



VNIVERSITATIS VALÈNCIA

Tesis doctoral

INNOVACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO
TERRITORIAL: UNA APROXIMACIÓN
DESDE EL ANÁLISIS DE REDES
SOCIALES

Autora: Cristina Herraiz Lizán

Director: Javier Esparcia Pérez

Programa de Doctorado de Desarrollo Local y Cooperación Internacional

Junio 2021

AGRADECIMIENTOS

Me gustaría dar las gracias a la multitud de personas y entidades que me han apoyado, de un modo u otro, a lo largo de estos cuatro años.

Primero, quiero mostrar mi gratitud a Javier Esparcia, por darme la oportunidad de realizar junto a él esta tesis doctoral. Y gracias al Ministerio de Economía, Industria y Competitividad y el Fondo Social Europeo por la financiación de mi contrato predoctoral.

En segundo lugar, mi total agradecimiento a Néstor Vercher Savall, por todos sus consejos, recomendaciones y buenos ratos vividos.

Gracias a las entidades que me han acogido fuera de la Universitat de València. Al Departamento de Antropología de la Universitat Autònoma de Barcelona, especialmente al grupo de investigación Egolab-GRAFO y a Jose Luis Molina, por el acogimiento y todos los consejos recibidos. Y al Centro de Estudios Geográficos, de la Universidade de Lisboa, en concreto a Luis Moreno.

Por supuesto, a todos los profesionales que trabajan en el departamento de Geografía de la Universitat de València y en el Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. A mis compañeros de sala de trabajo: Javi, Carmen, Pilar y Félix.

Sin duda, todo mi reconocimiento a las personas entrevistadas, ya que han sido la pieza fundamental de esta investigación.

Y, por último, a mis amigos, mi pareja y mi familia. En especial, a mis padres, ya que sin su esfuerzo yo no habría podido llegar hasta aquí.

Resumen

Diferentes ramas del conocimiento llevan muchos años estudiando las dinámicas de desarrollo rural desde distintas perspectivas, pero el concepto de innovación social ha abierto un nuevo enfoque de estudio. Esta nueva visión del desarrollo aporta algunos matices que antes no se recogían. La generación de cambios en la actitud o las percepciones de aquellos involucrados en iniciativas socialmente innovadoras y la importancia de las relaciones y de la colaboración por encima de la creación de un servicio o producto lo distinguen de otras perspectivas de desarrollo. Sin embargo, estos aspectos sociales suelen quedar en un segundo plano a la hora de ser estudiados, dada la dificultad de medir las relaciones sociales. Ciertas investigaciones han demostrado que el análisis de redes sociales, tanto desde su perspectiva sociocéntrica como egocéntrica, puede ser eficiente para el estudio de las relaciones sociales en el ámbito del desarrollo local.

Con el fin de aportar más información acerca del papel que las redes sociales pueden tener en los procesos de innovación social en áreas rurales, en esta tesis se plantean cuatro objetivos enfocados a evaluar desde la dimensión social las iniciativas socialmente innovadoras, determinar cómo son estas estructuras sociales y comprender como las redes personales de los participantes pueden influir en el desarrollo de este tipo de proyectos.

Los análisis han mostrado que, dentro de los casos de estudio analizados, se ha mejorado considerablemente la confianza entre ellos, generando nuevas sinergias y mejorando la red social. Estos grupos están altamente cohesionados, sin un liderazgo predominante que debilite la estructura de funcionamiento, con un grado alto de apertura y un fuerte componente de capital *linking*. Por tanto, las iniciativas con cierto carácter de innovación social mejoran el stock de capital social territorial en sus tres componentes. Asimismo, se ha mostrado que las redes personales vinculadas estas iniciativas difieren de las tendencias sociológicas, siendo más heterogéneas, y que los actores innovadores, tienen una capacidad alta para ejercer el liderazgo de las iniciativas.

Abstract

Different fields of knowledge have been studying the dynamics of rural development from different perspectives for many years, but the concept of social innovation has opened a new study approach. This new vision of development provides some nuances that were not covered before. The generation of changes in the attitude or perceptions of those involved in socially innovative initiatives and the importance of relationships and collaboration over the creation of a service or product distinguish it from other development perspectives. However, these social aspects tend to remain in the background when it comes to being studied, given the difficulty of measuring social relationships. Different scientific studies have shown that the analysis of social networks, both from its sociocentric and egocentric perspectives, can be efficient for the study of social relations in the field of local development.

In order to provide more information about the role that social networks can play in social innovation processes in rural areas, this thesis sets out four objectives focused on evaluate socially innovative initiatives from the social dimension, determining what these social structures are like and understanding how personal networks of participants can influence the development of this type of projects.

The analyses have shown that, within the case studies analysed, trust between them has considerably improved, generating new synergies and improving the social network. These groups are highly cohesive, without a predominant leadership that weakens the operating structure, with a high degree of openness and a strong component of capital linking. Therefore, initiatives with a certain character of social innovation improve the stock of territorial social capital in its three components. Likewise, it has been shown that personal networks linked to these initiatives differ from sociological trends, being more heterogeneous, and that innovative actors have a high capacity to exercise leadership of the initiatives.

Agradecimientos.....	1
Resumen.....	2
Abstract.....	3
Índice de contenidos.....	4
Índice de figuras.....	8
Índice de tablas.....	11
Listado de siglas.....	16
1. Introducción _____	19
<i>1.1 Antecedentes</i> _____	19
<i>1.2 Problema de estudio y justificación de la investigación</i> _____	22
<i>1.3 Pregunta de investigación y objetivos</i> _____	25
<i>1.4 Estructura de la tesis</i> _____	27
1. Introduction _____	30
<i>1.1 Background</i> _____	30
<i>1.2 Study problem and research justification</i> _____	33
<i>1.3 Research question and objectives</i> _____	36
<i>1.4 Structure of the thesis</i> _____	37
2. Capital social como marco teórico para el estudio de los procesos de desarrollo local _____	40
<i>2.1 Concepto y rasgos del capital social</i> _____	40
2.1.1 Pierre Bourdieu _____	42
2.1.2 James Coleman _____	44
2.1.3 Robert Putnam _____	46
2.1.4 Otras grandes aportaciones a la teoría del capital social _____	48
2.1.5 Críticas al concepto de capital social _____	53
<i>2.2 El capital social como enfoque para comprender la dimensión social del desarrollo territorial</i> _____	54
3. Innovación social _____	62
<i>3.1 ¿Cómo definimos la innovación social?</i> _____	62

3.2	<i>¿Qué relación existe entre innovación social y capital social?</i>	67
3.3	<i>Revisión de las investigaciones y metodologías que estudian la dimensión social en los procesos socialmente innovadores</i>	70
4.	El Análisis de Redes Sociales: un posible marco para el estudio de los procesos socialmente innovadores	79
4.1	<i>Evolución del ARS: pilares fundamentales</i>	79
4.2	<i>Características y propiedades del Análisis de Redes Sociales</i>	81
4.3	<i>Revisión de las diferentes perspectivas de estudio en el Análisis de Redes Sociales y sus indicadores</i>	83
4.3.1	<i>Enfoque según el objeto de estudio: sociocéntrico y egocéntrico</i>	84
4.3.1.1	<i>Perspectiva sociocéntrica</i>	86
4.3.1.2	<i>Perspectiva egocéntrica</i>	87
4.3.2	<i>El ARS desde la perspectiva geográfica: dimensión espacial y redes</i>	91
4.4	<i>Softwares para el ARS</i>	92
4.5	<i>Críticas al ARS</i>	94
5.	Metodología de la investigación	97
5.1	<i>Marco teórico-metodológico propuesto</i>	97
5.2.	<i>Elección de la muestra: los casos de estudio</i>	102
5.3	<i>Elección de la muestra: los actores</i>	105
5.4	<i>Técnicas de investigación para la recolección de datos</i>	106
5.4.1	<i>Aplicación de encuesta por territorios</i>	108
5.4.1.1	<i>Cuestionario: parte sociocéntrica</i>	109
5.4.1.2	<i>Cuestionario: parte egocéntrica</i>	110
5.4.1.3	<i>Cuestionario: parte eventos</i>	115
5.4.2	<i>La ética y la protección de datos en nuestra investigación</i>	116
5.5.	<i>Procedimientos de análisis</i>	116
5.5.1	<i>Análisis de redes sociocéntricas</i>	116
5.5.2	<i>Análisis de redes egocéntricas</i>	118
5.6.	<i>Limitaciones de nuestro enfoque metodológico</i>	123

6. Una mirada a la innovación social desde seis casos de estudio	129
6.1 <i>Ibiza y Formentera</i>	129
6.1.1 Caracterización de la iniciativa: Alianza Mar Blava	132
6.1.2 Caracterización de la iniciativa: asociación de vecinos de Rafal Trobat	140
6.1.3 Caracterización de la iniciativa: Discared	145
6.1.4 Caracterización de la iniciativa: Cooperativa del Camp	149
6.1.5 Caracterización de la iniciativa: Ecofeixes	155
6.2 <i>Catalunya Central</i>	162
6.2.1 Caracterización de la iniciativa: Biolord	166
7. Resultados: el análisis sociocéntrico para la comprensión de las estructuras sociales innovadoras	175
7.1 <i>Cambios en las relaciones sociales de los actores involucrados en innovación social</i>	175
7.1.1 Alianza Mar Blava	176
7.1.2 Asociación de vecinos de Rafal Trobat	184
7.1.3 Discared	188
7.1.4. Cooperativa del Camp	193
7.1.5 Ecofeixes	198
7.1.6 Biolord	202
7.1.7 ¿Existe un cambio social en las redes asociadas a la innovación social?	207
7.2 <i>Caracterización relacional de las estructuras de redes sociocéntricas vinculadas a iniciativas con cierta innovación social</i>	211
7.2.1 Análisis de centralidad y cohesión	213
8. La innovación social desde la perspectiva del análisis de redes personales	218
8.1 <i>Diferencias y similitudes: Islas Pitiusas Vs El Solsonès</i>	218
8.2 <i>Las redes personales por tipos de actores: ¿quién es quién?</i>	224
8.3 <i>La fuerza de los vínculos en iniciativas socialmente innovadoras y el concepto de homofilia</i>	243
8.4 <i>Una aproximación a la distribución geográfica de las redes personales</i>	253

8.5 <i>La presencia de los capitales bonding, linking y bridging en las iniciativas socialmente innovadoras</i>	257
9. Conclusiones	269
9.1 <i>Principales conclusiones según objetivos de la investigación</i>	269
9.2 <i>Principales conclusiones según casos de estudio</i>	276
9.3 <i>Aportaciones metodológicas al campo de investigación</i>	280
9.4 <i>Líneas de investigación futuras</i>	282
9. Conclusions	285
9.1 <i>Main conclusions according to research objectives</i>	297
9.2 <i>Main conclusions according to case studies</i>	292
9.3 <i>Methodological contributions to the research field</i>	296
9.4 <i>Future lines of research</i>	297
10. Anexo	300
11. Bibliografía	318

Índice de figuras

Mientras no se señale lo contrario, las figuras son de elaboración propia, a partir de la información primara obtenida en las entrevistas a actores locales

Figura 2.1 Agujeros estructurales en una red.....	51
Figura 2.2 Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social.	57
Figura 2.3 Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social bonding y bridging/linking.	58
Figura 3.1 Proceso de la innovación social en comparación con el proceso innovador tecnológico o económico.	65
Figura 4.1 Diferentes escalas de análisis en el ARS.....	83
Figura 4.2 Redes completas y redes personales	85
Figura 4.3 Ejemplo de una red social dibujada con Vennmaker	90
Figura 4.4 Visualización de la estructura de red promedio de los 25 encuestados y la variación entre ellos, en t1 (a la derecha) y t2 (a la izquierda).....	90
Figura 4.5 Tipos de formato de importación de datos en softwares para ARS	94
Figura 5.1 Mapa conceptual del marco teórico-metodológico de la investigación.....	100
Figura 5.2 Presentación de las ideas teóricas en la jornada del 17/10/2017.....	103
Figura 5.3 Reflexión individual sobre los posibles proyectos potenciales en la jornada del 17/10/2017.....	104
Figura 5.4 Iniciativas propuestas por los asistentes en la en la jornada del 17/10/2017	104
Figura 5.5 Estimaciones aproximadas de las redes personales según los criterios utilizados.....	111
Figura 5.6 Los niveles jerárquicos de proximidad emocional en la red personal y número estimado de personas en cada nivel, según Dunbar (Dunbar y Spoor, 1995; Zhou, Sornette, Hill y Dunbar, 2005).	112
Figura 6.1 Localización del territorio de estudio y caracterización según clasificación de Goerlich et al., (2016).....	130
Figura 6.2 Proyectos de exploración en activo (izquierda) y archivados (derecha).....	139
Figura 6.3 Rafal Trobat y sus cambios paisajísticos. Fotografía de la izquierda ortofoto vuelo americano B 1956-1957. Fotografía de la derecha ortofoto PNOA 2018.....	141
Figura 6.4 Evolución de la producción agraria ecológica en Formentera.	154

Figura 6.5 Cambio paisajístico de la parte oeste de la ciudad de Ibiza y San Jorge de Ses Salines hacia el aeropuerto de Ibiza. Fotografía de la izquierda ortofoto vuelo nacional 1981-1986. Fotografía de la derecha ortofoto PNOA 2018.	156
Figura 6.6 Evolución de la producción agraria ecológica en Ibiza (1999-2019).	157
Figura 6.7 Captura de pantalla del mapa de recursos de la web www.ibizaeswellness.com	158
Figura 6.8 Sant Llorenç de Morunys en 1960 (izquierda) y en la actualidad (derecha).	166
Figura 6.9 Mapa de localización de los productores de Biolord.	168
Figura 7.1 Red de actores antes y después de la creación de AMB.	178
Figura 7.2 Red de actores sociales y económicos antes y después de la creación de AMB.	182
Figura 7.3 Red de actores antes y después de la creación de la asociación de vecinos de Rafal Trobat.....	185
Figura 7.4 Red de actores antes y después de la creación de Discared.	191
Figura 7.5 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa del Camp.	195
Figura 7.6 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa Ecofeixes	200
Figura 7.7 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa Biolord...	204
Figura 7.8 Localización de los actores de Biolord.	205
Figura 7.9 Estructuras de redes estudiadas por Bavelas y Leavitt.....	211
Figura 7.10 Grafo del territorio de Ibiza y Formentera con todos los actores.....	216
Figura 7.11 Grafo del territorio de Ibiza y Formentera sin los actores innovadores de cada iniciativa (E47, E44, E20, E5, E50)	216
Figura 8.1 Grafos de los actores innovadores según origen del vínculo de sus alteri..	232
Figura 8.2 Distribución del número de alteri según tipo y antigüedad de la relación mediante columnas apiladas en valores relativos	247
Figura 8.3 Caracterización sociodemográfica de los alteri y los egos para todas las iniciativas.....	250
Figura 8.4 Índice E-I para las variables sociodemográficas según iniciativas de estudio	252
Figura 8.5 Índice E-I para las variables sociodemográficas según tipología de actores	253
Figura 8.6 Localización de las redes personales de la iniciativa Biolord.....	256

Cuestionario de redes personales.....	308
Documento informativo	314
Protocolo de confidencialidad.....	315
Resumen de apoyo para entrevistas.....	316
Red personal de ejemplo para entrevistas.....	317

Índice de tablas

Mientras no se señale lo contrario, las tablas son de elaboración propia, a partir de la información primara obtenida en las entrevistas a actores locales

Tabla 1.1 Búsqueda bibliográfica en Scopus respecto a diferentes palabras clave en relación con la investigación	23
Tabla 2.1 Principales perspectivas del capital social.....	41
Tabla 2.2 Aportaciones a la teoría del capital social	49
Tabla 2.3 Características de las relaciones bonding, bridging y linking.	56
Tabla 3.1 Relación de proyectos H2020 que contienen la palabra “innovación social” en el título.....	72
Tabla 4.1 Tipos de relaciones entre personas	82
Tabla 4.2 Tipología de estudios basados en ego redes Vs datos sociocéntrico.....	85
Tabla 4.3 Importación de datos en los principales softwares para el ARS	93
Tabla 5.1 Organización metodológica de acuerdo con los objetivos planteados	101
Tabla 5.2 Número de encuestas de redes sociales por áreas de estudio e iniciativas...	106
Tabla 5.3 Técnicas de recolección de datos utilizadas en esta investigación.....	107
Tabla 5.4 Características de los diferentes tipos de entrevistas.....	108
Tabla 5.5 Calendarización del trabajo de campo.....	108
Tabla 5.6 Resumen de la variabilidad de la metodología por territorios de estudio	109
Tabla 5.7 Ejemplo del cuestionario sociocéntrico.....	110
Tabla 5.8 Tamaño de las redes personales por territorios.	114
Tabla 5.9 Categorías de confianza y frecuencia.....	117
Tabla 5.10 Errores más comunes en la investigación de ARS y medidas para mitigarlos	124
Tabla 5.11 Porcentaje de respuesta para cada variable, subapartado de egoredes	125
Tabla 5.12 Porcentaje de respuesta para cada variable, subapartado de eventos	126
Tabla 6.1 Listado de actores participantes en la iniciativa Alianza Mar Blava.....	134
Tabla 6.3 Listado de actores participantes en la iniciativa asociación de vecinos Rafal Trobat.	142
Tabla 6.4 Listado de actores participantes en la iniciativa Discared.....	147
Tabla 6.5 Listado de actores participantes en la Cooperativa del Camp.....	152
Tabla 6.6 Superficies declaradas en agricultura ecológica por tipo de cultivo en 2019 en Formentera.....	154

Tabla 6.7 Listado de actores participantes en la iniciativa Ecofeixes	160
Tabla 6.8. Checklist de las iniciativas preseleccionadas en Catalunya Central	165
Tabla 6.9 Listado de actores participantes de la iniciativa Biolord.....	170
Tabla 7.1 Caracterización de los participantes de Alianza Mar Blava.....	177
Tabla 7.2 Antigüedad de las relaciones entre los actores en Alianza Mar Blava.....	179
Tabla 7.3 Frecuencia de contacto y confianza de los actores que se conocían previamente al inicio del proyecto de Alianza Mar Blava	179
Tabla 7.4 Índice de Jaccard para los diferentes tipos de actores en Alianza Mar Blava.	180
Tabla 7.5 Frecuencia de contacto y confianza según tipo de actores que se conocían previamente al inicio de Alianza Mar Blava para antes y después de su participación	181
Tabla 7.6 Frecuencia de contacto y confianza entre tipo de actores que se conocían previamente al inicio de Alianza Mar Blava	183
Tabla 7.7 Frecuencia de contacto y confianza actual entre actores de Alianza Mar Blava	183
Tabla 7.8 Caracterización de los participantes la asociación de vecinos de Rafal Trobat.	184
Tabla 7.9 Antigüedad de las relaciones entre los actores de la asociación de vecinos de Rafal Trobat.....	186
Tabla 7.10 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio la asociación de vecinos de Rafal Trobat.	187
Tabla 7.11 Variación de la frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de la asociación de vecinos de Rafal Trobat.	188
Tabla 7.12 Confianza y frecuencia de contacto entre actores que están actualmente en la asociación de vecinos de Rafal Trobat.	188
Tabla 7.13 Caracterización de los participantes de Discared	189
Tabla 7.14 Antigüedad de las relaciones entre los actores de Discared	190
Tabla 7.15 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de Discared	192
Tabla 7.16 Confianza y frecuencia de contacto entre todos los actores actualmente en Discared.	192
Tabla 7.17 Caracterización de los participantes de la cooperativa del Camp	194

Tabla 7.18 Antigüedad de las relaciones entre los actores de la cooperativa del Camp.	196
Tabla 7.19 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio del proyecto de la cooperativa del Camp.....	197
Tabla 7.20 Confianza y frecuencia de contacto entre actores actualmente proyecto de la cooperativa del Camp.	197
Tabla 7.21 Caracterización de los participantes de la cooperativa Ecofeixes	198
Tabla 7.22 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de la cooperativa Ecofeixes	201
Tabla 7.23 Confianza y frecuencia de contacto entre actores actualmente en la cooperativa Ecofeixes.	202
Tabla 7.24 Caracterización de los participantes de la cooperativa Biolord.....	203
Tabla 7.25 Frecuencia de contacto y confianza de los actores que se conocían previamente al inicio de la cooperativa Biolord.....	206
Tabla 7.26 Frecuencia de contacto y confianza actual en todos los actores tras el inicio de la cooperativa Biolord	207
Tabla 7.27 Frecuencia de contacto y confianza actual entre actores después del inicio de las iniciativas	208
Tabla 7.28 Comparación de las relaciones antiguas y las nuevas relaciones generadas en cada una de las iniciativas e índice de Jaccard	208
Tabla 7.29 Tipos de eventos a partir del cual los actores obtienen algún tipo de recurso	210
Tabla 7.30 Actores sin datos de salida	212
Tabla 7.31 Principales indicadores para las redes sociales de las iniciativas estudiadas.	213
Tabla 7.32 Principales indicadores en las redes sociales ampliadas de las iniciativas de Ibiza y Formentera (estudio preliminar marzo 2018).....	214
Tabla 7.33 Intervalos de clasificación de los indicadores de ARS.....	215
Tabla 8.1 Características sociodemográficas de las redes personales de los actores entrevistados según territorio de estudio.....	219
Tabla 8.2 Distribución del origen de los alteri para las redes personales de los egos entrevistados en Serranía Suroeste Sevillana (%)	220
Tabla 8.3 Caracterización relacional de las redes personales de los actores entrevistados según territorio de estudio	222

Tabla 8.4 Indicadores estructurales para las redes personales involucradas en procesos socialmente innovadores.....	223
Tabla 8.5 Características sociodemográficas de los actores innovadores e impulsores de las todas las iniciativas de estudio	224
Tabla 8.6 Código de actores innovadores para cada iniciativa.....	226
Tabla 8.7 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de los actores innovadores según caso de estudio	228
Tabla 8.8 Caracterización relacional de las redes personales de los actores innovadores según casos de estudio	229
Tabla 8.9 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores innovadores según casos de estudio	230
Tabla 8.10 Indicadores de centralización para las redes de actores innovadores.....	231
Tabla 8.11 Indicadores de centralización para todas las redes	231
Tabla 8.12 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de los actores impulsores según caso de estudio.....	233
Tabla 8.13 Caracterización relacional de las redes personales de los actores impulsores según casos de estudio.....	236
Tabla 8.14 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores impulsores según casos de estudio	237
Tabla 8.15 Indicadores de centralización para las redes de actores impulsores.....	237
Tabla 8.16 Características sociodemográficas de las redes personales de los otros tipos de actores.....	239
Tabla 8.17 Caracterización relacional de las redes personales de los otros actores.....	241
Tabla 8.18 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los otros actores.....	242
Tabla 8.19 Tabla cruzada de confianza y tipo de relación para todas las iniciativas en datos relativos	243
Tabla 8.20 Distribución del tipo de relación según nivel de frecuencia	244
Tabla 8.21 Tabla cruzada de los alteri según el entorno de origen de la relación con el tipo de relación y la frecuencia de contacto en valores relativos.....	245
Tabla 8.22 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores según tipo de relación mantenida con.....	246
Tabla 8.23 Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer para las variables sociodemográficas entre alteri íntimos y alteri conocidos	247

Tabla 8.24 Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer para las variables sociodemográficas entre egos y alteri.....	249
Tabla 8.25 Índice E-I para las variables sociodemográficas	251
Tabla 8.26 Área de residencia de los alteri según el tipo de actor	254
Tabla 8.27 Frecuencia relativa del lugar de residencia del alteri según casos de estudio	255
Tabla 8.28 Medición del capital social bonding, linking y bridging según caso de estudio	258
Tabla 8.29 Análisis de las medidas de centralización según caso de estudio	260
Tabla 8.30 Medición del capital social bonding, linking y bridging según el tipo de actor	267
Tabla 9.1 Características de los vínculos fuertes y débiles obtenidas a partir de los casos de estudio.....	275
Tabla 10.1 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia en cada uno de los casos de estudio.....	300
Tabla 10.2 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia según el tipo de actor	301
Tabla 10.3 Caracterización relacional de las redes personales de todos los actores según iniciativas.....	302
Tabla 10.4 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de todos los actores según iniciativa.....	303
Tabla 10.5 Medición del capital social bonding, linking y bridging por actor.....	304
Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor.....	306

Listado de siglas

AMB: Alianza Mar Blava

ARS: análisis de redes sociales

CS: capital social

GAL: grupo de acción local

IPF: Ibiza Preservation Found

IS: innovación social

LEADER: Liaison Entre Actions de Développement de l'Économie Rurale

PDRs: programas de desarrollo rural

pp.: puntos porcentuales

SIMRA: Social Innovation in Marginalised Rural Areas

IBESTAT: Institut d'Estadística de les Illes Balears

IDESCAT: Institut d'Estadística de Catalunya

INE: Instituto Nacional de Estadística

Dedicado *in memoriam* a mi padre.

1. Introducción

1.1 Antecedentes

1.2 Problema de estudio y justificación de la investigación

1.3 Pregunta de investigación y objetivos

1.4 Estructura de la tesis

1. Introducción

1.1 Antecedentes

Para llegar hasta nuestra problemática de estudio, necesitamos remontarnos al concepto de desarrollo en sus orígenes, vinculado con la ciencia económica. Tradicionalmente, el concepto de desarrollo ha ido vinculado a la ciencia económica y a los procesos de modernización y de innovación tecnológica, evaluando las diferentes dinámicas tan solo a partir de indicadores económicos como el nivel de renta. Esta conceptualización del desarrollo se refiere a procesos de crecimiento y cambio estructural que persiguen satisfacer las necesidades y demandas de la población y mejorar su nivel de vida y, en concreto, se proponen el aumento del empleo y la disminución de la pobreza (Vázquez, 2007). Siguiendo este modelo, en el ámbito rural se centraron muchos esfuerzos en la modernización del sector agrario -para crear una seguridad alimentaria y nutrir al sector industrial de alimentos-, lo que en términos generales no sirvió para fijar población ni tampoco para estructurar los sistemas económicos locales (Buciega, 2005). Por tanto, el mundo rural pasó de ser la fuente de mano de obra que sostenía al sector industrial urbano a ser la “fábrica de alimentos” para ese gran crecimiento industrial que se estaba desarrollando en las áreas urbanas (Ceña, 1992). El papel asignado al mundo rural era el de satisfacer las necesidades de la industria urbana, despreciando así el potencial de estos territorios, lo que sumió a estas áreas rurales en una crisis desde la segunda mitad del siglo XX (Ceña, 1992) y que dura hasta la actualidad. La fragilidad de estos territorios y la presión ejercida por las demandas urbanas, embarca a las áreas rurales a otra etapa donde necesitarán rediseñarse y reinventarse (Figueiredo, 2013).

Los expertos en desarrollo se dieron cuenta de que la prosperidad de un territorio era mucho más compleja como para abordarlo solamente desde el ámbito económico. Y es a partir de finales de los 80 cuando se introduce el concepto de desarrollo rural, que tiene como elemento definitorio la diversificación productiva y la revitalización y/o dinamización de la sociedad local (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016). El primer precedente de este tipo de planteamiento se encuentra en la directiva 268 de 1975 sobre Agricultura de Montaña y Zonas Desfavorecidas. Será mediante la reforma de los Fondos Estructurales de la Unión Europea, la iniciativa LEADER, con la que se plasma definitivamente de forma teórica y práctica el concepto de desarrollo rural. Esta iniciativa es señalada como uno de los hitos más importantes en desarrollo rural, tanto por la inversión económica que se ha realizado, como por el papel que está desempeñando en el

liderazgo de la promoción, conducción e implementación de cambios económicos, sociales e institucionales, al menos en la España rural (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016).

A este enfoque se le añadían nuevas evidencias, con la introducción del concepto del desarrollo sostenible mediante el Informe Brundtland (ONU, 1987) y el informe publicado por el Banco Mundial en 1997 donde señalaba cómo algunos estudios estaban demostrando el impacto de otros factores no económicos, así como la importancia de una necesaria actuación eficaz de las instituciones públicas. Además, “son muy abundantes los estudios y análisis que ponen de relieve que, siendo acciones necesarias (refiriéndose a la disponibilidad de los fondos públicos), su éxito y sostenibilidad está también condicionado por otros factores a los que, no obstante, se les presta una atención insuficiente.” (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016). El capital social es uno de esos factores ya que parte de la confianza entre actores y las normas sociales de reciprocidad que existen alrededor de las relaciones, en las cuales fluye la información, los recursos y el apoyo. La importancia que ha tenido el papel del poder y las características de las relaciones y su articulación en los diferentes procesos de desarrollo ha sido fundamental en el desarrollo rural, por lo que es imposible comprender las posibilidades de las políticas de desarrollo sin su estudio exhaustivo (Moyano, 2001).

A pesar del cambio de enfoque en el concepto de desarrollo tras la introducción del enfoque LEADER, las evaluaciones realizadas en los planes de desarrollo rural continuaron con una orientación claramente económica. Un ejemplo ha sido la evaluación de los diferentes PDRs vinculados a LEADER. Sus valoraciones han girado en torno a un análisis económico, un examen de la distribución territorial de las inversiones y una valoración de sus especificidades, siendo muy escaso el tratamiento de su incidencia territorial y social (Navarro, Cejudo y Maroto, 2012). Y, por tanto, esos otros factores de los que hablábamos en el párrafo anterior han quedado fuera de las evaluaciones.

Pero ¿cuál es el motivo de esta situación? Las variables económicas responden a estadísticas fácilmente obtenibles, mientras que las variables territoriales y sociales, dado su valor intangible, tienen una dificultad añadida a su estudio. De aquí es de donde parten algunas investigaciones elaboradas desde el campo de la sociología y la geografía, de esa necesidad de valorar otros aspectos diferentes a los económicos, especialmente los factores sociales. Estas disciplinas han recuperado el concepto de capital social aplicado al desarrollo territorial en áreas rurales. Dentro del capital social se incluye la importancia

de aspectos como la confianza, los flujos de información o las normas de reciprocidad existentes en una comunidad (Moyano, 2001). A nivel nacional, desde la Sociología, Eduardo Moyano y José Antonio Pérez-Rubio, y desde la Geografía con Almudena Buciega y Javier Esparcia como precursores, han generado una serie de investigaciones a partir de la teoría del capital social y el desarrollo territorial en las que han demostrado la importancia del capital social como elemento esencial del desarrollo.

Desde el CSIC de Córdoba, Garrido y Moyano (2002) estudian el capital social a partir de la construcción de una serie de indicadores alrededor de la confianza, el grado de participación y cooperación o la eficiencia, los cuales se distribuyen en las cuatro dimensiones del modelo de Woolcock, el cual fue reformulado por Moyano (2001).

El grupo encabezado por Pérez-Rubio desde Extremadura observa el capital social a partir del estudio de la información sobre las actitudes, orientaciones y perspectivas que tienen los habitantes que residen en los hogares de los municipios sobre aspectos relativos a la cooperación, colaboración o participación de los ciudadanos, para poder realizar una aproximación al nivel de capital social (Pérez-Rubio y Monago, 2008).

Estas dos primeras líneas de trabajo del capital social se realizan desde la perspectiva culturalista, tal y como lo definiría Herreros (2002), la cual engloba aquellas corrientes que conciben el capital social como un fenómeno subjetivo compuesto por valores y actitudes de los ciudadanos que determinan cómo se relacionan unos con otros. Desde Valencia, Almudena Buciega y Javier Esparcia (Buciega, 2013; Buciega y Esparcia, 2013) han trabajado el capital social a partir de la metodología del ARS, siendo las redes el elemento fundamental del capital social. Por tanto, es una perspectiva estructuralista, derivada de Bourdieu y Coleman, en la que el capital social se define como un conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en la red social (Herreros, 2002). Además, Esparcia (2017) realiza una enorme labor en la construcción de un marco teórico-práctico que aúna desarrollo rural y capital social.

Dentro de las teorías vinculadas al desarrollo rural florece el término de innovación social, visto como un enfoque de trabajo para reducir los efectos de la crisis rural. Este concepto tiene como objetivo dar respuesta a problemáticas o necesidades de la sociedad y el territorio mediante formas que no se habían practicado anteriormente en el lugar. Abarca procesos de desarrollo local de carácter sectorial y a una escala más pequeña -en comparación con LEADER- pero que pueden ser promotores de proyectos de desarrollo.

Pese a la relevancia que estos procesos están adquiriendo en el contexto actual, tanto en la sociedad como en el ámbito científico, la dimensión social sigue siendo una parte muy poco explorada, igual que ocurrió con el enfoque LEADER. Dentro de las escasas investigaciones respecto al tema de estudio, es destacable el trabajo que se está llevando a cabo desde el programa europeo SIMRA, en el cual se ha analizado una serie de casos de estudio ejemplares en diferentes zonas rurales de Europa para observar las diferentes facetas de la innovación social. Una parte de su investigación se adentra en la dimensión social de estos procesos a partir de la utilización del enfoque metodológico del análisis de redes sociales. Hoy en día ya se pueden encontrar algunas publicaciones como la de Lombardi et al., 2020, aunque todavía queda por publicar gran parte del trabajo que han elaborado.

1.2 Problema de estudio y justificación de la investigación

Como hemos podido ver, la dimensión social siempre queda en un segundo plano para el mundo científico. Aunque en este campo del desarrollo y su dimensión social se han hecho avances gracias al trabajo de los autores antes citados, los cuales han demostrado la importancia del capital social en el desarrollo rural, todas sus investigaciones han girado en torno a la iniciativa LEADER. Además, dentro de los escasos análisis sobre la dimensión social de la innovación social, las publicaciones realizadas hasta ahora todavía no han generado un referente científico en el campo de estudio.

Este hecho es visible en la búsqueda realizada en Scopus bajo diferentes variables de búsqueda (Tabla 1. 1). Como vemos, sí que se han realizado investigaciones acerca de las redes sociales en la innovación en ámbitos rurales, principalmente de innovación tecnológica, pero como podemos observar, el campo que se plantea estudiar en la presente tesis (“social innovation” AND “social capital” AND “social network analysis”) no tiene referencias. La única que aparece al respecto es el artículo publicado sobre una parte de esta tesis en 2019 (Herraiz, Vercher y Espacia, 2019). En este sentido, creo que es importante matizar unas de las críticas más importantes sobre análisis de redes sociales: muchos se presentan sin una fundamentación teórica y utilizan el ARS como una simple herramienta de análisis. De ahí que, si introducimos el término capital social en las búsquedas, siempre hay un número menor de publicaciones. Por tanto, estamos ante una temática bastante desconocida en sus fundamentos teóricos, pero a la vez utilizada. Como vemos, estas circunstancias justifican aún más si cabe esta tesis.

Tabla 1. 1 Búsqueda bibliográfica en Scopus respecto a diferentes palabras clave en relación con la investigación

Características de la búsqueda: publicado en todos los años; búsqueda en abstract; tipo de documento artículo; todos los países. Realizada en fecha 27.10.2020.	Nº artículos
"egocentric networks" AND "social innovation"	1
"innovation" AND "personal networks" AND "rural"	3
"innovation" AND "rural" AND "social network analysis"	25
"local development" AND "personal networks"	2
"networks" AND "social innovation"	219
"rural" AND "networks" AND "social innovation"	22
"social innovation" AND "social capital"	44
"social innovation" AND "social capital" AND "rural"	8
"social innovation" AND "social capital" AND "social network analysis"	1
"social innovation" AND "social network analysis"	12
"social innovation" AND "social network analysis" AND "rural"	3
Otras combinaciones: "local development" AND "personal networks" AND "rural"; "social innovation" AND "personal networks"; "social innovation" AND "personal networks" AND "rural"; "social innovation" AND "egonetworks"; "social innovation" AND "personal network analysis" AND "rural".	1

En resumen, a pesar de la importancia demostrada del capital social en el desarrollo rural, todavía se encuentra sin explorar los vínculos entre capital social e innovación social. Pero ¿por qué resulta importante su estudio?

Tres de los seis factores más importantes para la consecución de la IS que destaca Neumeier (2017; p. 40) tienen relación con las redes sociales, por lo que es plausible que pueda ser evaluado mediante el ARS. Entre ellos recalca el compromiso de los actores en la participación (la intensidad y la continuidad de estos actores); las habilidades y conocimientos que pueda aportar cada actor (cómo el resto de los actores lo encuentran como un apoyo por esas habilidades), las competencias sociales (su tipología de red) y la voluntad de los actores para innovar (hasta qué punto sus redes personales pueden apoyarle/motivarle en la innovación); la estructura organizativa (el proceso de comunicación grupal). Además, como veremos en el capítulo dedicado al ARS, muchos autores destacan su utilidad para el estudio de las relaciones, tal y como Esparcia y Escribano (2014) exponen en su investigación:

“Esta línea de trabajo, basada en la aplicación del ARS, y por tanto de un estudio sistemático, de las relaciones entre los actores rurales, está empezando a ofrecer resultados de gran interés, como hemos podido apreciar en las páginas anteriores. Este enfoque metodológico (referido al ARS) es no sólo útil como instrumento de diagnóstico, sino también como instrumento de prospectiva, a la hora de definir o dar continuidad a estrategias de desarrollo basadas en una condición necesaria (aunque no suficiente) del desarrollo local, la articulación y papel central de los actores locales, y con ello la presencia de liderazgos eficaces capaces de asumir y conducir con eficacia tales estrategias.” (Esparcia, Escribano, 2014; pág. 227-228)

Otro aspecto relevante en la innovación social es la caracterización del tipo de participantes, para conocer el rol que juegan dentro de la red social -cómo se relacionan e interactúan-, ya que el nivel de diversidad de los participantes condiciona la capacidad de colaboración (Estensoro, M. 2015). Por otro lado, la forma de sus redes sociales es también esencial, ya que la extensión de los contactos sociales -entre otras características- ofrece un mayor rango de posibles relaciones, lo que puede hacer más exitosa la búsqueda de recursos (Lin, 1999). Una de esas características es su localización espacial, ya que se considera como una de las variables que afectan a la formación de relaciones y, por tanto, al desarrollo de las iniciativas. Y, por supuesto, la importancia e influencia de las redes personales, ya que al final cada uno toma sus propias decisiones, no sólo sobre la base de sus propias experiencias individuales, sino en gran medida sobre la base de las experiencias observadas o habladas de otros (Hamblin et al., 1979; en Troshani y Doolin, 2007). No solo se puede observar cómo las redes sociales influyen en la innovación social, sino que también resulta realmente interesante comprender cómo la innovación social puede producir cambios en las relaciones sociales de los participantes, estructurando o desestructurando la red social existente.

Queda demostrado que es totalmente necesaria la comprensión de estas estructuras sociales alrededor de la innovación social, con el fin de promover este tipo de iniciativas desde las administraciones públicas u otros organismos y, también, para anticipar posibles problemas en iniciativas existentes. Además, analizar la dimensión social puede ser útil para la evaluación de dichos procesos, de cara a establecer mejoras. Asimismo, consideramos fundamental el enfoque territorial en el estudio de casos para la comprensión de la innovación social, ya que otorga una realidad más pragmática que

cuando se eligen casos de estudio exitosos, además de que permite observar el conjunto social y no solo el de una iniciativa en concreto.

1.3 Pregunta de investigación y objetivos

En estas últimas líneas, se ha podido discernir que nuestro problema de investigación se basa en el desconocimiento del funcionamiento de las redes sociales -y, especialmente, las redes personales- en procesos de innovación social vinculados en zonas rurales. Dada la problemática que se plantea, nuestra pregunta de investigación principal será la siguiente:

¿Qué papel tienen las redes sociales en los procesos de innovación social en áreas rurales?

A partir de aquí, desgranamos esta pregunta en cuatro objetivos específicos:

1. Analizar los cambios en las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social.

Uno de los problemas a los que normalmente se enfrentan las iniciativas e incluso las propias entidades públicas es la de evaluar las acciones que se llevan a cabo, especialmente aquellas que optan a recibir algún tipo de recurso. Así, es necesario testar si el ARS puede ser útil para el estudio de este tipo de iniciativas. De esta manera, si los resultados son positivos, puede ser una herramienta muy útil para aquellos órganos gestores. Por otro lado, el estudio longitudinal del cambio social es fundamental para conocer hasta qué punto una iniciativa de estas características es capaz de transformar las redes sociales en las que está inmersa, ya que el cambio social es una de las premisas básicas de la definición de la innovación social.

2. Determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en iniciativas socialmente innovadoras.

Desde muchas entidades públicas y privadas se está fomentando la emergencia de la innovación social en los territorios rurales, pero, dado que todavía no se conoce muy bien cómo funcionan, resulta más difícil generar ese impulso. Así, creemos que es fundamental plantear este análisis estructural y poder mostrar cómo son las redes sociales implicadas y conocer en mayor profundidad los vínculos entre las relaciones sociales y la innovación social.

3. Comprender los patrones referentes a las redes personales de los actores involucrados en innovación social y su relación con la innovación social.

En la mayoría de las iniciativas que evaluamos, no solo los casos de estudio aquí presentes sino todos los estudiados previamente, destaca la característica de que muchas de estas iniciativas no quieren vincularse a la administración pública para poder ser totalmente independientes. De este modo, el acceso a recursos se ve reducido ya que generalmente estas iniciativas se desarrollan bajo el amparo de algunos organismos públicos. Entonces, ¿de dónde vienen los recursos? Como la propia definición del capital social nos muestra, las relaciones sociales son una fuente inmensa de recursos. Deben ser los actores individualmente quién aporten esa riqueza a la iniciativa, lo que nos lleva a indagar en cómo son las estructuras sociales vinculadas a las personas participantes, para saber hasta qué punto las relaciones sociales son importantes en estos contextos desvinculados a los organismos públicos.

Otro de los patrones donde se va a hacer hincapié es en la dispersión geográfica de las relaciones personales. Uno de los rasgos que definen el mundo rural es su baja accesibilidad y un mayor grado de aislamiento, lo que produce una mayor homogeneidad en su sociedad. Estos factores podrían acarrear problemas para establecer relaciones sociales y también para la entrada de nueva información y recursos. Pero, por otro lado, dado el desarrollo de las nuevas tecnologías, quizás no sea un problema para estas iniciativas. Así, conviene determinar si realmente los factores geográficos hacen mella en las relaciones sociales y, a su vez, en los procesos de innovación social

4. Deducir si las redes personales de los participantes involucrados en iniciativas socialmente innovadoras tienen un mayor nivel de stock de los diferentes tipos de capital social.

Las diferentes propuestas teóricas alrededor del desarrollo rural argumentan la necesidad de la existencia de los tres tipos de capitales para alcanzar el óptimo grado del proceso de desarrollo, aunque varía a lo largo de las fases del proceso. Teniendo en cuenta el cierto aislamiento que la condición de insularidad genera en las islas y la menor articulación existente debido a la dinámica social vinculada al turismo (llegada de extranjeros para vivir permanentemente, movimiento de población para trabajar en el sector turístico, etc), podría desfavorecer el capital *bridging* y *bonding*, respectivamente.

Con estos objetivos, entenderemos cómo funcionan las relaciones sociales alrededor de la innovación social en espacios rurales, con el fin de aportar un conocimiento práctico sobre el tema y tratar de ayudar a mejorar la situación en la que las áreas rurales se encuentran.

1.4 Estructura de la tesis

Este documento contiene 9 capítulos, los cuales se distribuyen de la siguiente manera:

- Los capítulos 2, 3 y 4 se corresponden con el marco teórico-conceptual de esta investigación. En cada uno de ellos encontrarán una revisión bibliográfica actualizada con las teorías centrales de la tesis: el capital social, la innovación social y el análisis de redes sociales.
- El capítulo 5 se corresponde con el apartado metodológico. En él, se expone el marco teórico-metodológico construido y, posteriormente, se especifican todos aquellos detalles metodológicos necesarios para comprender tanto la recogida de muestras como su posterior análisis, con ejemplos detallados para su posible réplica por parte de otros investigadores.
- Los capítulos 6, 7 y 8 se corresponden con los resultados de la investigación. El capítulo 6 se exponen los diferentes casos de estudio, donde se ha utilizado información proporcionada por Néstor Savall, la cual fue recogida durante la fase cualitativa de nuestra investigación conjunta. El capítulo 7 versa sobre el análisis del cambio social que producen las innovaciones sociales y la determinación del tipo de estructuras que forman estas iniciativas. En el capítulo 8 se trabajan las redes personales para abordar su importancia en la innovación social y también la determinación de los factores geográficos en las relaciones sociales.
- El capítulo 9 refleja las conclusiones y reflexiones extraídas en esta tesis, además de las futuras líneas de investigación que se pueden llevar a cabo gracias al volumen de información recabado.
- Las últimas páginas corresponden a los anexos, donde se encontrarán ampliados y detallados algunos análisis junto con todo el material utilizado para las entrevistas y, por último, la bibliografía.

1. Introduction

1.1 Background

1.2 Study problem and research justification

1.3 Research question and objectives

1.4 Structure of the thesis

1. Introduction

1.1 Background

To get to our study problem, we need to go back to the concept of development in its origins, linked to economic science. Traditionally, the concept of development has been linked to economic science and to modernization and technological innovation processes, evaluating the different dynamics only from economic indicators such as income level. This conceptualization of development refers to processes of growth and structural change that seek to satisfy the needs and demands of the population and improve their standard of living and, specifically, to increase employment and reduce poverty (Vázquez, 2007). Following this model, in rural areas many efforts were focused on modernizing the agricultural sector -to create food security and nurture the industrial food sector-, which in general terms did not serve to fix population or to structure economic systems. local (Buciega, 2005). Therefore, the rural world went from being the source of labor that supported the urban industrial sector to being the “food factory” for the great industrial growth that was developing in urban areas (Ceña, 1992). The role assigned to the rural world was to satisfy the needs of urban industry, thus neglecting the potential of these territories, which plunged these rural areas into a crisis since the second half of the 20th century (Ceña, 1992) and that lasts to the present. The fragility of these territories and the pressure exerted by urban demands, embarks rural areas to another stage where they will need to redesign and reinvent themselves (Figueiredo, 2013).

Development experts realized that the prosperity of a territory was much more complex to be approached only from the economic sphere. And it is from the end of the 80s when the concept of rural development is introduced, which has as a defining element the productive diversification and the revitalization and / or dynamization of the local society (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016). The first precedent for this type of approach is found in Directive 268 of 1975 on Mountain Agriculture and Disadvantaged Areas. It will be through the reform of the Structural Funds of the European Union, the LEADER initiative, with which the concept of rural development is definitively reflected in a theoretical and practical way. This initiative is indicated as one of the most important milestones in rural development, both for the economic investment that has been made, and for the role it is playing in the leadership of the promotion, conduction and implementation of economic, social and institutional changes. at least in rural Spain (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016).

New evidence was added to this approach, with the introduction of the concept of sustainable development through the Brundtland Report (UN, 1987) and the report published by the World Bank in 1997 where it pointed out how some studies were demonstrating the impact of other non-economic factors, as well as the importance of a necessary effective action by public institutions. In addition, "there are many studies and analyzes that highlight that, being necessary actions (referring to the availability of public funds), their success and sustainability is also conditioned by other factors to which, however, they are lent insufficient attention." (Esparcia, Escribano, Serrano, 2016). Social capital is one of those factors since it starts from the trust between actors and the social norms of reciprocity that exist around relationships, in which information, resources and support flow. The importance of the role of power and the characteristics of relationships and their articulation in the different development processes has been fundamental in rural development, so it is impossible to understand the possibilities of development policies without their exhaustive study (Moyano, 2001).

Despite the change in focus on the concept of development after the introduction of the LEADER approach, the evaluations carried out in the rural development plans continued with a clearly economic orientation. An example has been the evaluation of the different PDRs linked to LEADER. Their assessments have revolved around an economic analysis, an examination of the territorial distribution of investments and an assessment of their specificities, with very little treatment of their territorial and social impact (Navarro, Cejudo & Maroto, 2012). And, therefore, those other factors that we talked about in the previous paragraph have been left out of the evaluations.

But what is the reason for this situation? The economic variables respond to easily obtainable statistics, while the territorial and social variables, given their intangible value, have an added difficulty to its study. This is where some research carried out from the field of sociology and geography originates from that need to assess other aspects other than economic ones, especially social factors. These disciplines have recovered the concept of social capital applied to territorial development in rural areas. Within social capital, the importance of aspects such as trust, information flows or the norms of reciprocity existing in a community is included (Moyano, 2001). At the national level, from Sociology, Eduardo Moyano and José Antonio Pérez-Rubio, and from Geography with Almudena Buciega and Javier Esparcia as precursors, have generated a series of investigations based on the theory of social capital and territorial development in the that

have demonstrated the importance of social capital as an essential element of development.

From the CSIC of Córdoba, Garrido and Moyano (2002) study social capital based on the construction of a series of indicators around trust, the degree of participation and cooperation or efficiency, which are distributed in the four dimensions of the model by Woolcock, which was reformulated by Moyano (2001).

The group headed by Pérez-Rubio from Extremadura observes the social capital from the study of the information on the attitudes, orientations, and perspectives that the inhabitants who reside in the homes of the municipalities have on aspects related to the cooperation, collaboration or participation of citizens, to be able to make an approximation to the level of social capital (Pérez-Rubio and Monago, 2008).

These first two lines of work on social capital are carried out from the culturalist perspective, as defined by Herreros (2002), which encompasses those currents that conceive social capital as a subjective phenomenon composed of values and attitudes of citizens that determine how they relate to each other. From Valencia, Almudena Buciega and Javier Esparcia (Buciega, 2013; Buciega and Esparcia, 2013) have worked on social capital based on the ARS methodology, with networks being the fundamental element of social capital. Therefore, it is a structuralist perspective, derived from Bourdieu and Coleman, in which social capital is defined as a set of resources available to the individual derived from their participation in the social network (Herreros, 2002). In addition, Esparcia (2017) carries out enormous work in the construction of a theoretical-practical framework that combines rural development and social capital.

Within the theories linked to rural development, the term social innovation flourishes, seen as a work approach to reduce the effects of the rural crisis. This concept aims to respond to problems or needs of society and the territory through ways that had not been previously practiced in the place. It encompasses local development processes of a sectoral nature and on a smaller scale - compared to LEADER - but which can be promoters of development projects.

Despite the relevance that these processes are acquiring in the current context, both in society and in the scientific field, the social dimension continues to be a very little explored part, as happened with the LEADER approach. Among the scarce investigations regarding the subject of study, the work that is being carried out from the European

SIMRA program is noteworthy, in which a series of exemplary case studies in different rural areas of Europe has been analyzed to observe the different facets of social innovation. A part of his research delves into the social dimension of these processes from the use of the methodological approach of social network analysis. Today you can already find some publications such as that of Lombardi et al., 2020, although much of the work they have prepared remains to be published.

1.2 Study problem and research justification

As we have seen, the social dimension always remains in the background for the scientific world. Although in this field of development and its social dimension, great advances have been made in recent years thanks to the advances of the colleagues mentioned in the first paragraphs of this introduction, who have demonstrated the importance of social capital in the rural development, all his research has revolved around the LEADER initiative. Furthermore, within the few analyzes on the social dimension of social innovation, the publications made so far have not yet generated a scientific reference in the field of study.

This fact is visible in the search carried out in Scopus under different search variables (Table 1.1). As we can see, there has been research on social networks in innovation in rural areas, mainly technological innovation, but as we can see, the field to be studied in this thesis (“social innovation” AND “social capital” AND “social network analysis”) has no references. The only one that appears in this regard is the article published on part of this thesis in 2019 (Herraiz, Vercher and Espacia, 2019). In this sense, I think it is important to clarify some of the most important criticisms of social network analysis: many are presented without a theoretical foundation and use the ARS as a simple analysis tool. Hence, if we introduce the term social capital in searches, there are always a smaller number of publications. Therefore, we are facing a subject quite unknown in its theoretical foundations, but at the same time used. As we can see, these circumstances justify this thesis even more if possible.

Table 1. 1 Bibliographic search in Scopus regarding different keywords in relation to the research

Search characteristics: published in all years; search in abstract; type of article document; all the countries. Made on 10/27/2020.	No. of articles
"egocentric networks" AND "social innovation"	1
"innovation" AND "personal networks" AND "rural"	3
"innovation" AND "rural" AND "social network analysis"	25
"local development" AND "personal networks"	2
"networks" AND "social innovation"	219
"rural" AND "networks" AND "social innovation"	22
"social innovation" AND "social capital"	44
"social innovation" AND "social capital" AND "rural"	8
"social innovation" AND "social capital" AND "social network analysis"	1
"social innovation" AND "social network analysis"	12
"social innovation" AND "social network analysis" AND "rural"	3
Otras combinaciones: "local development" AND "personal networks" AND "rural"; "social innovation" AND "personal networks"; "social innovation" AND "personal networks" AND "rural"; "social innovation" AND "egonetworks"; "social innovation" AND "personal network analysis" AND "rural".	1

In summary, despite the demonstrated importance of social capital in rural development, the links between social capital and social innovation are still unexplored. But why is your study important?

Three of the six most important factors for achieving SI highlighted by Neumeier (2017; p. 40) are related to social networks, so it is plausible that they can be evaluated using the ARS. Among them, he emphasizes the commitment of the actors in participation (the intensity and continuity of these actors); the skills and knowledge that each actor can contribute (how the rest of the actors find it as support for those skills), the social competences (their type of network) and the willingness of the actors to innovate (to what extent their personal networks they can support / motivate you in innovation); the organizational structure (the group communication process). In addition, as we will see in the chapter dedicated to ARS, many authors highlight its usefulness for the study of relationships, as Esparcia and Escribano (2014) state in their research:

“This line of work, based on the application of the ARS, and therefore on a systematic study, of the relationships between rural actors, is beginning to offer results of great interest, as we have seen in the previous pages. This methodological approach (referred to the ARS) is not only useful as a diagnostic instrument, but also as a prospective instrument, when defining or giving continuity to development strategies based on a necessary (although not sufficient) condition of local development, the articulation and central role of local actors, and with it the presence of effective leaders capable of assuming and effectively leading such strategies. ” (Esparcia, Escribano, 2014; p. 227-228)

Another relevant aspect in social innovation is the characterization of the type of participants, to know the role they play within the social network -how they relate and interact-, since the level of diversity of the participants conditions the capacity for collaboration (Estensoro, M. 2015). On the other hand, the form of their social networks is also essential, since the extension of social contacts -among other characteristics- offers a greater range of possible relationships, which can make the search for resources more successful (Lin, 1999). One of these characteristics is its spatial location, since it is considered as one of the variables that affect the formation of relationships and, therefore, the development of initiatives. And, of course, the importance and influence of personal networks, since in the end everyone makes their own decisions, not only based on their own individual experiences, but largely on the basis of the observed or spoken experiences of others (Hamblin et al., 1979; in Troshani and Doolin, 2007). Not only can it be observed how social networks influence social innovation, but it is also interesting to understand how social innovation can produce changes in the social relationships of the participants, structuring or restructuring the existing social network.

It has been shown that it is totally necessary to understand these social structures around social innovation, to promote this type of initiative from public administrations or other organizations and, also, to anticipate possible problems in existing initiatives. In addition, analyzing the social dimension can be useful for evaluating these processes, to establish improvements. Likewise, we consider the territorial approach fundamental in the study of cases for the understanding of social innovation, since it provides a more pragmatic reality than when successful case studies are chosen, in addition to allowing us to observe the social group and not just that of a initiative specifically.

1.3 Research question and objectives

In these last lines, it has been possible to discern that our research problem is based on the ignorance of the functioning of social networks - and, especially, personal networks - in linked social innovation processes in rural areas. Given the problem that arises, our main research question will be the following:

What role do social networks play in social innovation processes in rural areas?

From here, we break down this question into four specific objectives:

1. Analyze the changes in the social relations of the actors before and after their participation in social innovation.

One of the problems that initiatives and even public entities usually face is evaluating the actions that are carried out, especially those that choose to receive some type of resource. Thus, it is necessary to test whether the ARS can be useful for the study of this type of initiative. In this way, if the results are positive, it can be a very useful tool for those managing bodies. On the other hand, the longitudinal study of social change is essential to know to what extent an initiative of these characteristics can transform the social networks in which it is immersed, since social change is one of the basic premises of the definition of social innovation.

2. Determine how the social structures generated in socially innovative initiatives are configured.

Many public and private entities are promoting the emergence of social innovation in rural territories, but since it is still not well known how they work, it is more difficult to generate that impulse. Thus, we believe that it is essential to propose this structural analysis and to be able to show what the social networks involved are like and to know in greater depth the links between social relations and social innovation.

3. Understand the patterns referring to the personal networks of the actors involved in social innovation and their relationship with social innovation.

In most of the initiatives that we evaluate, not only the case studies presented here but all those previously studied, the characteristic that stands out is that many of these initiatives do not want to be linked to the public administration to be totally independent. In this way, access to resources is reduced since generally these initiatives are developed under the aegis of some public bodies. So where do the resources come from? As the very

definition of social capital shows us, social relations are an immense source of resources. It must be the individual actors who contribute that wealth to the initiative, which leads us to investigate how the social structures linked to the participants are, to know to what extent social relations are important in these contexts unrelated to public bodies.

Another pattern that will be emphasized is the geographic dispersion of personal relationships. One of the features that define the rural world is its low accessibility and a greater degree of isolation, which produces greater homogeneity in its society. These factors could lead to problems in establishing social relationships and in the entry of new information and resources. But, on the other hand, given the development of new technologies, it may not be a problem for these initiatives. Thus, it is convenient to determine whether geographic factors really affect social relations and, in turn, social innovation processes.

4. Deduce if the personal networks of the participants involved in socially innovative initiatives have a higher level of stock of the different types of social capital.

The different theoretical proposals around rural development argue the need for the existence of the three types of capital to achieve the optimal degree of the development process, although it varies throughout the phases of the process. Considering the certain isolation that the insularity condition generates in the islands and the lower existing articulation due to the social dynamics linked to tourism (arrival of foreigners to live permanently, population movement to work in the tourism sector, etc.), it could disadvantage capital bridging and bonding, respectively.

With these objectives, we will understand how social relations work around social innovation in rural spaces, to provide practical knowledge on the subject and try to help improve the situation in which rural areas find themselves. order to provide practical knowledge on the subject and try to help improve the situation in which rural areas find themselves.

1.4 Structure of the thesis

This document contains 9 chapters, which are distributed as follows:

- Chapters 2, 3 and 4 correspond to the theoretical-conceptual framework of this research. In each of them you will find an updated bibliographic review with the

central theories of the thesis: social capital, social innovation and analysis of social networks.

- Chapter 5 corresponds to the methodological section. In it, the constructed theoretical-methodological framework is exposed and, later, all those methodological details necessary to understand both the collection of samples and their subsequent analysis are specified, with detailed examples for possible replication by other researchers.
- Chapters 6, 7 and 8 correspond to the results of the investigation. Chapter 6 presents the different case studies, where information provided by Néstor Savall has been used, which was collected during the qualitative phase of our joint research. Chapter 7 deals with the analysis of social change produced by social innovations and the determination of the type of structures that make up these initiatives. In chapter 8 we work on personal networks to address their importance in social innovation and the determination of geographical factors in social relationships.
- Chapter 9 reflects the conclusions and reflections drawn from this thesis, as well as the future lines of research that can be carried out thanks to the volume of information collected.
- The last pages correspond to the annexes, where some analyzes will be found expanded and detailed along with all the material used for the interviews and, finally, the bibliography.

2. Capital social como marco teórico para el estudio de los procesos de desarrollo local

2.1 Concepto y rasgos del capital social

2.1.1 Pierre Bourdieu

2.1.2 James Coleman

2.1.3 Robert Putnam

2.1.4 Otras grandes aportaciones a la teoría del capital social

2.1.5 Críticas al concepto de capital social

2.2 El capital social como enfoque para comprender la dimensión social del desarrollo territorial

2. Capital social como marco teórico para el estudio de los procesos de desarrollo local

Los diferentes enfoques desde los que se ha estudiado el desarrollo local han ido variando a lo largo de las últimas décadas. Normalmente se han estudiado sectorialmente y las investigaciones se han basado en los factores económicos como única posibilidad para el desarrollo. Actualmente se enfocan desde la multidisciplinariedad, entendiendo al territorio como un lugar donde transcurren toda clase de procesos. En este sentido, actualmente se incluyen toda una serie de variables relacionadas con los sistemas ambientales y sociales, los cuales se habían dejado totalmente de lado. De este modo, se contempla el desarrollo territorial a partir de una serie de procesos íntimamente relacionados con todos los elementos del territorio (economía, medio ambiente y sociedad).

Desde esta perspectiva, enfatizada desde los años 90 especialmente desde algunas administraciones públicas, se comienza la exploración de la importancia de la propia sociedad en los procesos de desarrollo local. Una de las teorías que ayudan a comprender la sociedad y su sistema de relaciones es el capital social. Así, desde el enfoque de las relaciones y los recursos inmateriales intrínsecos que nos otorga el capital social, se ha demostrado ampliamente la importancia de la dimensión social en el éxito de procesos de desarrollo:

“Aspectos como la más o menos eficaz articulación de los actores locales, la mayor o menor propensión a la cooperación entre ellos, la mayor o menor presencia y fortaleza de redes formales y/o informales, la mayor o menor implicación de la sociedad civil, o la cultura local respecto a fenómenos como el «Emprendimiento», entre otros, son aspectos estrechamente ligados a la dimensión social y explican la diferente capacidad de respuesta de los diferentes territorios a los desafíos que se derivan de los procesos de ajuste, es decir, al desarrollo local.” (Esparcia, Escribano y Serrano, 2016; p. 49)

2.1 Concepto y rasgos del capital social

Muchos autores demuestran que la primera referencia al capital social se le otorga a Hanifan (1916), aunque James Coleman -entre otros- otorga este mérito a Glenn Loury (1977). Después de estas publicaciones se han sucedido otras, pero sin que los diferentes autores establecieran relación alguna entre las diferentes investigaciones que se habían publicado hasta el momento. La cuestión es que han existido numerosos intentos de

realizar una definición sólida, pero, no es hasta finales de los años ochenta cuando aparecen las primeras definiciones más fructíferas, como veremos a continuación.

La idea inicial con la que definiríamos el capital social es que la participación e implicación en grupos sociales puede conllevar beneficios a la propia persona y al colectivo al que pertenece. Tres son los autores clave que desarrollan en profundidad este concepto: Bourdieu (1986), Coleman (1988) y Putnam (1993). Cada uno de ellos asigna a un elemento diferente como origen del capital social -el sujeto-, del mismo modo que ocurre con los beneficios que de él se obtienen -el contenido- y la estructura en la que se mantiene. Podemos realizar una primera aproximación a estas definiciones a partir de la tabla 2.1.

Tabla 2.1 Principales perspectivas del capital social

	Pierre Bourdieu	James Coleman	Robert Putnam
Definición del capital social	Conjunto de recursos, tanto reales como potenciales, que están vinculados a la posesión de una red durable de relaciones, más o menos institucionales, que procura beneficios de reconocimiento mutuo. (Bourdieu, 1989)	“Social capital is defined by its function. It is not a single entity, but a variety of different entities having two characteristics in common: They all consist of some aspects of social structure, and they facilitate certain actions of individuals who are within the structure” (Coleman, 1990).	Se refiere a características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo (Putnam, 1993).
Sujeto del capital social	La clase social (las relaciones)	La estructura	Asociaciones, regiones
Ven el Capital Social como	Un instrumento para alcanzar unos fines	Un instrumento para alcanzar unos fines	Un bien expresivo, base de la democracia
Enfocado desde	Sociología	Sociología de la Educación, desde la teoría de la acción racional	Ciencia política
Conceptos que destacan	Formación de clases y relaciones de poder. Aborda el concepto desde la teoría de campos. Habitus y campo social.	Conceptos de identidad, pertenencia o inclusión social a partir de las relaciones internas de los individuos o colectivos. Capital social negativo. Acción colectiva. Formas del capital social	El capital social, surgido en los colectivos y en las instituciones, como característica del territorio. Vínculo capital social y desarrollo económico. Confianza, normas de reciprocidad y compromiso cívico. Capital social negativo.

Fuente: elaborado a partir de Bourdieu (1989), Coleman (1990) y Putnam (1993).

Todas las perspectivas que se plantean tienen tres elementos en común: la estructura, el contenido y el sujeto. Portes (1998) también plantea la necesidad de distinguir entre tres elementos clave: los poseedores del capital social -el sujeto-, las fuentes del capital social -la estructura- y los recursos mismos -el contenido-. Resulta algo similar a lo que plantea Lozares et al. (2011) pero con ciertos matices diferentes ya que, por ejemplo, las fuentes del capital social podrían ser otros elementos que no formen parte de la estructura.

Dada la amplitud de formas que puede adquirir este concepto, es conveniente realizar una revisión de las principales teorías, con el fin de hallar la que más se aproxime a nuestro campo de estudio y al contexto social que planteamos estudiar.

2.1.1 Pierre Bourdieu

Pierre Bourdieu define el concepto de capital social como “Social capital is the aggregate of the actual or potential resources which are linked to possession of a durable network of more or less institutionalized relationships of mutual acquaintance and recognition —or in other words, to membership in a group— which provides each of its members with the backing of the collectivity-owned capital, a ‘credential’ which entitles them to credit, in the various senses of the word” (Bourdieu, 1986:51).

Desde su perspectiva, el capital social de un actor dependerá del tamaño de su red, de las relaciones que pueda movilizar y del volumen de capital (económico, cultural o social) que cada uno de sus contactos tenga. Este último aspecto es muy importante ya que destaca que el capital social no es algo aislado e independiente, sino que se complementa con otras formas de capital en el territorio. Esta visión territorial que nos aporta Bourdieu mediante la diferenciación de estos tres tipos de capitales nos ayuda a comprender las interrelaciones de las diferentes variables que se dan en el espacio. No hablamos solo de relaciones sociales sino de todo el contenido que existe detrás de ellas, el capital económico, cultural y social:

“As *economic capital*, which is immediately and directly convertible into money and may be institutionalized in the forms of property rights; as *cultural capital*, which is convertible, on certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of educational qualifications; and as *social capital*, made up of social obligations (‘connections’), which is convertible, in certain conditions, into economic capital and may be institutionalized in the forms of a title of nobility.” (Bourdieu, 1986; p. 16).

Las prácticas sociales que cada actor realice serán fundamentales, tanto desde su nivel individual como en la pertenencia al grupo y estarán motivadas con el fin de incrementar el valor de su capital. Según Bourdieu, estas prácticas sociales estarán condicionadas por el *habitus* de cada actor, pero, ¿hasta qué punto pueden estar condicionadas?

El concepto de *habitus* se entiende como el conjunto de esquemas generativos, conformados a lo largo de la historia de cada sujeto -desde la interiorización de la estructura social de la que forma parte-, a partir de los cuales se producen pensamientos, percepciones y acciones del sujeto. Es decir, esquemas a partir de los cuales el sujeto percibe el mundo y actúa en él (Reyes, 2009). De esta definición subyace el hecho de que, por un lado, las primeras experiencias condicionarán las siguientes y, por otro lado, existe una tendencia reiterativa en las prácticas.

Otro concepto relacionado con Bourdieu, íntimamente ligado al de *habitus* y al de capital, es el de campo (social). En muchos textos, Bourdieu usa la metáfora del campo de juego como símil para explicar cómo es un campo social, pero, aun así, supone un concepto difícil de abarcar desde la disciplina geográfica. Después de una revisión bibliográfica (Bourdieu, 1988; Grenfell, 2013; Nuñez, 2010; Manzo, 2010), podemos concluir que el campo al que se refiere Bourdieu es un espacio identificable, creado a lo largo de la historia, donde ocurren relaciones específicas y donde existen unos tipos de recursos determinados, marcado por unas reglas propias. Aunque cada campo genera su propia dinámica, no son campos estancos, sino que existen relaciones en común y transferencias de recursos. Lozares et al. (2011) también trabaja con el concepto de campo social, al que se refiere como una dinámica interactiva que opera entre agentes de diversos dominios como el económico, cultural, familiar, político o artístico, cognitivo... para la primacía y/o beneficio que se produce. De este concepto emana el de valor social, que sería el resultado -bien o recurso- que se produce del campo social. Tanto el estudio de los campos sociales junto con el de *habitus* puede ser un enfoque útil para nuestra investigación ya que las redes egocentradas pueden ser una muestra práctica de ambos conceptos.

La teoría social que plantea Bourdieu se diferencia de Coleman o de Putnam en la teoría de campos, ya que esta noción implicar pensar en relaciones y capital determinados. Como hemos visto, Bourdieu nos permite examinar el contexto al que nos enfrentamos en nuestro caso: redes de colaboración heterogéneas surgidas a partir de una necesidad común y que trabajan conjuntamente para solucionarlo. Su perspectiva de análisis puede ser de gran utilidad en nuestra tesis ya que:

- Posee una visión territorial de los diferentes capitales, entendiendo que todos se encuentran articulados y son transferibles.
- Presenta el tamaño de la red y la posición del individuo como determinantes para la obtención del capital social, lo cual puede ser analizado bajo el análisis de redes sociales. Por tanto, otorga importancia a la clase o posición social para la obtención de recursos.
- *Habitus* y campo social como elementos formadores de la red del individuo, trasladable a la formación de las redes egocentradas.

Otros autores, como Burt, Lin o Granovetter seguirán esta idea de capital social. En próximos apartados expondremos los principales aportes teóricos que realizan estos autores.

2.1.2 James Coleman

Para Coleman, el capital social es definido por su función, por lo que se podría considerar como una estructura relacional y funcional. No tiene una forma individual, pero está compuesta de varias entidades, con dos elementos en común: pertenece a las estructuras sociales y facilitan ciertas acciones de los actores, ya sean personas o actores corporativos (Coleman, 1990). Por lo tanto, el capital social son aquellos aspectos que facilitan acciones, intereses y recursos para los individuos que participan en esa estructura (Coleman, 1988). Además, Coleman lo caracteriza como un capital productivo y fungible con ciertas actividades, el cual se genera a través del cambio en las relaciones entre actores, sobre todo aquellos que en mayor medida facilitan acciones. Sus principales investigaciones se centran en la desigual distribución de los recursos en la estructura social y el impacto que esto supone en los logros escolares de los jóvenes.

Uno de los objetivos de Coleman era resolver el problema de la acción colectiva, por lo que a partir de la teoría de la elección racional describe el capital social, término que

utiliza para entender el problema. La teoría de la elección racional se basa en que el individuo tienda a maximizar los beneficios y reducir los riesgos o costes, por lo que sus acciones irán encaminadas hacia su propio interés. Pero él sostiene que los individuos no actúan de manera independiente los unos de los otros, los fines no se alcanzan de manera independiente y los intereses no son completamente egoístas (Coleman, 1990; pág. 301).

El capital social es un bien público -a diferencia del resto-, porque es inherente en la estructura de relaciones entre personas (Coleman, 1990) y se considera un atributo de esa estructura en la que el individuo está inserto (Pisani, 2019). Al ser público y, además, inalienable (Loury, 1977, citado en Häuberer, J. 2011), no solo los actores inversores -que quieren maximizar sus ganancias- obtienen beneficios, sino también el resto de los actores que forman parte de la estructura social. Además, lo considera un medio para alcanzar un fin. Es más, como los individuos participan en diferentes contextos -y, por tanto, tienen múltiples relaciones-, los recursos de uno de esos contextos -de cada una de las estructuras sociales a las que pertenece un individuo- pueden trasvasarse y utilizarse en otros. En ese sentido, esta serie de relaciones se referirá a lo que otros autores han definido como relaciones *bridging*, término que explicaremos más adelante.

El capital social es considerado a escala individual y colectiva: “The norms, the social networks, and the relationships between adults and children that are of value for the child’s growing up. Social capital exists within the family, but also outside the family, in the community” (Coleman, 1990:334). Se considera que esta visión permite la transición del análisis micro –centrado en los actores individuales y en sus recursos, intereses, derechos, relaciones horizontales y verticales, y relaciones de confianza– al análisis macro, donde el actor principal es la organización (Pisani, 2019).

Como hemos podido observar, aunque Coleman parte desde la elección racional, tiene similitudes con Bourdieu. De hecho, ambas se encontrarían dentro de la clasificación con componente formal-relacional (Lozares et al., 2011) y de la concepción estructuralista del capital social (Herreros, 2008).

Para Coleman, el capital social puede manifestarse en los siguientes aspectos: (a) obligaciones y expectativas generadas; (b) canales de información; (c) normas y sanciones efectivas; (d) relaciones jerárquicas definidas por la sociedad; (e) organizaciones sociales apropiables e intencionales (Pisani, 2019; Esparcia, 2017; Sainz, 1992). Este autor destaca varios factores que pueden influenciar en la creación y

mantenimiento del capital social, los cuales resume Esparcia (2017) de la siguiente manera:

- A una mayor densidad y cohesión de la estructura social, mayor sentido de pertenencia y confianza y, por tanto, mayor nivel de capital social.
- El capital social pierde valor con el tiempo, por lo que necesita ser mantenido.
- La ideología de las acciones -conscientes o no- pueden ser un motivo perturbador para ciertos individuos de la estructura social, ante la posibilidad de generar un bloqueo de recursos hacia individuos que se encuentren fuera de su ideología.
- La estabilidad de las estructuras sociales es muy importante, ya que ciertas acciones -y no solo el paso del tiempo- pueden romper el equilibrio social.

En referencia a estos dos puntos anteriores, una de las aportaciones que realiza Coleman es la reseña a la existencia del perjuicio que puede ocasionar el capital social: “A given form of social capital that is valuable in facilitating certain actions may be useless or even harmful for others.” (Coleman, 1990) Como vemos, el capital social puede ser creado, mantenido o destruido, por lo que es importante observar también estas estructuras relacionales desde el punto de vista de las posibles acciones perjudiciales.

Tanto Putnam como Portes critican la perspectiva que toma Coleman con el concepto de capital social. Argumentan que se trata de una definición bastante vaga ya que aglutina bajo el término diferentes aspectos: mecanismos de generación, consecuencias de su posesión y la organización social más apropiada: “Equating social capital with the resources acquired through it can easily lead to tautological statements.” (Portes, 1998; p. 5).

2.1.3 Robert Putnam

Robert Putnam, desde la ciencia política, desarrolló su teoría a partir del término de capital social desarrollado por Coleman. Así, Putnam concretaba que “el “capital social” se refiere a las características de la organización social, como por ejemplo redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo.” (Putnam, 1995; p. 67). Una de sus hipótesis es que el capital social siempre aumenta los beneficios

de la inversión en capital físico y humano, por lo que es sumamente importante que desde las instituciones públicas se fomente este aspecto.

Su aportación sobre la producción de expectativas de confianza, a partir de la participación en asociaciones voluntarias, se considera en ocasiones como la gran contribución al paradigma de la investigación del capital social (Herrerros, 2002). Su investigación sobre la relación entre el desarrollo económico y democrático mediante un estudio comparativo aporta grandes conclusiones a la materia. Putnam (1993) defiende que un enfoque desde el capital social puede ayudarnos a formular nuevas estrategias de desarrollo, de hecho, lo considera “un ingrediente vital para el desarrollo económico de todo el mundo” (Putnam, 1993).

Los elementos fundamentales del capital social para Putnam son la confianza, las redes de compromiso cívico y las normas de reciprocidad. Mientras exista confianza en las relaciones, habrá capital social: “la confianza es el lubricante de la vida social” (Putnam, 1993). Además, estos elementos son acumulativos y se refuerzan entre ellos mismos, es decir, de una colaboración positiva surgen activos sociales para hacer más fácil una futura colaboración. Por lo tanto, estos elementos mejoran la eficiencia de la organización social, facilitando la coordinación de las acciones individuales y promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo (Putnam et al., 1993; p. 196.). Es decir, este capital social permite a los participantes actuar más efectivamente para conseguir los objetivos comunes. Al final, esa confianza individual genera un beneficio colectivo, por lo que considera que el capital social contiene aspectos individuales y colectivos (Häuberer, 2011). Toda esta visión de comprender el capital social como rasgos de la organización social (confianza, normas, sanciones, ...) podemos clasificarla dentro de la concepción culturalista del capital social que plantea Requena (2008). En esta perspectiva podemos encontrar tanto a Robert Putnam como a Fukuyama.

La visión de Putnam, desde la perspectiva cultural, aunque complementaria a la perspectiva estructural (Herrerros, 2002), se desarrolla a partir de las asociaciones y de las instituciones públicas como sujetos del capital social, vinculado completamente al concepto de sentido o compromiso cívico. Así, las redes comprometidas estimulan normas de reciprocidad, volviendo más eficientes las relaciones y las acciones entre individuos y colectivos. Pero, si esa confianza se deteriora o no está presente no existirá

un aumento del capital social o, en todo caso, puede generar efectos negativos, si se utiliza con fines egoístas o con malos propósitos (Putnam, 1993).

En el análisis que realiza Putnam sobre las regiones italianas y su desarrollo económico, tiene en cuenta que los aspectos culturales y económicos influyen en la eficiencia de las instituciones públicas y, bajo otra perspectiva, en el reforzamiento o debilitamiento de la democracia (Pisani, 2019). Además, igual que el capital físico y humano, los contactos sociales influyen la productividad de los individuos y de los grupos (Häuberer, 2011)

Otra de las ideas que ha reflejado el trabajo de Putnam (Putnam & Goss, 2003) es la distinción que realiza entre el capital social de cohesión y el capital social que tiende puentes. Estos conceptos serán trabajados en los apartados siguientes.

A pesar de todas sus aportaciones, Robert Putnam no está exento de críticas (Ríos Cázares y Ríos Figueroa, 1999; Lin, 1999, 2001; Bagnasco et al, 2001; entre otros). Uno de los mayores problemas que le achacan es el hecho de que detrás de su definición de capital social no existen teoremas ni axiomas. Por ejemplo, Lin (1999) critica que en la definición que da Putnam hace coincidir los factores de su causa y su efecto.

A lo largo de este breve resumen sobre la aportación de Putnam hemos podido observar que se centra sobre todo en lo efectos macrosociales del capital social a partir de las instituciones públicas y el sistema democrático. Es decir, sus investigaciones se realizan a una escala de grandes territorios, por lo que ya solo por su escala de análisis no encaja con el enfoque que planteamos en esta investigación.

2.1.4 Otras grandes aportaciones a la teoría del capital social

En el siguiente apartado hemos querido realizar un breve análisis sobre lo que otros autores han aportado a la teoría del capital social. En la siguiente tabla 2.2 se han resumido las aportaciones más interesantes y de mayor utilidad, dentro del campo geográfico y sociológico en los que se mueve esta investigación.

Tabla 2.2 Aportaciones a la teoría del capital social

Autor	Principales referencias	Ideas aportadas
Marck Granovetter	1973; 1985	La fuerza de los vínculos débiles; homofilia y heterofilia; autonomía y enraizamiento
Ronald Burt	1992	Teoría de los agujeros estructurales
Francis Fukuyama	1995	El papel de la confianza desde el enfoque político e institucional; radio de confianza
Michael Woolcock	1998; Woolcock y Narayan (2000)	Perspectiva micro y macro; visión global del capital social
Alejandro Portes	1998; 2000	Capital social negativo
Nan Lin	1999; 2001	Perspectiva de los recursos
Carlos Lozares	Lozares et al., 2011	Integración, vinculación y cohesión social

Granovetter (1973), a partir de su teoría sobre la fuerza de los vínculos débiles, abre un espacio muy interesante para lograr entender las dinámicas de interacción a partir del análisis de redes personales. Además, con esta teoría introduce los conceptos de homofilia -que se sucede en las relaciones más fuertes- y la heterofilia -que resulta de las relaciones más débiles-: “Cabe añadir a este punto que los individuos que presentan relaciones fuertes suelen ser aquellos que tienen características atributivas similares, limitando más aún la apertura de la comunidad.” (Granovetter, 1973). Como plantea Granovetter, los vínculos débiles aportan una variedad de recursos e información que no está disponible en el círculo habitual y, por tanto, el coste de acceso a esas relaciones y recursos será mayor. Pero, a su vez, los vínculos fuertes que posee cada individuo le dotan de una seguridad y de unos recursos estables que, sin duda, también pueden influir en los procesos de desarrollo. Algunos estudios sobre la estimación del tamaño de redes personales nos indican la proporción de vínculos fuertes y débiles en una red típica, pero este aspecto será profundizado en el apartado metodológico. Sin duda, esta perspectiva teórica será uno de los enfoques que analizaremos dada la importancia que puede llegar a tener en procesos de desarrollo territorial. Isidro Maya Jariego (2004) realiza un conciso resumen de otros aspectos clave sobre esta teoría:

- Dos nodos conectados tendrán conocidos comunes, a lo que se define como la transitividad¹ de los lazos fuertes.

¹ Reciprocidad en las relaciones dentro de una tríada (Hanneman y Riddle, 2005). De una manera más coloquial, se puede resumir con la frase: el mejor amigo de tu amigo es mi amigo.

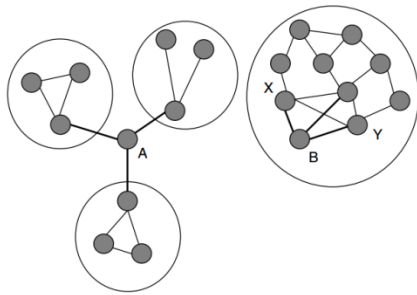
- Los lazos que forman triadas transitivas no pueden hacer de puentes: sólo los lazos débiles son puentes, y por eso son valiosos.
- Los lazos fuertes forman parte de conglomerados, mientras que los débiles son una vía a la diversidad (proporcionan información novedosa).

A pesar de la demostración que se ha hecho de esta teoría gracias a las aportaciones de diferentes autores, algunos autores critican ciertos aspectos. Lin (1999, 2000, 2001) realiza su comentario respecto a la necesaria importancia que se le ha de otorgar al estatus del contacto, y no tanto a la fuerza del vínculo. Además, se plantea la necesidad de involucrar el contexto social y político ya que sino las conclusiones de la teoría pueden ser poco generalizables. Cruz y Verd (2013) también ponen en duda ciertos aspectos a partir de una reflexión y puesta en práctica de la medición de la fuerza de los vínculos mediante el análisis de redes personales.

Ronald Burt habla en varias ocasiones del capital social como la ventaja creada por la localización de una persona en la estructura social. Para este autor, su teoría se centra en lo que él denomina agujeros estructurales (Burt, 1992). Estos agujeros son vacíos que se producen entre los individuos y que generan un beneficio a las personas que hacen de intermediario entre los actores situados a ambos lados del agujero. Este beneficio se sucede de la adquisición de fuentes de información no repetidas: “The value-potential of structural holes is that they separate nonredundant sources of information, sources that are more additive than overlapping.” (Burt, 2005; p. 7). Debemos tener en cuenta que este vacío no significa que las personas entre los grupos no se conozcan entre sí; significa solo que las personas están centradas en sus propias actividades y no prestan atención a las actividades e individuos del otro grupo (Burt, 2005).

En la figura 2. 1 se puede observar esta situación: el nodo A se encuentra en medio de varios subgrupos que no tienen conexión entre ellos -por tanto, existen agujeros estructurales-; mientras, el nodo B tiene una gran centralidad, pero el resto de los nodos en su grupo sí que se mantienen conectados. En el caso del nodo A, su localización tendría unos lazos que formarían puentes -lo que le daría intermediación por pertenecer a un agujero estructural- y que, según Granovetter, se trataría de lazos débiles -dándole heterogeneidad a sus relaciones-. El caso B es una clara muestra de una red cohesionada y densa, con vínculos fuertes, pero donde no llega información nueva ya que todos se conocen y mantienen relaciones estables.

Figura 2.1 Agujeros estructurales en una red



Fuente: Borgatti y Halgin, 2011.

Burt describe los agujeros estructurales como “an opportunity to broker the flow of information between people and control the projects that bring together people from opposite sides of the hole.” (Burt, 2000; p. 5). Para él, el valor de la relación no se define dentro de la relación, sino que es definida por el contexto social que le rodea (Burt, 2005). En este sentido, Burt se refiere a las características estructurales de la red, aunque también tendría sentido trabajar en todos los ámbitos del contexto social, desde la perspectiva geográfica. Con relación a la teoría de Burt, podemos encontrar numerosos métodos de análisis, los diferentes roles de cada actor en referencia a la intermediación, los tipos de camarillas que se crean, etc.

Fukuyama (1999) trabaja especialmente el tema de la confianza y define el capital social como una norma informal que promueve la cooperación entre dos o más individuos. Como se puede observar, la confianza es su principal argumento y a partir de ahí genera el concepto de radio de confianza. Se trata de aquellas comunidades que son capaces de hacer extensible la confianza interna del grupo hacia el exterior. De este modo, tendrán más oportunidades de desarrollo que los grupos sociales que solo disponen de confianza interna. Por ejemplo, el radio de confianza se observa en las investigaciones realizadas sobre el capital social en procesos de desarrollo rural (Esparcia, 2017), en el que se señala que la confianza es importante al inicio del proceso, pero también durante su desarrollo, especialmente en los momentos en los que el grupo original necesita relacionarse con otros grupos de diferente índole y jerarquía social. Este concepto se asemeja al capital de cohesión *bonding* y, en menor medida, al *bridging*, ya que las relaciones no suelen ser tan fuertes con entornos diferentes al propio. También incluye que las normas de reciprocidad, los valores y el comportamiento de una comunidad son la fuente de la expectativa de esta confianza.

Autores como Michael Woolcock y Deepa Narayan, se encuentran entre los primeros autores que evidencian las relaciones entre desarrollo económico y capital social. Su trabajo ofrece una serie de recomendaciones para incorporar el concepto del capital social a las políticas de desarrollo, dotándole de importancia ante el predominio de la dimensión económica en el desarrollo (Woolcock y Narayan, 2000). Su visión del capital social la explican a partir de que “aquellas comunidades que cuentan con un abanico diverso de redes sociales y asociaciones cívicas se encuentran en mucho mejor pie para enfrentar la pobreza y la vulnerabilidad (Moser 1996; Narayan, 1995), para solucionar conflictos (Schafft, 1998; Varshney, 2000) y aprovechar nuevas oportunidades (Isham, 1999).” (Woolcock y Narayan, 2000). También hacen referencia al capital social negativo, debido al aislamiento social, los costes en la obtención de recursos o la falta de acceso a otros colectivos.

Portes (1998) realiza una importante revisión sobre las diferentes corrientes del capital social y muestra dos aspectos críticos fundamentales. Por un lado, defiende que el capital social no es un concepto novedoso, ya que se lleva trabajando desde hace años, pero bajo otras “etiquetas”. Por otro, el capital social no es el remedio por antonomasia para los problemas del desarrollo, ya que a pesar de que se reafirmen los problemas que existen no se acompaña de una explicación de las acciones necesarias. Esta es una idea que se repite constantemente cuando revisamos bibliografía sobre capital social y desarrollo territorial, incluida la presente tesis. El diferente punto de vista de Portes, desde la crítica y la visión del lado oscuro del capital social, nos aporta ideas que debemos tener en cuenta a la hora de extraer los resultados de nuestros análisis. Este autor clasifica en cuatro las diferentes consecuencias del capital social (Portes, 1998): a) los lazos fuertes de unas personas generan una exclusión hacia los agentes más externos; b) una alta cohesión o cierre de un grupo puede evitar –en ciertas circunstancias- el éxito de alguno de sus miembros; c) la privacidad y la autonomía individual puede verse reducida debido al nivel de control y restricción del grupo; d) lo que Portes define como normas de nivelación descendente -*downward leveling norms*²-.

² “Fourth, there are situations in which group solidarity is cemented by a com-mon experience of adversity and opposition to mainstream society. In these in-stances, individual success stories undermine group cohesion because the lat-ter is precisely grounded on the alleged impossibility of such occurrences. Theresult is downward leveling norms that operate to keep members of a down-trodden group in place and force the more ambitious to escape from it.” (Portes, 1998; p.17).

Nan Lin realiza unos aportes muy interesantes a partir de la perspectiva de los recursos. Él define el capital social como una inversión en las relaciones sociales con rendimientos esperados en el mercado (Lin, 2001; 192). Este autor, que sigue la corriente de Bourdieu y Coleman, postula tres ideas principales: a) las estructuras sociales tienden a jerarquizarse según los recursos que tienen, por lo que, si un actor tiene oportunidad de mejorar, realizará acciones para ello; b) todas las relaciones siguen el principio de homofilia, ya que es el camino más fácil y sencillo hacia las relaciones; c) los recursos están integrados en la red social, a los que se accede a través de las relaciones. Lin divide estos recursos en dos tipos, los posicionales, donde solo cada individuo puede actuar sobre los propios. Éstos resultan menos permanentes, pero son más poderosos en lo que respecta a los otros recursos (Lin, 2001). Y, por otro lado, los recursos sociales, que serán los que quedan accesibles en las redes sociales y son los que constituyen el capital social. De hecho, cuando Lin (2001; p. 43) habla de ellos, los equipara al concepto de capital social: “We define social resources, or social capital, as those resources accessible through social connections.”

2.1.5 Críticas al concepto de capital social

Como hemos visto a lo largo de esta revisión teórica, cada autor aporta un matiz diferente al concepto del capital social. Lozares et al., (2011) advierte que siempre existen ciertos elementos que se repiten en cada una de las definiciones. Aunque, en este sentido, en algunas ocasiones algunos autores no plantean el sujeto del capital social -donde reside- o sobre qué elementos demostrables se asienta su teoría. Moyano (2001) señala que esta situación podría deberse a que los investigadores que han recuperado el concepto no han profundizado “ni en su historia intelectual ni en su estatus ontológico”. De hecho, llama la atención que, en las obras clásicas de los principales autores, algunos de ellos no nombran al resto de sus compañeros que trabajan la materia, una práctica poco positiva si lo que se pretende es dotar al concepto de unos sólidos pilares.

A esto se añade que, comúnmente, se ha seleccionado los valores positivos alrededor de este término, sin tener en cuenta las posibles restricciones que pueden existir. Lo que sí que es cierto es que algunos autores han dedicado una parte de su investigación a observar estos efectos negativos, tal como hemos comprobado en párrafos anteriores (Olson, 1971; Coleman, 1988; Portes, 1998; Putnam, 2000; Woolcock y Narayan, 2000; Portela y Neira, 2012; K.G. Pillai et al., 2017).

También se critican otros aspectos como que no se tiene en cuenta la movilidad real de las personas cuando se explican los grupos cerrados y densos, el problema de la tautología en James Coleman, entre otros (Lin, 2001).

Quizás podríamos señalar como un problema general en todos los conceptos teóricos abstractos su dificultad de sistematizarse y analizarse en la realidad. Sin embargo, en este caso, gracias a la teoría de grafos se ha conseguido interpretar gran parte de las diferentes concepciones, aunque siempre quedarán ciertos aspectos más difícil de analizar.

2.2 El capital social como enfoque para comprender la dimensión social del desarrollo territorial

Tradicionalmente, las investigaciones describían que los factores impulsores del desarrollo territorial estaban ligados a elementos económicos. Pero, a finales de los noventa ya se señalaba la importancia de otros factores no económicos, intangibles, relacionados con los sistemas sociales y otro tipo de capitales, enfatizado la importancia de ciertos aspectos sociales para favorecer el impulso del desarrollo territorial. En este caso, Moyano (2001) los sintetiza en tres:

- La confianza entre los actores territoriales, necesaria para la creación e impulso de iniciativas.
- Los flujos de información dentro del grupo y entre diferentes sectores sociales, teniendo en cuenta su posible bloqueo.
- Y las normas de reciprocidad existentes en la sociedad.

Desde numerosas iniciativas de desarrollo territorial estos aspectos se han ido trabajando gracias a encuentros colaborativos, la creación de redes entre territorios y la participación de la ciudadanía en las diferentes instituciones locales. De hecho, algunos de los pilares fundamentales del enfoque LEADER se basan en la idea de la confianza para la generación de la cooperación multisectorial y la participación en los diferentes partenariados. Es por ello que, gracias a este programa, empieza a tener consideración la dimensión social dentro de las políticas de desarrollo rural en el contexto europeo, pero, aun así, su importancia sigue siendo insuficiente (Esparcia, Escribano y Serrano, 2016)

Como principales aportaciones conceptuales a la interpretación de los procesos de desarrollo, Granovetter (1985) y Woolcock (1998) presentan una serie de definiciones y escalas muy útiles a partir de la nueva sociología del desarrollo económico.

Granovetter (1985) plantea los términos de enraizamiento -referido al capital de cohesión- y autonomía -capital *bridging* y *linking*-. Años más tarde, Woolcock (1998) amplía estas dimensiones utilizando diferentes escalas de análisis, donde se pueden encontrar varios escenarios y sustituye el concepto de enraizamiento y autonomía por el de integración y vínculos, respectivamente. Respecto a esto, Moyano (2001) realiza una excelente revisión sobre las diferentes escalas y conceptos útiles. El enfoque de Woolcock resulta muy interesante por los niveles de trabajo -micro y macro- que expone para estudiar los procesos de desarrollo territorial. En su modelo amplía a cuatro dimensiones el concepto del capital social a partir de las dos anteriores:

a) Escala macro:

- Integridad (de autonomía): referido a la eficiencia en la burocracia administrativa, tanto instituciones públicas locales como privadas, además de la capacidad, competencia y credibilidad de las instituciones políticas locales.

- Sinergia (de enraizamiento): referida a la cooperación entre instituciones (públicas y privadas), a los lazos que conectan a los ciudadanos y los funcionarios públicos.

b) Escala micro:

- *Linkage* (de autonomía): serían los lazos extracomunitarios y el compromiso de los individuos con las instituciones de la sociedad civil.

- Integración (de enraizamiento): las relaciones de los individuos con los de su propio grupo de referencia y con otros miembros de la comunidad. Es la capacidad de los miembros de la comunidad para intercambiar servicios y recursos.

Con estos 4 conceptos, Woolcock desarrolla una teoría sobre los diferentes escenarios del proceso de desarrollo territorial que podemos encontrar. Desde nuestra línea de investigación sería muy complicado observar las 4 perspectivas en sus diferentes combinaciones, pero sí que puede ser de gran interés estudiar el enfoque desde la escala micro, en relación con el concepto de integración.

En el siguiente apartado observaremos con una mayor profundidad los mecanismos de cohesión e integración y vinculación al capital social que Lozares et al, (2011) presenta, dado el interés que suscita en nuestra línea de investigación al presentar un modelo conceptual que aúna los diferentes conceptos que otros autores han propuesto independientemente. En la siguiente tabla 2.3, se ha realizado un resumen a partir de la

información que se presenta en Lozares et al. (2011) con el fin de clarificar las ideas principales de cada uno de los tipos de vínculos de los que se habla en la literatura revisada:

Tabla 2.3 Características de las relaciones *bonding*, *bridging* y *linking*

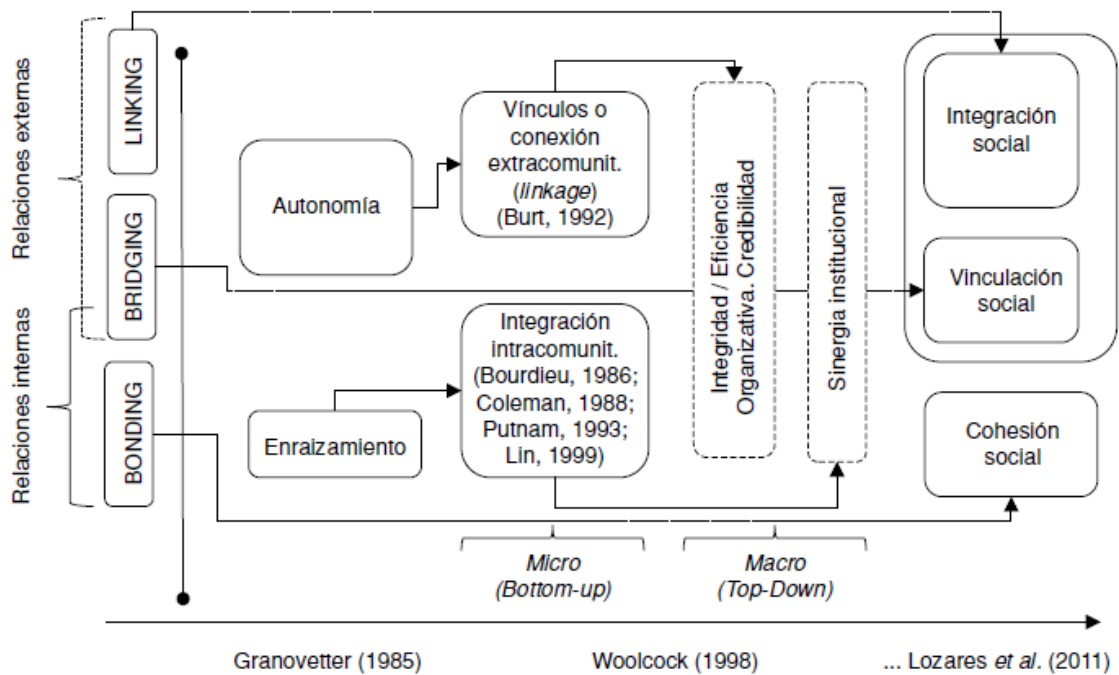
Bonding	Bridging/linking
<ul style="list-style-type: none"> - Relaciones de tipo horizontal entre agentes equivalentes socialmente. - Relaciones hacia dentro o intragrupo. - De carácter económico, informativo, de apoyo mutuo material o instrumental. Relaciones fuertes. - Recurso interno del colectivo. - Genera cohesión social. - Facilita: re-conocimiento entre actores, confiabilidad, normas efectivas, realización objetivos comunes. 	<ul style="list-style-type: none"> - Relaciones hacia fuera. - Acceso a colectivos distintos del propio. Procuran otros recursos: nuevas fuentes de información e innovación. - Facilitan: cambios de normas del grupo propio, alianzas exógenas, competición o colaboración con los diferentes. - Genera intermediación entre grupos. - Oportunidad para los intermediarios y los que ocupan agujeros estructurales. - No son necesarias las conexiones fuertes debido a los puentes externos.

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

Desde su perspectiva, identifican la cohesión social como un recurso relacional, que distribuye de manera interna –de un colectivo- el capital social a partir de las relaciones *bonding*. La vinculación social consiste pues en relaciones (interacciones, conectividad, vínculos...) referida a uno o varios contenidos (confianza, educativos, económicos o apoyo mutuo) que se establecen entre las entidades de dos colectivos diferentes, bien delimitados y definidos en su extensión y frontera (Lozares et al., 2011). Por otro lado, la integración y vinculación social *linking* y *bridging* “se consideran adecuados indicadores de la integración social en el sentido genérico tomado, en tanto que son relaciones hacia fuera o externas o entre colectivos.” (Lozares et al., 2011), aunque siempre dominando relaciones verticales -en el caso de *linking*-. Estos conceptos estructuran la distribución del capital social.

Estos modelos conceptuales han sido la base para la indagación en la repercusión del capital social sobre el desarrollo territorial. Así, Esparcia (2017) realiza una importante aportación a la comprensión de estas variables. Primero, plantea una revisión de los rasgos más señalados en este tipo de dinámicas. Para ubicarnos dentro del marco teórico del capital social y sus diferentes tipos, elabora la figura 2.2 que sirve de ayudar para comprender y relacionar toda esta nube de conceptos.

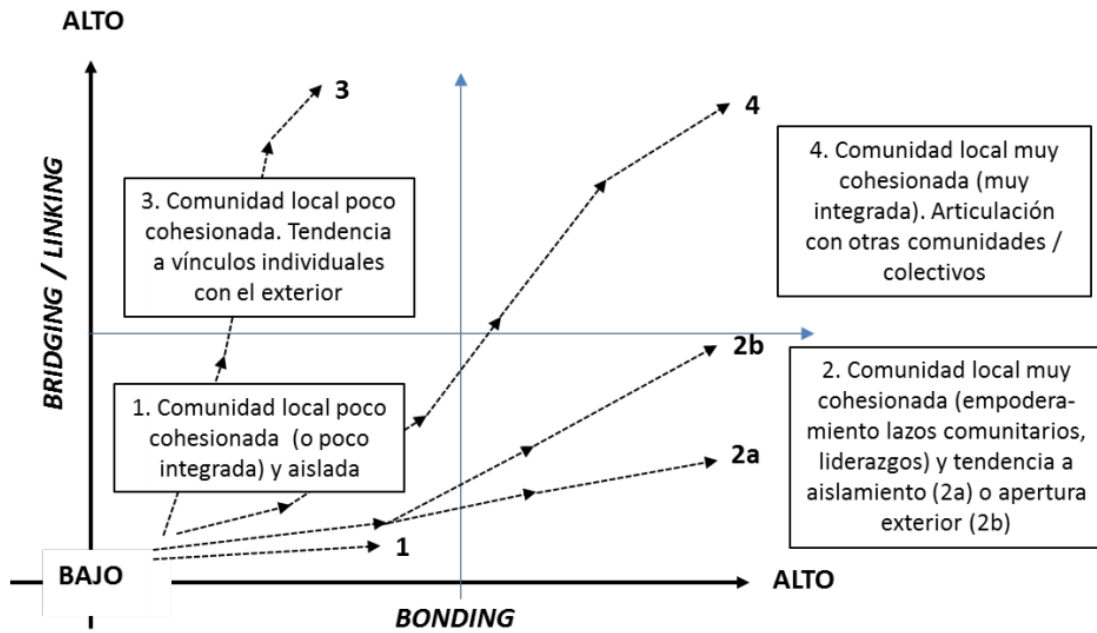
Figura 2.2 Conceptualización y diversidad terminológica para los tres grandes tipos de capital social



Fuente: Esparcia, Escribano y Serrano, 2016.

A partir de esa conceptualización, genera una serie de escenarios donde juega con los diferentes niveles de intensidad de los tipos de capitales de los que hablábamos anteriormente, proponiendo un interesante modelo para el diagnóstico del desarrollo territorial basado en el nivel de capital social existente (figura 2.3).

Figura 2.3 Situaciones derivadas de la combinación de diferentes stocks de capital social bonding y bridging/linking



Fuente: Esparcia, Escribano y Serrano, 2016.

Mark Shucksmith (2000), siguiendo una de sus líneas de trabajo sobre la exclusión social en zonas rurales, comienza a trabajar con la visión que ofrece Putnam sobre la creación de capital social mediante las instituciones, a partir de un análisis de la situación de LEADER en Reino Unido. En él concluye que es necesario reformular cómo construir el capital social para no favorecer a la clase dominante.

Más tarde, Scott realiza un análisis cualitativo en el que estudia el papel del programa Leader en la construcción de la capacidad institucional en las zonas rurales del Norte de Irlanda para demostrar que, aunque los resultados cuantificables del programa Leader pueden ser insignificantes, sí que han significado un cambio de rumbo en estas zonas. Así, comenta que el enfoque del capital social “provides a useful counterbalance to evaluations of local development that tend to focus on ‘output’ indicators, such as ‘jobs created’ and ‘small firms started’” (Scott, 2004; p. 57).

De igual modo, Lee et al (2005), presentan un análisis de la relación entre la identidad social en el desarrollo rural en relación con el capital social. En él, corroboran la importancia de la variedad de identidades culturales, de tipos de redes a diferentes escalas espaciales y con fuertes vínculos para promover desarrollo rural. Por tanto, estos procesos de desarrollo rural no estarán vinculados solo a un territorio estanco, sino que en él deberán ser partícipes agentes y dinámicas exógenas.

Camagni (2003) realiza una aportación a este enfoque, aunque fuera del contexto rural, a partir de la revisión de ejemplos positivos en lugares donde se ha llevado a cabo una planificación estratégica, afirmando que este tipo de planificación “se mueve e influye en todas las categorías analizadas en el ámbito del capital social” y que el capital social: “(...) favorece la cooperación, la sinergia y la acción colectiva, y gracias también a procesos socializados de codificación de la información y de aprendizaje colectivo, estos espacios consiguen ventajas competitivas relevantes en contextos caracterizados por la turbulencia y la complejidad.” (Camagni, 2003; p. 55).

A nivel nacional, encontramos diferentes líneas de investigación. Desde la sociología, el trabajo que realiza Garrido y Moyano (2002), en el que muestran la utilidad del concepto de capital social “para el análisis de experiencias concretas donde el factor clave es la capacidad de los individuos para cooperar en pos de proyectos de carácter colectivo en beneficio de su comunidad.” (Garrido y Moyano, 2002; p.85). En su investigación, crean una serie de indicadores a partir de una reformulación de modelo de Woolcock (Moyano, 2001) para medir el capital social de zonas rurales de Andalucía dentro del marco de evaluación de los programas Leader II y Proder, concluyendo la idoneidad del enfoque teórico del capital social para el análisis de dinámicas de desarrollo en áreas rurales.

Por otro lado, desde la disciplina geográfica se encuentra la línea iniciada por Buciega (2009), la cual se enfoca hacia el análisis estructural del capital social en Grupos de Acción Local y la creación de un enfoque teórico-metodológico que sea útil para la comprensión de los resultados obtenidos. En este caso, para realizar el análisis estructural utiliza el ARS como herramienta metodológica, con el fin de evaluar el papel de los GAL en el capital social, demostrando que la administración pública puede jugar un importante papel en la generación o debilitación del capital social dentro de las estructuras formadas a partir de los GAL. Las investigaciones que realiza Esparcia (2017) van más enfocadas hacia la medición del poder dentro de estas estructuras y al engranaje de un marco teórico-práctico para conjugar capital social y desarrollo rural, tal y como hemos visto en párrafos anteriores.

Otras aportaciones interesantes las realizan las investigadoras Caravaca, González y Silva (2003) y Caravaca y González (2009), al respecto del papel de las redes y la innovación en los sistemas productivos locales. Demuestran que el crecimiento

socioeconómico no es la única condición necesaria para el desarrollo territorial ya que éste se relaciona con la formación de redes interempresariales, la dinámica de interacción entre empresas e instituciones, la cooperación interinstitucional y la inclusión en redes externas. Es decir, el crecimiento económico se relaciona directamente con las diferentes formas del capital social y proponen que propiciar la formación de redes locales - empresariales y socio-institucionales- sea una de las estrategias políticas para promover el desarrollo local.

El mundo rural se enfrenta, dentro de su fragilidad y la presión ejercida por las demandas urbanas, a una etapa donde estos territorios necesitarán rediseñarse y reinventarse (Figueiredo, 2013).

3. Innovación social

3.1 ¿Cómo definimos la innovación social?

3.2 ¿Qué relación existe entre innovación social y capital social?

3.3 Revisión de las investigaciones y metodologías que estudian la dimensión social en los procesos socialmente innovadores

3. Innovación social

La creatividad, las nuevas ideas y la innovación a partir de estructuras sociales sostenibles en el tiempo son esenciales para generar desarrollo local. En ese aspecto, los procesos de innovación social son parte del desarrollo local, ya que promueven cambios en el modo de pensar de los habitantes y en sus relaciones sociales a partir de ciertos elementos locamente novedosos. Actualmente, estos procesos se están sucediendo no solo en territorios urbanos, sino también en áreas intermedias y rurales. Por ello, para poder comprender los elementos asociados a este nuevo contexto, planteamos el siguiente capítulo donde revisamos el concepto y así determinar la importancia que puede tener sobre el desarrollo territorial, estudiándolo desde el enfoque teórico del capital social.

3.1 ¿Cómo definimos la innovación social?

Muchos autores señalan que el concepto de innovación social se remonta al trabajo de Joseph Schumpeter en los años treinta (Mulgan y Pulford, 2010; Neumeier, 2012; Bosworth et al., 2015). Desde de la crítica a la innovación tradicional, en la que solo se tiene en cuenta las invenciones tecnológicas y materiales (Bock, 2012), se retoma este concepto a partir del 2000. La situación económica y los diferentes desafíos sociales (exclusión social, problemas ambientales, envejecimiento, ...), hacen que crezca con fuerza este concepto. De hecho, llega a tomarse como un “salvavidas” para cubrir las necesidades que los Estados no pueden cubrir (Copus et al., 2017; Bock, 2016). O también, como una respuesta de la sociedad a aquellas necesidades que no son atendidas por el mercado (Murray et al., 2010).

En este corto periodo de tiempo, se han producido numerosas definiciones que hacen aumentar la confusión respecto a lo que podemos entender por innovación social. De hecho, casi podríamos decir que existen tantas definiciones como autores que investigan sobre el término. Edwards-Schachter, Matti y Alcántara (2012) llegan a recopilar hasta 76 definiciones diferentes. Este hecho hace que el concepto carezca de unos pilares teóricos fuertes (Grimm et al., 2013) y sea poco consistente (Moulaert et al., 2005). Por eso, en los siguientes párrafos sintetizaremos las principales corrientes. Así, podremos clarificar en qué sentido contemplamos la innovación dentro del marco teórico que estamos planteando.

Todas las definiciones presentan ciertos rasgos comunes, aunque cada una posee un matiz diferente. Bettina Bock (2012) resalta la importancia de la consecución de una

equidad social, mediante la inclusión social y la justicia social a partir de la innovación social. Esta autora señala tres perspectivas de la innovación: los mecanismos sociales de la innovación, la responsabilidad social de la innovación y la innovación de la sociedad. En la primera perspectiva se incluye que el contexto social es el marco donde ocurren las innovaciones, en interacción con las relaciones sociales, prácticas, normas y valores (Bock, 2012).

Otra corriente que señalar sería la que parte de *The Young Foundation* (Mulgan y Pulford; 2010), la cual ha sido trabajada por Murray et al. (2010), también en la Guía de la Innovación Social (Comisión Europea, 2010) y la elaborada por Dro y Therace (2011). Esta definición se centra especialmente en el resultado, ya que define la innovación social como “as new ideas (products, services and models) that simultaneously meet social needs and create new social relationships or collaborations” (Comisión Europea, 2010; p. 6). Todo ello se sintetiza en la siguiente afirmación: “Social innovations are innovations that are social in both their ends and their means.” (Comisión Europea, 2010; p. 6). Según Copus et al. (2017) esta definición resalta el papel desempeñado por el capital social y la cohesión de la comunidad, como fuentes y beneficiarios del proceso de innovación social.

Moulaert et al. (2005) señala que las innovaciones solo podrán entenderse a través de sus entornos territoriales y culturales -el contexto-, sin olvidar la influencia de *path dependency*, teniendo en cuenta que la innovación social ocurre dentro de una compleja red de interconexiones espaciales (Moulaert et al., 2005). Además, remarca la importancia de los individuos a diversas escalas espaciales. En este sentido, sin hacer una mención directa, Moulaert se está refiriendo a las redes locales -capital social de cohesión- y las redes fuera del territorio -capital social que tiende puentes- de las que hablábamos en el capítulo anterior. En su definición se refiere siempre a grupos vulnerables, siendo los receptores del cambio, para lo que también hace referencia a la justicia social (Moulaert et al., 2005, p. 1978). Moulaert y Nussbaumer (2005), presentan dos pilares sobre los que debe descansar la innovación: innovación institucional e innovación en el sentido de la economía social.

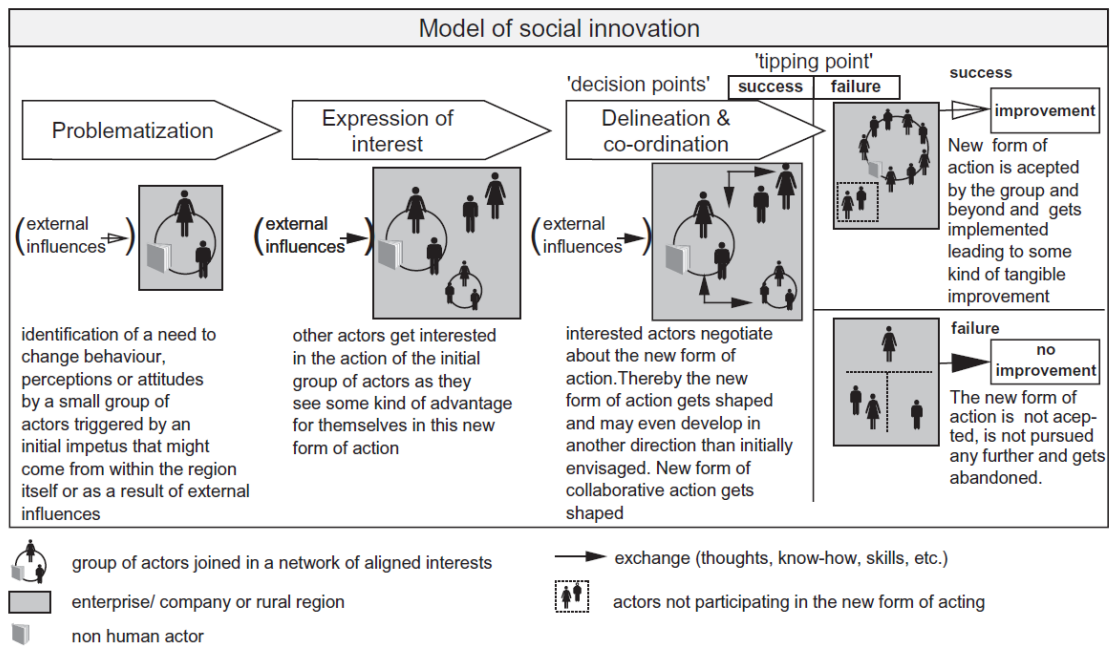
Nuestro objetivo de investigación nos lleva a focalizar nuestra atención en las definiciones que centran su importancia en los cambios sociales que genera y las que apuestan por dotar de mayor importancia a las relaciones entre los actores y al proceso social de la innovación. Uno de los autores que resalta estos ítems es Stefan Neumeier

(2012; 2017), que centra su teoría en la importancia del cambio en la actitud, el carácter o las percepciones del grupo de personas involucradas en la red, que se genera a partir de la colaboración para la consecución de unos objetivos comunes.

En el caso de Neumeier (2012; p. 55) define la innovación social como “social innovations can be generally understood as changes of attitudes, behaviour or perceptions of a group of people joined in a network of aligned interests that in relation to the group’s horizon of experiences lead to new and improved ways of collaborative action within the group and beyond.” Como vemos, en este caso se recalca la importancia en el cambio social que genera la innovación social y no en el resultado final. Neumeier también define unas etapas en la innovación, categorizándolas en: problematización, expresión de interés, delineación y coordinación (Figura 3. 1). Como vemos en la figura 3. 1, se tiene en cuenta la presencia de *non human actor* como un actor más en las redes de innovación, en las cuales se dan una serie de intercambios, tales como pensamientos, saber hacer, habilidades, etc. Subraya como factores que influyen en el proceso participativo el capital social, la voluntad de participar o la existencia de actores clave. Respecto a los factores que influyen en el éxito de la innovación social destaca el grado de venta, la facilidad de la ejecución, las experiencias existentes, etc. Su definición se perfila mediante las siguientes características:

- Debe ser resultado de la acción colaboradora, no de un actor individual. En este sentido, “the potential for social innovations is strongly related to the existence of social networks and the social capital available.” Neumeier (2012; p. 54)
- El impulso inicial puede venir de una idea o de la identificación de un problema, tanto por un actor inicial, un grupo de actores o una influencia externa y se va desarrollando en un proceso de actuación colaborativa.
- Existe una novedad –subjética desde la percepción del actor participante- en alguna parte del proceso.
- Genera cambios en la actitud, el carácter o las percepciones de los participantes, proporcionando soluciones a largo plazo y mediante resultados principales no materiales.
- La innovación es adoptada más allá del grupo inicial.

Figura 3.1 Proceso de la innovación social en comparación con el proceso innovador tecnológico o económico



Fuente: Neumeier (2012), p. 57.

Como hemos podido observar, en general todas las definiciones tienen en cuenta la importancia del contexto social en el que está envuelta cada innovación. Además, en muchas se ven reflejados ciertos matices relacionados con el capital social: los recursos inmateriales asociados a las relaciones, la importancia de la colaboración, la necesidad de la creación de redes a diferentes escalas, etc. Algunas solo responden al concepto cuando se trata de colectivos vulnerables, otras incluyen a toda la población. También es algo variable aquellos sectores desde los que puede nacer la innovación social (tercer sector, administración pública, mercado privado, organizaciones sociales, etc.). Haciendo un resumen de los elementos más importantes, concluimos que las partes más destacadas en la mayoría de las definiciones son estas:

- Las nuevas ideas o soluciones.
- El impacto.
- La dimensión del producto.
- La motivación de la iniciativa.
- Las relaciones entre los actores socialmente innovadores.
- El cambio social que genera.

- El proceso de la innovación.

Si dentro del abanico de definiciones de innovación social no existe un consenso, tampoco se encuentra en los factores de éxito de las innovaciones. En esta tesis no se plantea como objetivo la comprensión del proceso socialmente innovador –en su sentido global-, sino que lo utilizamos como elemento de investigación para comprender el sistema de redes sociales que existe alrededor de ellos. Por este motivo, no profundizaremos en todos los factores que limitan o fomentan la innovación social, aunque sí trabajaremos los más comunes.

El capital social, la existencia de actores clave y la participación son factores fundamentales que influyen en el éxito de la innovación social. Además, se señala la necesidad de una figura de persona central -un líder-, capaz de conectar diferentes personas, ideas, dinero y poder (Valente y Rogers, 1995; Brackertz 2011, p. 3; citado en Neumeier, 2017). La estructura de la red social juega un rol muy importante ya que con los mismos elementos pueden obtenerse diferentes resultados. Por ejemplo, según Newmann (2010), la capacidad de innovación será mayor en comunidades menos jerárquicas. La innovación social, y su proceso de participación, reúnen a diferentes actores con diferentes bagajes dentro de una región y subraya la importancia de la heterogeneidad de las relaciones y de la estructura cohesionada de la red de actores, elemento principal del Análisis de Redes Sociales:

“Applied to social innovation, this means that an actor network consisting of actors with quite different backgrounds, know-how and interests has a greater potential to develop a successful social innovation than an actor network consisting of actors with similar interests, know-how, etc.” Neumeier (2017; p. 41)

En cuanto a los factores territoriales, se habla de los que están asociados a el *room to manoeuvre* o espacio para maniobrar. Uno de ellos es relativo al tamaño del espacio: “Participation research has found that the smaller the region the higher is the potential to trigger a participation process” (Neumeier, 2017; p. 38). Por otro lado, Dargan y Shucksmith (2008) hacen referencia a la importancia del bagaje histórico y cultural de la sociedad en referencia a la existencia o no de precursores en la acción colectiva. En su caso, Moulaert (2009) explica que los ambientes territoriales y culturales, junto con el *path dependency*, han de tenerse en cuenta. Además, subraya la importancia de no estudiar

solo el lugar de la innovación ya que la innovación ocurre dentro de una compleja red de interconexiones espaciales.

Otros autores argumentan sobre el perfil de los actores que participan en procesos de innovación social, explicando que el nivel de educación y el estatus profesional son dos variables diferenciadas. Así, sus resultados son que las personas con estudios universitarios y *white collar* y funcionarios son los que suelen dominar en este tipo de procesos (Peter y Pollermann 2010). Otros autores consideran que los emprendedores sociales son los *main drives* de la innovación social.

Como hemos visto hasta ahora, un proceso socialmente innovador debe estar relacionado íntimamente con el territorio. Por lo tanto, deben tenerse en cuenta todas aquellas dinámicas que se generen en él. Además, no solo debe estar centrado en lo local sino también hasta dónde pueden llegar las redes y los procesos incrustados, con el fin de comprender si realmente existen puentes entre otros territorios y con otras entidades. Uno de los aspectos más relevantes es la importancia del cambio social que genera este tipo de procesos. Por tanto, no nos centramos en el resultado final ni en el impacto global sino en cómo ese proceso de trabajo ha ido cambiando las actitudes de los participantes, su relación con la problemática y el entorno, su perspectiva de la situación, las nuevas redes que ha generado, etc. Este tipo de cambios son realmente relevantes porque son duraderos en el tiempo y, al ampliar el capital social de aquellas personas implicadas, beneficia también a los procesos de desarrollo territorial del lugar en cuestión.

3.2 ¿Qué relación existe entre innovación social y capital social?

Hasta ahora, nuestro grupo de investigación UDERVAL ha estado analizando, con interesantes resultados, cómo la actuación de los GAL ha influido en las redes de personas involucradas en iniciativas de desarrollo rural (Buciega, 2009; Esparcia, 2017; Serrano, 2018). Dentro de estos procesos de desarrollo, la innovación social ha cobrado fuerza tanto desde las Administraciones Públicas como desde los diferentes GAL y, por supuesto, desde el mundo académico. Uno de los factores de este auge es que la innovación social es vista por estos organismos como una solución ante las políticas de austeridad de hoy en día (Neumeier, 2017).

El concepto resulta realmente interesante, no tanto por su “novedad” sino por sus características, muy vinculadas a la teoría del capital social y del desarrollo territorial. Es más, desde el campo de la innovación social, se destaca la importancia de la creación de

redes y el capital social en la promoción de iniciativas socialmente innovadoras y, por ende, en el desarrollo rural (Bock, 2012, 2016; Dargan y Shucksmith, 2008; Esparcia, 2014; Estensoro, 2015; Habisch y Adai, 2013; Lee *et al.*, 2005; Moulaert, 2005; Neumeier, 2012, 2017; Pisani *et al.*, 2017; Ray, 2000). De hecho, Dro y Therace (2011) afirman que la innovación social por sí misma siempre produce o mejora el capital social. Sin embargo, la investigación en el capital social individual de los innovadores sociales es prácticamente inexistente (Habisch y Adai, 2013). Para corroborar esta afirmación, se ha procedido a realizar una búsqueda bibliográfica que exponemos en la introducción, la cual nos desvela que hoy en día todavía sigue siendo un campo sin explorar.

A pesar de esta reducida disponibilidad, a lo largo de la literatura encontramos diferentes vínculos entre innovación social y capital social, aunque no se utiliza el concepto explícitamente. Por ejemplo, Bosworth *et al.* (2016) cuando explica la innovación social, que relaciona con el desarrollo neo-endógeno, defiende que éste está basado en recursos y participación local, pero también que se caracteriza por las interacciones dinámicas entre diferentes áreas y ambientes. Bock (2016) recuerda que la innovación social rural requiere de redes y la construcción de relaciones entre los diferentes límites del lugar. Magel (2000) y Häußermann y Siebel (1993) (citados en Neumeier, 2017) señalan que el desarrollo regional depende de la habilidad de las personas para desarrollar estructuras que, por un lado, faciliten formas de innovación, creatividad y nuevas ideas y, por otro lado, aporten la estabilidad necesaria. Neumeier (2012: p. 59) afirma que los factores más importantes para el desarrollo neo-endógeno son el “collective learning, co-ordination and communication processes between different actors in teams, actor networks and other means of co-operation, that are new in relation to the horizon of experiences of the people concerned are, amongst others”.

Como vemos, el concepto del capital social –transformado en algo tangible mediante las redes sociales- y la innovación social están íntimamente ligados. Todos estos autores hablan de los recursos intangibles inherentes en las relaciones sociales (las habilidades de las personas a favor del bien común) y a la importancia de la presencia de los tres tipos de capital social (cuando hablan sobre redes entre diferentes límites, territorios o grupos).

Dentro de la corriente de estudio sobre desarrollo, innovación social y capital social algunos autores apuntan a la metodología LEADER como catalizadora de procesos de innovación social (Dargan y Shucksmith, 2008; Bosworth *et al.*, 2015). Las acciones que

se llevan a cabo dentro de los GAL son acciones enfocadas a la creación de redes y a la promoción de iniciativas que cubran necesidades locales (en un principio generadas desde la propia sociedad, aunque con el impulso de LEADER)

Landry et al. (2002) señalan que existen dos aspectos importantes con respecto a la innovación y el capital social. Primero, a la hora de investigar las innovaciones no solo se tiene en cuenta los procesos técnicos sino también las interacciones sociales. Segundo, la innovación necesita ser explicada no solo por los capitales tangibles (económico, físico, etc.) sino por los intangibles, especialmente el capital social. A pesar de que este autor no se está refiriendo al término concreto de innovación social en el cual nos centramos, es sumamente importante que se reconozca en un concepto general de innovación la importancia de las relaciones sociales. Ya que, en términos generales, normalmente se le atribuye a la innovación de un producto, y no a una serie de interacciones y transformaciones sociales.

Por lo tanto, queda mostrada la importancia del estudio de las relaciones sociales en la innovación social (Mulgan 2006; Nicholls and Murdock 2012; Phills et al. 2008) como un elemento crucial para su interpretación:

“A careful analysis of social capital creation as “the collection of resources owned by the members of an individual’s personal social network, which may become available to the individual as a result of the history of these relationships”, (van der Gaag and Snijders 2004: 200) is crucial to understand the dynamic of social innovation. Unfortunately, research on the individual social capital of social innovators is practically inexistent”. Habisch and Aduai (2013, p. 68)

“Upon this background, we claim that – in the tradition of Elinor Ostrom – a collective action orientated concept of social capital lends itself as a fruitful analytical tool to better understand the structure and role of social innovations.” Habisch and Aduai (2013; p. 72)

Desde nuestra perspectiva teórica, las definiciones que enfocan el valor de la innovación social en las redes y en el proceso de transformación social que se genera a su alrededor, son las que más nos interesan. El capital social puede medirse a través de las relaciones e interacciones, las cuales poseen recursos intangibles que pueden circular a través de las redes. A su vez, estas interacciones pueden generar nuevas oportunidades de

colaboración entre diferentes grupos y territorios, lo que genera nuevas oportunidades para el desarrollo de iniciativas innovadoras.

Siguiendo la línea teórica que trabaja nuestro grupo de investigación, y como bien han demostrado los estudios antes nombrados en referencia a la importancia del capital social en el desarrollo territorial, es de suma importancia la perspectiva social en los procesos de innovación social. Además, a pesar del conocimiento que existe sobre la teoría de la innovación social, todavía existen ciertas lagunas sobre los actores y mecanismos subyacentes a la innovación social (Neumeier, 2012, 2017; Dro and Therace, 2011; Brackertz, 2011; Borzaga and Bodini, 2012). Asimismo, muchos de ellos se centran también en el resultado o producto de la innovación (Neumeier, 2017). Por lo tanto, esta dimensión social se encuentra poco explorada.

3.3 Revisión de las investigaciones y metodologías que estudian la dimensión social en los procesos socialmente innovadores

En el siguiente apartado presentamos aquellas investigaciones que, tanto por la metodología utilizada como por el enfoque teórico, pueden sernos de ayuda para observar el contexto de la investigación de la innovación social y las redes sociales en la actualidad. Esta revisión se centrará en aquellas investigaciones centradas en la vertiente social de la innovación social en ambientes rurales o rururbanos, ya que es nuestro contexto de trabajo.

Revisando los programas para la investigación, el desarrollo tecnológico y demostración de la Unión Europea, dentro del periodo 2007-2013, se han detectado 36 proyectos relacionados con la innovación social (a partir de una búsqueda realizada en el título y en los objetivos). De ellos, solo el proyecto LIPSE (*Learning from Innovation in Public Sector Environments*) trabaja en el ámbito rural específicamente –aunque también lo hace en el urbano-. Su objetivo es identificar *drivers and barriers* de las innovaciones sociales del ámbito público mediante el análisis de redes sociales para mostrar como las redes informales contribuyen a la explicación de la innovación dentro del gobierno, desde las escalas micro y meso. Para ello utilizan los indicadores de centralidad, tamaño de la red, agujeros estructurales y densidad (M. Lewis y Margot, 2014)

Existe otro proyecto de este marco, el IA4SI (*Impact Assessment For Social Innovation*) que trabaja en la metodología para el estudio de la innovación social. Cuando indagamos sobre los aspectos que evalúa, nos damos cuenta de que la dimensión social de la innovación se comprende desde un ámbito diferente. Para IA4SI, el impacto social

no es solo diferentes maneras de pensar, valores o comportamientos. También conlleva el capital humano o el empleo (Bellini et al., 2016). En este caso, utilizan el ARS para analizar las colaboraciones entre los actores a partir del grado de centralidad.

SIMPACT, otro proyecto europeo dentro del *7th Framework Programme for research, technological development and demonstration* (Castro et al., 2016), tiene como objetivo desarrollar un marco teórico para comprender los fundamentos económicos de la innovación social. A pesar de esto, la dimensión social también cobra relevancia en las relaciones entre los agentes de la innovación social en la dimensión económica. Han realizado una revisión de todas las herramientas y metodologías que sirven para conocer cómo estudiar los actores y sus relaciones. Como metodología, se encuentra el *Value Network Analysis*, desarrollado por Verna Allee, para el análisis de los *stakeholders*. Se trata de una metodología de modelo de negocio que visualiza las actividades de negocios y los conjuntos de relaciones desde una dinámica de sistemas. Este enfoque demuestra y analiza (cualitativamente) el papel de las partes interesadas en términos de valores o recursos (intangibles que se convierten en tangibles) que intercambian con otras partes interesadas en la red de innovación social. Como herramienta para conocer el rol de los diferentes actores, utilizan el mapeo de *stakeholders* (Komatsu et al., 2016).

El proyecto TRANSIT, que forma parte del *European Union's Seventh Framework Programme for research, technological development and demonstration*, también evalúa la innovación social (ellos se refieren como Innovación Social Transformadora). Sus objetivos principales son construir un marco teórico para conocer mejor cómo funcionan las innovaciones sociales y conocer las condiciones sobre las que se producen esos cambios transformadores y cómo se capacita a las personas para contribuir a esos procesos. De hecho, uno de los aspectos más reseñables es el trabajo de investigación que han publicado sobre las barreras (*critical turning points*) con las que se encuentran este tipo de iniciativas (Pel, Bonno et al., 2017).

Dentro de esta investigación, han profundizado en el análisis de los actores en diferentes niveles y de diferentes tipos, desarrollando la *Multi-actor Perspective (MaP)*, el cual amplía el modelo mixto del bienestar en el estudio del tercer sector (Avelino y Wittmayer, 2015). Su objetivo es explorar las implicaciones políticas en términos de cambio de relaciones de poder entre sectores, organizaciones y actores individuales. Para ello han creado una tipología de relaciones de poder según las diferentes manifestaciones

y el tipo de relación (Avelino y Wittmayer, 2015). Desde TRANSIT contemplan la formación de redes desde una perspectiva referida a los recursos, al acceso de esos recursos como empoderamiento (o no) de las iniciativas de innovación social. Este enfoque se encuentra íntimamente relacionado con la *Actor Network Theory*, marco conceptual para la exploración colectiva de los procesos sociotécnicos.

Si continuamos la búsqueda dentro del listado de proyectos de HORIZONTE2020, veintidós de ellos tienen el término en su título (Tabla 3. 1) y 79 proyectos lo utilizan en la descripción de la iniciativa.

Tabla 3.1 Relación de proyectos H2020 que contienen la palabra “innovación social” en el título

Título del proyecto	Palabra(s) clave detectada
Impact Actions for social innovation agencies	Apoyo al emprendedor
Social Innovation Matched Crowdfunding (SIM Crowd)	Métodos de financiación
Technical and Social Innovations in the Caucasus: between the Eurasian Steppe and the Earliest Cities in the 4th and 3rd millennia BC	Tecnología
Development and testing of the European Innovation Audit tool for Social Innovation	Apoyo al emprendedor
Collective action Models for Energy Transition and Social Innovation	Energía
MOBILIZING FOR BASIC INCOMES. SOCIAL INNOVATION IN MOTION	Poder de los movimientos sociales
SOCIAL INNOVATION IN ENERGY TRANSITIONS: Co-creating a rich understanding of the diversity, processes, contributions, success and future potentials of social innovation in the energy sector	Energía
Socializing and sharing time for work/ life balance through digital and social innovation	Conciliación familiar
Culture Labs: recipes for social innovation	Tecnología y cultura
Social innovation Modelling Approaches to Realizing Transition to Energy Efficiency and Sustainability	Energía
Supporting the scale and growth of Digital Social Innovation in Europe through coordination of Europe’s DSI and CAPS Networks	Tecnología
Novel Educational Model Enabling Social Innovation Skills development	Educación
European Support to Social Innovation	Empresas sociales
Multilingual work spaces for sign language users – An online portal driving social innovation	Lenguaje de signos
Social innovation and urban revitalization in hyperdiverse local societies	Exclusión social urbana
Triggering Sustainable Biogas Energy Communities through Social Innovation	Movilidad y energía
Social Innovation in Marginalised Rural Areas	Innovación social rural
Social Innovations in Structurally Weak Rural Regions: How Social Entrepreneurs Foster Innovative Solutions to Social Problems	Empresas sociales rurales
Social Innovation Community	Redes de innovadores
Digital Social Innovation for Europe	Tecnología
Collective Platform for Community Resilience and Social Innovation during Crises	Tecnología
Social innovation and light electric vehicle revolution on streets and ambient	Movilidad

Fuente: elaboración propia a partir de <https://cordis.europa.eu/>

De todos ellos, solo uno trabaja la innovación social centrada en áreas rurales. Este es el proyecto *Social Innovation in Marginalised Rural Areas* (SIMRA), el cual tiene como objetivo entender procesos de innovación social relacionados con la agricultura, la gestión forestal y el desarrollo rural. Para ello, construyen un marco teórico y metodológico, creando categorías para las innovaciones sociales detectadas mediante casos de estudio exitosos de diversas partes de Europa y estableciendo una serie de métodos para su evaluación. Además, pretenden lanzar acciones innovadoras y realizar una difusión de los mecanismos más novedosos.

Revisando la documentación de trabajo disponible sobre este proyecto H2020, observamos que una parte de su investigación tiene ciertas similitudes en cuanto al objeto de estudio. Por ello, nos interesa saber cómo enfocan la evaluación de la dimensión social. SIMRA (Secco et al.2017) ha introducido el enfoque del ARS desde una perspectiva sociocéntrica para evaluar ciertos aspectos de la dimensión social de la innovación social.

Una de sus principales investigadoras ya propuso una serie de indicadores para medir la gobernanza a nivel local Laura Secco et al., (2014). En esa investigación destacan ciertos indicadores en los que se utiliza el ARS: análisis centro/periferia, análisis de cliques, cercanía de entrada, centralidad de entrada, intermediación, *compactness*, poder de reputación y densidad. Son utilizados para medir la participación, la colaboración, la presencia de uno u otro tipo de actores en la red, entre otros, con el fin de completar una evaluación lo más aproximada posible a los procesos de gobernanza relacionados con la gestión forestal.

Ya como miembro del proyecto H2020 SIMRA, Secco et al. (2019) presentan un trabajo sobre qué metodologías son las más importantes y cómo han de ser utilizadas, en el ámbito de la gestión forestal y la innovación social, a partir de un análisis de la literatura sobre diferentes medidas de evaluación, métodos y herramientas (se analizaron 111) y una consulta a expertos en la materia (34 personas miembros de SIMRA *Social Innovation Think Thank*). Los resultados fueron que, en la literatura actual la mayor parte se centra más en la evaluación de los resultados –socioeconómicos- de la innovación social que en la evaluación del proceso. Por otro lado, el análisis ha mostrado que el uso de metodología cuantitativa y cualitativa es la mejor opción, ya que otorga un conocimiento mayor del contexto y del proceso y de los resultados.

A partir de los documentos que elabora SIMRA, podemos conocer cómo enfocan el análisis de las iniciativas de innovación social. Al tratarse de un proyecto europeo, su capacidad de profundizar en los diferentes aspectos de la innovación es muy grande. Por ello, analizaremos solamente el enfoque que realizan al análisis de la dimensión social de la innovación.

Antes de proseguir, es necesario explicar dos conceptos básicos desde la perspectiva de SIMRA. Por un lado, definen la innovación social como “(i) reconfiguration of social practices, in response to, (ii) societal challenges, which seeks to enhance outcomes on, (iii) societal well-being and necessarily includes the, (iv) engagement of civil society actors” (Polman et al., 2017; D2.1; visto en Secco et al., 2017). Por otro lado, define el impacto social como “any change in society, whether adverse or beneficial, wholly or partially resulting from the activities or products or services delivered by the social innovation in the marginalized rural area” (Secco et al., 2017; p. 69).

En líneas generales, SIMRA utiliza el ARS para analizar el intercambio de información, la amistad, la colaboración informal y formal y la confianza entre los miembros de la red (Secco et al., 2017). Concretamente, los índices del ARS que pretenden utilizar son: densidad, los nodos aislados, diferentes medidas de centralidad y el análisis centro/periferia, todos ellos planteados en diferentes escalas. Dentro del marco teórico que crean para la evaluación de la innovación social, en relación con las diferentes dimensiones que se analizan, el uso del ARS se encuentra principalmente en la dimensión E (*reconfiguring and reconfigured social practices*), distribuida en los tres temas claves del análisis de redes: composición de la red, estructura de la red y características de las relaciones (ver Secco et al. 2017 para más información).

En cuanto a la metodología de recogida de la información, se trata de una entrevista estructurada en el cual existen diferentes tipologías de preguntas. Por un lado, usan respuestas cerradas y piden evaluar cuántas relaciones han tenido, si piensan que la red es más inclusiva, hasta qué nivel confían en los otros miembros, entre otros. Por otro lado, tienen dos generadores de nombres: uno para indicar con qué actores ha colaborado durante las diferentes fases del proceso y otro para obtener información sobre las personas con determinadas habilidades (conocimientos, poder de influencia, capital social *bridging*, etc) (Górriz-Mifsud et al., 2018). Hasta el momento, han realizado una publicación sobre el impacto de las redes en iniciativas de innovación social (Lombardi

et al., 2020). En este trabajo, plantean un marco teórico para estudiar la creación y reconfiguración de redes sociales a partir de tres ítems: a) número de nuevas relaciones (crecimiento); b) número de relaciones activas (cambio cualitativo); c) número de relaciones permanentes (estabilización). A partir de una metodología de análisis sociocéntrico, teniendo en cuenta el grado, la densidad, *component ratio* y fragmentación, que aplican a un caso de estudio de temática agraria localizado en un área rural italiana, concluyen que esta IS ha creado nuevas relaciones entre agricultores, permitiendo el intercambio de recursos e información, haciendo las relaciones más durables en el tiempo.

Para poder revisar otras investigaciones, hemos procedido a realizar una búsqueda a partir de la metodología de bola de nieve. De tal forma, a partir de la bibliografía revisada en los documentos nombrados en este capítulo, se expone a continuación otra serie de investigaciones relacionadas con el tema.

Christina Prell et al., (2009) se centra en el análisis de un sistema de gobernanza para la gestión de los recursos naturales mediante la metodología del *stakeholder analysis* y el análisis de redes sociales. Como indicadores principales ha utilizado la densidad, la centralización (*centralization*), el grado de centralidad y la intermediación de centralidad (*betweenness centrality*). Respecto al uso de esta metodología, recomienda que el ARS sea usado con otro tipo de metodologías que la complementen. A pesar de esto, concluye que es una buena herramienta para entender las relaciones sociales alrededor de la gestión de los recursos naturales.

Bodin y Crona (2009) presentan la utilidad de ciertos aspectos del análisis de redes sociales en el análisis de la gobernanza en la gestión de recursos naturales. Hacen hincapié en los patrones de relaciones y de redes, en la importancia del número de relaciones sociales, en el nivel de cohesión de una red y en la conexión entre subgrupos.

Nina Kolleck trabaja en temas relacionados con innovación social en educación para el desarrollo sostenible, utilizando el ARS como herramienta para entender los procesos asociados a este tipo de innovación y también las relaciones de confianza que se establecen entre los actores (Kolleck, 2013; Kolleck y Bormann 2014). En sus investigaciones, integra el análisis de redes egocéntricas cualitativas con técnicas cuantitativas de ARS. A pesar de que el tema central de la investigación se aleja de nuestra perspectiva rural y del concepto que planteamos como innovación social, es importante reseñar la metodología que plantea. Supone una alternativa realmente interesante para

estudiar los cambios sociales generados por este tipo de iniciativas. Estas investigaciones junto con las de Spiegler, A.B. y Halberstadt, J. (2018), son las únicas que hacen referencia a la búsqueda bibliográfica realizada para los conceptos de “egocentric networks” y “social innovation”.

Por último, se ha realizado una tercera búsqueda en *Scopus*, con el fin de poder encontrar estudios con ciertas similitudes a lo que se plantea en esta tesis doctoral (Tabla 1.1). Se han comprobado todos los documentos que tenían una cierta similitud con nuestro ámbito de trabajo (siempre teniendo en cuenta la perspectiva de la innovación social, el espacio rural o rur-urbano, el contexto socioeconómico y la aplicación de la metodología del análisis de redes sociales). Algunos de estos trabajos ya han sido nombrados en este apartado y otros se presentan a continuación.

Kratzer y Ammering (2019), analizan diferentes innovaciones en dos Reservas de la Biosfera mediante el uso de análisis de redes sociales, realizando tanto un análisis multinivel utilizando las diferentes escalas geográficas como mediante un análisis de indicadores para caracterizar las dos redes. Minas, Mander y McLachlan (2020) estudian la capacidad de los agricultores y la comunidad local en el desarrollo de sistemas bioenergéticos sostenibles en Filipinas y Vietnam mediante la representación visual de sus egoredes y medidas básicas de centralidad y cohesión. Dado el diferente contexto de investigación, decidimos no profundizar más en este estudio. El tercer estudio que se encuentra es el antes comentado de Lombardi et al., 2020. Como vemos, son publicaciones muy recientes, que denotan el estadio inicial de este campo de estudio.

Realizando otras búsquedas en Scopus, incluyendo también el título bajo la búsqueda principal de innovación social, ARS y rural, encontramos las siguientes investigaciones:

- Richter (2019) analiza las empresas sociales –etiquetadas como innovaciones sociales- en el medio rural mediante el enfoque egocéntrico a partir de datos cualitativos.
- Borsotto *et al.* (2019) investigan sobre las relaciones generadas en un grupo de agricultura social después de la realización de una serie de actividades realizadas para el fortalecimiento y creación de redes desde la red italiana de desarrollo rural.

- Alcaide *et al.* (2019) a partir de un análisis sociocéntrico mide el impacto social percibido que resulta de cada vínculo de colaboración a partir de la frecuencia de interacción.

Después de la revisión de la bibliografía disponible respecto al tema de esta investigación, se pueden extraer diferentes ideas. Primero, la mayor parte de la bibliografía en la que hablan de innovación social se está refiriendo a proyectos de emprendimiento social que, no en todos los casos, es innovación social. Esto nos hace percibir que el término pierde, a veces, su valor, dado que en muchos casos se utiliza simplemente para darle nombre a cualquier iniciativa que difiera de la acción “clásica”. Segundo, dada la evidencia clara de la importancia de las redes sociales en zonas rurales y, por ende, las iniciativas que se dan en ese territorio, muchos artículos hablan de ello, pero pocos utilizan sus casos de estudio para analizar si realmente las redes sociales son importantes para el desarrollo de estas iniciativas. Desde mi punto de vista, la carencia del ARS en este tipo de investigaciones sociales radica principalmente en la disponibilidad económica de la investigación. Observar las redes sociales de proyectos locales significa realizar numerosas horas de trabajo de campo, a las que se suman otras tantas horas de transcripción de datos. Tercero, aquellas investigaciones en las que se profundiza se han estudiado especialmente la estructura social y no tanto el capital social individual ni tampoco los cambios sociales mediante un análisis longitudinal. Además, la mayor parte de referencias que hemos expuesto en esta revisión son muy recientes, por lo que este campo de estudio es claramente un reto todavía desconocido para los investigadores. Como reflexión final, nos damos cuenta de que intentar definir este término es tan complicado como clasificar diferentes territorios dentro de una serie de variables. Cada contexto geográfico dota de un carácter único a la innovación social, por lo que quizás se pueda considerar innovación dentro del marco local, pero a un nivel autonómico o nacional se rechazaría como socialmente innovador.

4. El Análisis de Redes Sociales: un posible marco para el estudio de los procesos socialmente innovadores

4.1 Evolución del ARS: pilares fundamentales

4.2 Características y propiedades del Análisis de Redes Sociales

4.3 Revisión de las diferentes perspectivas de estudio en el Análisis de Redes Sociales y sus indicadores

4.3.1 Enfoque según el objeto de estudio: sociocéntrico y egocéntrico

4.3.2 El ARS desde la perspectiva geográfica: dimensión espacial y redes

4.4 Softwares para el ARS

4.5 Críticas al ARS

4. El Análisis de Redes Sociales: un posible marco para el estudio de los procesos socialmente innovadores

Tal y como sucede con el concepto de capital social e innovación social, el Análisis de Redes Sociales es difícilmente definible. ¿Qué ocurre? No estamos ante un tipo de metodología, sino que abarca teorías, métodos y aplicaciones que se expresan en términos de conceptos o procesos relacionales (Wasserman y Faust, 2013). De hecho, Molina (2016) realiza una reseña del trabajo de Belloti (2014), en la que recalca la diferencia que esta autora plantea entre “ciencia de las redes”, “análisis de redes sociales” y “redes sociales”. En estos términos, Molina (2016) señala que quizás sea un reflejo más fiel el de “ciencia de las redes sociales” para describir que se trata de un campo de conocimiento.

Esta ciencia de las redes estudia la interrelación entre las unidades sociales y la información que contiene esa relación, es decir, la estructura de las relaciones dentro de un entorno social. El entorno social en el que se dan esas estructuras abarca el conjunto de pautas sociales entre esas unidades sociales, a partir del principio de la interdependencia. Por tanto, podríamos definir el Análisis de Redes Sociales como un enfoque metodológico que nos ayuda a aproximarnos al estudio de los fenómenos sociales, a través de modelos que contemplan las estructuras de relaciones como entornos que o bien proporcionan oportunidades o bien coaccionan la acción individual (Lozares, 1996). Como vemos, centra el foco de atención en las relaciones entre actores como la explicación del actor y sus redes, en contraste con la disposición tradicional o las explicaciones individualistas que se centran en los atributos de los actores que se tratan como casos independientes (Borgatti, Brass y Halgin, 2014).

4.1 Evolución del ARS: pilares fundamentales

El ARS tiene su origen en el campo de la sociología, la psicología social y la antropología, donde se han tratado temas como la movilidad, la migración, las clases escolares y escuelas, clubes sociales, la difusión y adopción de innovaciones, los mercados, el poder, entre otros (Wasserman y Faust, 2013; Lozares, 1996). Pero, hoy en día, abarca también otras disciplinas como las ciencias de la salud, humanidades y ciencias sociales.

Los fundamentos históricos provienen de la puesta en común de la teoría social y su aplicación mediante la metodología formal de las matemáticas, la estadística y la informática. Uno de los primeros investigadores en trabajar el ARS fue Jacob Levy

Moreno, el cual creó el sociograma³ a mediados de los años 30. Esto supuso un gran avance ya que permitió observar el sistema de relaciones a través de una visualización en dos dimensiones de los actores -transformados en nodos- y de sus relaciones - transformados en vínculos mediante líneas- (Wasserman y Faust, 2013). Lozares (1996) añade otras teorías como punto de partida, la *Gestalt Theory* y la teoría de Kurt Lewin. Sin duda, este artículo de Carlos Lozares es un referente en castellano para conocer la evolución del Análisis de Redes Sociales.

En las siguientes décadas se iba haciendo más explícita la necesidad de modelizar fenómenos sociales cada vez más complejos, lo que llevó a la creación de modelos probabilísticos. Este camino fue abierto por diferentes metodólogos, los cuales descubrieron el uso de la matriz para representar los datos sociales y comenzaron a introducir conceptos usados aún hoy en día, como la densidad o la conexión. Estas motivaciones sociológicas y antropológicas teóricas se iban desarrollando a la par que la disciplina matemática dotaba de sustento esas mismas teorías. Lozares (1996) resume en dos teorías las más importantes para formalizar y medir los datos y el análisis de redes sociales: la teoría de grafos y la teoría matricial. En cambio, Wasserman y Faust (2013) las resumen en tres pilares básicos:

- La teoría de grafos, la cual no solo proporciona una representación adecuada de los individuos y sus relaciones, sino que se puede usar como un conjunto de conceptos para estudiar las propiedades formales de las redes.
- La teoría de las probabilidades y la estadística, que propone una serie de indicadores para medir las tendencias alrededor de las redes sociales.
- Los modelos algebraicos, que sirven para estudiar las combinaciones de relaciones y comprobar las teorías planteadas.

Todas estas relaciones entre las teorías sociológicas y las matemáticas hacen que el ARS pueda presentar una serie de técnicas en los que se trasladan conceptos sociológicos a métodos expresados en términos relacionales, pudiendo ser cuantificados a partir de la medición de las relaciones entre los actores de una red. Con ello, está proporcionando diferentes procedimientos para determinar cómo se comporta el sistema social (en diferentes niveles de análisis) y comprobar el grado de idoneidad de los argumentos

³ Sociograma: “figura en la que las personas (o, en general, las unidades sociales) son representadas como puntos en un espacio bidimensional, y las relaciones entre pares de personas son representadas por líneas que vinculan los puntos correspondientes.” (Wasserman y Faust, 2013; p. 43).

teóricos enunciados. En resumen, a diferencia de los otros dos conceptos fundamentales de esta tesis -el capital social y la innovación social-, donde hoy en día todavía existen diferencias-, el ARS se ha formado a partir de un consenso sobre los principios fundamentales y existe un mayor acuerdo sobre su concepto.

4.2 Características y propiedades del Análisis de Redes Sociales

Como mencionábamos anteriormente, podríamos resumir algunos de los principios fundamentales del ARS en 4:

- La existencia de interdependencia entre los actores y sus acciones.
- Entiende los lazos relacionales como vehículos de las transferencias de recursos entre actores.
- Las estructuras de relaciones pueden ser entornos que den oportunidades o que coaccionen la acción individual. Este último hecho ha sido claramente mostrado en las iniciativas vinculadas al desarrollo rural en España gracias a los trabajos de investigación realizados por varios miembros del grupo de investigación UDERVAL (Esparcia, 2017; Serrano, 2018; Herraiz, 2014).
- Estudia las características de las unidades sociales y sus procesos relacionales - no estudia el comportamiento individual-, por lo que su información esencial es la relacional, quedando la atributiva como secundaria

En resumen, proporciona una serie de métodos en los que se trasladan los conceptos de las teorías sociales a procedimientos cuantificables que describen cómo se comporta el sistema social a través de las propiedades estructurales a partir de la medición de las pautas relaciones entre actores. Todo este aglomerado de relaciones y actores contiene ciertos elementos que conviene explicar brevemente en las siguientes líneas. Remitimos al lector menos experimentado en este campo a usar el libro de Wasserman y Faust (2013) mediante su índice analítico si existieran más dudas al respecto.

El concepto clave en el ARS es la red social, la cual es entendida como un conjunto delimitado de actores vinculados unos a otros a través de una relación o un conjunto de relaciones (Lozares, 1996). Esta red social está compuesta por actores y sus relaciones.

El actor puede ser una entidad individual o colectiva. En nuestro estudio, el actor siempre se corresponderá con una entidad individual –una persona-, aunque esa persona represente a una entidad social. Ese actor puede dividirse entre ego (el informante local,

el actor central del estudio) y alter (es la persona señalada por el ego, con la cual mantiene algún tipo de lazo relacional, *alteri* en plural)

El lazo relacional es un vínculo entre un par de actores. Ese lazo relacional puede representar diferentes aspectos: el grado de parentesco, las transferencias de recursos materiales, la interacción conductual, entre otras. Por ello, se consideran canales de transferencia o “flujo” de recursos (materiales o inmateriales). Además, pueden tener relaciones dirigidas o no dirigidas y dicotómicas o valoradas. Mitchell (1965) sienta las bases de las relaciones y las caracteriza con cinco elementos básicos: el contenido, la direccionalidad, la duración, la intensidad y la frecuencia de la relación.

Sin duda, la parte esencial del ARS se encuentra en las relaciones, por lo que han sido estudiadas y clasificadas desde diferentes puntos de vista. Borgatti, Everett y Johnson (2013) realizan una clasificación de los tipos de relaciones (Tabla 4. 1) según el tipo de origen de la relación. Por otro lado, Knoke y Yang (2008) ofrecen una pequeña tipología, esta vez en referencia al contenido de las relaciones, por ejemplo, de transacción, de comunicación, instrumentales, de poder, de parentesco, entre otras. Lozares (1996) menciona la gran variedad de tipos de relaciones: institucionales, regladas o informales; permanentes o pasajeras; en proceso o consumadas; direccionales o no; superficiales o profundas; conscientes o inconscientes.

Tabla 4.1 Tipos de relaciones entre personas

Relational states								
Similarities			Relational roles		Relational cognition		Relational events	
Location	Participation	Attribute	Kinship	Other role	Affective	Perceptual	Interactions	Flows
Same spatial and temporal space	Same clubs, same events	Same gender, same attitude	Mother of, sibling of	Friend of, boss of, student of, competitor	Likes, hates	Knows, knows of, sees as happy	Sold to, talked to, helped, fought with	Information, beliefs, money

Fuente: Borgatti, Everett y Johnson, 2013.

Por otro lado, Requena (1989), divide las relaciones en dos tipos principales: concreta (el contenido de la red son unos vínculos específicos con un fin determinado) y difusa (implica soporte y servicios de naturaleza general). Trabaja también con el concepto de vínculo potencial, el cual puede resultar muy interesante ya que son aquellos vínculos que

tiene la persona pero que están durante un tiempo determinado en latencia, hasta el momento de ser necesitadas.

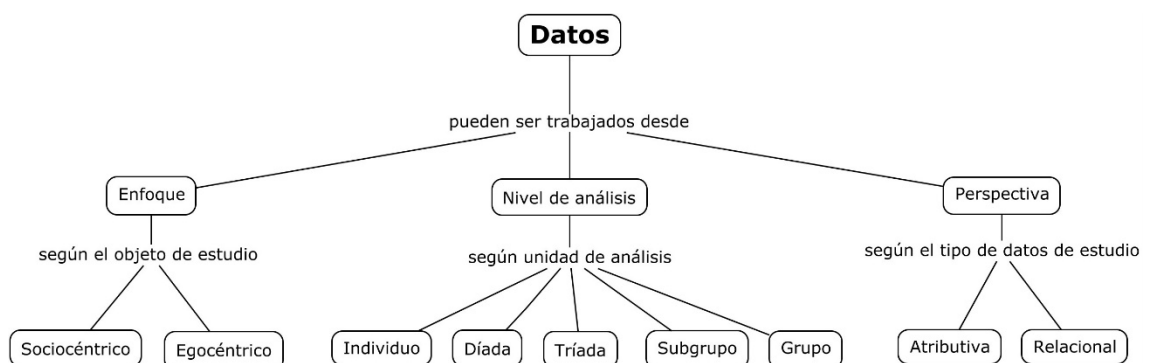
Estos elementos, los actores y las relaciones, se incorporan en un grafo, un modelo de representación visual. En él, los egos y *alteri* aparecen representados mediante un nodo (puede ser un círculo o cualquier otra forma geométrica) y unas líneas que representan los lazos relacionales (la cuales pueden ser de diferente forma y color según el objetivo de la representación). Estos grafos podrán ser dirigidos u orientados (tienen una dirección marcada) o no dirigidos o recíprocos (no representan ninguna dirección entre los nodos). Se construyen a partir de matrices, las cuales pueden ser: simétricas o asimétricas, dirigidas o no dirigidas, binarias o valoradas, de adyacencia (sociomatriz) o de incidencia. En el apartado metodológico señalaremos las características de nuestra investigación respecto a este tema.

Resumiendo, los tres aspectos más importantes son los siguientes. Primero, la composición de los actores, es decir, las características -edad, sexo, etc.- de los egos y *alteri* que están vinculados a la red. Segundo, el contenido (Lozares, 1996; Requena, 1989), lo que “fluye” a través de las relaciones, como puede ser noticias, recursos, conocimiento, entre otros. Y, por último, la estructura que resulta de la disposición entre nodos y vínculos.

4.3 Revisión de las diferentes perspectivas de estudio en el Análisis de Redes Sociales y sus indicadores

El Análisis de Redes Sociales puede estudiarse desde diferentes perspectivas según el objetivo de nuestra investigación. En la imagen inferior (Figura 4. 1) se presentan los tres bloques principales -desglosados en los siguientes párrafos-, que más adelante explicaremos cómo se han combinado en nuestro marco metodológico.

Figura 4.1 Diferentes escalas de análisis en el ARS.



Comencemos por los niveles de análisis, los cuales se utilizan según el objeto de investigación. Por ejemplo, Wasserman y Faust (2013) establece la siguiente escala: el individuo, la díada, la tríada, el subgrupo y el grupo, todo ello vinculado mediante los lazos relaciones. Por otro lado, Lozares (1996) determina que la unidad de análisis fundamental es la relación. Asimismo, dentro de la perspectiva egocéntrica, McCarty et al. (2019) utilizan como niveles de análisis el ego, el alter, las relaciones entre ego y alter y las relaciones entre alter y alter. Cada uno de los niveles de análisis devolverá un tipo de resultados distintos, por lo que elegiremos uno u otro según el objetivo de la investigación.

Siguiendo con los tipos de datos de estudio, debemos recordar que dos son los datos básicos que se recogen durante una investigación de ARS: el individuo -lo estático- y, por otro, la relación -más dinámico-, los cuales generan dos perspectivas de análisis totalmente diferentes. Por un lado, la relacional o de conectividad de las redes, también llamada variable estructural, que estudia cuan de conectados están los nodos a través de indicadores que miden las relaciones (densidad, intermediación, etc.). Todo ello a partir de la medición de los lazos de un determinado tipo entre pares de actores. Dentro de la perspectiva relacional, la perspectiva posicional observa la localización de los actores en la red y los recursos que se obtienen de esa posición en la red. Esta perspectiva suele ser la parte central de la investigación ya que las pautas relaciones son el factor explicativo principal (Lozares, 1996; Wasserman y Faust, 2013). Por otro lado, la perspectiva atributiva, formada por las variables de composición o variables de atributos del actor. Nos puede ayudar a comprender la tipología de estructura de la red social. También sirve de guía para situar los mecanismos relacionales a través de los cuales las redes sociales tienen un impacto en la cuestión estudiada (Bolívar, 2014). Aunque resulte de menor importancia, es útil en las primeras fases de la investigación y como apoyo al contexto relacional.

4.3.1 Enfoque según el objeto de estudio: sociocéntrico y egocéntrico

Las principales diferencias metodológicas dentro del Análisis de Redes Sociales se encuentran entre la perspectiva sociocéntrica y egocéntrica. Por un lado, la aproximación sociocéntrica explica las propiedades de un grupo de conexiones existentes entre un grupo de nodos definidos previamente (Molina, 2005). Este grupo de nodos puede ser definido por una entidad social existente (una asociación, una familia o una empresa, por ejemplo) o también podría estar predefinido por el investigador. Por otro lado, la aproximación

egocéntrica parte de las conexiones que se pueden trazar a partir de un ego dado (Molina, 2005). Si observamos la figura 4. 2, podemos comprender cómo, a pesar de estudiar una red social en ambos casos, cada enfoque nos aportará un tipo de información diferente.

Figura 4.2 Redes completas y redes personales

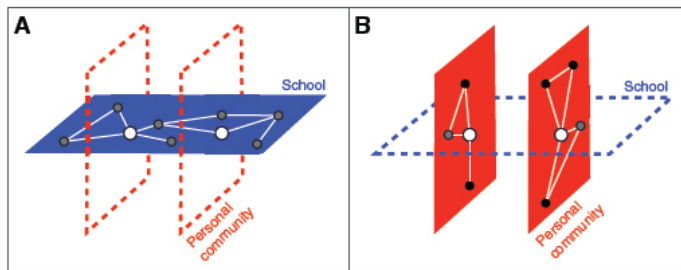


PLATE 1.3. Whole networks (A) and personal networks (B) as different "slices" or dimensions of social reality. White nodes are particular individuals of interest in a study. Note that the direct contacts of white nodes in the school (gray nodes in panel B) are captured in both designs as they are both part of the school and of the egos' personal communities. In panel A, the white nodes have a contact in common, while in panel B they are assumed not to share any alter or be directly connected.

Fuente: McCarty et al., 2019

El modo en el que planteamos nuestra pregunta de investigación determinará el enfoque que usaremos, además del procedimiento de recogida de información y análisis, como veremos en los siguientes párrafos. Es importante reseñar que, a pesar de que marquemos al inicio de nuestra investigación una opción u otra, existe la ventaja de que en el momento del análisis se puede recurrir a ambos enfoques, sin realizar una aproximación totalmente pura. Es decir, si recogemos información egocéntrica, esta podrá ser analizada mediante la perspectiva sociocéntrica, y viceversa (McCarty et al., 2019). Tal y como Perry et al. (2018) muestran en la siguiente tabla 4. 2, los dos enfoques pueden utilizarse indistintamente. De hecho, el capítulo 10 de su manual se centra en el análisis sociocéntrico de egoredes (apartado B) y al análisis egocéntrico de datos sociocéntricos (apartado C).

Tabla 4.2 Tipología de estudios basados en ego redes Vs datos sociocéntrico

		Analysis	
		Ego	Whole
Data	Ego	A. Egocentric analysis of egocentric data	B. Whole network analysis of egocentric data
	Whole	C. Egocentric analysis of whole network data	D. Whole network analysis of whole network data

Fuente. Perry et al. 2018

A pesar de estas posibilidades, debemos tener especial cuidado en el procedimiento de algunos indicadores, ya que no todos pueden ser aplicados en todos los enfoques (por el tipo de información primaria) ni tampoco pueden ser interpretados de igual modo. Por un lado, en el caso de las redes personales, mayoritariamente el ego se encuentra fuera de los análisis y se trabaja mediante la percepción del ego sobre las relaciones entre sus alteri. En el caso de la sociored, el ego sí que se incluye y la matriz es tanto del ego hacia los alteri como de los alteri hacia el ego, ya que todos forman parte del procedimiento de recogida de información. Por ello, el uso de indicadores sociocéntricos en redes egocéntricas debe realizarse con cautela. Algunos autores han profundizado en este aspecto, en concreto respecto a las medidas de centralidad de la red. Marsden (2002) clarifica que las medidas de centralidad son idénticas para redes egocéntricas y sociocéntricas. La única excepción son las medidas de cercanía, ya que no aporta información dado que todas las distancias geodésicas de ego hacia los otros nodos son 1 por definición. Respecto a la intermediación, Everett y Borgatti (2005) realizan un análisis más profundo sobre las posibles diferencias entre la intermediación de ego y la intermediación en la red, concluyendo que “ego betweenness is a good measure for betweenness on many real datasets.”

4.3.1.1 Perspectiva sociocéntrica

Esta perspectiva ha sido ampliamente utilizada, especialmente para el estudio de organizaciones y el poder de los individuos, la difusión de información -desde cotilleos hasta innovación- y, en general, la organización social. En este enfoque existen tres tipos de agrupaciones esenciales respecto a las posibilidades de análisis: a nivel de grupo, a nivel individual o a nivel de subgrupo. Es importante señalar que los análisis sociocéntricos variarán según la disposición de datos con relaciones direccionales o no direccionales y también según si la matriz es simétrica o asimétrica.

Primero, encontramos todos los indicadores relacionados con la estructura de la red social, una de las partes fundamentales del ARS (Esparcia, 2017) y a partir de la cual podemos observar el conjunto de la red mediante el análisis de la cohesión entre los nodos y de las propiedades de los grafos. Algunos de los indicadores más utilizados son la densidad, la distancia, la accesibilidad, la conectividad, la reciprocidad, la transitividad o la centralización (Wasserman y Faust, 2013; Hanneman, 2005).

Segundo, aparecen aquellos índices dedicados al análisis de la posición del actor en la red. En este sentido, se puede estudiar la influencia del individuo en la red y viceversa. Las medidas elementales para este caso son el grado, la cercanía, la intermediación y la centralidad de flujo. Estas medidas pueden ser estudiadas desde la perspectiva del actor o desde el grupo, siempre teniendo en cuenta si las relaciones son direccionales o no. Para profundizar en este aspecto, remitimos al lector a Freeman (1979), el cual fue el creador de las diferentes medidas de centralidad. La posición del actor también puede ser observada desde la equivalencia estructural, a partir del análisis posicional y de rol.

El tercer bloque de análisis trata sobre esto mismo, los subgrupos, el cual puede ser muy importante para comprender cómo se comportará la red en su conjunto (Hanneman, 2005). Esta tercera escala puede ser definida por el propio investigador o partir de las variables estructurales o de composición que se hayan analizado. También existen numerosos índices y tipos de análisis, como pueden ser el análisis de camarillas, conjunto Lambda o el análisis de facciones.

4.3.1.2 Perspectiva egocéntrica

El análisis de redes personales se centra en el estudio del individuo y su ambiente social inmediato (Perry et al., 2018), el cual estará formado por el propio ego, las personas que le rodean y las relaciones que tiene con ellas, resultando una comunidad personal única. Dentro de la perspectiva egocéntrica existe un factor muy importante a considerar antes de adentrarnos en sus posibilidades analíticas: la exclusión o inclusión de ego en el análisis. McCarty y Wutich (2005), concluyen que un gran número de medidas estructurales no cambian (densidad, grado, equivalencia estructural e intermediación). Por el contrario, la diferencia es significativa cuando se trabaja con los indicadores de cercanía, centralidad o el número de componentes. Por lo tanto, los autores concluyen que no existe una sola regla para este tema, sino que depende de nuestro objetivo de investigación:

“These conceptual and empirical issues can be summarized as follows. If we are interested in the impact of social networks on ego, then analyses should be limited to adjacency matrices that do not include ego. We should think of ego as a passive receiver of information and resources that are transmitted across the network. In this case closeness centrality, and any other measure that requires a connected graph, cannot be calculated. If we are interested in the impact ego has in brokering their

network, then we should include ego. We should think of ego as an active participant in information and resource exchange. Many of the structural measures will be functionally the same as the case where ego is excluded. If a tie is forced, components will be meaningless, and betweenness centrality will reduce to degree centrality. Finally, we may be interested in how ego impacts their network, but using a definition that allows for null ties. The empirical issues are the same as those for adjacency matrices without ego, that is, closeness centrality cannot be calculated.” McCarty y Wutich (2005, p.88)

Según Crossley et al. (2015), existen tres ventajas del análisis egocéntrico frente al sociocéntrico. Primero, permite realizar análisis de grandes redes. Segundo, es compatible con gran parte de las técnicas de análisis estadístico y de modelos. Tercero, nos permite conocer los patrones de intersección en círculos sociales, los cuales son fundamentales para entender el carácter de red de la vida social. Por ello, cuando estamos interesados en múltiples círculos, los cuales tienden a solaparse, es mejor el análisis egocéntrico ya que nos permite preguntar al ego por los diferentes círculos sociales y comprender cómo influencia estos círculos al ego.

Krackhardt (2014) presenta una investigación muy interesante respecto a la validez de la perspectiva egocéntrica para realizar deducciones precisas sobre las verdaderas características estructurales de la red. En ella, concluye que “(...) sometimes structural features can be predicted by estimates generated from egonets, but more often than not they are not good predictors. The problem is, of course, in the case of most research, we only have the ego-perceived egonet estimates. Thus, we cannot know how good our estimates are.” (Krackhardt, 2014: p. 292) Por lo tanto, debemos ser precavidos a la hora de afirmar ciertas conclusiones cuando solo nos basemos en la perspectiva egocéntrica.

Dentro de las medidas egocéntricas, tendremos algunas dedicadas a la caracterización tanto del ego como de los alteri, y otras que se dedican a explorar la estructura que forman las relaciones entre los alteri. A partir de la revisión de los principales manuales sobre análisis egocéntrico (Crossley et al., 2015; Perry et al, 2018; McCarty et al., 2019) y otros manuales sobre ARS (Hanneman, 2005; Borgatti, Everett y Johnson, 2013; Wasserman y Faust, 2013;), se ha elaborado un resumen de los análisis que pueden realizarse con la información egocéntrica.

a) Medidas de composición: se trata del enfoque atributivo, es decir, se utilizan las características tanto de los egos como de los alteri (los nodos).

- Indicadores: aquí podemos encontrar diferentes indicadores que muestran la homofilia y heterofilia de los alteri -similaridad- y su ego (tanto entre alteri, como entre alteri y ego), los cuales variarán según si disponemos de variables categóricas o continuas en los atributos. Algunos ejemplos son índice E-I, índice de variación cualitativa (IQV), índice de Blau, Yules Q
- Estadística descriptiva: de tendencia central (moda, mediana, media), desviación estándar, rango, rango intercuartil, frecuencia.

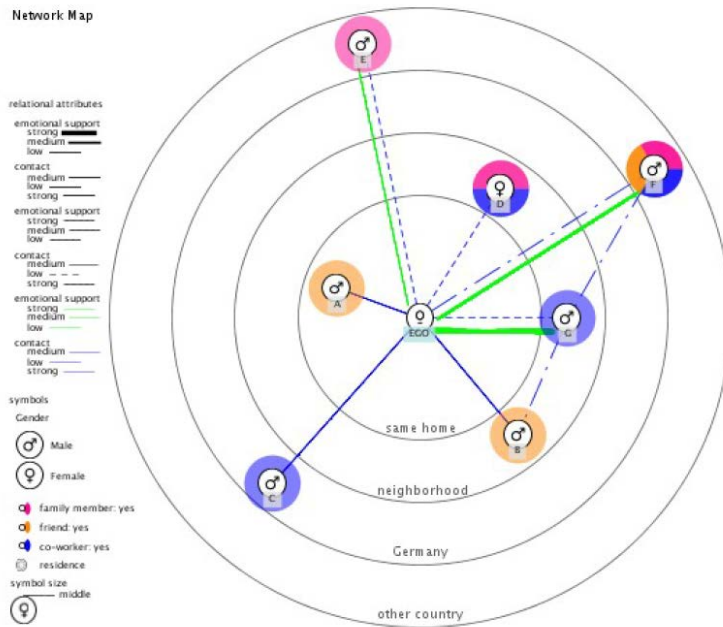
b) Medidas de estructura: son aquellas que analizan la parte relacional de la red, por lo que utilizan las relaciones del ego con los alteri y las relaciones entre los alteri.

- Medidas basadas en la teoría de grafos: tales como centralidad de grado, de cercanía o de intermediación, intermediación de ego, tamaño de la red, camarillas (*cliques* en inglés) y componentes, medidas sobre agujeros estructurales (Burt, 1992) y *brokerage* (Gould and Fernandez, 1989). Es en esta parte en la que existen más semejanzas teóricas en la interpretación de los indicadores con el enfoque sociocéntrico y, por tanto, con la que más cuidado debemos tener.
- Otras medidas: densidad, centralidad de alteri o la fuerza del vínculo
- Procedimientos estadísticos a partir de modelos estadísticos. Análisis bivariado.

Además de las medidas tradicionales, existen otras formas de obtener información de nuestros análisis. Se trata de la visualización de las redes, concepto muy interesante en egoredes, dada la cantidad de volumen de datos que se suele manejar en este tipo de enfoque. Tanto los sociogramas manuales como las figuras que pueden realizarse mediante el software VennMaker o Visone, son de gran utilidad para poder visualizar múltiples atributos a la vez. Por ejemplo, Vennmaker puede configurar sectores y círculos concéntricos (Figura 4.3). Por otro lado, como medida de comparación entre redes personales tanto a nivel individual como comunitario existe la técnica de *clustered graphs* (Figura 4.4). Mediante esta metodología se puede agrupar, agregar y visualizar colecciones de redes personales. Requiere de tiempo para asimilar lo que representan las diferentes características de esta visualización, pero son muy eficientes para representar

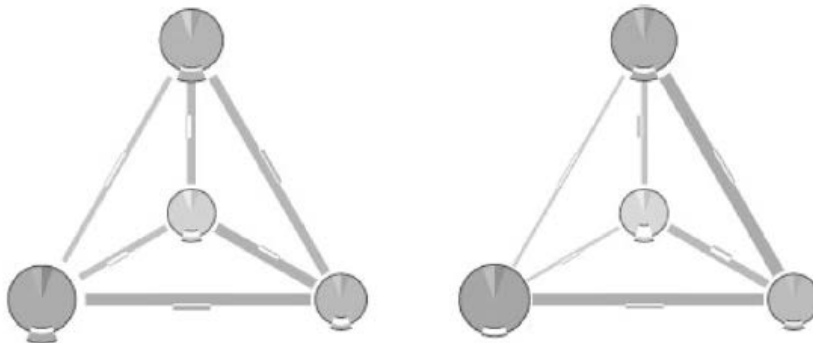
información compleja (Crossley et al., 2015) y encontrar patrones de redes. Se desarrolla mediante el software EgoNet2GraphML a partir de los datos introducidos en EgoNet.

Figura 4.3 Ejemplo de una red social dibujada con Vennmaker



Fuente: Kronenwett y Schönhuth, 2011

Figura 4.4 Visualización de la estructura de red promedio de los 25 encuestados y la variación entre ellos, en t1 (a la derecha) y t2 (a la izquierda)



Fuente: Lubbers et al., 2010.

4.3.2 *El ARS desde la perspectiva geográfica: dimensión espacial y redes*

Dentro del ARS, es posible calcular las distancias geodésicas entre nodos, es decir, saber cuántas personas tienen entre medias para poder conectarse. Pero, otro aspecto relevante es poder relacionar ese sistema de redes dentro de su territorio -desde una perspectiva espacial-, ya que éste se considera como una de las variables que afectan a la formación de las relaciones. De esta unión de las capacidades de la Geografía y las Redes Sociales se han realizado investigaciones en campos tan dispares como la geografía política, la sociología y la epidemiología. Hasta ahora, cada uno de ellos ha trabajado en su espacio, ya sea geográfico o de redes, pero con este planteamiento se consideran ambos contextos juntos, los cuales contribuyen simultáneamente a lograr nuevos conocimientos sobre los procesos humanos (Luo y MacEachren, 2014).

Realizando una revisión de las posibilidades de análisis en este campo, dentro del análisis geoespacial encontramos un tipo de metodología llamada análisis visual geo-social, enfocada a la integración de los métodos usados en Geografía, Ciencias Sociales y Análisis de Redes Sociales (Sloan y Quan-Haase, 2016).

Para lograr este objetivo se presentan diferentes aplicaciones. Por un lado, encontramos GeoSocial App (Luo et al. 2011), la cual admite espacios de redes, geográficos y atributos para permitir la exploración de redes espaciales-sociales entre ellos (Luo y MacEachren, 2014). Por otro lado, está el software SPaTo Visual Explorer, realizado por el grupo de investigación ROCS (Research on Complex Systems, Universidad de Northwestern) mediante el cual puedes visualizar los procesos dinámicos de las redes e inspeccionar cambios estructurales (www.spato.net). Otro software, en este caso vinculado a EgoNet, es el de Geo-Dispersion⁴ (Molina et. al. 2011), el cual calcula las distancias geográficas entre los alteri del ego y los alter-alter. Este programa nos devuelve el índice Ego-Alter + Alter-Alter, el índice Ego-Alter y el ranking de distancias. Además, se pueden realizar aproximaciones mediante análisis estadísticos (tablas cruzadas con SPSS, correlación de las variables de dispersión con los indicadores estructurales, histogramas) y visualización de grafos según procedencia (Molina et al. 2005).

⁴ Para esta investigación se ha intentado utilizar los indicadores del software, pero ya no es compatible con los actuales sistemas informáticos (Jose Luis Molina, comunicación personal, abril 2021)

4.4 Softwares para el ARS

Actualmente disponemos de algunas referencias a los softwares para el ARS en los principales manuales (Wasserman y Faust, 2013; McCarty et al, 2019; Crossley et al., 2015; Perry et al., 2018), aunque desde mi punto de vista no han sido suficientemente desarrollados en los manuales como para ejecutar algunos de los procesos. En general, estos softwares pueden realizar ciertas visualizaciones e indicadores principales pero cada uno está especializado en ciertos aspectos. Algunos están enfocados hacia la visualización (Venmaker, Visone), otros más hacia el análisis de indicadores como por ejemplo UCINET, o al manejo de grandes redes (Gephi, Pajek) y otros más hacia las redes egocéntricas (EgoNet, E-Net). Asimismo, se encuentran programas específicos para la recolección de los datos egocéntricos (Egonet, ver McCarty et al, 2019) y también para el análisis longitudinal (Siena). Señalamos también que programas estadísticos como SPSS y R pueden ser utilizados para ciertos análisis de redes. A la hora de explorar programas debemos tener en cuenta que la mayor parte de información que encontramos en los libros citados al inicio de este párrafo es acerca del manejo de UCINET, dado el amplio espectro con el que trabaja ese software.

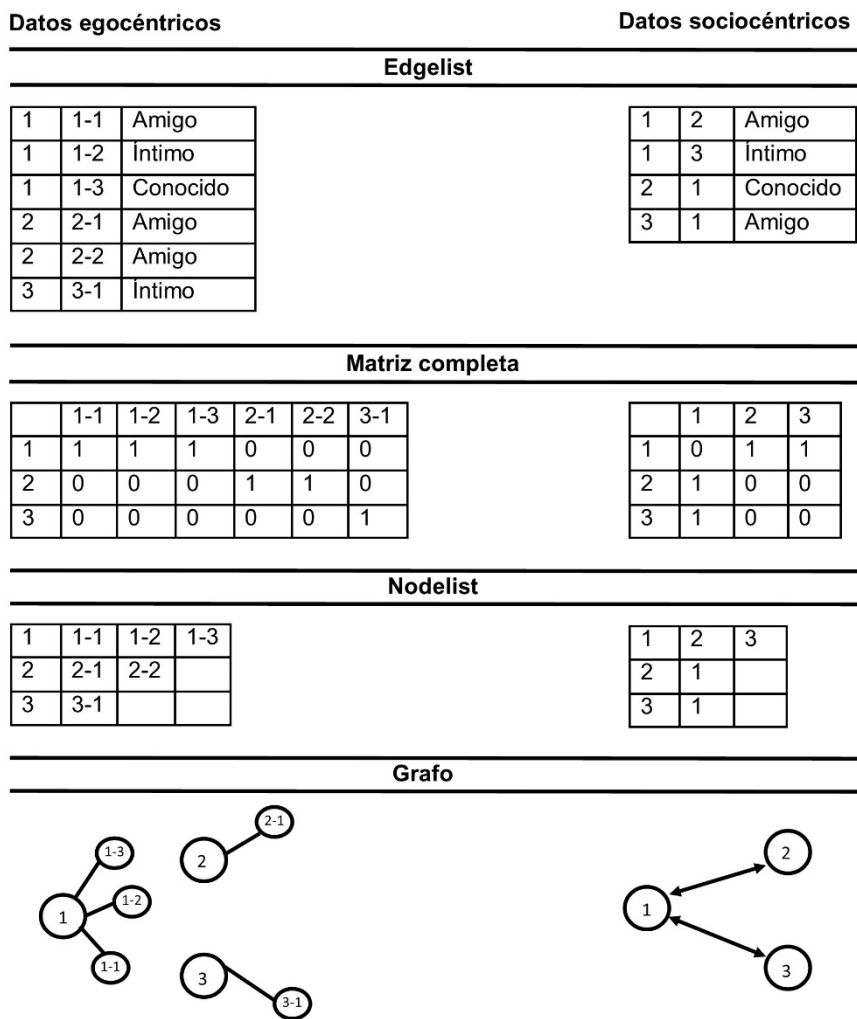
Por ello, ha sido necesaria una revisión de estos programas, especialmente respecto al tipo de archivo que puedas importar a cada uno de ellos. Por ejemplo, algunos solo aceptan la tabulación directa de los datos (EgoNet), mientras que otros admiten CSV y Excel, incluso también archivos generados por otros softwares. Además, no todos los programas aceptan el mismo tipo de formato de introducción. Con el fin de agilizar el trabajo de análisis de esta investigación, hemos resumido en la siguiente tabla el tipo de archivo que son capaces de admitir los softwares principales como archivo de entrada (Tabla 4.3) y también el tipo de formato en el que son requeridos los datos (Figura 4.5).

Tabla 4.3 Importación de datos en los principales softwares para el ARS

Softwares	Archivos comunes			Archivos softwares ARS							Formato de datos		
	.xsl	.csv	.txt	DL file UCINET	.vna (Netdraw)	Archivo EgoNet	Archivo Pajek	Archivo Siena	Archivo GraphML	Otros softwares	Matriz completa	Edgelist	Nodelist (adjency list)
UCINET	X	X	X						X		X	X	X
E-Net	X			X	X							X	X
EgoNet ⁵													
Gephi	X	X	X	X	X		X	X	X	X		X	
Visone		X	X			X	X	X	X		X	X	X
Pajek				X						X			
Vennmaker ⁵													

⁵ Softwares con posibilidad de recolección de datos. No permite importar datos.

Figura 4.5 Tipos de formato de importación de datos en softwares para ARS



Como vemos, existe una gran variedad de tipos de importación. Pero nos topamos ante el problema de introducir las relaciones entre los nodos: ¿matriz o lista enlazada? Por ejemplo, en E-Net deben ser introducidas mediante un formato basado en filas o *edgelist*. Mientras, UCINET (Borgatti, Everett y Freeman, 2002) admite la introducción en tres formatos diferentes (matriz completa, *edgelist*, *nodelist*). Por tanto, no solo buscaremos el software más adecuado a nuestros objetivos de investigación sino también aquellos que tengan formatos de importación similares, con el fin de reducir el exhausto trabajo de su manipulación previa.

4.5 Críticas al ARS

En los siguientes párrafos se plantean las principales críticas respecto al enfoque teórico-metodológico del ARS, y también comentaremos brevemente las limitaciones respecto a la metodología de la encuesta.

Uno de los aspectos que se señalan del ARS es que algunos investigadores lo muestran como la panacea dado que está de moda y que las visualizaciones de las redes son muy atractivas McCarty y Molina (2014). Desde los inicios, se ha criticado que carece de una comprensión teórica (Borgatti et al., 2009), pero hoy en día esto es falso, al menos en Ciencias Sociales (Borgatti, Brass y Halgin, 2014). Este tema ha llevado a que algunos investigadores han utilizado esta teoría como una simple herramienta metodológica, sin tener en cuenta los fundamentos teóricos sobre los que está desarrollado (Borgatti, Everett y Johnson, 2013). De hecho, en el estudio de Hwang (2008) sobre el uso del ARS, muchos investigadores señalan que lo consideran como un método estadístico a pesar de los avances de la teoría de Granovetter o Burt (Borgatti, Brass y Halgin, 2014).

Otra de las críticas al ARS que se ha hecho es que se centra en la estructura de las relaciones, excluyendo el contenido de los vínculos. Además, se le acusa de ser estática, al no tener en cuenta el dinamismo real de las redes. Siguiendo el hilo del contenido de las relaciones, también se critica que se enfoca demasiado en las consecuencias de las propiedades de la red y muy poco en los antecedentes y al contexto dentro del cual existen las redes (Borgatti, Brass y Halgin, 2014). Scott (2012) reúne también aquellos seis aspectos más criticados al ARS: “Isn’t it all frightfully new and exciting? Isn’t it all rather trivial? Isn’t it all unnecessary? Isn’t it just pretty pictures? Isn’t it simply too formal? Isn’t it very static?”. Como vemos, este enfoque metodológico no está exento de problemas, los cuales intentaremos mitigar en nuestro planteamiento metodológico.

Estas críticas se unen a las que tienen los métodos cuantitativos en Ciencias Sociales, destacando la problemática respecto a la abstracción, ya que deja de lado los contenidos de las relaciones. Además, no son útiles para explicar los mecanismos que generan esas relaciones ya que no aportan información sobre el contexto de la investigación (Stockmer, 2019). A pesar de los inconvenientes de la metodología cuantitativa, como aspecto positivo destacamos que es útil para la recogida y gestión de grandes volúmenes de datos (Crossley et al., 2015), ya que el enfoque cualitativo está centrado en muestras más pequeñas. Y, además, nos ayuda a determinar estadísticamente relaciones entre dos o más variables, ya que al ser datos cuantitativos se pueden aplicar muchas de las técnicas de análisis estadístico.

5. Metodología de la investigación

5.1 Marco teórico-metodológico propuesto

5.2. Elección de la muestra: los casos de estudio

5.3 Elección de la muestra: los actores

5.4 Técnicas de investigación para la recolección de datos

5.4.1 Aplicación de encuesta por territorios

5.4.2 La ética y la protección de datos en nuestra investigación

5.5. Procedimientos de análisis

5.5.1 Análisis de redes sociocéntricas

5.5.2 Análisis de redes egocentradas

5.6. Limitaciones de nuestro enfoque metodológico

5. Metodología de la investigación

En el siguiente capítulo se expone todo el proceso metodológico de la presente tesis. Primero, se expone el marco teórico-metodológico creado a partir de la revisión bibliográfica. Después, se plantean todos aquellos aspectos relativos a la recogida y tratamiento de la información, y su posterior análisis. Por último, concluiremos explicando aquellas limitaciones observadas en el presente trabajo.

5.1 Marco teórico-metodológico propuesto

En los capítulos anteriores hemos visto que existen numerosos vínculos entre la innovación social, el capital social y el análisis de redes sociales. Estos vínculos generan un entramado de relaciones que convierten nuestra propuesta en una investigación con una base sólida y plausible. Para poder entender todo este entramado, en la figura 5. 1, se presenta un mapa conceptual donde se exponen los componentes principales de cada teoría y del enfoque metodológico del ARS, junto con las relaciones que poseen entre sí.

Comencemos por explicar cómo debemos leer este mapa conceptual. Está dividido en tres columnas de conceptos, una para cada pieza fundamental de esta tesis. En el centro se sitúa la innovación social, ya que es nuestro marco de investigación. Por ello, desde la teoría del capital social y del enfoque metodológico del ARS emanan vínculos hacia los conceptos que forman la innovación social, lo que nos ayudará a comprenderla y a dotarla de una visión analítica. En esta columna central, referente a la innovación social, se ha señalado con colores cómo los distintos conceptos de la innovación social son estudiados en las preguntas de investigación (ver leyenda de la Figura 5. 1).

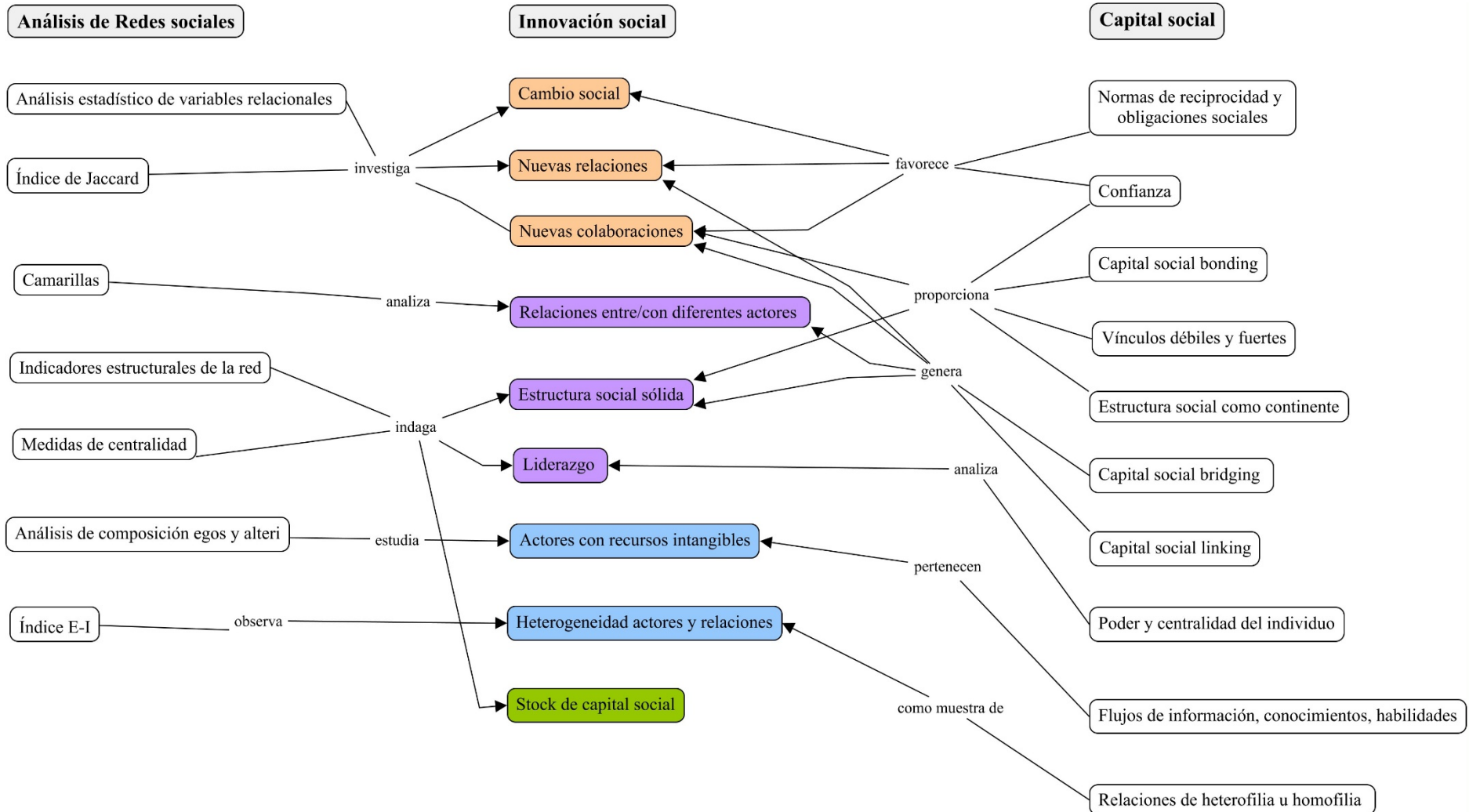
La innovación social genera un cambio social que provoca una transformación en la actitud, el carácter y la percepción del grupo de personas involucradas en estos procesos (Neumeier, 2012). Junto a este cambio, se producen nuevas relaciones con actores a diferentes niveles, tanto con otros territorios como con otros grupos sociales -capital social *bridging*- y con otros actores de una jerarquía social superior -capital social *linking*- que convierten la microestructura social de la innovación en un ente más sólido. Además, gracias a este hecho y a la confianza -capital social *bonding*- depositada entre los actores, a las normas de reciprocidad y las obligaciones sociales de cada participante, se suceden acciones colaborativas para cumplir con el objetivo de la iniciativa. Como vemos, los conceptos básicos del capital social se entrelazan con la descripción que se realiza de la innovación social. Estos cambios y nuevas relaciones pueden analizarse mediante el ARS

a través del índice de Jaccard -el cual mide los cambios en las relaciones en dos momentos temporales diferentes- y mediante análisis estadístico de las variables relacionales sobre la fuerza del vínculo, las cuales nos ayudarán a mostrar ese cambio social. Este bloque correspondería al primer objetivo de la investigación respecto a analizar los cambios de las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social.

Para que se produzcan estos cambios sociales y nuevas relaciones, debe haber un caldo de cultivo en el que exista una estructura social sólida, donde la comunidad local esté cohesionada -capital social *bonding*- y exista una articulación con otros colectivos -capital social *bonding* y *linking*- (Esparcia, Serrano, Escribano, 2016), el cual irá gestándose durante todo el proceso de evolución de la iniciativa. Dentro de esta estructura sólida, deben concurrir diferentes elementos como la coexistencia de vínculos débiles y fuertes entre actores de diferente tipo, que proporcionen una apertura a la comunidad (Granovetter, 2000). En la estructura social innovadora, deberá existir un liderazgo compartido por todos los grupos sociales que estén representados, con el fin de asegurar que no se produzcan bloqueos en el flujo de información y recursos ni tampoco nepotismo. Este liderazgo es una pieza fundamental en el capital social, ya que el poder y la centralidad del individuo marca la estructura social. Gracias a las medidas de centralidad y otros indicadores estructurales que analizan la red y la posición de los actores en ella, podemos observar si realmente existe ese liderazgo compartido o hay cierto grado de nepotismo. Este bloque respondería al segundo objetivo de investigación: determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en la innovación social. Pero, además, esta serie de conceptos y medidas serán aplicadas tanto a nivel de la red de actores que integran los grupos de trabajo de las iniciativas, como de las redes personales de cada uno de ellos. Recordemos que la influencia de las experiencias individuales vividas de cada actor puede afectar en las decisiones que afectan a la iniciativa y será clave en el estudio de las redes personales. Por tanto, estos conceptos a nivel de egored, junto con la importancia que otorga la innovación social al individuo -el valor del recurso humano- y los flujos de información, conocimientos y habilidades que porta desde el capital social, formarán el objetivo de investigación número tres. Para poder averiguar si estas redes personales influyen en la innovación social, será necesario analizar la estructura de las redes personales.

Por último, para entender el proceso de la innovación social, también es fundamental observar el entorno territorial en el que se sucede, ya que cada territorio experimenta diferentes niveles de desarrollo y es factible que lo que en un contexto se considere innovador, en otros no lo sea. Además, es clave la presencia de redes en diferentes niveles con el fin de obtener mayor heterogeneidad y así acceder a un mayor número de recursos. Este entorno territorial puede ser observado desde las propias redes personales de los participantes en la IS. La variedad en la localización de sus contactos nos dirá cuán accesible es el territorio (tanto física como virtualmente) y hasta qué punto llega su red de influencia. Todo esto corresponderá a último objetivo de la tesis.

Figura 5.1 Mapa conceptual del marco teórico-metodológico de la investigación



- O1: Analizar los cambios en las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social.
- O2 y O3: Determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en iniciativas socialmente innovadoras.
- O3: Comprender los patrones referentes a las redes personales de los actores involucrados en innovación social y su
- O4: Deducir si las redes personales de los participantes involucrados en iniciativas socialmente innovadoras tienen un mayor nivel de stock de los diferentes tipos de capital social

Después de revisar cómo se funden estos tres grandes campos de investigación, exponemos qué metodología se ha planteado para responder a cada uno de los objetivos. Aunque de una manera aproximada estas relaciones entre la teoría y la metodología del ARS pueden ser visibles mediante el mapa conceptual, es esencial plasmar qué tipo de análisis se corresponden con cada uno de los objetivos planteados (Tabla 5. 1). Dentro de este capítulo encontrarán de una manera más detallada la caracterización de los análisis ahora nombrados.

Tabla 5.1 Organización metodológica de acuerdo con los objetivos planteados

Objetivos	Tipología de análisis
O1. Analizar los cambios de las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social.	Análisis estadístico: frecuencias, tablas cruzadas Índice de Jaccard
O2. Determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en la innovación social.	Indicadores estructurales principales: densidad, distancia, centralización de grupo, centralización de cercanía de grupo, centralización de intermediación de grupo
O3. Comprender los patrones referentes a las redes personales de los actores involucrados en innovación social y su relación con la innovación social.	Análisis estadístico: frecuencias, tablas cruzadas, V de Cramer. Índice E-I Indicadores estructurales: centralización de grado de grupo, centralización de cercanía de grupo, centralización de intermediación de grupo Visualización geográfica de las redes
O4. Deducir si las redes personales de los participantes involucrados en iniciativas socialmente innovadoras tienen un mayor nivel de stock de los diferentes tipos de capital social.	Indicadores estructurales: tamaño, densidad, camarillas, centralización de grado de grupo, centralización de cercanía de grupo, centralización de intermediación de grupo

Antes de narrar el procedimiento de investigación, aclararemos que esta tesis doctoral se ha elaborado de un modo paralelo a otra tesis doctoral del mismo grupo de

investigación. Esta otra tesis ha sido desarrollada por Néstor Vercher Savall y se defendió el 8 de marzo de 2021 con el título: “Innovación social y desarrollo territorial. Estudio de casos en áreas rurales de España y Escocia”. En esta tesis, Vercher (2021) diseña un marco analítico que le permite identificar los principales elementos que intervienen en la innovación social. Así, mi compañero se enfoca en el estudio de los procesos de la innovación social mientras que, en nuestro caso, estudiaremos las relaciones sociales dentro de estos procesos. A pesar de que nuestras temáticas de análisis son diferentes, el trabajo de campo se ha realizado conjuntamente y, por tanto, el intercambio de información ha sido fluido. Su ayuda ha sido de vital importancia para entender la evolución de cada iniciativa, añadiendo ese enfoque cualitativo necesario en el análisis de redes sociales y viceversa.

5.2. Elección de la muestra: los casos de estudio

Habitualmente, en los ejemplos analizados durante la revisión bibliográfica, el estudio de casos de innovación social se realiza de una manera selectiva, es decir, se seleccionan aquellos proyectos ya maduros en los que la innovación social ha tenido un desarrollo positivo en la mayor parte de sus aspectos. En nuestro caso, entendemos que para poder comprender realmente los procesos de innovación social vinculados al desarrollo local es necesario plantear un enfoque territorial. De este modo, tendremos una fotografía de las diferentes iniciativas en el territorio, para estudiarlas no solo de modo individual sino también de modo colectivo y bajo un mismo contexto socioeconómico, sin distinguir por el grado de desarrollo de la iniciativa.

La metodología tanto para la obtención de un primer listado de proyectos innovadores tanto como la recogida de datos primarios ha sido ligeramente diferente en cada uno de los territorios debido al contexto de la situación en cada uno de ellos. A continuación, vamos a detallar cada una de las etapas que se han realizado.

En una **primera fase**, a partir de una serie de reuniones con los técnicos de los grupos de acción local (GAL) -los cuales propusieron un listado inicial- y una labor de búsqueda preliminar por parte de los investigadores, se fue construyendo un listado de iniciativas. Para el caso de Catalunya Central, al no poder disponer de la ayuda del GAL, fue el director de tesis quién me sugirió ciertas iniciativas -dado su amplia experiencia en esta región-, a las cuales sumé otras más, hasta elaborar un listado más completo del territorio. De estos listados ya trabajados, se seleccionaron aquellas iniciativas que cumplían con

diferentes características de la innovación social: grupo de actores, con diferentes colectivos involucrados actuando de forma colaborativa y que persiguen alguna necesidad del territorio, siendo la primera vez que colaboran entre sí y llevando a cabo prácticas diferentes de las anteriores (pueden ver un ejemplo del *checklist* utilizado en la tabla 6.7).

En Ibiza y Formentera realizamos una **fase intermedia**. En este caso, el GAL estaba muy interesado en la investigación y pudimos realizar diferentes sesiones de trabajo con actores clave de las islas. Así, una vez que teníamos realizado un primer filtrado de proyectos y sus actores asociados, pudimos iniciar la primera sesión con un taller de formación sobre innovación social. Durante esta sesión, se hizo una primera parte teórica en la que expusimos los conceptos clave de innovación social y redes sociales (Figura 5. 2). También se expusieron diferentes ejemplos de innovación social a escala internacional.

Figura 5.2 Presentación de las ideas teóricas en la jornada del 17/10/2017

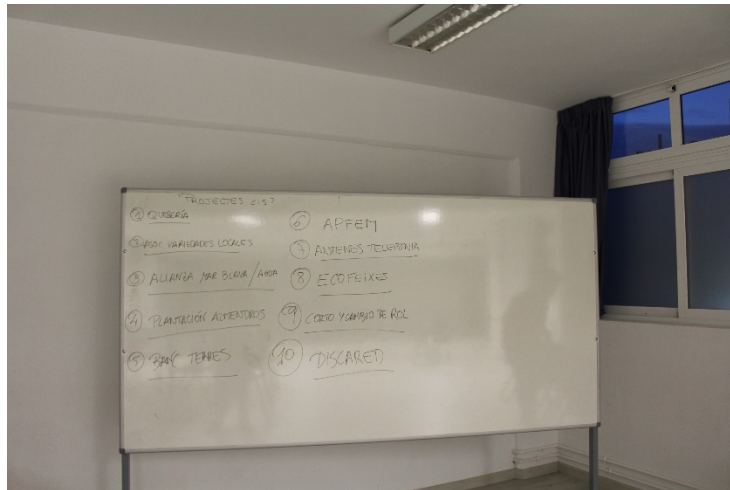


En la segunda parte de la sesión se hizo una puesta en común de las iniciativas más destacadas de las islas, mediante una reflexión sobre los proyectos que los propios actores creyeran que podrían encajar en el concepto (Figura 5. 3). Además, de cada proyecto propuesto crearon una pequeña red de entidades y actores que participaban en estas iniciativas. De este modo, obtuvimos la validación por parte de actores relevantes de aquellas iniciativas a estudiar (Figura 5. 4) y, además, generamos una confianza indispensable para desarrollar posteriormente el trabajo de campo. Esta sesión fue evaluada por una encuesta a los asistentes, en la cual señalaron que, a pesar de que la parte teórica se hizo muy larga, les fue de gran utilidad para comprender cómo funciona el concepto y cómo se ejemplificaba.

Figura 5.3 Reflexión individual sobre los posibles proyectos potenciales en la jornada del 17/10/2017



Figura 5.4 Iniciativas propuestas por los asistentes en la en la jornada del 17/10/2017



La **segunda fase** de nuestra investigación se trata de la realización de estancias prolongadas en los territorios para recoger toda la información necesaria. En ellas, se ha realizado tres tipos de técnicas. La primera que se realizó fue una entrevista personal para recoger información acerca del origen del proyecto, los detalles de su implementación, los resultados y preguntas de conclusión y valoración crítica (Vercher, Esparcia, Gallego, 2018). Son realizadas a actores internos y externos a las iniciativas. Estas entrevistas corresponden a la investigación realizada por mi compañero, aunque, como fase previa a la realización del cuestionario de redes sociales, yo también asistía a la mayor parte de las entrevistas de modo que pudiera ir modelando la lista de actores relevantes de cada iniciativa y adquiriendo conocimientos sobre cada una de ellas. Es necesario matizar que,

para el área de Catalunya Central, esta primera entrevista se introdujo -reduciendo el volumen de preguntas- en el cuestionario de redes sociales, ya que este territorio no ha sido compartido con mi compañero. La segunda técnica realizada ha sido un cuestionario de redes sociales a partir del listado de actores que se ha corroborado mediante las entrevistas personales cualitativas. De este cuestionario de redes sociales se realiza la presente investigación. La tercera técnica de recogida de información ha sido la observación participante. Esta técnica ayuda a perfilar mejor el escenario social en el que se desarrollan los proyectos, mediante nuestra presencia y participación en el mismo. Con ella se recogen nuevos datos sobre el desempeño de las organizaciones en el día a día, las interacciones entre actores del territorio en un ambiente no formal, etc. (Vercher, Esparcia, Gallego, 2018).

5.3 Elección de la muestra: los actores

Una vez seleccionados los casos de estudio, la elección de la muestra de actores se redujo a aquellas personas participantes en las iniciativas seleccionadas, cuyos nombres fueron facilitados por los informantes clave -GAL en Sevilla, Ibiza y Formentera, búsqueda en internet en Cataluña-. Después, se modificó ese primer listado a partir de la información que íbamos obteniendo de las entrevistas cualitativas y del conocimiento que adquiriríamos sobre cada iniciativa. Obtener un listado cerrado es fundamental en el ARS ya que los resultados aumentan su fiabilidad cuando se trabaja con redes completas (Molina, 2001).

Además de a los actores participantes, en dos ocasiones se han realizado entrevistas fuera de este círculo. En una iniciativa de un área (Manzanilla Olive, Sevilla) se realizó una serie de entrevistas aleatorias a agricultores que pertenecían a cada una de las cooperativas entrevistadas. Estos agricultores seleccionados fueron señalados por los presidentes de las cooperativas como innovadores dentro del mundo tradicional agrario ante el que nos encontramos. Además, en la iniciativa de Catalunya Central también se realizó la entrevista a dos actores, los cuales fueron señalados por los componentes de la iniciativa como precursores, solo que debido a la distancia actualmente no se encuentran dentro de la iniciativa de Biolord.

De este proceso, obtuvimos un total de 125 entrevistas potenciales, de las cuales se pudieron realizar 107. Por lo tanto, obtenemos un porcentaje de participación bastante elevado, llegando al 86% de la muestra (Tabla 5. 2). Como podemos observar en la tabla,

no existe una restricción en el número de actores internos entrevistados ya que cada iniciativa -debido a su propia caracterización- tiene una red diferente.

Tabla 5.2 Número de encuestas de redes sociales por áreas de estudio e iniciativas.

	Potenciales	Realizadas	% realizadas	Añadidas	Total
<i>Illes Pitiüses</i>					
Ecofeixes	12	10	83%	3	13
Alianza Mar Blava	19	15	79%	3	18
Discared	7	7	100%		7
Censo de tierras	8	7	88%		7
Veïns de Rafal Trobat	7	6	86%		6
<i>Subtotal</i>	53	45		6	51
<i>Serranía SW Sevillana</i>					
Mesa de turismo	14	12	86%		12
Cultivos alternativos	12	10	83%	5	15
Manzanilla Olive	12	12	100%	9	21
<i>Subtotal</i>	38	34		14	48
<i>Catalunya Central</i>					
Biolord Cooperativa	23	17	74%	2	19
<i>Total</i>		96		22	118

5.4 Técnicas de investigación para la recolección de datos

La información primaria ha sido obtenida de cinco fuentes principales (Tabla 5. 3). La herramienta principal para esta investigación ha sido la encuesta de redes sociales, complementada con la información de la entrevista cualitativa que realizó mi compañero Néstor Vercher Savall. En una primera etapa de la investigación, las entrevistas cualitativas con los informantes clave nos dieron una visión general de los territorios y con los cuales tuvimos las primeras tomas de contacto con las iniciativas. Además, en el caso de Ibiza y Formentera realizamos dos grupos focales y en los tres territorios participamos en diferentes actividades organizadas por la iniciativa para realizar una observación indirecta. Además, la revisión documental ha sido básica para poder comprender la evolución de las diferentes iniciativas. En el anexo pueden consultar la encuesta de redes sociales.

Tabla 5.3 Técnicas de recolección de datos utilizadas en esta investigación

Técnica de recolección de datos	Instrumento	Serranía Suroeste Sevillana	Ibiza y Formentera	Cataluña Central
Encuesta	Cuestionario parte sociocéntrica		X	X
	Cuestionario parte redes personales	X	X	X
	Cuestionario parte eventos	X	X	X
	Protocolo de actuación en caso de que el entrevistado no disponga de tiempos suficiente	X	X	X
	Material de apoyo para entrevistado durante la entrevista:			
	Imagen de una red personal tipo	X	X	X
	Tabla de apoyo con la visibilización de las respuestas cerradas y de las cualidades de los alter			X ⁶
	Documento explicativo de la investigación (antes de la encuesta)	X	X	X
	Evaluación de la encuesta/entrevista	X	X	X
Entrevista	Guion de la entrevista	X ⁷	X	X
Grupo focal	Dinámicas de trabajo en grupo		X	
Observación	Asistencia a actividades organizadas por las iniciativas o dónde participaban	X	X	X
	Entrevista con miembros del GAL	X	X	
	Revisión documental	X	X	X

La técnica principal en la presente investigación es la encuesta. Dentro de todo el abanico posible de formas de entrevistas (Tabla 5. 4), nos decantamos por la encuesta cara a cara y en papel. A pesar de los grandes inconvenientes que genera este tipo de formato a la hora de gestionar la información recogida, se prefirió otorgar más importancia a la transmisión de confianza hacia el entrevistado. Además, dado que no se disponía de un espacio fijo para la realización de entrevistas, el uso del ordenador se veía muy restringido y su utilización podría reducir la confianza y la cercanía del entrevistador con el entrevistado.

⁶ Al inicio de la investigación, se barajó la posibilidad de incluir este guion en cada territorio, pero se decidió no utilizarlo para darle libertad al entrevistado. Después de una revisión del funcionamiento del trabajo de campo en las dos primeras zonas, se llegó a la conclusión de que era necesario incluir un guion previo para facilitar el desarrollo de las entrevistas.

⁷ Las entrevistas cualitativas de las zonas de Serranía Suroeste Sevillana e Ibiza y Formentera han sido recogidas por parte de otro miembro del grupo de investigación como información primaria de su tesis doctoral, pero la información en bruto se ha podido utilizar para su consulta.

Tabla 5.4 Características de los diferentes tipos de entrevistas

Type of data collection	Issues of sensitivity	Interviewer response effects	Data handling errors	Cost of administering	Ability to establish rapport	Ability to maximize elicitation
Face-to-face	High	High	Moderate	High	High	High
Self-administered	Low	Low	Moderate	Moderate	Low	Low
Mail-out	Low	Low	Moderate	Low	Low	Low
Electronic	Low	Low	Low	Low	Low	Low
Phone	Moderate	Moderate	Moderate	Moderate	Moderate	Moderate
Group setting	High	Moderate	Moderate	High	Moderate	Moderate

Fuente: Borgatti, Everett y Johnson, 2013; p. 55.

5.4.1 Aplicación de encuesta por territorios

Para poder entender las características metodológicas de esta investigación, se debe tener en cuenta la calendarización del trabajo de campo (Tabla 5. 5). Gracias a los pequeños espacios temporales entre territorios, se han podido introducir mejoras en las técnicas de recolección de datos, las cuales resumimos en la tabla 5. 6. A lo largo de los siguientes párrafos se encuentra explicado cada una de las modificaciones que se realizaron.

Tabla 5.5 Calendarización del trabajo de campo

	Periodo de realización
Serranía Suroeste Sevillana	Julio – Septiembre 2017
Ibiza y Formentera	Octubre – Noviembre 2017
Catalunya Central	Octubre – Noviembre 2018

En el caso de Serranía Suroeste Sevillana se realizaron en la misma sesión, con una duración semejante tanto para la entrevista cualitativa como para la cuantitativa, de aproximadamente 40 min. (para las dos). Después de revisar los datos recogidos, nos planteamos que era necesario ampliar la duración de ambas entrevistas. Por eso, para el territorio de Ibiza y Formentera, cada entrevista se realizó en sesiones diferentes, de una hora de duración cada una. Por último, para Catalunya Central, dado que no se disponían de los mismos medios humanos, se redujo al mínimo necesario la parte de la entrevista cualitativa (no más de 15 min.), dejando unos 45 min. para la parte de ARS.

Tabla 5.6 Resumen de la variabilidad de la metodología por territorios de estudio

	Serranía Sevillana	SW	Illes Pitiüses	Catalunya Central
Límite de la red personal	De 5 a 10 alteri		De 25 a 30 alteri	
Generador de nombres	Personas que les hayan otorgado ayuda o similar a la innovación en la que participa o en la iniciativa personal que desarrolla.		Todas aquellas personas que formen parte de su red, con las que hayan tenido contacto al menos en los últimos dos años.	
Uso de plantilla para entrevistados ⁸	Se utiliza para guiar la entrevista.		No se utiliza para evitar respuestas sin razonamiento.	Se utiliza para tratar de reducir los tiempos de realización.
Tipo de respuesta en el apoyo del alteri	Cerrada.		Abierta.	Cerrada.
Evaluación de la red sociocéntrica	No se planteó la posibilidad de realizarlo.		Se realiza para cada iniciativa y se evalúan también otros actores de las iniciativas estudiadas.	Se realiza para la iniciativa, pero al no conocer otras en el territorio no se amplía.
Duración y formato de la encuesta	La entrevista cualitativa y cuantitativa se realizan en una misma sesión, por lo que la parte de redes dura aprox. 20-25 min.		Las entrevistas se realizan por separado y la parte de redes dura aproximadamente 50-60min.	Se realiza una única entrevista y únicamente se añade una parte cualitativa (10 min.) a la parte de redes. Dura aproximadamente 1h.

5.4.1.1 Cuestionario: parte sociocéntrica

Comencemos por la descripción de la parte sociocéntrica. Esta parte se ha adaptado a cada iniciativa. En ella, podemos encontrar un listado de todas las personas internas y externas a la iniciativa de estudio a la que pertenece el entrevistado y, además, los *stakeholders* que lideran el resto de las iniciativas estudiadas del territorio. Por tanto, en este caso el listado de personas es un listado cerrado y trabajado previamente, tal y como hemos comentado en apartados anteriores.

Esta parte del cuestionario se ha presentado de la siguiente manera (Tabla 5. 9). Se pregunta por si se conocieron en el proyecto o ya se conocían de antes (letra P en la Tabla 5. 9) y cuántos años hace de eso, ya que se han podido ir incorporando a lo largo de la gestación de la iniciativa. Tanto la intensidad de la relación (cuánta confianza tienen con

⁸ Llama la atención que en la Serranía Suroeste Sevillana se produjo una cierta homogeneización de las respuestas, ya que los entrevistados contestaban rápidamente y sin pensar. Por ello, optamos por cambiar la metodología en Ibiza y Formentera. Realmente, creemos que el problema no fue que el entrevistado tuviera un guion sino la falta de implicación por su parte y también el cansancio acumulado al haber realizado la parte cualitativa antes que la de redes.

esa persona) como la frecuencia del contacto, se evalúan para antes de la participación en la iniciativa y después del inicio de su participación en la iniciativa.

Tabla 5.7 Ejemplo del cuestionario sociocéntrico

Actor	Observaciones actor	P	Antigüedad				Confianza					Frecuencia de contactos				
			<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre Apellido 1	Municipio / actividad profesional, etc	P	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre Apellido 2	Municipio / actividad profesional, etc	P	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A

Dado que el territorio de Serranía Suroeste Sevillana se llevó a cabo al principio de la investigación, no se planteó la posibilidad de realizar un análisis sociocéntrico. Fue realizando la evaluación de la primera etapa del trabajo de campo cuando se pensó en la posibilidad que daría este tipo de análisis para evaluar los cambios sociales en la innovación social.

5.4.1.2 Cuestionario: parte egocéntrica

La parte de la encuesta que corresponde al análisis de redes personales se distribuye en cuatro partes principales, las cuales se encuentran desglosadas en la tabla 5.7 pero que se resumen en lo siguiente: las variables atributivas que describen a ego; el generador de nombres, el cual nos proporciona el listado de personas con las que se relaciona el actor; las variables atributivas que describen a los alteri y que describen la relación que mantiene el ego con los alteri; las relaciones que se establecen entre los alteri a partir de la percepción del ego.

Variables atributivas de ego.

Durante la encuesta no se dedica un tiempo a esta parte ya que tenemos los datos de las entrevistas cualitativas. Lo que hacemos es anotar estos datos previamente en la entrevista y ya proceder a confirmarlos y/o completarlos, en el caso de que falte algún dato.

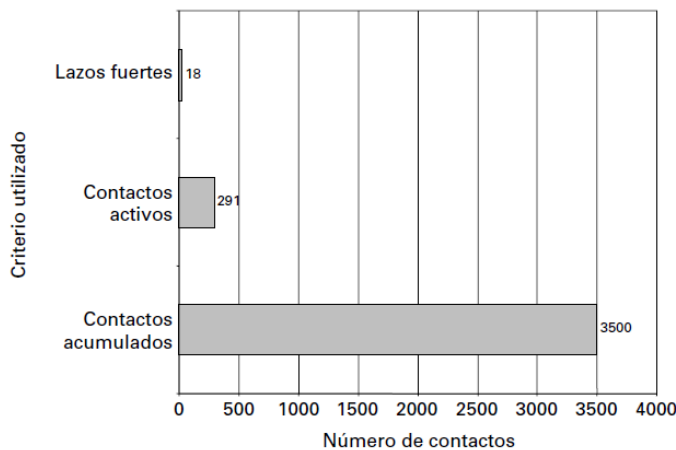
Generador de nombres.

Antes de desarrollar la encuesta, lo primero que nos planteamos es qué nos interesa obtener a partir de ella, tal y como hemos descrito en el apartado de objetivos. Para su

consecución necesitamos obtener información acerca de las redes personales de las personas involucradas en proyectos de innovación social. Por lo tanto, el abanico de tipo de personas que buscamos puede ser muy amplio.

¿Debe ponerse límite a la red? ¿Existe un límite estándar? ¿Debe incluirse tanto un mínimo de alteri como un máximo? La bibliografía nos demuestra que, ante un estudio comparativo, es necesario tener redes de tamaños similares, con el fin de no generar alteraciones en los análisis. En cuanto al mínimo y máximo de las redes personales la cuestión se vuelve más extensa. Según algunos estudios (Molina, 2005; Bidart y Charbonneau, 2011) las redes pueden variar de 18 a 40 alteri, teniendo en cuenta el tipo de vínculo que estudiemos (Figura 5. 5) y siempre que queramos recoger una red suficientemente representativa.

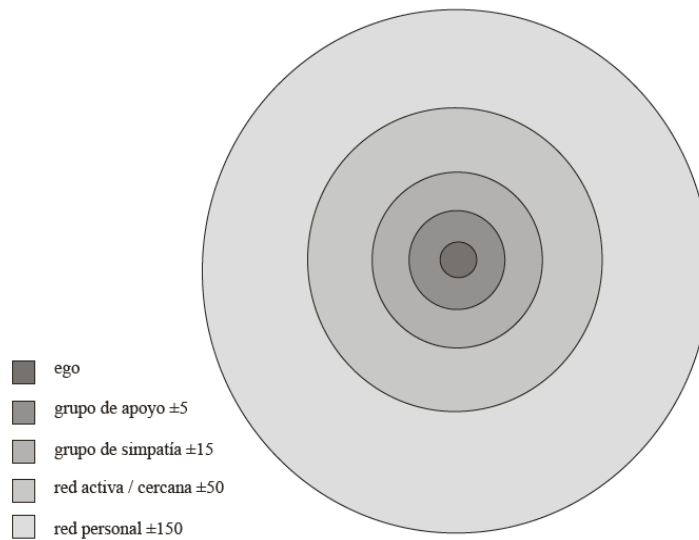
Figura 5.5 Estimaciones aproximadas de las redes personales según los criterios utilizados



Fuente: Molina, J.L. (2005)

Lubbers y Molina (2013) realizan una síntesis del trabajo de Robin Dunbar (Figura 5. 6), el cual determina que la red activa de una persona ronda entre los 45-50 personas. Esta red activa se define como el número de relaciones que el individuo focal mantiene con personas con las que considera tener relaciones personales, para las que se esfuerza en mantener el contacto y con los que ha tenido contacto por lo menos alguna vez en los últimos dos años. Por supuesto, en esta investigación estamos dejando de lado el tamaño de la red global de una persona -todos los contactos acumulados-, ya que esta se ha estimado entre 300 y unos pocos miles (McCarty et al., 2019).

Figura 5.6 Los niveles jerárquicos de proximidad emocional en la red personal y número estimado de personas en cada nivel, según Dunbar (Dunbar y Spoor, 1995; Zhou, Sornette, Hill y Dunbar, 2005)



Fuente: Lubbers y Molina (2013).

Como vemos, el abanico de límites es muy amplio según el objetivo. Respecto a dejar cerrado o abierto el límite de la red, hay autores que argumentan el riesgo de métodos cerrados ya que pueden “inflar” la red ante restricciones fijas si son muchos o crear camarillas si son pocos (Merluzzi y Burt, 2013). En cambio, si nos pasamos en el número de alteri seleccionados podemos causar cansancio en el entrevistado. Como vemos, tanto determinar un límite como dejarlo abierto supone riesgos para la investigación.

Según nuestros objetivos, necesitamos conocer aquellos lazos débiles y fuertes que sirven o pueden servir de apoyo para la iniciativa socialmente innovadora en la que participa el entrevistado. Por ello, cerrar el número de alteri a un número concreto puede ser arriesgado ya que podríamos no obtener una muestra de esos dos tipos de lazos. Obviamente, al ser un estudio comparativo, necesitamos tener un mínimo de homogeneidad entre las redes personales de los entrevistados.

En resumen, necesitamos limitar la red, pero con un límite dentro del cual se pueda captar los diferentes tipos de relaciones mediante un solo generador de nombres. Además, estos aspectos también van ligados a la duración de la entrevista, por lo que se han de plantear de la manera más eficiente para no cansar demasiado al entrevistado. En los siguientes párrafos, se ha expuesto cómo se ha aplicado el generador de nombres y el límite de la red a cada uno de los territorios.

En el primer territorio se propuso un generador de nombres basado en aquellas personas que fueran de ayuda en su iniciativa o que pudieran serlo, estableciendo un límite de entre 5 y 15 alteri. El resultado fue, como pueden ver en la tabla 5.10, unas redes muy pequeñas. Este hecho se debió a diferentes factores. Por un lado, a pesar de que las iniciativas fueron seleccionadas como innovadoras en el ese territorio, no iban más allá de acciones individuales con ciertos rasgos de innovación. Por otro lado, la realización de la parte cualitativa y cuantitativa en una sola reunión hacía que el entrevistado ya estuviera cansado antes de llegar a la parte de redes y, por tanto, no era capaz de responder tan fiablemente a la entrevista. Estos resultados nos hicieron plantearnos si realmente era útil el generador de nombres que habíamos utilizado. Además, decidimos no utilizar la información recogida dadas las diferentes características entre un territorio y otro.

Existen ciertas críticas respecto a la utilización de un solo generador de nombres, ya que los generadores múltiples permiten especificar relaciones muy concretas y aumentar la fiabilidad de los datos (Requena, 1999). Pero también existen otros inconvenientes como la fatiga del entrevistado y la dificultad para el entrevistador de coordinar los nombres de los diferentes generadores. Por tanto, aunque solo hayamos diseñado un generador, pensamos que con un criterio claro puede ser la opción más acertada (Requena, 1999). Además, McCarty (2002) y Verd et al. (2014) defienden que preguntar por 30 alteri es el número óptimo, siempre que el generador de nombres devuelva una lista libre de los alteri. Por ello, en los territorios de Ibiza y Formentera y Cataluña, de cara a poder recoger una red personal más amplia, enfocamos el generador de nombres hacia toda la red personal y limitamos a un mínimo de 20 y un máximo de 30 alteri:

“Por favor, piense en personas que usted conozca por su nombre y que ellos le reconozcan. Puede ser cualquier persona, tanto gente que le sea próxima como personas no tan cercanas pero que acostumbra a ver. Puede ayudarle pensar en los sitios dónde ha vivido y en los diferentes grupos de personas que tiene a su alrededor, como los siguientes: periodo formativo, familia, vecindario, asociaciones, grupo LEADER, trabajo actual y antiguos trabajos, actividades de ocio.”

Este enfoque de pedir a los encuestados que enumeren un número relativamente grande de alteri, probablemente ayude a eliminar algún sesgo (McCarty et al., 2019). Además, evitamos el riesgo de restringir la red y junto con la cuestión acerca de qué le aporta cada persona ya podemos distinguir a aquellos alteri que le han sido de ayuda o que podrían

serle. Tras esta variación en la metodología de la encuesta, finalmente el tamaño de las redes ha sido el siguiente:

Tabla 5.8 Tamaño de las redes personales por territorios.

Alteri por ego	Serranía SW Sevillana	Illes Pitiüses	Catalunya Central
De 5 a 10	32	0	0
De 11 a 15	11	4	0
De 16 a 20	2	6	0
De 21 a 25	1	11	4
De 26 a 30	0	13	13
De 31 a 35	0	11	2
<i>Total entrevistas</i>	48	51	19
Mediana egored	8	26	27

Otro aspecto importante en el generador de nombres ha sido el apoyo visual y la explicación que se les realizaba a cada entrevistado antes de empezar. Es importante comprender que nuestra memoria está estructurada y organizada para poder obtener información más rápida. Por lo que, al principio del listado, el entrevistado puede tener ciertas personas en su memoria, pero es probable que la estructura vaya cambiando conforme el nombramiento de un alter le recuerde a otro y así sucesivamente (McCarty et al., 2019). Por ello, para la extracción de la información a partir de un listado abierto se propone al inicio de la entrevista un ejemplo de la red personal (anexo) y se explica que, para organizar mejor esa información, puede ir nombrando personas a partir de sus círculos sociales. De este modo, aunque a veces tengan el recuerdo de otra persona al nombrar a alguien de ese círculo, se anota aparte, pero se continúa con el círculo inicial.

En la elaboración de las preguntas sobre los alteri se ha tenido en cuenta que el número de características que normalmente una persona puede decir de otra suele ser pequeño (McCarty et al, 2019). Aspectos como el sexo suele ser fácil, pero la edad ya suele ser más difícil, especialmente si preguntamos por la edad concreta. Igualmente ocurre con la afinidad política o el carácter. Por ello, hemos tratado de centrarnos en los aspectos más básicos de la persona.

Para evaluar las relaciones alter-alter, tan solo se describe la existencia o no de relación, ya que caracterizar la fuerza de la relación puede darnos unos resultados poco certeros. Por ello, se preguntaba acerca de si se conocían entre sí en persona y si se podrían poner en contacto.

5.4.1.3 Cuestionario: parte eventos

En el protocolo de actuación ante falta de tiempo del entrevistado, la parte de eventos era la que se dejaba de lado. Dado que la parte central de la investigación reside en las redes sociales alrededor de la innovación social y debido al tiempo disponible para la realización del trabajo de campo, este apartado se construyó para realizar una pequeña aproximación al tema. Así, en el caso de que el entrevistado no tuviera tiempo suficiente, esta parte se dejaba de lado.

En las primeras entrevistas, se preguntaba solamente acerca de eventos que le hayan servido de ayuda para su participación en la iniciativa (dónde conseguían contactos, información... en resumen, recursos de todo tipo). Sin embargo, nos dimos cuenta de que muchos no sabían qué responder y en algunos casos nombraban a personas como esa fuente de recursos en el propio apartado de eventos. Además, otras personas destacaban ciertos acontecimientos en su vida (por ejemplo, defunción de una persona cercana, nacimiento de un hijo, desempleo prolongado) como hitos o eventos que le habían enriquecido y ayudado a esa participación. Este último aspecto no fue tenido en cuenta al inicio de la investigación, pero puede ser interesante profundizar en él en otro momento.

Como pueden observar, el desarrollo del trabajo de campo nos ha ido aportado ciertas ideas para mejorar la calidad de la investigación. Y, al tener un estudio con diferentes momentos de recogida de datos, ha sido posible aplicar esas mejoras dentro de la propia investigación. Así, tras toda esta recogida de información, disponemos de la siguiente información:

- Redes sociocéntricas relativas a cada una de las iniciativas (en Ibiza y Formentera y en Catalunya Central) con análisis longitudinal en el cual se evalúa la fuerza del vínculo mediante la frecuencia, la antigüedad y la confianza del contacto.
- Redes egocéntricas completas de unos 30 alteri de cada una de las personas involucradas en las iniciativas -y otras personas de carácter externo-, con una caracterización de sus alteri y los vínculos relacionales entre alteri a partir de la existencia o no de relación, dándonos unas redes unimodales simétricas.
- Redes de eventos -o redes bimodales-, las cuales vinculan una serie de acontecimientos importantes en la vida de los actores y que han influido para su participación en la iniciativa.

5.4.2 La ética y la protección de datos en nuestra investigación

Las encuestas de redes sociales recogen numerosos datos muy personales, como el nombre y los apellidos, el lugar donde vive, su profesión... Es por eso por lo que desde el primer momento se ha tenido en cuenta la ética profesional en la siguiente investigación.

Para gestionar la protección de datos de un modo correcto, las principales herramientas que se proponen es la realización de un acuerdo de gestión de los datos y un formulario de consentimiento informado (Borgatti y Molina, 2005). En nuestro caso, se entregó un protocolo de confidencialidad a cada uno de los participantes dónde se exponía quién gestionaba los datos, para qué serían utilizados y cómo serían tratados (anexo). Este protocolo no se firmaba, pero sí que se realizaba un acuerdo oral en la participación de la investigación, dando también un consentimiento oral para grabar el audio de la entrevista.

Otra acción fundamental para mantener el anonimato de los participantes ha sido la codificación de la identidad, tanto de los entrevistados como de las personas que fueron nombradas.

5.5. Procedimientos de análisis

De manera detallada, se expone aquellos análisis utilizados en la investigación. Dada la realización de las encuestas en papel, previamente se han normalizado los datos. Conviene remarcar que el análisis de los casos se ha realizado a partir de la consideración de la red individual de cada caso de estudio como un sistema único (Marsden, 1990) y, para obtener el valor global, se ha realizado una media aritmética de toda la muestra.

5.5.1 Análisis de redes sociocéntricas

El análisis sociocéntrico de los grupos de trabajo se divide en dos grandes rasgos, aquellos que nos han servido para evaluar el cambio en las redes sociales antes de la creación de la iniciativa y después. Y, por otro lado, se ha caracterizado las estructuras de estas redes. La tabla 5. 1 presentada al inicio de este capítulo resume aquellos análisis que presentamos a continuación:

- a) Análisis del cambio en las relaciones sociales de los grupos de trabajo:

Análisis de frecuencias relativas. Hemos realizado un análisis de distribución de frecuencias con SPSS para observar el número (y porcentaje) de veces que se repite cada

uno de los valores observados. Las variables de confianza y antigüedad las hemos agrupado de la siguiente manera (sirva este apunte también para el análisis egocéntrico):

Tabla 5.9 Categorías de confianza y frecuencia

Confianza	Frecuencia
Alta: 5 y 4	Alta: diaria y semanal
Media: 3	Media: quincenal y mensual
Baja: 1 y 2	Baja: trimestral y anual

Índice de Jaccard. Es un indicador que mide la similitud entre dos grupos. En el ARS, desde UCINET, se aplica a dos matrices. Así, con el mismo número de nodos, hemos podido comparar el cambio entre las relaciones preexistentes y las nuevas, obteniendo un índice que nos permite compararlo entre los diferentes casos de estudio. Suele ser sensible al tamaño de la muestra, pero en esta investigación son similares, por lo que no nos encontramos ese problema

- b) Caracterización estructural de las redes sociales forjadas a partir de los grupos de trabajo de cada iniciativa⁹.

Densidad. Es la proporción del número de personas que están conectadas dentro de la red respecto al total de relaciones posibles. A mayor densidad, más posibilidad de contacto entre actores y mayor fluidez en la comunicación. Además, puede darnos una idea de fenómenos como la velocidad a la que la información se difunde entre los nodos y la medida en que los actores tienen altos niveles de capital social y/o limitaciones sociales (Hanneman y Riddle, 2005). Por ello, se la relaciona con la cohesión social.

Distancia. Es el promedio de las conexiones a través del camino más corto. Si el actor A dice que conoce al actor B, y viceversa, ellos tendrán un paso de distancia, es decir, serán adyacentes. Pero, cuánta mayor sea la distancia, más costosa será la conexión entre actores. Este indicador puede ser importante para comprender las limitaciones u oportunidades que tiene la red en conectarse entre ella. Por ejemplo, si las distancias son grandes, la información tarda más tiempo en llegar. Y, además, también puede generar que algunos actores sean influenciados si se encuentran en una mayor distancia con el resto, ya que los actores que se encuentren a una menor distancia obtendrán un mayor

⁹ En el apartado egocéntrico se profundiza sobre los índices de centralización.

poder sobre la red (Hanneman y Riddle, 2005). Así, si observamos una red con distancias cortas, entenderemos que no existe un núcleo controlador de la información.

Grado de centralización. Es un indicador relacionado con la densidad y la cohesión social. En el caso de que todos los nodos estuvieran conectados, estaríamos ante un 100% de grado de centralización. “Este índice alcanza su valor máximo de 1 cuando un actor escoge a todos los otros actores $g - 1$, y los otros actores interactúan solo con este actor central. Esta es exactamente la situación que se da en un grafo estrella. El índice llega a su valor mínimo de 0 cuando todos los grados son iguales, lo que indica que se trata de un grafo *regular*¹⁰.” (Wasserman y Faust, 2013; p. 202). Indicador del potencial de la actividad comunicativa (Freeman, 1979).

Intermediación de centralización. Nos muestra cuánto de controlada está la red por uno o más egos. “Su valor mínimo (0) tiene lugar cuando todos los actores tienen exactamente el mismo índice de intermediación de actor; es decir, en una red en la que todos los actores tengan la misma intermediación”. Indica el potencial del control de la comunicación (Freeman, 1979).

Cercanía de intermediación. Es la medida que nos representa cuánto de cerca se encuentran los alteri entre sí. Cuánto más se aproxime a 100%, la red tendrá una forma de estrella. “Este índice, al igual que el índice de centralización de grado de grupo, alcanza su valor máximo de unidad cuando un actor “elige” a todos los otros $g - a$ actores (es decir, tiene geodésicas de longitud 1 con todos los demás actores), y los otros actores tienen geodésicas de longitud 2 con los restantes ($g - 2$) actores. (...) El índice puede alcanzar su valor mínimo de 0 cuando las longitudes de las geodésicas son todas iguales, por ejemplo, en un grafo completo o en un grafo circular.” (Wasserman y Faust, 2013; p. 208). Indica el potencial de la independencia o eficiencia (Freeman, 1979).

5.5.2 Análisis de redes egocentradas

En el análisis egocéntrico hemos realizado un análisis a tres escalas diferentes: por territorios, por iniciativas y por tipología de actor. Esta tipología de actor ha sido consensuada con mi compañero Néstor Vercher, de tal modo que en ambas investigaciones se encuentran catalogados del mismo modo. La tipología es la siguiente:

¹⁰ Grafo regular: cuando todos los grados de un nodo son iguales (Wasserman y Faust, 2013).

- Actores innovadores: aquellos que formulan una idea novedosa, aunque no necesariamente realizable en el momento de su propuesta (Secco et al., 2017)
- Actores impulsores: son aquellos que difunden la idea y la ponen en práctica.
- Actores facilitadores: asumen el rol de generar las condiciones para que los actores reflexionen, decidan, interactúen y pasen a la acción (Costamanga y Larrea, 2017)
- Actores seguidores: los que comparten la idea y se suman a la iniciativa (Secco et al., 2017)
- Actores resistentes: quizás este sea el tipo de actor más controvertido ya que son los que se oponen, implícita o explícitamente, a la puesta en marcha de la idea en cuestión.

En algunos casos -menos para innovadores e impulsores- los actores se pueden considerar internos, cuando están dentro del equipo de trabajo o externos, si el contacto se realiza de un modo más extraordinario.

A continuación, realizamos una breve explicación de los análisis que se han llevado a cabo desde la perspectiva egocéntrica.:

a) Análisis de la composición de las redes: según territorios y tipos de actores.

Análisis de frecuencias relativas. Como ya comentamos en el apartado sociocéntrico, se trata de un análisis de distribución de frecuencias para observar el número y porcentaje de veces que se repite un valor.

b) Análisis de la homofilia/heterofilia:

V de Cramer. Es un coeficiente de contingencia, es decir, una medida de relación estadística que se basa en χ^2 . Se trata de una corrección de ese coeficiente, que lo hace comparable entre varios grupos de datos. Así, el valor máximo 1 indica que existe asociación entre las variables mientras que el 0 indica que no hay asociación.

Proporción de homofilia. Se trata de un conteo simple del número de alteri que tienen el mismo rasgo que ego (sexo, religión, etc). Se suele mostrar en proporción (nº similares dividido por el total de alteri).

Índice E-I. El índice E-I, elaborado por Krackhardt y Stern (1988), se utiliza como una medida de similaridad para atributos categóricos de alteri. Se define como el número de alteri diferentes de ego (vínculos externos E) menos el número de alteri iguales a ego (vínculos internos I), dividido por el número de alteri. En la bibliografía al respecto se

refieren a esta medida como inversa a la homofilia dado que un número más grande indica mayor heterofilia. En este caso, los valores del índice rondarán entre -1 (presencia de homofilia, donde todas las relaciones son internas, es decir, hay una separación total entre las clases) y 1 (presencia de heterofilia, donde todas las relaciones son externas, es decir, no hay vínculos entre personas de la misma clase). Además, desde UCINET se puede probar si el índice E-I tiene un valor significativamente diferente a lo que cabría esperar sobre la base de una mezcla aleatoria, el índice E-I esperado (McCarty et al., 2019). Aunque este índice es totalmente independiente de la densidad de la red (Everett y Borgatti, 2012), es sensible a la diferencia en el tamaño de la red y el número de grupos y sus tamaños relativos (McCarty et al., 2019). En nuestro caso, las redes tienen una media similar (Tabla 5.10), por lo que no genera problemas en ese sentido. Existe un problema respecto al uso de este índice, el cual Perry et al., (2018; p. 167) comentan: “The problem is, properly speaking, homophily refers to preference for one’s own kind, but what is measured by the proportion homophilious measure is the result of a process that has elements of both preference availability.” En una sociored, sí que existen aquellos vínculos con los cuales los egos no han seleccionado tener relación, pero, en el caso de las egoredes, no podemos saber a quién no seleccionó. Por ello, se habla de preferencias por parte del ego, y no tanto de redes homofilicas/heterofilicas. La función del índice E-I de UCINET devuelve un gran volumen de información, pero, en nuestro caso, observaremos el índice E-I y el valor esperado del índice E-I, dejando para futuras investigaciones el análisis de las matrices del índice.

c) Aproximación analítica al capital social bonding, bridging y linking

Densidad. Es el número de relaciones entre alteri respecto a aquellos que potencialmente podrían existir. El valor de 1 en la densidad significa que todos los nodos están conectados con todos, por lo que es el valor máximo y 0 será el valor mínimo. En este caso, es importante que el tamaño de las redes sea semejante ya que este indicador se ve alterado por el tamaño de la red (Hanneman y Riddle, 2005). En general, desde el punto de vista de la obtención de información y nuevas ideas, una red con baja densidad se asocia a una menor redundancia de información y mayor novedad, a la par que ante circunstancias adversas puede proporcionar un conjunto de estrategias para la adaptación (Perry et al., 2018). Esta idea se relaciona con la teoría de Burt sobre los agujeros estructurales y se vincula a los vínculos débiles de Granovetter. También se utiliza el concepto de densidad como transitividad, señalando que, a una mayor densidad, mayor

nivel de transitividad (el amigo de mi amigo es mi amigo) y, por tanto, mayor posibilidad de comunicación entre los nodos. En nuestro caso, utilizamos la densidad desde el punto de vista de la cohesión social, para indicar cuán de conectados se encuentran unos alteri de otros. En este caso también se elimina al ego del análisis.

Camarillas. Son subgrafos que, a diferencia de los componentes, en este caso los alteri se pueden superponer, es decir, un mismo alter puede formar parte de varios cliques. Según Hanneman y Riddle (2005), una camarilla o clique (en inglés) es el número máximo de actores que tienen todos los lazos posibles presentes entre ellos. Este indicador se plantea como muestra para comprender el capital bridging del que dispone el ego, ya que las camarillas y los componentes suelen revelar diferentes ambientes sociales (Lozares et al. 2013). Aunque un mayor número de cliques significa que posee un mayor grado de capital social bridging, también supone un esfuerzo para el ego mantener un elevado número de grupos. En nuestro caso, al utilizar cliques, donde pueden existir alteri de varios subgrupos, no refleja tan claramente ese esfuerzo.

Conexión con capital linking. Para evaluar este apartado se ha tenido en cuenta a todos los alteri y egos clasificados en la profesión de miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos; directivos de la Administración Pública y organizaciones de interés social. Además, en el caso de los egos se ha tenido en cuenta a todos aquellos que, por su profesión, puedan tener acceso a personas dentro del poder ejecutivo y, además, aquellos egos que ya poseen una profesión principal pero que mantienen cargos públicos sin ánimo de lucro.

- d) **Análisis estructural de las redes:** cuando revisamos las medidas que se podían ejecutar para caracterizar la estructura de las redes personales, observamos que la mayor parte de investigaciones se centran en hablar de la caracterización ego-alteri mediante la homogeneidad y heterogeneidad. En general, encontramos dos grupos, aquellos relacionados con los agujeros estructurales y otros con la centralidad. En el caso del análisis de los agujeros estructurales requiere bajar el nivel de análisis a cada uno de los egos y sus alteri -cuestión fuera de esta investigación-, decidimos realizar un análisis de centralidad a partir de los diferentes indicadores de centralización. Respecto a la centralidad, se trata de utilizar los indicadores de centralización que expone Freeman (1979), el cual los define como “index of overall network or graph centralization” (Freeman, 1979; p. 237). En esa investigación Freeman explica que “From this perspective, the centrality of an entire network should index the tendency

of a single point to be more central than all other points in the network. Measures of a graph centrality of this type are based on differences between the centrality of the most central point and that of all others. Thus, they are indexes of the centralization of the network.” (Freeman, 1979; p. 227). Hanneman y Riddle (2005) dedica un capítulo completo a este tema, el cual define que una medida de centralización de un grafo es una expresión de cuán estrechamente está organizado el gráfico alrededor de su punto más central y los denomina *centralization of graphs*. Wasserman y Faust (2013) definen que una medida de centralización cuantifica el rango o variabilidad de los índices de actor individuales y se denomina centralización de grado/cercanía/intermediación de grupo. Dado que el tipo de redes egocéntricas con las que estamos trabajando pueden ser analizadas como redes completas (McCarty, 2010), no existen problemas metodológicos ya que son redes de tamaño similar. Es muy importante realizar una pausa en este aspecto, ya que comúnmente trae confusiones. Recordemos que, al trabajar con egoredes, se recomienda eliminar el ego para el cálculo de las medidas estructurales (McCarty y Wutich, 2005). Este tipo de análisis se considera una primera aproximación para conocer cómo es la estructura de la red desde un enfoque global, para luego adentrarnos en cada red y cada actor, al enfoque local. Por ejemplo, Bidart, Degenne y Grosseti (2018) utilizan la centralización de intermediación para su análisis de tipologías de estructuras, ya que su objetivo de investigación es la red completa y no la intermediación para cada nodo. Del mismo modo, McCarty (2010) y Vacca (2020) también lo utilizan para observar la estructura en las redes personales. El programa UCINET devuelve estos indicadores en %, siendo el 100% cuando estemos ante redes en forma de estrella. A continuación, se presentan los tres indicadores utilizados y el número de grafos desconectados.

Grado de centralización (según UCINET: *degree network centralization index*). Es un indicador relacionado con la densidad y la cohesión social. Una red tiene una alta centralidad de grado en la medida en la que hay una amplia variabilidad del punto de centralidad de grado entre los alteri (McCarty, 2010). Es la medida en que la estructura de la red está dominada por un único alter en términos de grado (McCarty et al., 2019). Indicador del potencial de la actividad comunicativa. El índice llega a su valor máximo cuando un actor escoge a todos los otros actores y los otros actores solo interactúan con

ese actor central (como en un grafo estrella). Sin embargo, en un grafo circular este índice llega a sus valores mínimos.

Intermediación de centralización (según UCINET: *betweenness network centralization index*). Nos muestra cuánto de controlada está la red por uno o más egos. En el caso de las redes personales, normalmente existe una alta intermediación por aquellos nodos que conectan los diferentes círculos de gente y controlan el flujo de información junto con ego (McCarty et al., 2019). Indica el potencial del control de la comunicación.

Cercanía de centralización (según UCINET: *closeness network centralization index*). Es la medida que nos representa cuánto de cerca se encuentran los alteri entre sí. Cuando existen nodos aislados -algo común en redes personales- y se genera un grafo desconectado, la centralidad no tiene significado (McCarty et al., 2019). Indica el potencial de la eficiencia comunicación.

Número de grafos desconectados. Un grafo puede estar desconectado por dos motivos. Primero, porque existan nodos aislados: son aquellos alteri que no están conectados a otros alteri, tan solo a ego. Con muchos nodos aislados, el ego debe realizar un mayor esfuerzo por estar en contacto con todos. También puede indicar que ego no suele pertenecer a grandes grupos. Segundo, porque existan grupos de nodos aislados de la red principal, lo que también supone un mayor esfuerzo y tiempo para el ego.

5.6. Limitaciones de nuestro enfoque metodológico

En los capítulos sobre capital social y análisis de redes sociales se han mencionado los principales riesgos de trabajar con este tipo de datos y también aquellas restricciones más destacadas. A continuación, exponemos aquellos errores generales y cómo hemos tratado de mitigarlos en esta metodología:

Tabla 5.10 Errores más comunes en la investigación de ARS y medidas para mitigarlos

Errores más comunes	Metodología de la investigación
Carece de comprensión teórica	Se trabaja a partir un marco teórico en el que se aúna el ARS, el capital social y la innovación social
Se excluye el contenido de los vínculos	A partir de los atributos que nombraba el ego del alter, se ha obtenido cualitativamente la información sobre el contenido
Estático, no tiene en cuenta el dinamismo	En el apartado sociocéntrico, se ha realizado un análisis longitudinal
No tiene en cuenta el contexto de las relaciones ni los antecedentes	Gracias a las entrevistas cualitativas se ha podido obtener información sobre el contexto de aquellas relaciones vinculadas a las iniciativas
Generador de nombres adecuado a los objetivos y ajustado límite de alteri	Se ha adaptado a las necesidades y el límite establecido ha sido correcto
Duración de la entrevista y estructura de las preguntas	No se han prolongado más de 1h y se ha estructurado de lo general a lo personal para aumentar el nivel de confianza hacia el entrevistador durante la entrevista
Estado del entrevistado y del entrevistador y lugar de la encuesta	En este aspecto, no pudimos hacer nada para crear un ambiente tranquilo y de confianza dado que no disponíamos de un lugar para realizar las entrevistas
Errores de tabulación	Se han revisado numerosas veces los listados tabulados. Además, en algunas iniciativas se han tabulado tanto a EgoNet como en Excel.

Uno de los aspectos que nos ha ayudado a mejorar la calidad de los datos recogidos ha sido la dilatación en el tiempo del trabajo de campo. Eso nos ayudó a ir observando cómo funcionaba el cuestionario: tiempos de realización, capacidad de entender las preguntas, etc. Por ejemplo, uno de los aspectos que más se ha de tener en cuenta es la importancia de las preguntas y su facilidad de respuesta junto con el tiempo de realización. Así, en la Tabla 5.12 presentamos el porcentaje de respuesta para cada uno de los territorios.

Tabla 5.11 Porcentaje de respuesta para cada variable, subapartado de egoredes

		Serranía SW Sevillana	Illes Pitiüses	Catalunya Central
Atributivas	Sexo	100%	100%	100%
	Edad	83%	80%	98%
	Lugar de residencia	89%	86%	99%
	Lugar de trabajo	90%	41%	-
	Nivel de estudios	81%	84%	94%
	Profesión	90%	83%	97%
	Asociacionismo	48%	28%	100%
Relacionales	Entorno de origen	82%	89%	94%
	Entorno actual	80%	24%	-
	Tipo de vínculo	65%	89%	96%
	Antigüedad de la relación	73%	92%	100%
	Frecuencia de contacto	91%	92%	100%
	Intensidad de la relación	67%	93%	95%
	Ayuda para su iniciativa personal	24%	13%	-
	Ayuda para la iniciativa grupal	22%	6%	-
	Ayuda hacia el ego	75%	73%	84%
Nº de alteri		414	1132	533

Como vemos en las casillas de color gris, esas preguntas tenían una baja tasa de respuesta y fueron eliminadas para el último territorio. El motivo varía mucho de una a otra pregunta. En el caso del lugar de trabajo no conocían ese dato, en el entorno actual no podían concretar uno solo ya que en muchas ocasiones encontraban a esa persona en diferentes círculos sociales. Para el caso de la ayuda en la iniciativa personal o grupal, la baja tasa de respuesta fue debida a una falta de tiempo, ya que estas preguntas se saltaban en el caso de que el entrevistado no tuviera mucho tiempo. En la pregunta sobre la ayuda que le otorga a ego ya sería contestada cualitativamente. El volumen de datos perdidos de cara al análisis es importante tenerlo en cuenta ya que un elevado número puede hacer que las redes parezcan más desconectadas de lo que realmente son o hacer que otros nodos aparezcan más importantes de lo que realmente son.

Respecto a los eventos (Tabla 5.13), al ser la parte que se descartaba cuando el entrevistado carecía de tiempo, en el territorio de Ibiza y Formentera es donde menos respuestas se pudieron recoger. Además, para futuras investigaciones en este campo de estudio, deberemos tener en cuenta que existen ciertos rasgos que son difíciles de recordar: qué le aportaron, quién lo organizó o donde. Asimismo, muchos entrevistados

recalcaban que no tenían ningún acontecimiento que le hubiera servido para su participación en las iniciativas. De todos modos, en este caso varía mucho cada iniciativa, ya que en algunas sí que se encuentra un acontecimiento original a partir del cual se genera la iniciativa, aunque los entrevistados no lo tenían en cuenta como algo que les aportara valor inmaterial y conocimiento sobre el tema.

Tabla 5.12 Porcentaje de respuesta para cada variable, subapartado de eventos

	Serranía SW Sevillana	Illes Pitiüses	Catalunya Central
Frecuencia de asistencia	84%	65%	55%
Antigüedad del evento	85%	69%	52%
Grado de utilidad	94%	79%	72%
¿Qué le aporta?	48%	23%	33%
Organizador del evento	56%	31%	9%
Lugar del evento	39%	-	-
Nº de eventos	235	202	85
Media personas/evento	5	5	5
Personas que contestan	45	35	17
Total personas entrevistadas	49	51	17

También sería remarcable nombrar que, a pesar de realizar las entrevistas a personas con cierto nivel jerárquico dada su posición laboral, solo han existido tres casos en los cuales las personas no han realizado la parte egocéntrica. En ningún caso los entrevistados se negaron, solamente remarcaban que dada la amplia red de contactos que tenían por su posición, les era imposible dar una muestra de esa red.

Existen ciertos aspectos que han sido más difíciles de controlar. Por ejemplo, la diferencia en la variabilidad en el tamaño de la red entre el primer territorio y los dos siguientes, lo que debemos tener en cuenta a la hora de realizar ciertos análisis estructurales comparativos. Igualmente, que la base de la información sea la percepción del ego de sus alteri y del resto de miembros de la iniciativa, y no obtengamos la información directa del alteri. Pero, como otras investigaciones sobre ARS, esto es un hándicap con el que hay que trabajar, ya que sería una ardua tarea obtener la información de esos alteri hacia ego. En cuanto a las redes sociocéntricas estudiadas, sí que se han obtenido relaciones asimétricas ya que tenemos la información de todos los egos hacia todos los egos, por lo que tenemos una posibilidad de contraste.

Por último, es importante señalar la influencia de los sesgos que se producen cuando los entrevistados hablan sobre las relaciones sociales que recuerdan. Molina (2005)

resume aquello sesgos que se dan en el estudio de redes personales pero que también ocurren al trabajar con redes sociocéntricas. Por ejemplo, en las relaciones a largo plazo y en aquellas donde existe una mayor interacción es donde puede existir menos error de memoria. Un aspecto importante, y especialmente a la hora de trabajar con innovaciones sociales, es el hecho de que el entrevistado tiende a informar sobre las relaciones de estatus superior y olvidar las de inferior. Dado que en este caso se ha trabajado con técnicos públicos, que trabajan tanto en ayuntamientos como en los Consells respectivos, cabría la posibilidad de que este sesgo estuviera muy presente. Sin embargo, nos ha llamado la atención que en las redes de estos técnicos no exista presencia de cargos políticos vinculados a las entidades públicas donde trabajan. Sin embargo, en la entrevista realizada al actor E44, aunque no se realizó de la manera planteada, en sus explicaciones se denotaba la preponderancia a nombrar cuán importante era su red por tener contactos con niveles jerárquicos superiores. Un efecto de memoria que ha sucedido son los sesgos por asociación: al recordar a una persona, el entrevistado recuerda a otra que tiene una característica en común con la primera. Al utilizar al principio de la entrevista el ejemplo de red personal, este sesgo despertaba en el entrevistado, por lo que delimitábamos cada entorno social en 4 o 5 alteri, de modo que no eclipsara toda la red con esos nombramientos.

6. Una mirada a la innovación social desde seis casos de estudio

6.1 Ibiza y Formentera

6.1.1 Caracterización de la iniciativa: Alianza Mar Blava

6.1.2 Caracterización de la iniciativa: asociación de vecinos de Rafal Trobat

6.1.3 Caracterización de la iniciativa: Discared

6.1.4 Caracterización de la iniciativa: Cooperativa del Camp

6.1.5 Caracterización de la iniciativa: Ecofeixes

6.2 Catalunya Central

6.2.1 Caracterización de la iniciativa: Biolord

6. Una mirada a la innovación social desde seis casos de estudio

En este capítulo se presentan dos bloques, uno para cada territorio. Al inicio, encontrarán una descripción sectorial de las áreas, es decir, analizando solo aquellos aspectos que tengan relación con nuestra investigación. Seguidamente, se detalla cada caso de estudio en las siguientes partes: i) contextualización, ii) problematización y surgimientos de la iniciativa, iii) estructura organizativa, recursos y actores participantes, iv) acciones en detalle del proyecto, v) resultados, impedimentos y facilidades.

6.1 Ibiza y Formentera

Los territorios de Ibiza y Formentera se caracterizan por su fuerte insularidad, dado que son las dos islas más pequeñas del archipiélago balear. Físicamente hablando, la isla de Ibiza se caracteriza por poseer tres pequeñas sierras, entre las cuales surgen los valles con mayor potencial agrario, especialmente en la parte oriental donde existen suelos de mayor calidad agrícola. No posee ningún caudal de agua perenne lo que les hace depender del abastecimiento de los acuíferos y la desalación de agua del mar. En el caso de Formentera, la calidad del acuífero es baja y se ven obligados a utilizar en mayor cantidad la desalación del agua del mar. Su geomorfología le otorga una superficie casi totalmente plana, con una peor aptitud para la actividad agrícola excepto en algunas partes debido al tipo de suelo. El carácter insular le marca una gran fragilidad ambiental. Por ello, existen numerosos parajes con protección ambiental como LIC, ZEPA, reservas naturales y parques naturales, localizados especialmente en ambientes marinos y costeros.

En el ámbito administrativo, la isla de Formentera se compone de un solo ayuntamiento, que es a su vez Consell. Y en el caso de la isla de Ibiza se compone de siete ayuntamientos más el Consell Insular de Eivissa. Uno de los aspectos más notables de estos territorios es la concentración de la actividad económica en el turismo, siendo el sector servicios alrededor de un 80%, tendencia característica de áreas desarrolladas. Esta situación genera dos problemas principales para las islas. Por un lado, la dependencia del turismo que, dada la crisis sanitaria que estamos viviendo y un cierto descenso de turistas que estaban viviendo años antes, puede causar desequilibrios en la economía del área. Por otro lado, la presión que este sector turístico ejerce sobre los recursos naturales: agua, energía, suelo y en los espacios protegidos.

Quizás algunos lectores de este documento puedan pensar que estas islas no poseen características de áreas rurales dada la influencia del sector turístico en la economía, en

ciertas variables y en la disponibilidad de ciertos servicios e infraestructuras. Por ejemplo, son espacios donde existe un incremento de la población, con una estructura demográfica más joven que la media, ambos hechos debido a la atracción de trabajadores al sector turístico. Como vemos, no siguen las líneas generales de un área rural tradicional pero sí que existen ciertos rasgos de ruralidad. De hecho, Goerlich et al. (2016) categoriza Ibiza como intermedio abierto y rural accesible mientras que Formentera se considera rural remoto (Figura 6. 1), dadas las condiciones de insularidad que comentábamos antes.

Figura 6.1 Localización del territorio de estudio y caracterización según clasificación de Goerlich et al., (2016)



Fuente: elaboración propia a partir de Goerlich et al., (2016)

Los principales rasgos de esta ruralidad se centran la dispersión de la población y la baja accesibilidad entre municipios -tanto por la oferta de transporte público como por el estado de las infraestructuras viarias y su saturación- lo que repercute en el acceso a los servicios básicos. Otro indicador de ruralidad es el acceso a internet, según los últimos datos disponibles (IBESTAT, 2010), el 33% de la población el Ibiza y el 43,5% en Formentera no disponen de conexión a Internet, debido al alto coste de la instalación en áreas aisladas o a la difícil instalación en ellas.

¿Cuáles son los problemas a los que se enfrenta este territorio? La presión turística ha generado numerosos problemas. Comenzando por el abastecimiento del agua, las islas se encuentran con unas depuradoras insuficientes y una falta de reutilización del agua dulce de depuradora, sumado a una falta de control en las extracciones de agua. Además, el abandono de la actividad agraria por la fuga de mano de obra al sector turístico y, por tanto, el abandono de las tierras cultivables en favor de las infraestructuras y del suelo urbanizable, hace del turismo un gran competidor contra el sector agrario.

Debido al histórico predominio turístico de la zona, el sector agrario queda relegado a tan solo unas pocas entidades desarticuladas. Esta situación provoca que la compra de insumos a la península para el sector primario encarezca el producto local. Lo cual, sumado a la dificultad de venta debido a los limitados canales de comercialización hacen este sector poco deseable. Además, la incorporación de nuevos agricultores se hace difícil por la escasez de oferta formativa que a su vez incrementa la falta de profesionalización del sector. Resulta necesario señalar el vacío entre generaciones agricultoras ya que, en muchos casos, son los abuelos o bisabuelos de los actuales jóvenes agricultores los que trabajaron el campo, por lo que se ha producido una pérdida del conocimiento local -ese saber hacer- y también se ha reducido la biodiversidad agraria de la isla.

El propio turismo compite con la oferta de un turismo de calidad, ya que la sobrecarga a la que hacen frente estas islas perjudica el estado de los espacios protegidos, especialmente en el ámbito marino en relación con las embarcaciones y la posidonia. Sin olvidar que, esta masificación genera una cantidad de residuos los cuales las islas no son capaces de tratar. La presión durante décadas ha generado la existencia de un sector ecologista asociativo crítico al sistema productivo de las islas.

La dispersión de la población junto con la baja accesibilidad de ciertas zonas, sumado al aumento de las desigualdades sociales en los núcleos familiares (trabajos precarios, competencia en el acceso al mercado laboral, dificultad de acceso a la vivienda, accesibilidad a las drogas, baja formación de la población joven), son factores que impiden el acceso a la escasa oferta de servicios para la población en general y, especial, con diversidad funcional. En referencia a la atención a la diversidad funcional, no existían centros específicos de educación especial hasta que en 2017 se creó el primer centro concertado de educación especial. Hasta ese momento, las familias que necesitaran de un apoyo como este debían enviar a sus familiares hasta Mallorca para que pudieran ser atendidos, isla que aglutina los 8 centros específicos del archipiélago.

A pesar de que existe un alto número de organizaciones sociales que tratan de paliar estas deficiencias de los servicios sociales, no están articuladas entre sí y tienen una fuerte dependencia económica de la administración pública. Además, en los últimos años el aumento de los requisitos para el acceso de ayudas les ha hecho reducir su oferta de servicios.

6.1.1 Caracterización de la iniciativa: Alianza Mar Blava

a) Contextualización

Como comentábamos en la caracterización del territorio, las islas Pitiusas tienen un entorno ecológico realmente frágil, sobre el cual las actividades económicas han ido perjudicando el estado del medio. El modelo turístico de estas islas ha sido uno de los factores influyentes en la alteración del medio. De larga trayectoria histórica, ya que comenzó en la segunda mitad del siglo veinte, se caracteriza por no haberse desarrollado a partir de una planificación, lo que ha generado diferentes conflictos sociales entre empresarios, administraciones y entidades ecologistas. Dada la repercusión ecológica que ha tenido (reducción de la disponibilidad de agua, reducción del suelo fértil, aumento de la contaminación acústica y marina, etc), desde hace unos años se está comenzado a trabajar en el cambio de modelo de turismo, vendiendo los valores ambientales de las islas.

b) Problematicación y surgimiento de la iniciativa

El golfo de Valencia y la zona oeste de la isla de Ibiza no solo ofrece enclaves marinos con un alto valor ambiental, sino que también es una reserva de hidrocarburos. Por ello, la empresa escocesa Cairn Energy, a través de la filial española Capricorn Spain, pretendía buscar petróleo en esta área. Pero este proyecto no era un hecho aislado, sino que otras empresas del sector también estaban interesadas.

¿Por qué resultan peligrosas estas prospecciones? Previo a la construcción de una explotación petrolífera se encuentra la fase de prospección, donde se realizan sondeos acústicos en la que se disparan grandes cantidades de aire comprimido que penetran en las profundidades marinas (hasta 7000 metros) y que generan un nivel sonoro muy elevado (entre 249-265 dB). A la fase de sondeos le sigue la exploración mediante la perforación, la cual está considerada la más peligrosa por el riesgo de vertidos. Entre otros motivos, las inyecciones de aire se consideran dañinas para los cetáceos y las tortugas marinas y pueden incidir en el volumen de las capturas pesqueras. Ante tales posibles

consecuencias, el modelo económico turístico de las islas podría verse gravemente afectado

Gran parte de la sociedad local veía inevitable la aprobación de estos proyectos, dado que provenían de grandes multinacionales y la administración estatal era la que regía el procedimiento. Aun así, existía una cierta unidad entre diferentes sectores sociales en que estas prospecciones eran una amenaza directa al medio ambiente y a la economía local. Este punto de vista compartido entre agentes muy diversos -algo inusual en la isla- fue detectado por la organización ambiental Ibiza Preservation Found (actor E47). Aunque se tratase de una organización de vertiente ambiental, su origen extranjero hacía que los actores la consideraran neutral, ya que no había intervenido en conflictos locales, por lo que se ganó rápidamente su confianza y fue capaz de movilizar a actores de muy diversa índole. Así, se inició un proceso de colaboración y cooperación, en el que algunos actores cayeron como ciertas plataformas ciudadanas y otros fueron incorporándose.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

Gracias a la movilización que realizó esta organización facilitadora, se crea una asociación de forma rápida con una junta directiva compuesta por muy diversas entidades. Poco a poco se unen a la iniciativa más de 100 entidades, no solo locales sino también de otros territorios. Dado el volumen de participación, no se podía utilizar la asamblea como único órgano de decisión, por lo que se formó un grupo de trabajo compuesto por 14 personas en el momento inicial, de diferentes sectores y tipologías (asociaciones, federaciones, administración pública, etc.), pudiendo gestionar las actividades con un seguimiento más frecuente. A su vez, existía un grupo más pequeño formado por tres representantes de cada sector (social, económico e institucional) con el fin de hacer una gestión más eficaz y de dar visibilidad a todos los tipos de participantes, ya que entre ellos se rotaba la persona portavoz de la iniciativa.

Desde nuestra perspectiva de estudio, el grupo de trabajo será el foco de análisis, ya que representa el grupo activo de la entidad (Tabla 6. 1). En él, como comentábamos anteriormente, se integran los tres tipos de tipologías representadas en AMB: agentes sociales, técnicos y empresariales. Además del grupo de trabajo, en el momento del trabajo de campo existían tres actores de apoyo con un perfil técnico. Hemos de destacar que uno de ellos, el actor E17, inició su andadura en AMB como representante de una entidad social (Fundació Deixalles), por lo que ha sido uno de los impulsores, solo que más tarde pasa a formar parte de ese apoyo técnico.

Tabla 6.1 Listado de actores participantes en la iniciativa Alianza Mar Blava

Código	Clasificación según implicación	Entrevista	Tipo actor	Entidad representada	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
Grupo de trabajo						
E47	Innovador, impulsor facilitador	Sí	Social	Ibiza Preservation Found	Sí	Sí
E34	Impulsor	Sí	Social	Amics de la Terra	Sí	Sí
E2	Impulsor	Sí	Empresarial	Fomento del Turismo	Sí	No
E36	Impulsor	Sí	Empresarial	PIMEEF	Sí	Sí
A157	Impulsor	Sí	Social	Casita Verde	Sí	No
E19	Impulsor	Sí	Social	Amics de la Terra	Sí	Sí
E22	Impulsor	Sí	Institucional	Consell Eivissa	Sí	Sí
E23	Impulsor	Sí	Institucional	Ayuntamiento Santa Eulalia	Sí	Sí
E45	Impulsor	Sí	Institucional	Ayuntamiento Sant Josep	Sí	Sí
E48	Impulsor	Sí	Institucional	Ayuntamiento Ibiza	Sí	Sí
E12	Impulsor	Sí	Institucional	Ayuntamiento Sant Antoni	Sí	Sí
E25	Impulsor	Sí	Social	Fundació Deixalles	Sí	Sí
E39	Impulsor	Sí	Social	GEN-GOB	Sí	Sí / No ¹¹
E27	Impulsor	Sí	Social	Som Energía	Sí	
Otros						
A877	Seguidor externo	No	Técnico	CREM (Centro de recuperación de especies marinas)	Sí	No
E17	Impulsor / Facilitador interno	Sí	Social	Especialistas contratados	Sí	Sí
A128	Facilitador externo	No	---	Especialistas contratados	Sí	No
A321	Facilitador externo	No	---	Especialistas contratados	Sí	No

Como vemos, el sector empresarial está infra-representado pero su liderazgo ha sido muy destacado, especialmente durante las primeras fases de la iniciativa. Además, a pesar de su escaso número de participantes, las entidades presentes son muy reconocidas y en ellas participan gran parte del tejido empresarial de Ibiza. Una de ellas es Fomento del Turismo, creada en 1933, lo cual la dota de una gran trayectoria histórica y también de

¹¹ Sí que se utilizó para el análisis de composición, pero no se pudo utilizar para el análisis estructural al carecer de la matriz alteri-alteri.

una gran importancia, ya que aglutina las empresas del sector más destacado de la isla, el turístico. Aunque también forma parte de ella la Cámara de Comercio y otras agrupaciones empresariales como PIMEEF o Federación Hotelera. Esta primera, PIMEEF (Petita i Mitjana Empresa d'Eivissa i Formentera), creada en los años 60, incorpora unas 1.500 pequeñas y medianas empresas de Ibiza y Formentera. Especialmente algunos de los empresarios que forman parte de Fomento del Turismo, han generado numerosos conflictos sociales con las entidades ecologistas, dadas las discrepancias que existen entre estos dos grupos respecto al uso del territorio.

En los actores institucionales encontramos a una amplia representación de casi todas las administraciones públicas locales, tanto los ayuntamientos como el Consell de Eivissa y el Consell de Formentera (a excepción de uno de los ayuntamientos). Uno de los aspectos destacables de esta iniciativa fue la decisión conjunta de que, aunque era completamente necesaria la participación de las instituciones para mostrar su respaldo, no era tan útil que los actores participantes fueran representantes de partidos políticos. Así, se evitarían conflictos y el uso de la plataforma como estrategia política. Por ello, se decidió que los participantes fueran el personal técnico a cargo del área de medio ambiente de cada entidad.

Dentro de los actores sociales, predominan las entidades ecologistas, aunque poseen ciertos rasgos distintivos. Una es Som Energía, la cual promueve un modelo energético alternativo al petróleo, renovable y desde el punto de vista cooperativo. Otros dos ejemplos son Casita Verde, dedicada a la educación ambiental y experimentación ecológica y Fundació Deixalles, una entidad de inserción sociolaboral que fomenta el reciclaje son otros dos ejemplos. Por último, las entidades más proactivas son Amics de la Terra y GEN-GOB, las cuales tienen como objetivo la conservación y defensa del territorio, lo que ha supuesto el enfrentamiento directo con ciertos líderes empresariales

En este núcleo de entidades sociales destaca el papel de Ibiza Preservation Found (IPF), una organización de origen anglosajón de cultura filantrópica que tiene como objetivo la conservación ambiental de las islas y la promoción de proyectos sostenibles, reforzando las organizaciones locales y actuando como articulador entre ellas y otras organizaciones internacionales. Su papel ha sido fundamental ya que ha conseguido aunar el interés por el rechazo a las prospecciones petrolíferas de sectores sociales muy dispares, generando una situación totalmente neutral y equitativa entre las entidades. Además, aunque se muestra siempre en segundo plano, ha mantenido una cierta responsabilidad

(presidencia de la asociación en algunos periodos, por ejemplo) y ha apoyado financieramente durante el primer año de actividad (2013-2014). La persona que representa esta entidad constituye un auténtico perfil de agente facilitador del cambio y la innovación (actor E47), del cual cabe destacar las cualidades que siguen (Vercher, Herraiz, Esparcia, 2018):

- Conocimiento aplicado: formación y experiencia internacional en procesos de desarrollo económico territorial, dinamización social, gestión de proyectos y ecologismo.
- Rol dinamizador: detección de necesidades, promoción de proyectos en fases de formulación y activación de nuevos proyectos en diferentes ámbitos bajo un relato común.
- Construcción de liderazgo compartido: asunción de cargos y responsabilidades, pero renunciando a la visibilidad individual en favor del liderazgo y la visibilidad de otros actores.
- Red de contactos amplia: cartera de relaciones en el territorio y fuera de este muy extensa, fundamentalmente en el sector social. Se amplía la red hacia el sector empresarial e institucional ad hoc según las necesidades del proceso. Las redes con personas externas al territorio han facilitado, por ejemplo, la contratación de técnicos expertos en temas energéticos y lobby procedentes del entorno de Greenpeace.
- Visión estratégica: conocimiento de todas las actividades que se están llevando a cabo en la isla y capacidad de prever y articular cambios estructurales. A modo de ejemplo, en una fase avanzada de Alianza Mar Blava, con gran parte de los objetivos alcanzados, este agente ha pronosticado la necesidad de reformular el proyecto hacia el ámbito de las energías renovables y ha tratado de crear las condiciones para el surgimiento de esta línea de cambio e innovación. Para ello, a ha llevado a cabo estudios y formación clave en el problema en cuestión.

Como comentábamos al principio, existen otros actores clave en la iniciativa que, aunque proceden del ámbito social, tienen un rol técnico en el proceso. Desde la propia AMB se generó un secretariado técnico, formado por una consultora privada conectada a nivel internacional con organizaciones ecologistas y que ha ejercido lobby en instancias estatales y europeas (actores A128 y A321). Además, en las últimas etapas con el fin de mejorar la coordinación local e interna en el territorio y asegurar su sostenibilidad a largo

plazo, se contrató a otro actor local, el cual había participado previamente en las primeras fases de la creación de la iniciativa (actor E17). Este actor tiene un papel de apoyo en gestiones y liberar de carga al resto de actores, por lo que las decisiones grupales seguían siendo el principal modo de acción.

Hasta aquí hemos repasado aquellos actores internos que participan en el proceso de creación y mantenimiento de la iniciativa, el grupo de trabajo. Pero a la entidad se han adherido cientos de actores, tanto a nivel individual como colectivo. Ese resto de actores que forman AMB generalmente tan solo ejercen una función económica puntual, pagando una cuota para poder mantener AMB; sin embargo, en este colectivo hay ciertos agentes que han sido claves en algunos momentos.

Un ejemplo son los movimientos sociales de base, como la Plataforma Antipetrolífera y Eivissa Diu No, fueron fundamentales en la organización de manifestaciones y la organización popular. Por sus características, sin interés en formar parte de estructuras más institucionalizadas como es AMB, al principio mostraron rechazo a formar parte, aunque finalmente se integraron como miembros de apoyo, y no en los grupos de trabajo. De esta manera, estas entidades podían seguir ejerciendo presión sobre ciertos responsables que, si hubieran estado dentro del consenso general, no hubieran podido. La colaboración de entidades fuera del territorio (a nivel Balear o incluso el Ayuntamiento de Barcelona) también fue crucial para incorporar mayor financiación al proyecto y para obtener un mayor impacto mediático, ya que mostraba que el alcance no era solo local sino extracomunitario.

En el inicio, actores empresariales y particulares realizaron aportaciones económicas, aunque tan solo supuso el 5% en 2017. La fuente económica principal ha sido gracias a las administraciones públicas ya que, aunque los actores políticos no participan directamente, sí que han facilitado la financiación de la iniciativa.

d) Acciones en detalle del proyecto

Desde la iniciativa, las acciones principales han sido las de informar del problema ya sea en medios de comunicación, en foros, jornadas o eventos, así como en manifestaciones. Por otro lado, gracias al secretariado técnico contratado, hubo un seguimiento completo de los expedientes a nivel estatal y se ejerció presión en los diferentes órganos del Estado y de la Unión Europea.

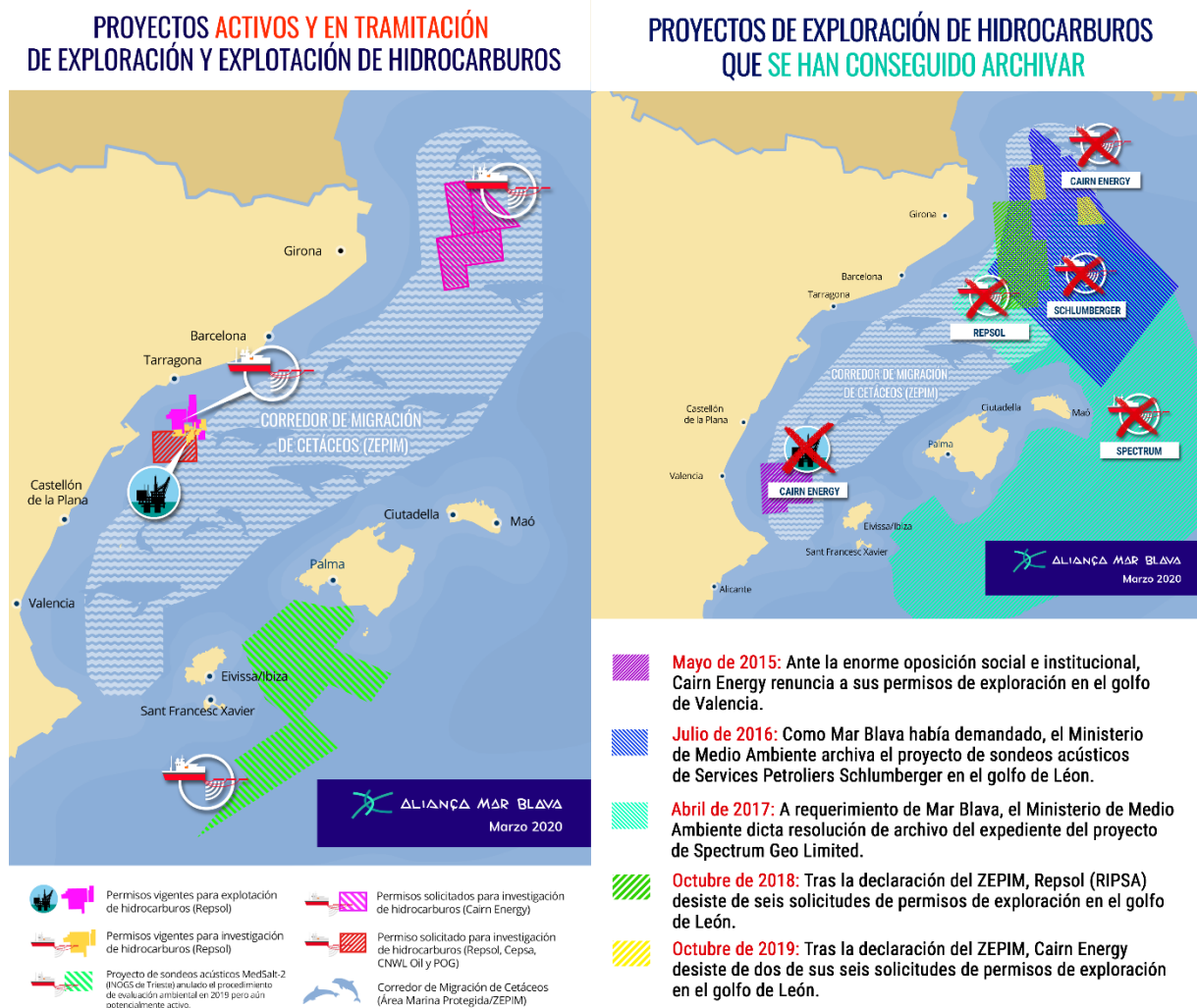
Para estas actividades, cada sector puso sus recursos y colaboró activamente dentro de su papel. Por ejemplo, las administraciones públicas agilizaron la tramitación para poder gestionar el gran volumen de alegaciones de los expedientes. En otro caso, los movimientos de base y las entidades ecologistas hicieron posible la movilización ciudadana para generar esas alegaciones y para las manifestaciones.

Pero AMB no solo tiene como objetivo paralizar estas prospecciones sino también hacer propuestas de nuevos modelos energéticos, como vía alternativa para la reducción del petróleo. Para ello, se creó una mesa dedicada a las energías renovables a partir del apoyo de Som Energía, realizando algunas jornadas y debates, pero sin llegar a consolidar esta vertiente en la alianza.

e) Resultados, impedimentos y facilidades.

Como podemos ver en la figura 6.2 AMB consiguió parar numerosos expedientes, aunque hoy en día todavía existen varias amenazas a pesar de la aprobación del Corredor de Migración de Cetáceos. En la aprobación de este corredor también tuvo que ver la presión que se ejerció desde la plataforma, por lo que AMB ha suscitado la aprobación de nueva legislación para la protección ambiental y, por tanto, ha reducido las amenazas al medio ambiente y a la economía del territorio.

Figura 6.2 Proyectos de exploración en activo (izquierda) y archivados (derecha)



Fuente: Alianza Mar Blava (marzo 2020)

De modo indirecto, la formación de esta estructura de trabajo ha supuesto un cambio en la opinión hacia ciertos sectores de la sociedad, como puede ser entre empresarios y ecologistas, o también entre estos actores económicos y los técnicos de medio ambiente. Asimismo, han demostrado la posibilidad de una gobernanza compartida, de consenso y comprometida, donde históricamente han existido conflictos entre los actores más dominantes, demostrando un liderazgo compartido. De hecho, estos resultados positivos indirectos han sido claves para mantener la estructura a pesar de la consolidación del objetivo principal y especialmente para reducir la conflictividad entre actores locales. También se ha producido un aumento de la sensibilización sobre la importancia de apostar

por modelos más sostenibles, gracias a esa simbiosis entre actores económicos, ecologistas y técnicos.

Dado que casi han alcanzado su objetivo, especialmente tras la aplicación del Corredor de Migración de Cetáceos como Área Marina Protegida (aprobación en junio de 2018), quieren dirigir sus esfuerzos hacia tres flancos. Primero, la obtención de financiación de otras fuentes, para no depender tanto de las administraciones públicas locales. Por ejemplo, con el contacto de otras entidades fuera de las islas, ya que como pueden verse en la figura 6. 2, el impacto va mucho más allá de las Baleares, por lo que la iniciativa se expande hacia otros territorios. Segundo, AMB quiere expandir su objetivo del cambio de modelo energético y la sostenibilidad ambiental y aplicarlo en las pitiusas, para lo cual ha comenzado trabajando en torno a la Ley de Cambio Climático y Transición Energética de las Islas Baleares (aprobada en febrero de 2019). Tercero, utilizar la estructura ya creada para poner en marcha una iniciativa que trate de solucionar el programa de la gestión hídrica, a partir de Alianza por el Agua.

La implicación de una gran variedad de actores, la construcción de un liderazgo compartido y la configuración de una organización efectiva (Vercher, Herraiz, Esparcia, 2018) han permitido, en gran parte, el éxito de esta iniciativa. Un impulso clave fue la amenaza inminente de un agente externo y el consenso inicial por parte de todos los sectores en contra de esa amenaza, lo cual pudo ser aprovechado desde IPF para facilitar el proceso de AMB.

Uno de los impedimentos más difíciles de salvar ha sido la escala a la que los proyectos de prospecciones sísmicas de las empresas petrolíferas se tramitan. Es el Ministerio de Medio Ambiente quién realiza los informes acerca de los proyectos. Así, esa falta de fluidez en el acceso a la información y la dificultad de mantener contacto con personas vinculadas al ministerio dificultó la tarea de AMB.

6.1.2 Caracterización de la iniciativa: asociación de vecinos de Rafal Trobat

a) Contextualización

Rafal Trobat es un área que se encuentra en la Serra Grossa, a diez minutos de la ciudad de Ibiza. Esta localización, a pesar de que es una zona montañosa con dispersión de las edificaciones y baja densidad de población, se encuentra ante una gran presión por su

cercanía a un núcleo de alta concentración de la población y debido a las explotaciones mineras de los alrededores. Este lugar es muy importante a nivel ambiental ya que cuenta con diferentes figuras de protección como LIC y ZEPA, además de poseer construcciones de alto valor etnológico.

b) Problematicación y surgimiento de la iniciativa

A mitad del siglo XX, este barrio estaba habitado tan solo por agricultores y ganaderos que explotaban las tierras (figura 6. 3, izquierda), encontrándose totalmente aislados de cualquier tipo de servicio (agua, luz, acceso por carretera asfaltada, etc.). Poco a poco, esta falta de servicios llevó a la población a abandonar sus viviendas y así, el propio territorio. Las pocas familias que quedaron mantenían esa estructural rural heredada, con relaciones entre vecinos, pero prácticamente abandonando las actividades agrarias. Las familias que se quedaron se enfrentaban a serios problemas como el aumento de la masa forestal (figura 6. 3, derecha) debido al abandono agrario -aumentado el riesgo de incendios-, la presión de diferentes actividades que la población de fuera realizaba en la zona -caza, rutas de motocross y *quads*, vertederos ilegales, etc.-, las explotaciones mineras (figura 6. 3) y, por supuesto, a ciertos problemas de acceso a servicios, a los cuales la administración pública no les había dado solución.

Figura 6.3 Rafal Trobat y sus cambios paisajísticos. Fotografía de la izquierda ortofoto vuelo americano B 1956-1957. Fotografía de la derecha ortofoto PNOA 2018



Fuente: Instituto Geográfico Nacional. https://www.ign.es/web/comparador_pnoa/index.html

Ante la poca o nula respuesta de la administración, respecto a estos problemas varias personas del lugar decidieron realizar una jornada de limpieza para mejorar su entorno. Esta actividad fue clave ya que se generó un espacio de encuentro donde los diferentes vecinos compartieron esas preocupaciones y vieron como una necesidad la acción desde la colectividad. De este modo, podrían ejercer mayor presión para poder solucionar la situación en la que se encontraban.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

Tras la jornada de limpieza casi gran parte de los vecinos se unen para crear una asociación a partir de la cual poder gestionar su situación actual. La mayor parte de las familias que residen en Rafal Trobat forman parte de la asociación. En general, son propietarios, aunque también participan algunos arrendatarios. Tienen un perfil muy heterogéneo, tanto por edad como por formación e incluso nacionalidad. Está formada por alrededor de unas 60 personas, pero son los miembros de la junta directiva quienes gestionan la asociación. Por tanto, para el análisis se ha tenido en cuenta a todos aquellos miembros de la junta directiva junto con otras personas que los propios actores destacaron como partes implicadas (tabla 6. 2).

Tabla 6.2 Listado de actores participantes en la iniciativa asociación de vecinos Rafal Trobat

Código	Clasificación según implicación	Entrevistados	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
E44	Innovador / impulsor	Sí	Sí	No
E40	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E15	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E11	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E4	Impulsor	Sí	Sí	No
E1	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E14	Facilitador externo / Seguidor interno	Sí	Sí	Sí
A66	Innovador / Seguidor interno	No	Sí	No

De la junta directiva destaca una persona (actor E44) por su capacidad de movilización y su liderazgo. Este estimuló y promovió el surgimiento de la asociación, y fue el promotor de las actividades iniciales. Dado que es un profesional del derecho, posee numerosos contactos y tiene un amplio conocimiento de aspectos legales, pero también de contabilidad, gestión de proyectos y gestión de equipos. Además, no solo se encuentra altamente implicado en la asociación, sino que está probando proyectos piloto arriesgando

sus propios recursos. También sirve de contacto con otras entidades del territorio en las que participa.

El resto de los miembros de la junta directiva responden a perfiles muy heterogéneos, algunos con conocimientos aplicados en gestión forestal, gestión agraria, etc. Pero, sin lugar a duda, es el actor E44 en que ha sido la pieza fundamental para el desarrollo de la iniciativa, tal y como mostrarán nuestros resultados.

La labor de esta asociación en la mejora del área ha supuesto la llegada de nuevos habitantes, los cuales se encuentran en consonancia con las ideas de la asociación y se han unido como participantes.

Además de los miembros de la asociación, a lo largo de los años han participado actores externos. Por ejemplo, el Grupo de Acción Local ha financiado diferentes iniciativas, como la creación de depósitos de agua para la extinción de incendios o la instalación de un sistema para conectarse a internet, entre otras. En la misma iniciativa del proyecto de depósitos de agua ha colaborado activamente el Institut Balear de la Natura (IBANAT), con los que también ha colaborado para realizar visitas de educación ambiental en la zona. Como comentábamos anteriormente, la posición social del actor E44 hace que la entidad mantenga contactos con otras asociaciones de vecinos de la isla, con la Asociación de Propietarios Forestales o el partenariado Alianza por el Agua e incluso con la cooperativa Ecofeixes.

Es necesario señalar que también han participado otros actores, como hoteles, empresas o incluso particulares, los cuales realizaron aportaciones económicas para el plan de depósitos de agua para la extinción de incendios. Esta implicación fue debida especialmente a la sensibilización del momento debido a la existencia de numerosos incendios forestales en esa época. También se ha contado con especialistas técnicos en las diferentes temáticas de cada iniciativa. Llama la atención que, dos expertos tras su colaboración con la iniciativa, atraídos por este movimiento social y por las características de la zona, decidieran trasladarse a Rafal Trobat.

d) Acciones en detalle del proyecto

A lo largo de estos años esta asociación de vecinos ha conseguido realizar numerosas iniciativas con un alto grado de éxito. Por ejemplo, para combatir la inseguridad que generaba la caza furtiva en el área, se creó un coto de caza con terrenos privados

gestionados por la asociación, con lo que redujeron el número de cazadores ilegales y, además, obtuvieron una fuente de ingresos mediante el pago del coto.

Dentro de esta inseguridad, era fundamental controlar las zonas de entrada al barrio, para reducir la posibilidad de robos y también el tráfico de motos y *quads* turísticos por las pistas forestales. Así, se creó un sistema de seguridad mediante vallas automáticas y un sistema de alarma colectiva por mensaje de texto. Del mismo modo, se consiguió proveer de un servicio de internet.

Dentro del ámbito de la prevención y extinción de incendios, la asociación utilizó su capacidad de presión para promover el desarrollo de un plan regional de gestión forestal. Fruto del plan regional nació la Asociación de Propietarios Forestales, de la cual también forman parte varios participantes de la asociación de Rafal Trobat. Además, elaboraron un plan exclusivo para esta zona mediante el arreglo de pistas forestales para su acceso rápido en caso de incendio, la planificación de las entradas de equipos de surgimiento, la construcción de depósitos de agua y actuaciones de prevención silvícola.

Además de estos grandes proyectos, la entidad realiza actividades culturales y deportivas donde dan a conocer el valor del entorno y su necesidad de protección y uso de forma sostenible, abriendo el espacio y sus iniciativas a todo aquel que quiera participar. Estas iniciativas, junto con el coto de caza y la prevención y extinción de incendios, se entrelazan para mejorar la gestión del bosque.

e) Resultados, impedimentos y facilidades.

Como hemos podido discernir tras la exposición de las acciones, muchos de los problemas con los que se encontraban los vecinos antes de la creación de la asociación han sido solucionados. Sin duda alguna, la calidad de vida del área ha mejorado en gran parte de aspectos.

Una de las facilidades que ha tenido esta iniciativa ha sido su actor E44 el cual, gracias a su poderosa red de contactos y a su amplio conocimiento en temática de subvenciones y gestiones, ha sido capaz de recoger apoyos. Esto, junto con el sentimiento de comunidad rural que sus habitantes tenían, donde existe un entorno de apoyo mutuo, han sido los dos aspectos clave. Sin embargo, la centralización de la actividad de la asociación en el actor E44 es a la vez un riesgo ya que, al no delegar gran parte de la gestión, en el momento de renunciar o reducir su participación en la asociación, la iniciativa podría verse afectada.

6.1.3 Caracterización de la iniciativa: *Discared*

a) Contextualización

Como pudimos apreciar en la descripción territorial de las islas, Ibiza sufre un retraso relativo a los servicios para personas con diversidad funcional. Dado este motivo, existen una serie de entidades sin ánimo de lucro que tratan de prestar servicios a sus usuarios, las cuales son completamente dependientes de las subvenciones públicas. Además, al no existir conciertos con estas entidades y funcionar mediante subvenciones genera un caos burocrático al que cada año estas pequeñas entidades se deben enfrentar. Esto produce un endeudamiento en muchos casos y pone en peligro la atención -ya de por sí escasa- que necesita este colectivo. Por lo tanto, estos servicios que son esenciales y que el gobierno insular debería proveer, dependen de la estructura y recursos de cada entidad y, también, de la variabilidad de las subvenciones y los retrasos en los pagos. Así, es muy común que estas entidades recurran a la financiación externa mediante actos solidarios, generando aún más si cabe una inestabilidad y dependencia económica. Y, además, creando cierta competencia entre entidades, dado los numerosos actos que se concentran en determinadas épocas, así como la competencia por abarcar mayor número de usuarios y de subvenciones. Y esta competencia surge asimismo de la nula cooperación entre las entidades, sin la existencia de redes de colaboración donde encontrar apoyo. También son dependientes en cuanto a sus recursos humanos, ya que el voluntariado juega un gran papel en este tipo de entidades.

b) Problematización y surgimiento de la iniciativa

Hemos podido comprobar como existe una falta de organización y de estructura de esta actividad en las islas, hasta tal punto de que muchos usuarios usaban los servicios de varias entidades ante la falta de una orientación adecuada. Al final, estas carencias también afectan a la visibilidad de la necesidad de servicios específicos para las personas con diversidad funcional y sus familiares y, especialmente, al desconocimiento de unos derechos que deben ser satisfechos desde la administración pública.

Ante esta situación, y como una manera de ampliar su territorio, la entidad Amadiba llega a Ibiza para intentar iniciar las gestiones para implantar sus servicios en Ibiza y cubrir esa demanda insatisfecha. Esta entidad está ubicada en Mallorca y tiene una larga trayectoria, que le aporta redes de colaboración en Mallorca y un conocimiento especializado junto con gran potencial económico y de infraestructuras. Antes de la

llegada de esta entidad había habido diversas iniciativas para mejorar la oferta, pero no se acabaron implantando dada la escasez de recursos de las entidades de la isla. Amadiba no solo quiere ampliar sus servicios a la isla de Ibiza, sino que también desea crear una red de entidades que sirva de presión a la administración pública para producir un cambio de gestión en el sector.

Esta nueva red que se plantea, llamada Discared, tiene como objetivo común ejercer una presión a la administración para conseguir los siguientes objetivos. Primero, cubrir las necesidades del sector no cubiertos por la administración. Segundo, darles una estabilidad a estos servicios fundamentales, creando aquellos que no existen y manteniendo y mejorando los ya existentes. Tercero, hacer sostenibles económicamente las entidades, dadas las deudas en las que algunas entidades se han visto inmersas por los retrasos en el pago de las subvenciones.

Para conseguir esta transformación, se aboga por la concertación de una cartera de servicios públicos, replicando los modelos existentes en las otras islas. Para ello, debe recopilarse todos los servicios de la isla -tanto públicos como privados- y su financiación desde la administración pública. Así, se podrá saber cuáles se ofrecen y cuáles no, para poder crear los servicios que fueran necesarios.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

Discared, la red de asociaciones de familias de personas con discapacidad de Ibiza nace en mayo de 2016 y se define como una organización profesional y empresarial, constituida para la coordinación, representación, gestión y defensa de las empresas sin ánimo de lucro que tengan como objetivo la atención a personas con discapacidad. Esta red está formada por 9 entidades (tabla 6. 3), las cuales agrupan a unos 90 profesionales, casi 500 usuarios y más de 800 socios.

Dentro del proceso de creación de la red, no todas las entidades tuvieron el mismo papel, especialmente por el rol y poder que mantenían en la isla. Como explicábamos, la entidad Amadiba, ejerció de actor impulsor, quién animó a gestar esta red. A partir de ahí, todas las entidades que ofrecían servicio se unieron, aunque dados los recursos limitados de algunas de ellas -sin personal técnico cualificado para la tramitación-, no todas tienen el mismo grado de impulso. En este caso, Apfem, Apneef y Amadiba lideraron la iniciativa, ya que son las entidades más fuertes -con más recursos económicos y humanos-. Por otro lado, dado que el objetivo final de esta red es la concertación de una cartera de

clientes, la parte institucional que pertenece al Consell de Eivissa está presente, especialmente desde la directora de Igualdad, la cual debe dar respuesta a las demandas y presiones ejercidas desde Discared. Desde el Consell reconocen que el sector de la atención a la discapacidad se encuentra al límite y que la propia institución se ha de implicar para avanzar en políticas sociales. Tal y como nos recuerdan las entidades, estos servicios deberían estar siendo prestados por la administración pública, y no desde entidades con una inestabilidad y precariedad de recursos.

Tabla 6.3 Listado de actores participantes en la iniciativa Discared

Código	Clasificación según implicación	Entrevista	Entidad representada	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
E3	Impulsor	Sí	Apfem	Sí	Sí
E9	Resistente / Impulsor	Sí	Apneef	Sí	Sí
E20	Innovador / Impulsor	Sí	Amadiba	Sí	No
E29	Impulsor	Sí	Aspanadif / Adima	Sí	Sí
E37	Seguidor interno	Sí	Deforsam	Sí	Sí
E46	Seguidor interno	Sí	Aemif	Sí	Sí
E35	Facilitador externo	Sí	Directora Igualdad (Consell <i>Eivissa</i>)	Sí	Sí
A692	Facilitador externo	No	Consejera Sanidad, Bienestar Social e Igualdad (Consell <i>Eivissa</i>)	Sí	No

d) Acciones en detalle del proyecto

Discared tiene como objetivo defender los derechos de las entidades y de sus usuarios y familias, por lo que su papel será el de ser el interlocutor entre la administración y las entidades, sin llegar a ser una representación completa para mantener la identidad de cada entidad. Así, mediante Discared las entidades tienen una mayor capacidad negociadora y, para la administración, les es más sencillo ya que reduce el número de entidades con las que tiene que interactuar.

Por tanto, la actividad central que realiza Discared es la de negociar con la administración para transformar el sector sociosanitario a través del diseño de una cartera de servicios sociales y el concierto de estos servicios con las entidades que conforman Discared. Gracias a la ley 4/2009 de Serveis Socials de les Illes Balears, este modelo puede establecerse, de hecho, ya se lleva a cabo en otras partes de Baleares. Recordemos que estas entidades, tras muchos años de servicios a la población, ya disponen de recursos para ofrecer estos servicios, por lo que se busca una estabilidad económica para poder ofrecerlos con total seguridad y contar con todos los recursos posibles.

Otra de las actividades que realiza Discared es la de la organización y planificación conjunta de las necesidades del sector, por lo que al tener un contacto directo con la Administración facilitará la adaptación de los presupuestos a estas necesidades detectadas.

e) Resultados, impedimentos y facilidades

Este cambio de modelo en la gestión de los servicios ofrecidos por las entidades genera dos resultados principales. Primero, el modelo de concertación implica cumplir unos requisitos y normativas en su personal, sus prácticas y las instalaciones, por lo que se han realizado auditorías por primera vez. Este proceso auditor ha sido posible gracias al personal de Amadiba, ya que excepto Apneef el resto no podía asumir el coste. Además, han creado un modelo de auditorías cruzadas donde las entidades se auditan entre ellas para evitar costes y, a su vez, mejorar la transparencia entre actores. Segundo, la colaboración entre entidades, ya que antes de la llegada de Amadiba y la creación de Discared era inexistente. Asimismo, desde Discared se ha creado un decálogo de aspectos éticos, como el rechazo a la financiación económica proveniente de la caridad o el respeto por el personal laboral de cada entidad, para no perjudicar la gestión de las entidades.

Hasta el momento, todavía no está finalizado el proceso de aprobación de la cartera de servicios y, por tanto, tampoco el sistema de concertación. Las últimas noticias al respecto es que en junio de 2020 se abrió un plazo de 30 días para realizar comentarios acerca de este reglamento de la cartera de servicios, procedimiento del cual todavía no se ha publicado nada. Evidentemente, la dilatación en el tiempo del procedimiento (desde 2016), hace que las relaciones entre administración y entidades se vean perjudicadas. Aunque, sin lugar a duda, los más perjudicados de este lento procedimiento son los usuarios y sus familiares, ya que este retraso ha provocado que algunas entidades hayan tenido que reducir sus servicios, prescindiendo de personal. Un cambio institucional que sí que se ha llevado a cabo ha sido la modificación de la ley de subvenciones a entidades sociales del Consell, por lo que pasa de financiarse a las propias entidades a financiarse a proyectos específicos de las entidades. Dada la fuerza y recursos con la que Amadiba llega al territorio, y junto con este cambio en la financiación, algunas de las entidades perciben su llegada como una competencia elevada ya que les podría restar recursos económicos a las entidades locales.

A pesar de toda la problemática existente, Discared ha creado un nuevo servicio en el que se informa a los usuarios y familias sobre todas las opciones existentes según las necesidades que cada usuario tenga. De momento, dado que no cuentan con una financiación propia, no se han podido realizar más actividades, pero sí que existen ciertas líneas que se pretenden desarrollar desde Discared, especialmente en temas de planificación de servicios, convenios colectivos y proyectos de investigación.

f) Impedimentos y facilidades

Uno de los grandes problemas a los que se enfrenta Discared es el desconocimiento, tanto de las entidades como del Consell insular. La falta de recursos humanos en el Consell, sumado a este desconocimiento del proceso hacen que se incrementen los tiempos de ejecución de una manera abrumadora. De hecho, ha sido la entidad Amadiba quién ha tenido que aportar ese conocimiento y personal facilitando personal propio de la empresa ya que, al fin y al cabo, también esta entidad estará beneficiada. Pero, al fin y al cabo, no puede sustituir a la administración, aunque le ofrezca su apoyo.

6.1.4 Caracterización de la iniciativa: Cooperativa del Camp

a) Contextualización

Los habitantes de la isla de Formentera, donde la Cooperativa del Camp comienza su andadura, dejaron de lado a la agricultura y la ganadería cerca de los años cincuenta y sesenta, cuando el turismo comenzaba a despuntar (Cardona, 1997). Aunque esta isla entró más tarde en la dinámica turística que el resto de las baleares, continuó la tendencia hacia esa especialización. De todos modos, el sector primario nunca fue un motor de desarrollo en la isla, más bien era de autoabastecimiento ya que, dadas las condiciones edáficas e hídricas junto con el aislamiento y la reducida superficie útil, no propiciaba el crecimiento de la agricultura.

Con la llegada tan fuerte del turismo, Formentera comienza a perder su cultura local y su patrimonio paisajístico vinculado al mundo agrario y rural. Se han cuidado las playas y los servicios asociados al turismo, pero las parcelas agrícolas, los muros de piedra seca o los caminos rurales se han quedado en un segundo plano. Así, la isla se convierte en un destino de playa estandarizado, tal y como apuntaron algunos entrevistados, ya que no se ha desarrollado una estrategia que ponga en valor ciertos recursos de gran valor como la cultura, los productos locales o el paisaje.

En un espacio tan pequeño y aislado como la isla de Formentera, el impacto del turismo ejerce una gran presión sobre el suelo -creciendo el del uso residencial-, sobre el tráfico -no solo la contaminación sino también la saturación de lugares públicos y caminos rurales debido a los coches de alquiler-. Y, todo esto, perjudicando a los espacios naturales protegidos. Pero el sector turístico no ejerce solo de competidor con la agricultura en cuanto a los recursos, sino que también el alto coste de poner en marcha una explotación agrícola ahuyenta a la población local. Así, la población prefiere invertir y trabajar en el sector turístico, ya que los beneficios se ven a corto plazo y no requiere tantas exigencias.

Al igual que ciertos aspectos de la isla, su gestión pública también difiere de la norma. El Consell de Formentera, creado en 2007, tiene una gran proximidad a la población, pero a la vez tiene competencias y presupuestos superiores a un ayuntamiento. Con numerosas actividades, trata de suplir lo que la iniciativa privada no ofrece en el territorio.

Mediante diferentes proyectos, la isla ha recibido financiación estatal para la construcción en 2009 de un sistema de aprovechamiento de aguas residuales para regadío, la cual no fue utilizada y tuvieron que recuperar las instalaciones tras una nueva inversión en 2015. Junto a estas inversiones de nivel estatal, el gobierno regional impulsó en 2018 la recuperación de las paredes de piedra seca. Así, junto con estas dos iniciativas, se estaba tratando de mejorar la situación agraria por la que pasaba la isla de Formentera.

b) Problematización y surgimiento de la iniciativa

Hace décadas en la isla de Formentera llegaron a existir dos cooperativas agrarias, las cuales han estado inactivas dada la situación que antes explicábamos. El surgimiento de la cooperativa actual nació a partir de la preocupación de los socios de aquellas cooperativas sobre los recursos materiales propiedad de dichas cooperativas ya que, al estar inactivas se corría el riesgo de perderlos. Para tratar de evitar esta situación, se iniciaron conversaciones con el Consell insular, el cual vio que el interés por la pérdida de los bienes se correspondía con sus objetivos políticos (reactivación del sector primario y recuperación del paisaje agrario).

Con el trabajo conjunto de los que mostraron interés y la administración, se recuperó legalmente la cooperativa en 2010, aunque su activación real no se produce hasta 2015. Aunque la cooperativa es un órgano privado, la implicación pública es muy alta ya que desde el Consell se les asignó parte del presupuesto público para la construcción de una nueva nave para la sede y actividad de la cooperativa. Así, esta nueva inversión

complementa a aquellas que habían realizado otras administraciones, siguiendo la línea de la mejora del sector agrario.

Por tanto, es el propio Consell el que promueve y motiva a las personas interesadas en liderar un cambio en el territorio en el sector agrario para que formaran la junta directiva de la cooperativa. Esta iniciativa trata de dar respuesta a diferentes problemas asociados al territorio. La problemática principal resulta de la pérdida de identidad con la llegada del turismo, lo que supuso también un abandono del patrimonio agrario. Por tanto, a partir de la revitalización del sector primario pretender recuperar esa estética agraria de la isla y aportar un valor añadido al turismo mediante la producción de productos locales y que, a su vez, sea un sector económico complementario al turismo. Pero para llevar a cabo esta iniciativa la cooperativa ha de ser un actor clave para la formación y difusión del territorio ya que, tras años de desconexión con el mundo agrario, ese saber hacer y el conocimiento tradicional ha ido perdiéndose, por lo que apenas quedan actores locales que puedan conocer realmente este sector primario.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

La iniciativa se desarrolla en el seno de la Cooperativa del Camp de Formentera, la cual está formada por una junta directiva, sus socios y un gerente. Y, además, el Consell insular también actúa como un actor fundamental, como hemos podido observar en el apartado anterior.

Para el gobierno del Consell, formado por un partido local nacido antes de las elecciones de 2007, la recuperación agraria de la isla era uno de los sus objetivos políticos. Aunque era algo ligado a su compromiso político, la iniciativa ha sido apoyada por todos los partidos políticos representados en el Consell. Así, ante posibles cambios políticos, se hace más difícil que pueda dejar de colaborar con la iniciativa.

Respecto a los actores que forman parte de la junta directiva de la cooperativa, no todos eran exsocios, sino que también se han incorporado otras personas interesadas en la idea de promover el sector primario. Además del gerente, de un modo puntual participa un técnico en agricultura ecológica, el cual les proporciona información especializada para la gestión de las parcelas. Asimismo, otras personas que, aunque no estén vinculadas directamente en la iniciativa, se ha visto implicadas a partir del Censo de Tierras. La junta directiva y estos actores más puntuales son los que han sido utilizados para realizar el análisis, por su mayor nivel de implicación (tabla 6. 4).

Otros actores externos a este proyecto ha sido el GAL, ya que ha participado mediante la financiación de una parte del coste de la infraestructura para la cooperativa. Además de esto, no ha participado en el proceso, aunque sí que trata de dinamizar posibles propuestas que surjan alrededor de la cooperativa por parte de iniciativas privadas, ya sean colectivas o individuales. En este caso, la visión que existe desde LEADER difiere de la del Consell de Formentera, ya que esta institución pública pretende impulsar las diferentes iniciativas a partir de la propia cooperativa, como núcleo de cualquier actividad, mientras que LEADER pretende que sea la iniciativa privada.

Como mencionábamos antes, una parte de la reactivación agraria va ligada a la posibilidad de vincular los productos primarios al sector turístico y dotarle de un valor añadido. Por ello, la participación de actores vinculados a la hostelería es clave. De momento, no existen vínculos, aunque sí que algunas pequeñas empresas del sector han mostrado su interés hacia la iniciativa a partir del consumo de los posibles productos generados. Hoy en día, la situación no se encuentra lo suficientemente desarrollada como para abastecer las posibles demandas del sector turístico. En opinión de algunos entrevistados, puede que esta situación se prolongue en el tiempo y no se pueda satisfacer esa demanda. Existen diferentes factores, como la falta de personal para trabajar en este sector, dado que el turismo ofrece salarios más elevados, o la falta de inversión privada desde el propio sector hotelero. Dada esta situación, la actividad primaria realizada hasta ahora recae en la cooperativa, bajo el paraguas financiero del Consell.

Tabla 6.4 Listado de actores participantes en la Cooperativa del Camp

Código	Clasificación según implicación	Entrevistados	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
A65	Impulsor	No	Sí	No
A66	Facilitador externo	No	Sí	No
E5	Innovador / Impulsor	Sí	Sí	Sí
E6	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E8	Impulsor / Facilitador	Sí	Sí	Sí
E21	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E24	Seguidor interno	Sí	Sí	Sí
A495	Facilitador externo	No	Sí	No
E38	Seguidor interno	Sí	Sí	Sí
E42	Impulsor	Sí	Sí	Sí

d) Acciones en detalle del proyecto

Una de las acciones fundamentales fue el censo de tierras, para el cual fue fundamental el papel de difusión que se realizó de forma formal e informal desde el Consell y también la labor del gerente de la cooperativa. Son muchas las motivaciones que han llevado a la población local a ceder sus tierras, siendo la principal el volver a ver sus tierras cultivadas y trabajadas y el apoyo a la recuperación del campo de Formentera. Como participantes del censo, también se han asociado a la cooperativa, aunque realmente no ejercen una actividad diaria en ella, sino más bien utilizan la cooperativa como lugar de compra de diferentes bienes. Aun así, este vínculo genera un contacto directo entre todos los involucrados, lo que facilita el intercambio de información. Esta acción es en la que más se puede ver reflejado el proceso de innovación social, ya que ha permitido una transformación en las relaciones sociales y en la perspectiva que la población tiene del territorio y de su propia comunidad. De hecho, desde el Consell se le ha dado siempre una gran prioridad a esta actividad, la cual financia anualmente para que la cooperativa se encargue de la gestión de tierras del censo. Recordemos que, a pesar de que la iniciativa viene desde la administración pública, es al final la cooperativa quién recoge esta actividad, siendo más neutral en términos políticos, ayudando a aumentar la confianza de la población en la iniciativa y en la cooperativa.

Además, la cooperativa realiza las funciones básicas como la venta de insumos y herramientas, además de ofrecer servicios agrícolas comunes y realiza cursos adaptados a las necesidades de los socios.

e) Resultados, impedimentos y facilidades

Durante 2019, la iniciativa del Censo de Tierras ha sido capaz de aglutinar casi 250 hectáreas de tierra, de algo menos de 100 propietarios. Además, también se encuentran algunas propiedades públicas. En general, son campos de forrajes y cereales de secano, los cuales quieren aprovecharse para la ganadería residual que queda en la isla. Estos campos se han incorporado a la agricultura ecológica, siendo el principal tipo de cultivo -legumbres y cereales- ecológico en la isla (tabla 6. 5). Según datos de los entrevistados, no se alcanzan las 1.000 cabezas de ganado -ovino y caprino-, dada la escasa rentabilidad a pesar de la mejora en los precios de los insumos. Asimismo, la recuperación del paisaje agrario con este volumen de parcelas es muy notorio. Además, con la puesta en marcha de la balsa de riego se están contemplando otros cultivos como las hortalizas.

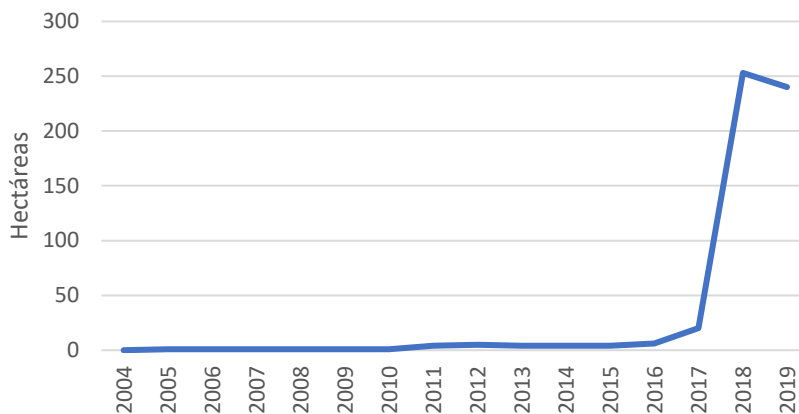
Tabla 6.5 Superficies declaradas en agricultura ecológica por tipo de cultivo en 2019 en Formentera

Tipo de cultivo	Hectáreas
Pasto y forraje	16,6
Cereales y leguminosas	150,1
Frutos secos	1,1
Bosques y recolección silvestre	0,5
Barbecho y abono verde	34,9
Olivar	6,4
Viña	14
Frutales	1,4
Hortalizas y tubérculos	13,5
Cítricos	0,2
Aromáticas y medicinales	0,9
Plantel	0

Fuente: Consell Balear d'agricultura ecològica.

Una característica que va a diferenciar esta iniciativa es la de la conversión en ecológico de todas aquellas parcelas cedidas al censo de tierras. Dadas las condiciones favorables de la isla, donde apenas existen explotaciones agrarias convencionales que puedan contaminar las explotaciones ecológicas, junto con la balsa de riego y la experiencia en el sector ecológico del técnico que les asesora en la planificación agrícola, existe una aptitud idónea para este tipo de producción. Como podemos observar en la figura 6. 4, la incorporación de las tierras cedidas a la producción ecológicas de cereales y leguminosas ha hecho crecer vertiginosamente el número de hectáreas inscritas en el Consell balear d'agricultura ecològica.

Figura 6.4 Evolución de la producción agraria ecológica en Formentera



Fuente: Consell Balear d'agricultura ecològica.

La idea que los entrevistados tienen sobre el papel de la cooperativa en una futura etapa es la de que se convierta en canalizadora de la oferta y la demanda de bienes y servicios agrarios y realizar la coordinación desde la administración pública y las posibles iniciativas privadas que surjan al compás de la cooperativa.

Esta iniciativa todavía se encuentra en una fase inicial, con una alta dependencia pública, lo que está generando ciertas dudas entre los socios en cuanto a su posible continuidad si la financiación pública se agota. Aunque ya se ha realizado una gran inversión en recursos materiales mediante la adquisición de maquina y nave agrícola, no queda claro que la viabilidad económica real de las explotaciones agrarias y ganaderas en la isla sea positiva.

6.1.5 Caracterización de la iniciativa: Ecofeixes

a) Contextualización

La boráigne del turismo y el consumo de suelo ha sido especialmente importante durante las últimas décadas. Como podemos ver en la figura 6. 5, todavía al inicio de la década de los ochenta se conservaba gran parte de las zonas aptas para el cultivo. En este proceso de urbanización ha sido clave el hecho de que en la isla existan 64 núcleos de poblaciones, además de que un 18% de su población vive en diseminado (INE, 2019). Así, esta urbanización dispersa ha sido el pilar en el que la expansión urbana se ha apoyado hacia las áreas más llanas y fáciles de construir (y también las más fértiles), favoreciendo la consolidación de la urbanización dispersa. Además, el abandono de cultivos ha hecho aumentar la expansión del bosque (Figura 6. 5), por lo que eleva el riesgo de incendio.

Figura 6.5 Cambio paisajístico de la parte oeste de la ciudad de Ibiza y San Jorge de Ses Salines hacia el aeropuerto de Ibiza. Fotografía de la izquierda ortofoto vuelo nacional 1981-1986. Fotografía de la derecha ortofoto PNOA 2018



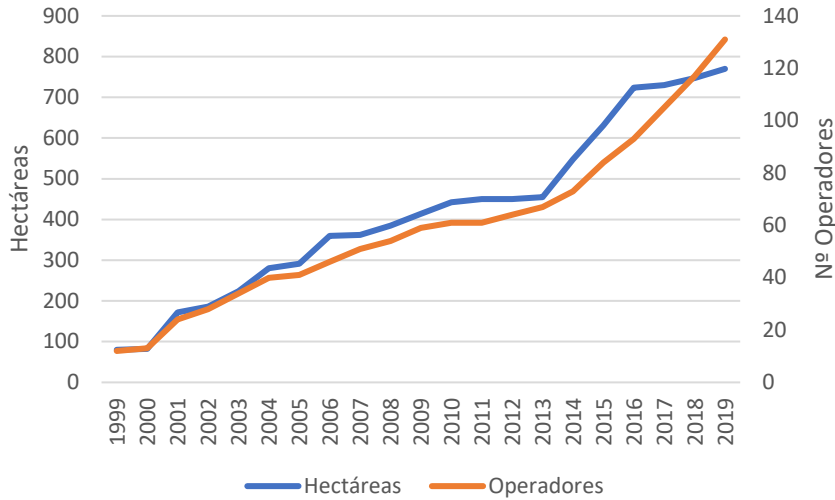
Fuente: Instituto Cartográfico Nacional

En este contexto, la agricultura queda relegada a un segundo plano, careciendo de importancia a nivel económico y de generación de empleo, ya que solo supone un 2% del total (IBESTAT, 2019). Además, como ocurre también en la iniciativa de la Cooperativa del Camp de Formentera, el coste de los insumos agrarios encarace el proceso. Dentro de este contexto, las primeras hectáreas de agricultura ecológica en la isla de Ibiza aparecen en 1996, como un complemento a los beneficios de la actividad turística y como un mecanismo para aprovechar aquellas tierras que no entraban dentro de la especulación urbanística. De hecho, existen numerosas fincas turísticas enfocadas al agroturismo, aunque en la mayoría de las ocasiones no tienen relación con una actividad agraria real. En la isla de Ibiza existen dos cooperativas, gestionadas según el modelo tradicional, que se dedican a la compra de insumos y procesamiento del producto convencional, fuera de la línea de gestión que plantean desde Ecofeixes.

Desde 1996 hasta la actualidad, el número de hectáreas y operadores no ha dejado de crecer (Figura 6. 6). Esta situación se ha visto favorecida por dos factores principales. Por un lado, la reducción del gasto de insumos, ya que en la agricultura ecológica se restringe el recurso a insumos externos y se ha de adaptar a las situaciones concretas de cada territorio (artículo 4 del Reglamento Europeo nº834/2007). Por otro lado, el 80% del turismo que llega a Ibiza y Formentera es internacional (IBESTAT, 2020). De este

porcentaje, gran parte provienen de Reino Unido y Alemania, países que están a la cabeza de consumidores de producto ecológico (Weissenberger, 2015). Aunque parte de este turismo va enfocado al ocio nocturno, existe otra parte que ve la isla como un refugio de sol y calas donde disfrutar de una manera diferente.

Figura 6.6 Evolución de la producción agraria ecológica en Ibiza (1999-2019)



Fuente: Consell Balear de Producció Ecològica.

Además, este incremento de la producción ecológica en la isla también se ha visto impulsado por campañas para mejorar su visibilidad. Por ejemplo, desde el Consell Insular d’Eivissa se ha promovido el turismo de bienestar desde la página web www.ibizaeswellness.com, donde se puede encontrar desde alojamientos y centros de tratamientos hasta productores ecológicos (Figura 6. 7).

Figura 6.7 Captura de pantalla del mapa de recursos de la web www.ibizaeswellness.com



Fuente: <http://www.ibizaeswellness.com/> Captura de pantalla realizada el 09/03/2021.

b) Problematicación y surgimiento de la iniciativa

Ante la creciente demanda de producto ecológico y la sensibilidad ambiental generada por la situación económico-ambiental de Ibiza, nace la cooperativa Ecofeixes. Previamente, se creó la Associació de Productors d'Agricultura Ecològica d'Eivissa i Formentera (APAEEF), en la cual se produjeron algunas desavenencias entre miembros por los diferentes modelos de producción de la asociación y tuvo un cierto parón. Para tratar de dinamizarla, se contó con la ayuda de una persona interesada en el tema capaz de diseñar una estrategia para la revitalización de la organización y del sector (actor E50). Esta dinamización fue posible gracias un proyecto LEADER iniciado en 2010 el cual tenía como objetivo la dinamización de la agricultura ecológico y la detección de las necesidades del sector. La persona encargada ya era conocedora de la situación gracias un estudio que realizó desde la organización Amics de la Terra.

Tanto desde LEADER como de otras entidades, resaltaban que uno de los principales problemas con los que contaba este sector era la desarticulación de los actores interesados en la agricultura ecológica y también respecto al tema de la comercialización. Hasta el momento, la comercialización se realizaba principalmente mediante la venta del producto en las propias fincas o la venta a pequeños minoristas. Pero esto no resultaba eficiente ya que no se podía ofrecer suficiente variedad como para abastecer la demanda ni tampoco se podían gestionar los excedentes. El abandono del sector agrícola junto con las problemáticas territoriales hacía que los agricultores se dedicaran a la agricultura a tiempo parcial, lo que aún propiciaba más estas situaciones.

Tras el proyecto LEADER, se promovió la creación de una figura, diferente de APAEEF, que pudiera ser utilizada para la gestión y comercialización del producto ecológico de la isla. Es en ese momento cuando nace Ecofeixes, a partir de 12 agricultores vinculados a APAEEF.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

Ecofeixes nace de la voluntad de la junta directiva de APAEEF de generar una entidad capaz de gestionar el sector ecológico de la isla. Para ello, gracias a ciertas relaciones familiares y de amistad, instigaron al actor E50 para participar en esta iniciativa. Este actor, con formación económica pero muy inmersa en el sector ecológico de la isla gracias a un estudio previo que había realizado con Amics de la Terra y con numerosos contactos en el territorio por su participación en diferentes entidades, ha sido clave para la puesta en marcha de la iniciativa. Trabajó para obtener el apoyo institucional y del grupo Leader, necesario para llevar a cabo el proyecto, lo que le condujo a posicionarse como gerente de la cooperativa. Sin embargo, este liderazgo no habría sido posible sin el apoyo y la participación de otras personas, las cuales forman el núcleo pionero del proyecto. De hecho, este grupo de personas, provenientes de la junta directiva de APAEEF, son las que consiguen involucrar al actor E50.

Pero la puesta en marcha de Ecofeixes no es solo de una persona, sino de cada uno de los miembros de la cooperativa, los cuales son quienes la gestionan. Los participantes realizan una serie de horas cooperativas en las que los trabajos principales son repartidos y, en el caso de que algún participante no pueda o no quiera realizarlas, puede pagar una cantidad establecida para que otra persona de la cooperativa lo realice. Además, también pueden intercambiar horas entre ellos, si necesitan realizar tareas agrícolas extras o la utilización de maquinaria entre ellos/as. No todos se dedican a tiempo completo a la agricultura, por lo que muchas veces no pueden realizar estas horas cooperativas.

Durante estos últimos años, han existido variaciones en la composición de los socios. En el caso de las bajas son causadas principalmente por diferentes desavenencias respecto a la gestión del producto. Hemos de recordar que, gracias al asesoramiento externo que reciben, éste le adjudica a cada productor diferentes cantidades de productos variados para producir. Además, los agricultores deben cumplir los acuerdos de la cooperativa respecto a la venta, lo que generó problemas especialmente al principio, ya que se limitaba la venta por cuenta propia y la cooperativa no era capaz de asumir la producción de

algunos de sus productores. Por lo tanto, estos dos motivos han sido los principales puntos de discordia que supuso el abandono de algunos miembros iniciales. Sin embargo, durante los últimos años se han ido adhiriendo otros miembros, animados por las buenas expectativas del sector y con una cooperativa ya creada. El año 2015 fue donde existió un mayor número de bajas y altas. En el momento de la realización del trabajo de campo, los integrantes fueron los reflejados en la tabla 6. 6.

Tabla 6.6 Listado de actores participantes en la iniciativa Ecofeixes

Código	Clasificación según implicación	Entrevista	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
A16	Facilitador externo	Sí	Sí	No
E7	Facilitador externo	Sí	Sí	Sí
E10	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E14	Impulsor	Sí	Sí	Sí
A258	Impulsor	No	No	No
E26	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E30	Seguidor interno	Sí	Sí	Sí
E33	Impulsor	Sí	Sí	Sí
A584	Impulsor	No	No	No
E18	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E49	Seguidor interno	Sí	Sí	No
E50	Innovador / Facilitador / Impulsor	Sí	Sí	Sí
E51	Impulsor	Sí	Sí	Sí

En el duro camino de la creación de la cooperativa, han existido ciertos apoyos fundamentales. El GAL constituyó una fuente de ideas e información, pero también de financiación para el proyecto de dinamización de la agricultura ecológica. Desde el Consell, no se obtuvieron tantos apoyos, aunque una vez puesta en marcha la cooperativa sí que consiguieron ciertos beneficios, como la cesión del local donde realizan el reparto y el cambio en las ayudas públicas en lo que refiere a financiación de acompañamiento agrario. IPF también participó en la financiación del proyecto del banco de tierras y realizaba campañas de promoción del producto local.

La cooperativa cuenta con un asesoramiento externo, agente imprescindible para mejorar y regular la producción, de cara a poder ofrecer mayor variedad y más estabilidad en la oferta del producto. Ecofeixes también ha realizado colaboraciones con algunas entidades sociales como la Fundació Deixalles, que trabaja para la inclusión social de población en riesgo o con Amics de la Terra para realizar educación ambiental en las propias explotaciones.

d) Acciones en detalle del proyecto

Una de sus principales acciones es la venta del producto de manera directa mediante cestas de verdura. Además, también reparten en establecimientos minoristas, restaurantes y comedores escolares. Ofrecen gran variedad de producto gracias a la organización que ha aportado la cooperativa, teniendo tanto productos de variedades locales como más comerciales.

Una de las cuestiones fundamentales que se ha trabajado desde la cooperativa ha sido la de formar y asesorar a los agricultores que, en la mayor parte de casos, no poseían conocimientos específicos. En este caso, es desde APAEEF desde donde se organizan numerosos cursos de formación, gracias a la participación de Ecofeixes pero, de este modo, dan cabida a otros agricultores fuera de la cooperativa.

El banco de tierras, que se creó a la vez que la cooperativa desde la iniciativa LEADER y con el apoyo de IPF, resulta una buena idea, pero en la práctica no llegó a ser útil, dado que se necesitaban más personas para poder gestionarlo.

También han apoyado algunas iniciativas de inclusión social, colaborando con diferentes entidades sociales, en unas generando trabajo a personas de inclusión social y en otra en la recogida y comercialización del producto del huerto que mantienen sus usuarios.

e) Resultados

La creación de esta cooperativa supone un cambio organizativo importante ya que facilita la comercialización conjunta del producto y también se convierte en una entidad capaz de dinamizar el sector mediante el asesoramiento y la fuerza de presión que ejerce sobre la administración pública. Además, se ofrece un producto local y ecológico el cual estaba siendo demandado por la población. Asimismo, realizan una importante difusión del producto ecológico y de las variedades locales de la isla mediante la asistencia a ferias y talleres, además de participar en campañas de sensibilización.

Es importante señalar la recuperación del uso del suelo como productor de alimentos, recuperando el valor del paisaje rural de la isla y, además, mediante técnicas ecológicas que respetan el medio ambiente. Además, con la asignación de un precio “justo” al agricultor (en torno al 80% de la facturación) están revalorizando el perfil del agricultor y defendiendo el derecho a cobrar dignamente.

f) Impedimentos y facilidades

Sin duda, la oferta de un precio “justo” al agricultor es uno de los impedimentos de la cooperativa, ya que deja muy poco margen de beneficio para realizar inversiones. Sin embargo, al menos de manera temporal, el Consell ha cedido un local para realizar los pedidos, aunque siguen sin disponer de una cámara en la que conservar el producto.

En algunos casos, utilizan la agricultura como un complemento a su actividad principal (en general orientada hacia el turismo). Por ello, el trabajo parcial en la agricultura de algunos miembros genera una serie de inconvenientes ya que, por un lado, no acaban de estar profesionalizados y, por otro, en cuanto a la gestión de la producción y a la gestión de la propia cooperativa, no tienen las mismas necesidades los agricultores a tiempo parcial que a completo.

6.2 Catalunya Central

La comarca de El Solsonès, situada en el centro de Cataluña, pertenece al área prepirenaica. En su parte norte llega hasta una altitud de 2.300 m. donde se encuentran diferentes sierras. El resto de la comarca es un altiplano de sierras y valles fluviales, que se localizan entre los 800 y 1.000m. Esta dualidad física le otorga unas diferencias: norte predomina la explotación forestal, la ganadería y las pistas de esquí; en la parte sur domina el cultivo de herbáceas.

Posee unas características tradicionalmente rurales: descenso de población, envejecimiento, baja densidad de población y dispersión de la población, dependencia de cabeceras de comarca, falta de transporte público, etc. Para entender esta comarca, es fundamental explicar la estructura urbana que posee: son quince municipios de los cuales solo seis de ellos tienen núcleo de población, por lo que el poblamiento disperso juega un papel importante. De hecho, 11 municipios tienen menos de 350 habitantes, 2 están entre 750 y 1.000 habitantes y Solsona que se encuentra con 9.000 habitantes. Por tanto, la dinámica que ejerce el municipio de Solsona y Sant Llorenç de Morunys es muy fuerte respecto al resto del territorio. A pesar de estos aspectos negativos, tiene una tasa de paro inferior a la media catalana, con una leve incidencia del retorno de personas a la comarca. Además, su crecimiento demográfico total (2018, IDESCAT) se sitúa en 8,99 (tasa bruta por 1.000 habitantes), por lo que, dentro de esa tendencia negativa, no tiene un crecimiento tan negativo como otras áreas rurales. Según la caracterización del territorio que realiza Reig, Goerlich & Cantarino (2016), la comarca se encuentra dentro de la

tipología rural-remoto, excepto la capital de la comarca que se caracteriza como intermedio-abierto.

En cuanto al sector agrario, se caracteriza por tener un cultivo mayoritariamente herbáceo de secano (99,6% de las hectáreas labradas, 2009, IDESCAT), con titulares de las explotaciones muy envejecidas y sin estructuras conjuntas para facilitar la comercialización o la innovación. Sin embargo, existe una tendencia creciente en la reconversión de explotaciones y otras nuevas en sistema ecológico, que están promoviendo otro tipo de comercialización, con perfiles más profesionalizados, como bien muestra la iniciativa que aquí presentamos.

Respecto al sector secundario, supone casi un 40% del VAB de la comarca (28,7% industria y 9,6 construcción (IDESCAT, 2017) pero existe una clara necesidad de inversión en nuevas tecnologías y también -igual que ocurre en el sector agrario- una promoción y activación de las diferentes entidades para crear un tejido asociativo empresarial.

Como ocurre en el sector agrario, el sector servicios sufre una falta de especialización dado el perfil multitarea que deben asumir ese profesional. Además, aunque se han realizado numerosas mejoras, la comarca no tiene un posicionamiento turístico y continúa con un deterioro de su patrimonio. El sector turístico en esta zona se centra en ofrecer alojamiento a las personas que utilizan las estaciones de esquí cercanas, contando con casi 4.000 plazas (hoteles, campings y de turismo rural, 2019, IDESCAT) por lo que no se ha desarrollado una oferta turística complementaria. Al no ofrecer unas actividades complementarias, el turismo es muy estacional y el sector servicios es el que registra mayores tasas de paro (58%, 2019, IDESCAT) aunque también un mayor número de afiliaciones a la Seguridad Social (61%, 2019, IDESCAT) debido a los empleos temporales.

En la búsqueda de iniciativas que se acercaran a nuestro planteamiento de innovación social, se elaboró un listado de proyectos mediante la consulta a un actor conocedor del territorio y la búsqueda de información. Ello nos dio como resultado tres posibles iniciativas: Eolpop, Territori de Masies y BiolordCoop (Tabla 6. 7). Una vez analizados, y tras el cribaje realizado, seleccionamos Biolord al cumplir un mayor número de requisitos dentro de nuestro *checklist* y, además, por ser una iniciativa similar a la

estudiada en Ibiza (Ecofeixes), con el fin de poder realizar un estudio comparativo de ambos proyectos.

Tabla 6.7 Checklist de las iniciativas preseleccionadas en Catalunya Central

	EOLPOP	TERRITORI DE MASIES	BIOLORDCOOP
PUNTO DE PARTIDA			
¿Existe un grupo de actores involucrado en el proyecto (no es un proyecto totalmente individual)?	SÍ	SÍ	SÍ
¿Cuántos tipos de colectivos diferentes hay involucrados?	Actores individuales y entidades de todo tipo	Vecinos, entidades, empresas y asociaciones	Agricultores, hosteleros, tiendas, cooperativa inserción social, consultoría cooperativa
¿Actúan de forma colaborativa? (mismos intereses, objetivos comunes)	Sí	Sí	Sí
¿Persigue satisfacer alguna necesidad de la comunidad o atender un problema del territorio?	Sí	Sí	Sí
¿Se dirige a una población objetivo o colectivo vulnerable?	No	No	Sí
MÉTODO			
¿Es la primera vez que colaboran entre sí algunos de los actores concretos implicados? (actor A con actor B)	El núcleo central ya habían trabajado juntos	Se desconoce	Sí
¿La acción que llevan a cabo los actores es original o diferente en relación con prácticas anteriores?	Es el primer aerogenerador de propiedad compartida en España	Antes no existía una red como esta	No existía ninguna cooperativa agraria en la zona
RESULTADOS			
¿Ha mejorado la situación de un colectivo vulnerable o la población objetivo del proyecto?	Sí	Sí	Sí
¿Ha contribuido a solucionar algún problema socioeconómico o ambiental del territorio?	Sí, ampliando la energía renovable disponible en la red general	Ha mejorado el conocimiento entre los actores del territorio.	Sí, mejorando los canales cortos de comercialización y recuperando tierras.
¿Se percibe un impacto en la actitud, la mentalidad y el comportamiento de los actores del proyecto?	Se desconoce	Se desconoce	Se desconoce
¿Ha aumentado la implicación y la capacidad de acción colectiva de la sociedad ante posibles retos futuros?	Sí	Sí	Sí

6.2.1 Caracterización de la iniciativa: Biolord

a) Contextualización

El valle de Lord ha vivido siempre de la industria textil y forestal, siendo la agricultura un sector que, aunque no aglutinaba a tanta población empleada, sí que suponía un modelo de paisaje y relación con el entorno y sus recursos endógenos. De hecho, en la figura 6. 8 se puede observar en la foto de 1960 -derecha- como los campos se encontraban abancalados para el cultivo mientras que en la foto actual el bosque y la urbanización han invadido este espacio. Con la entrada en el siglo XXI, la importancia del sector industrial se ve reducido (aunque todavía perdura) y comienza un cambio hacia un modelo urbanístico de segunda residencia -con las pistas de esquí muy próximas-. Este nuevo modelo va en detrimento del suelo agrícola óptimo y diluyendo el carácter propio del territorio. Todavía, a pesar de la crisis urbanística vivida, los dueños de las parcelas que quedaron urbanizables esperan que les compren el terreno, lo que provoca un encarecimiento del precio del suelo.

Figura 6. 8 Sant Llorenç de Morunys en 1960 (izquierda) y en la actualidad (derecha).



Fuente: Maria Casas Argereich.

b) Problematización y surgimiento de la iniciativa

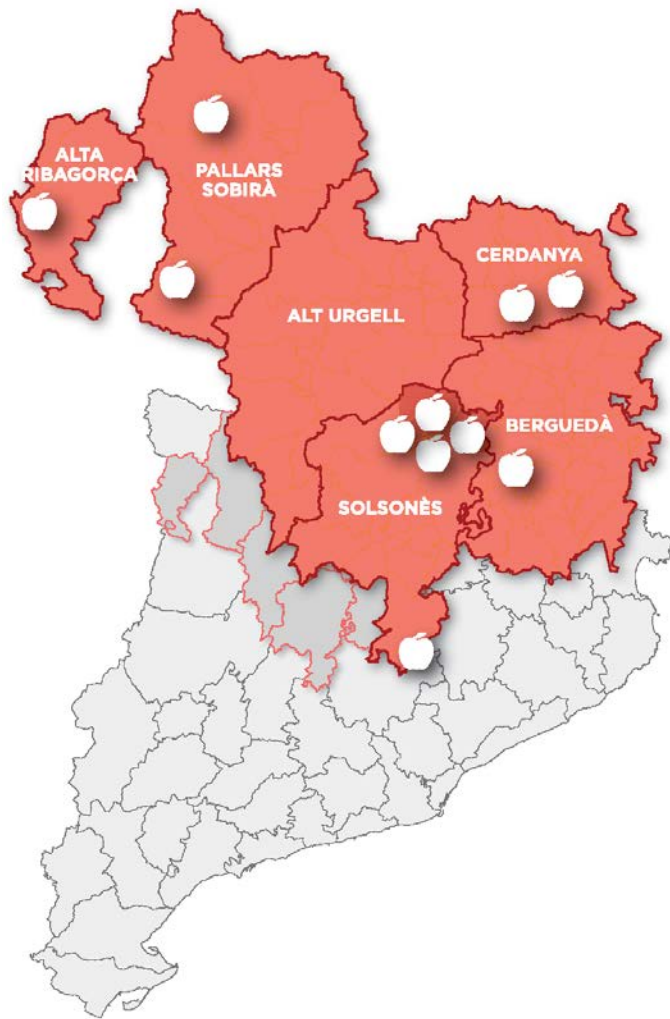
En esta situación, vieron como una obligación moral y una necesidad la de crear una vía de desarrollo diferente a la que se estaba imponiendo. Desde su punto de vista, creyeron que era necesario centrarse en el sector primario, para aprovechar y preservar el recurso del suelo. Intentaron diversas ideas y al final decidieron volcarse en la manzana de montaña, a pesar de que no ha sido un cultivo tradicional en el valle de Lord.

Como una apuesta más por la valorización del mundo rural y por la diversificación de cultivos, desde el Institut d'Investigació i Tecnologia Agroalimentària (IRTA) en colaboración con Xavi Farré i la Associació pel Desenvolupament de la Ribargorça Romànica, se hizo una parcela experimental en Alta Ribargorça. Esta parcela experimental fue el caldo de cultivo de Biolord. En ella, estudiaron la posibilidad de la explotación convencional de la manzana de montaña (más de 700m. de altitud) a partir del análisis de variedades locales. Uno de los actores fundadores de Biolord Coop conocía a la persona técnica que dirigía esta parcela experimental – Ignasi Iglesias, experto en frutales-, el cual fue el instigador de la plantación de manzana en alta montaña en Pirineos y Prepirineos.

Desde el principio, el objetivo ha sido la creación de una producción agraria sostenible, siguiendo los principios de la agricultura ecológica, pero también utilizando herramientas más novedosas (protección física de los cultivos, monitoreo de las necesidades de agua, etc.) junto con el uso de variedades nuevas que soporten mejor las condiciones actuales en las que se producen. A pesar de la introducción de estas nuevas variedades, mantienen alguna local como la Bruna de Muntanya. Actualmente todos los productores están certificados en el Consell Català de la Producció Agrària Ecològica, por lo que el producto que venden tiene triple valor añadido: ecológico, rural y social.

Al principio, fueron 3 socios los que comenzaron a cavilar alrededor de cuáles serían las ideas que mejor se podrían adaptar a su territorio. La idea de tratar de cambiar el rumbo de desarrollo en el que estaba inmersa la Vall llevó a que en 2012 ya fueran 7 socios, con los cuales formaron una asociación. A partir de las recomendaciones de la persona técnica conocedora de las plantaciones de manzana en alta montaña, estos siete socios comenzaron las plantaciones, aunque al inicio no superaban las 2H de plantación. Una vez comenzada la producción, se dieron cuenta de que existía una necesidad de crear una estructura comercial sólida para poder competir con la manzana elaborada por las grandes empresas en Lleida. En este momento se decidieron a abrir su iniciativa a otras áreas de montaña cercanas para generar esta estructura comercial. Así, actualmente participan productores de las comarcas de Solsonès, Cerdanya, Pallars Sobirà y Berguedà (figura 6.9). Aunque también está presente el Pallars Jussà por medio de socios colaboradores. De este modo, son 16 socios que gestionan 15H de manzana de alta montaña.

Figura 6.9 Mapa de localización de los productores de Biolord



Fuente: dossier de prensa Biolord. Fuente: https://biolord.cat/wp-content/uploads/2018/01/7_Dossier-de-Prensa.pdf. Consultado el 12/05/2021.

c) Estructura organizativa, recursos y actores participantes

Al inicio de la actividad, se constituyeron como asociación hasta cambiar poco más tarde a una cooperativa agraria. Una vez comenzaron con un volumen de producción más elevado, decidieron dar el salto y crear una estructura empresarial más sólida. Así, crearon dos entidades jurídicas nuevas: una Agrupación de Defensa Vegetal (ADV) para el asesoramiento técnico a los productores (ya que el perfil de los actores no son agricultores profesionales), -dirigiendo la producción y asesorando a cada socio para vender un producto “homogéneo”- y una cooperativa rural (creación en 2016, operativa en 2017).

La participación en el proyecto Singulars, impulsado por AraCoop (programa de economía social promovido desde la Generalitat de Catalunya), promovió la idea del cambio a una cooperativa integral. Este modelo de cooperativa rural integral (vigente en Cataluña a partir de la Ley 12/2015, de 9 de julio, de cooperativas) aglutina entidades de diferentes sectores económicos con un objetivo en común, en este caso es el desarrollo de los territorios de montaña. Así, en la cooperativa de iniciativa social y sin ánimo de lucro Biolord Coop podemos encontrar tres tipos de actores. Primero, las personas socias agrarias, es decir, los/as productores/as de manzana. Segundo, los socios de servicios, que son aquellos que pueden desarrollar todo tipo de actividades alrededor de Biolord sin ser productores. En esta categoría se encuentran RiuVerd, una empresa de inserción laboral de la comarca que facilita la mano de obra local, y L'Arada, una cooperativa de trabajo que se dedica a la promoción social y comunitaria de colectivos o territorios. Por último, la cooperativa está formada también por socios colaboradores, que son personas o entidades interesados en los objetivos de la cooperativa y que pueden contribuir de algún modo altruista.

Puntualmente, han participado o participan otros actores que complementan la parte más técnica de la iniciativa. MengenBagues, dentro de Frescoop Sccl., es una iniciativa sin ánimo de lucro para la distribución de alimentos de proximidad -tanto a particulares como a colectivos-, los cuales distribuyen una parte de la producción de Biolord Coop. Gedi Sccl, otra cooperativa de iniciativa social ha participado junto con L'Arada y Frescoop Sccl. en el asesoramiento y diseño del modelo empresarial basado en la economía social. Además, tienen contratado el asesoramiento con una empresa para la gestión del agua en las explotaciones.

Además, dentro de la ADV se encuentran otros actores que, a pesar de estar fuera de la cooperativa, juegan un papel importante en cuanto al conocimiento que aportan. Es el caso de dos productores de manzana ecológica que se localizan en Llesp y Vielha que, debido a la distancia, no pueden comercializar dentro de Biolord Coop. Además, en la ADV trabajan dos técnicos agrónomos para el asesoramiento de los socios.

Así, contamos con una red muy heterogénea, en la que se presentan actores de diferentes tipologías. En la muestra elegida para estudiar este caso se ha tenido en cuenta a todos los agricultores de la cooperativa, los otros actores que forman parte de la

cooperativa integral y dos socios de la ADV que tienen relación con la cooperativa pero que no están integrados en ella.

Tabla 6.8 Listado de actores participantes de la iniciativa Biolord

Código	Nombre de la explotación	Clasificación según implicación	Entrevista	Análisis sociocéntrico	Análisis egocéntrico
E100	Cal Fàbrega	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E101	Cal Palà	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E102	Plantacions d'Escalarre	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E103	El Rengar	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E104	Horta de Capolat	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E105	Cal Felipó	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E106	Ca l'Enric	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E110	Els Plans	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E111	El Monegal	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E112	Cal Ginto	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E114	Les Feixetes	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E115	Pomes d'Esterrí	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E116	Cal Cases	Innovador, impulsor	Sí	Sí	Sí
E117	Horta d'Alçada	Impulsor	Sí	Sí	Sí
E107	Riuverd	Seguidor externo	Sí	Sí	Sí
A1235	Bioagronèfol	Impulsor	No	No	No
A1366	Cal Carolí	Innovador, impulsor	No	No	No
A1104	ADV	Facilitador externo	No	No	No
A66	ADV	Facilitador externo	No	No	No
A1279	Arada Cooperativa	Facilitador externo	No	No	No
E118	-----	Seguidor externo	Sí	No	No
E113	-----	Seguidor externo	Sí	No	No

El caso de esta iniciativa resulta realmente particular en cuanto a los recursos materiales que dispone, ya que uno de los actores concentra los principales recursos: una cámara de frío industrial bioconstruida y una furgoneta refrigerada para el reparto. En cuanto a los recursos humanos, algunos de los actuales agricultores disponen de formación reglada en agricultura, lo que dota a la red de un recurso intangible muy importante. Y, además, desde Riu Verd se gestionan los picos de trabajo aportando mano de obra que padece exclusión social.

d) Acciones en detalle del proyecto

Biolord no solo se dedica a la producción y comercialización de las manzanas ecológicas, sino que entre sus objetivos se encuentran la dinamización del territorio y la

visualización del papel del agricultor -del *pagès*-. “Jo, de muntanya” (Figura 6. 10), es una campaña en la que se reivindica la agricultura comprometida con el territorio, en la que se valore el papel del productor. Dentro de esta campaña se han elaborado videos de corta duración (pueden visualizarse en el perfil de Youtube de L’Arada, Creativitat Social) y han impulsado un manifiesto al que se pueden adherir comercios y diferentes tipos de establecimientos, los cuales tendrán un distintivo que señala su apoyo. También, han puesto en marcha de un banco de tierras para frenar el abandono de las parcelas agrícolas, aunque de momento está en fase inicial y tan solo acoge el valle de Lord. En general, la mayor parte de agricultores sí que disponían de tierras para el cultivo, pero en algunos casos no fue así, por eso se inició el banco de tierras.

Figura 6.10 Logotipo de la campaña “Jo, de muntanya”



Fuente: <https://biolord.cat/>

e) Resultados

Desde el punto de vista social, uno de los cambios más relevantes que ha tenido esta iniciativa ha sido la creación de una red de agricultores en un territorio bastante amplio, en la cual se generan una serie de apoyos muy importantes. En esta red también se incluyen otras cooperativas de trabajo, por lo que la red tiene una tipología de actores variada. Además, se ha reivindicado el papel de la *pagesía*. Además, un par de agricultores -los cuales vivían fuera del territorio, pero poseían tierras familiares- han

trasladado de forma definitiva su vivienda habitual a la zona rural para cambiar su rumbo de vida y dedicarse a la agricultura.

En cuanto a los aspectos económicos, se ha abierto una vía hacia la diversificación económica en unos territorios en los que gran parte de la población vive del sector servicios y ha generado no solo trabajo para los propios agricultores, sino que también se han creado puestos de trabajo temporales que han sido cubiertos por población en riesgo de exclusión. Como un impacto colateral, se ha creado una empresa en el valle que se dedica a la transformación de la manzana Biolord.

También ha mejorado ciertos aspectos ambientales, ya que la recuperación de tierras para el cultivo ha evitado el abandono de tierras. Además, al ser explotaciones ecológicas no supone un agravio para el ecosistema del área.

f) Impedimentos y facilidades

Los principales problemas destacados por los actores giran en torno a diferentes áreas. Por un lado, se encuentran aquellos relacionados con la producción, como es la falta de agua, la carencia de formación específica para trabajar los frutales y la falta de apoyo e información referente a este cultivo en agricultura ecológica. De hecho, se toparon con diferentes expertos los cuales no les recomendaban la producción ecológica, hasta que encontraron un técnico que sí que creyó factible ese tipo de producción.

En cuanto al tema económico, el tamaño de las explotaciones -pequeñas en alta montaña- y la distancia entre los productores hace que cada uno deba realizar inversiones en maquinaria, ya que estos dos factores limitan su uso compartido. Además, se trata de explotaciones con un alto nivel de inversión inicial, dada las características de explotación intensiva y por su enfoque al mayor rendimiento. En esta línea, es fundamental comentar que los actores remarcaron que han intentado obtener financiación a través de fondos LEADER con diversas propuestas, pero nunca han obtenido ningún tipo de apoyo ni asesoramiento.

Respecto a la comercialización, su mayor barrera es la distancia a los espacios donde se concentran los consumidores -la ciudad- y la accesibilidad desde las áreas rurales en las que se encuentran. Este factor incrementa el coste de la comercialización y la coordinación entre productores. Se debe tener en cuenta que ofrecen una manzana ecológica y de calidad, a un precio alto, por lo que su grupo de consumidores será

pequeño. Además, el creciente interés por el producto ecológico está haciendo que grandes empresas comiencen a producir en ecológico, aumentando extremadamente la dificultad para competir en el mercado. De hecho, como una manera de ampliar el mercado ante esta coyuntura, en 2019 comienzan con la exportación del producto, aunque el comercio de proximidad sigue siendo su prioridad.

En cuanto a los aspectos que han propiciado el mantenimiento y crecimiento de la cooperativa, algunos actores destacan que el que todos los socios hayan empezado de cero ha creado una cohesión social muy alta. Todos han tenido las mismas necesidades y han ido aprendiendo en grupo, teniendo el apoyo de la red. Asimismo, en gran parte de los casos los socios han tenido o tienen una actividad económica que les ha permitido tener una estabilidad para dar el salto a la agricultura, combinándolas en muchos casos. Sin embargo, este es también uno de sus puntos flacos ya que hay un pequeño conflicto entre agricultores que tienen otra fuente de ingresos y aquellos que dependen al 100% de la explotación agraria. Este mismo problema lo comentábamos también en Ecofeixes.

7. Resultados: el análisis sociocéntrico para la comprensión de las estructuras sociales innovadoras

7.1 Cambios en las relaciones sociales de los actores involucrados en innovación social

7.1.1 Alianza Mar Blava

7.1.2 Asociación de vecinos de Rafal Trobat

7.1.3 Discared

7.1.4. Cooperativa del Camp

7.1.5 Ecofeixes

7.1.6 Biolord

7.1.7 ¿Existe un cambio social en las redes asociadas a la innovación social?

7.2 Caracterización relacional de las estructuras de redes sociocéntricas vinculadas a iniciativas con cierta innovación social

7.2.1 Análisis de centralidad y cohesión

7. Resultados: el análisis sociocéntrico para la comprensión de las estructuras sociales innovadoras

En las siguientes páginas se presentan los resultados obtenidos mediante el análisis sociocéntrico de las redes sociales investigadas de cada una de las iniciativas. Con ello, queremos contestar a los dos primeros objetivos de la investigación que se plantean en esta tesis:

- Analizar los cambios de las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social.
- Determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en la innovación social.

Además, aunque no se encuentre como un objetivo específico de esta investigación, puede resultar muy interesante saber si el análisis de redes sociocéntrico es útil para analizar las redes sociales vinculadas a procesos socialmente innovadores, lo cual comprenderemos al final de este análisis. Para ambos objetivos, la muestra de estudio seleccionada se especifica en cada una de las tablas de actores disponibles en el capítulo 6.

7. 1 Cambios en las relaciones sociales de los actores involucrados en innovación social

En este apartado presentamos los primeros resultados que responden al primer objetivo de la investigación respecto a los cambios sociales dentro de la red de actores que participan en procesos socialmente innovadores. Para ello, se ha realizado un análisis longitudinal de las variables de confianza, frecuencia y antigüedad, antes y después de su participación en las iniciativas. Antes de adentrarse en este apartado es necesario explicar que para la realización de los análisis que muestran los cambios en las variables se han utilizado tan solo las relaciones que ya existían previamente, tal y como se especifica en los títulos de cada tabla.

Los cambios sociales es uno de los aspectos que se señalan desde distintas definiciones de la innovación social (Murray et al., 2010; Copus et al., 2017; Moulaert, 2009; Neumeier, 2012). Por ejemplo, recordemos que Neumeier hablaba de un cambio social más allá de la estructura de la red, es decir, un cambio producido en la actitud y las percepciones de las personas involucradas.

Si observamos casos de éxito estudiados por Copus, Moulaert o Neumeier, podemos determinar que hablar de cambios a gran escala, ya que normalmente se estudian iniciativas que aúnan diferentes territorios y/o marcos de actuación. En nuestro caso, los casos de estudio se desarrollan a un nivel local. Por tanto, cuando hablamos de cambios sociales en esta investigación nos referimos siempre a cambios a pequeña escala. Esos cambios que se producen solamente en las personas que están más vinculadas a la iniciativa estudiada y/o en aquellas personas más cercanas dónde llegue el radio de influencia de los participantes.

La organización de este apartado parte de cada caso de estudio, dentro del cual se analiza en primer lugar el perfil de la muestra, después los grafos antes y después de la participación en la iniciativa, la antigüedad de las relaciones y la confianza y antigüedad antes y después de su participación. Por último, en el punto 7.1.7 encontrarán una caracterización global de las redes asociadas a este tipo de procesos.

7.1.1 Alianza Mar Blava

El perfil del grupo de trabajo es muy heterogéneo (Tabla 7. 1). A diferencia de otras iniciativas, donde personas con intereses similares se unen para conseguir un objetivo, en este caso, al tratarse de una amenaza externa que pueda afectar a todos los colectivos sociales, encontramos una amplia variedad. Por ejemplo, en la edad no existe un rango dominante, siendo el que más prevalece con un 39% los actores de 45 a 60 años. En cuanto a sexos, también se encuentra bastante equilibrado, siendo un 56% hombres frente a un 44% mujeres. En este caso, aunque en cuanto al número de actores haya un menor número de mujeres, son ellas quien lideran la iniciativa, tal y como se ha podido saber a través de la observación directa. Sí que existe una variable en la que la mayoría coinciden, casi el 90% de los miembros del grupo de trabajo poseen estudios superiores o de doctorado. Aspecto nada extraño dado el perfil laboral (técnicos de medio ambiente, gerentes, etc) de los participantes.

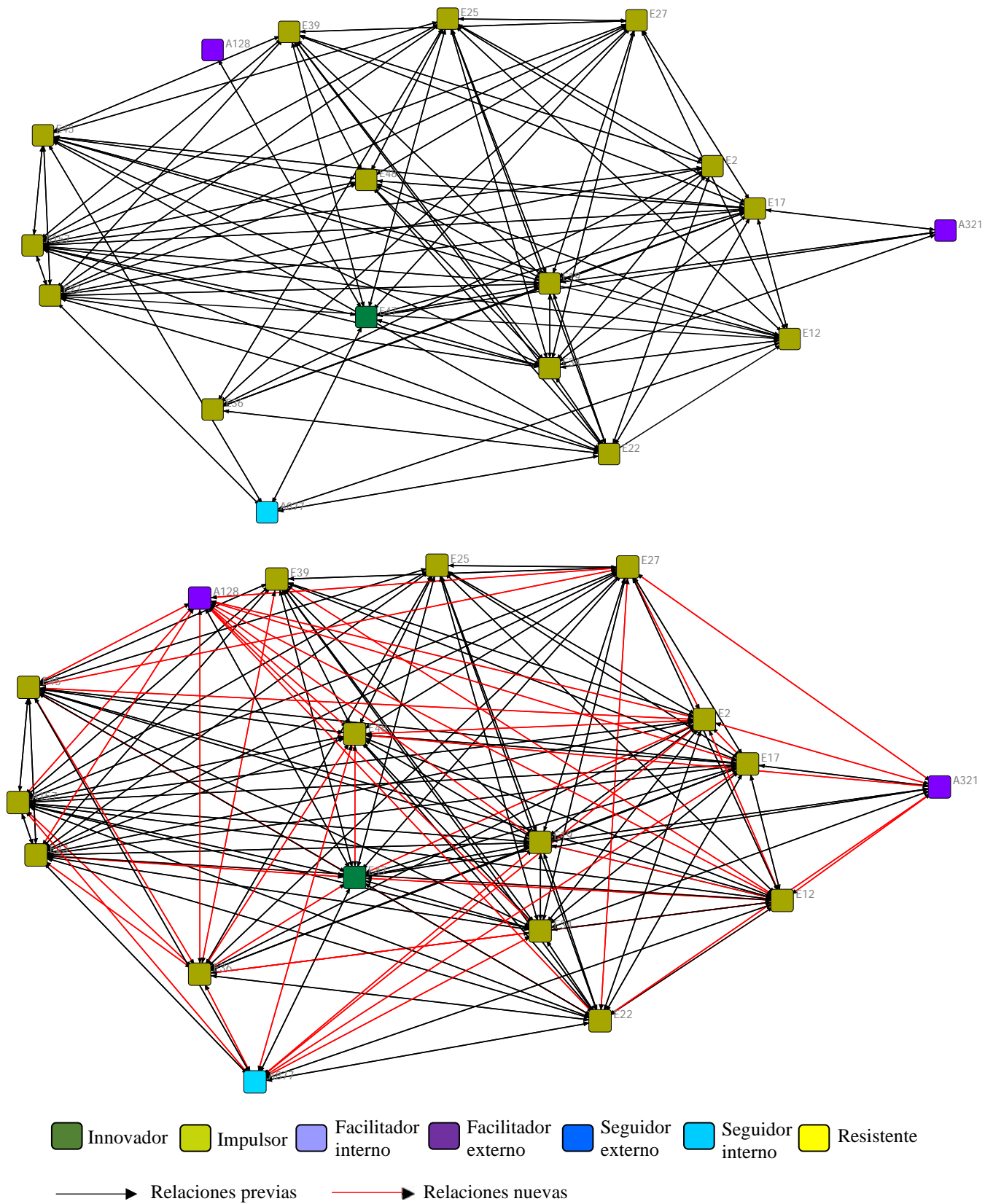
Tabla 7.1 Caracterización de los participantes de Alianza Mar Blava

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35 años	17%
	De 35 a 45 años	28%
	De 45 a 60 años	39%
	Más de 60 años	17%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	56%
	Mujer	44%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	0%
	Secundarios	11%
	Superiores y doctorado	89%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		13%

Esta iniciativa es claramente una de las más exitosas, no solo por su gestión sino también por los cambios de actitud que se han generado entre los diferentes tipos de actores. Dado que, en este caso, la iniciativa se ha desarrollado a partir de un partenariado formado por diferentes sectores sociales, se pueden establecer tres grupos claros (sociales, económicos y técnicos), los cuales hemos utilizado para realizar el análisis en mayor profundidad. Este análisis se puede encontrar en la publicación Herraiz, Vercher, Esparcia, (2019).

La situación en la que se constituyó la Alianza no era la más adecuada para asentar unas bases de vínculos sólidos entre los participantes dada la “rapidez” que exigía el proceso. Para la formación de la junta, se reunieron en la misma mesa actores de diferentes orígenes, y con ciertos pasados un tanto confrontados. Como se puede observar en la Figura 7. 1, esta movilización de actores ha supuesto que el 35% de las relaciones que se dan hoy en día sean fruto del trabajo iniciado por la organización facilitadora.

Innovación social y desarrollo territorial: una aproximación desde el Análisis de Redes Sociales
Figura 7.1 Red de actores antes y después de la creación de AMB



Observando la antigüedad de las relaciones, un 32% (Tabla 7. 2) fueron forjadas hace más de 10 años, lo que suele suponer un factor positivo -en este caso- para la consolidación del grupo de trabajo. Sin embargo, las desavenencias entre algunos actores que tuvieron en el pasado podrían afectar a la cohesión social actual. Uno de los aspectos más llamativos que podemos observar en el grafo es el hecho de que ningún nodo aparece desconectado de la red antes del comienzo de AMB. Por tanto, esta iniciativa se forjó con una red de actores consolidada, dentro del contexto social ya comentado.

Tabla 7.2 Antigüedad de las relaciones entre los actores en Alianza Mar Blava

Antigüedad	Frecuencia relativa
Menos de 3 años	1%
De 3 a 5 años	41%
De 5 a 10 años	27%
Más de 10 años	32%

Prestemos atención primero a cómo ha variado la frecuencia de contacto y la confianza, desde una escala general (Tabla 7. 3). Entre aquellas personas que ya se conocían previamente, aunque la frecuencia media (quincenal y mensual) es la predominante con un 54%, se ha visto bastante reducida la frecuencia baja (trimestral o anual), cayendo 11 puntos porcentuales, en favor de la frecuencia alta (diaria o semanal). Esta frecuencia no solo se ha visto intensificada por las labores de trabajo del propio grupo sino también por otras sinergias que han surgido a partir de la alianza, de lo cual hablaremos más adelante. En cuanto a la confianza, uno de los aspectos más importantes, la confianza media y baja se han reducido en favor de la confianza alta.

Tabla 7.3 Frecuencia de contacto y confianza de los actores que se conocían previamente al inicio del proyecto de Alianza Mar Blava

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación pp.
Frecuencia	Alta	23%	35%	12%
	Media	55%	54%	-1%
	Baja	22%	11%	-11%
Confianza	Alta	66%	74%	9%
	Media	22%	17%	-5%
	Baja	12%	9%	-4%

Como hemos podemos ver, a pesar de la rapidez en la gestión del inicio y después de haber superado las diferentes vicisitudes, las relaciones preexistentes han mejorado.

Pero, sin duda, los cambios más notables se encuentran al descender en nuestro análisis utilizando la clasificación por tipo de actor. Comencemos primero entre cada uno de los tipos de actor. En el caso de los actores económicos, no ha existido ninguna variación. Debemos tener en cuenta que los actores económicos son tan solo dos y que dada su posición laboral -ambas gerentes de asociaciones de empresarios- mantienen una relación continua. Sin embargo, sorprende el cambio que sucede entre los actores técnicos, ya que la confianza alta se ve reducida, aunque también la confianza baja, en favor de la confianza media. Sin duda, tienen valores altos de confianza alta pero sí que se puede observar un pequeño desgaste entre ellos. Esta alianza fue algo novedoso también para los actores técnicos ya que como nos muestra el índice de Jaccard obtenido entre los actores técnicos (Tabla 7. 4), aproximadamente la mitad no se conocían entre ellos. Todo ello a pesar de que estamos ante un territorio de carácter reducido y donde todas las acciones ambientales que los ayuntamientos lleven a cabo deberían ser conocedoras por todo el resto de los equipos técnicos, dada la fragilidad del sistema ambiental con el que trabajan.

Tabla 7.4 Índice de Jaccard para los diferentes tipos de actores en Alianza Mar Blava

	Económicos	Técnicos	Sociales
Económicos	1	0,2	0,6
Técnicos	0,2	0,6	0,7
Sociales	0,6	0,7	1

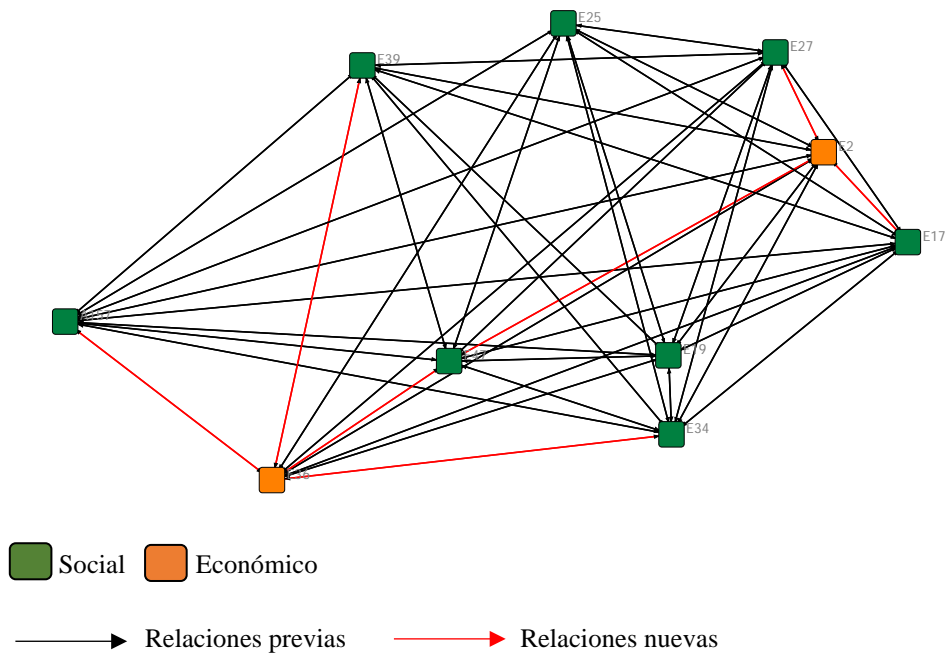
En algunos casos de los actores técnicos, su confianza baja se transformó en confianza media y alta gracias a la alianza, pero, en otros casos, la confianza alta se redujo a confianza media. En el caso de los actores sociales, ya se conocían todos entre ellos, igual que ocurría con los actores económicos (Tabla 7. 4). En su caso, se ven más a menudo y la confianza media a dado paso a un mayor nivel de confianza alta (Tabla 7. 5). Sin embargo, se mantiene una confianza baja alrededor del 10%, aspecto que no aparece en los otros tipos de actores. El motivo de esta diferencia es sin lugar a duda el enfoque que las diferentes entidades ecologistas realizan. En general, existe cierta unión entre las entidades como Amics de la Terra, Som Energía y el GEN-GOB, pero estas tres son bastante reticentes a entablar relaciones con Casita Verde, dado ciertos acontecimientos pasados que provocaron la pérdida de confianza en el representante de esta entidad.

Tabla 7.5 Frecuencia de contacto y confianza según tipo de actores que se conocían previamente al inicio de Alianza Mar Blava para antes y después de su participación

		Económicos		Técnicos		Sociales	
		Ant.	Dur.	Ant.	Dur.	Ant.	Dur.
Frecuencia	Alta	0%	0%	19%	38%	26%	35%
	Media	100%	100%	65%	54%	48%	52%
	Baja	0%	0%	15%	8%	26%	13%
Confianza	Alta	100%	100%	85%	77%	56%	72%
	Media	0%	0%	8%	23%	30%	15%
	Baja	0%	0%	8%	0%	15%	13%

Llegamos al punto más interesante de esta iniciativa. ¿La participación en esta alianza ha supuesto un cambio de relaciones entre actores tan dispares como los actores económicos y sociales? Esta es una de las preguntas que más nos repetíamos al principio de la investigación. Durante las entrevistas sí que se notaba cómo el discurso entre actores sociales y económicos no era tan negativo como el que históricamente se había vivido en la isla. Si observamos el índice de Jaccard que se da entre ellos (Tabla 7. 4), vemos que no todos se conocían previamente, aunque sí a las personas más destacadas de cada entidad. De hecho, desglosando esta información a nivel de actores mediante un grafo (Figura 7. 2), observamos como los actores sociales y económicos ya se conocían casi en su totalidad, especialmente por parte del actor E2, aunque no tanto por el actor E36. En la Tabla 7. 6 se observa el gran cambio de perspectiva entre estos actores, de tener un 40% de confianza media y baja a convertirse actualmente en un 100% de confianza alta. Aunque la frecuencia de contacto no haya aumentado de una manera muy alta, dado que el 65% de las relaciones todavía se dan en baja frecuencia, resulta muy importantes estos resultados. Por ejemplo, los actores económicos comentaban que habían recurrido a algunos actores sociales para recibir asesoramiento. Desde el sector hostelero quieren iniciar un plan para utilizar energías renovables y ser más eficientes ambientalmente por lo que decidieron trabajar ciertas cuestiones con estas asociaciones ambientales, ya que son expertas en el tema. Este cambio social ha marcado un antes y un después en las relaciones entre estos dos colectivos, algo novedoso que nunca se había dado en la isla. De hecho, a raíz del buen funcionamiento de este partenariado, se inició una Alianza por el Agua, en la que hasta el momento los diferentes colectivos no han podido ponerse de acuerdo. Así, la amenaza externa ha sido el factor clave que ha desencadenado estos cambios sociales, sumado a la colaboración y disposición de escuchar y consensuar las diferentes ideas entre todos ellos.

Figura 7.2 Red de actores sociales y económicos antes y después de la creación de AMB



Entre los grupos de actores sociales y técnicos encontramos un 0,7 en el índice de Jaccard, por lo que casi todas las relaciones ya existían previamente. Aunque la confianza alta tan solo ha aumentado 15 puntos porcentuales, la confianza baja se ha reducido en 21 puntos porcentuales, por lo que alrededor de un 90% de las relaciones se sitúan entre confianza alta y media. Un aspecto que sí que ha variado bastante es la frecuencia. Como decíamos, son actores que en general sí que se conocían entre ellos, pero los cuales no solían tener demasiado contacto, dado que el 75% de las relaciones se daban trimestral o anualmente. Debido a la participación en la alianza, ahora alrededor de un 60% de las relaciones se suceden mensual y semanalmente. Como ocurría entre actores económicos y sociales, en este caso también se han dado sinergias fuera de la alianza. Dado que el sector ecologista está al día que cualquier problemática ambiental, la creación de este vínculo con los técnicos de los ayuntamientos favorece la comunicación de ciertas problemáticas locales. Por último, las relaciones que se establecen entre actores técnicos y económicos eran prácticamente inexistentes antes de su participación en la alianza, tal y como se puede ver en la tabla 7. 4 del índice de Jaccard. Las escasas relaciones que se mantenían anteriores a la iniciativa tenían altos niveles de confianza baja y apenas se veían, mientras que, a partir de su participación, aunque siguen teniendo altos niveles de frecuencia baja (un 67%), la confianza actualmente se sitúa en un 100% de confianza alta.

Tabla 7.6 Frecuencia de contacto y confianza entre tipo de actores que se conocían previamente al inicio de Alianza Mar Blava

		Técnicos-Económicos		Variación PP.	Sociales-Técnicos		Variación PP.	Económicos-Sociales		Variación PP.
		Ant.	Dur.		Ant.	Dur.		Ant.	Dur.	
Frecuencia	Alta	0%	0%	0%	11%	9%	-1%	5%	10%	5%
	Media	0%	33%	33%	15%	53%	39%	10%	25%	15%
	Baja	100%	67%	-33%	75%	37%	-37%	85%	65%	-20%
	<i>Total</i>	100%	100%		100%	100%		100%	100%	
Confianza	Alta	17%	100%	83%	41%	56%	15%	50%	100%	50%
	Media	0%	0%	0%	27%	33%	7%	10%	0%	-10%
	Baja	83%	0%	-83%	32%	11%	-21%	30%	0%	-30%
	<i>Total</i>	100%	100%		100%	100%		100%	100%	

Los diferentes intereses de cada una de las organizaciones participantes podrían generar ciertos problemas de confianza entre ellos. La realidad ha sido, al contrario. En los datos analizados se puede observar cómo, a pesar de que el trabajo de campo se produjo en un momento de menor carga de trabajo dentro del grupo, estamos ante una red activa en la que ya se han establecido ciertos hábitos de comunicación y confianza. Ciertamente, no se producen desconexiones entre los propios miembros, hecho que sí que se da en otras iniciativas. Asimismo, teniendo en cuenta todas las relaciones que se dan hoy en día dentro de este grupo de trabajo, los actores poseen unos niveles muy elevados de confianza – el 70% consideran que mantienen una confianza alta con el resto-. En cuanto a la frecuencia del contacto, tiene la misma tendencia, ya que el 65% de las relaciones se dan mensual, semanal o diariamente.

Tabla 7.7 Frecuencia de contacto y confianza actual entre actores de Alianza Mar Blava

	Frecuencia	Confianza
Alta	21%	66%
Media	47%	26%
Baja	32%	8%
<i>Total</i>	100%	100%

¿Cuál ha sido el motor de cambio en este partenariado? La necesidad forzosa de colaborar en beneficio común, una lucha al unísono para hacer frente a una posible catástrofe natural que afectaría a todos los ámbitos de la vida ibicenca. Después de estos resultados podríamos concluir que el partenariado formado tiene unas características

adecuadas para el desarrollo de la iniciativa, tal es así que fruto de este grupo cohesionado ha surgido otra Alianza, en este caso, por el agua.

7.1.2 Asociación de vecinos de Rafal Trobat

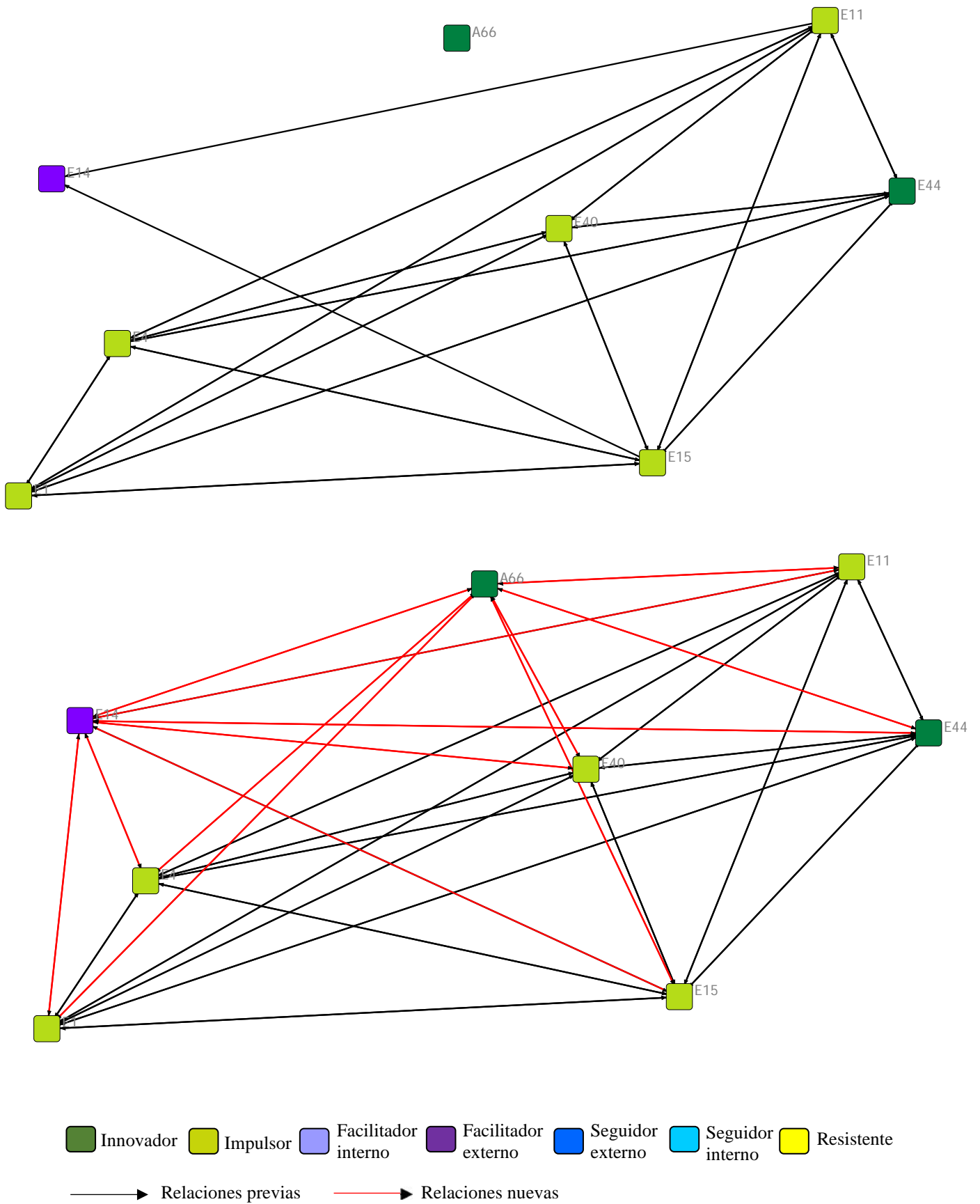
Dada la tipología de iniciativa ante la que nos encontramos, donde su participación no está vinculada a una rentabilidad económica personal, como sí ocurre en Discared, Ecofeixes o Biolord, podemos observar que el perfil varía (Tabla 7. 13). En este caso, casi el 80% de los participantes son mayores de 45 años. Destaca la escasa participación de la mujer en la junta directiva de la entidad, cuando en tendencias generales la participación de la mujer en las iniciativas estudiadas es bastante elevada. En cuanto a la formación, se encuentran niveles más bajos de formación, en relación con la edad de los participantes.

Tabla 7.8 Caracterización de los participantes la asociación de vecinos de Rafal Trobat

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35 años	0%
	De 35 a 45 años	25%
	De 45 a 60 años	38%
	Más de 60 años	38%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	75%
	Mujer	25%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	25%
	Secundarios	13%
	Superiores y doctorado	63%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		100%

Esta iniciativa, junto con la Cooperativa del Camp, tienen una cierta peculiaridad. La mayor parte de sus actores ya se conocen entre ellos, dado el enfoque local en este caso y por la insularidad en el caso de la Cooperativa del Camp. Como comentábamos, aunque la isla de Ibiza aparente tener un carácter de ciudad, existen ciertas áreas en las que el modo de vida y, especialmente, el modo de relacionarse, continúan funcionando como en una comunidad rural. De hecho, excepto los dos técnicos -y vecinos- que se incorporan más tarde, todos los actores ya se conocían entre ellos (Figura 7. 3).

Figura 7.3 Red de actores antes y después de la creación de la asociación de vecinos de Rafal Trobat



Por lo tanto, aunque en los datos se muestre que solo el 43% de las relaciones son previas a la iniciativa, las nuevas relaciones se concentran en esas relaciones de los actores centrales con los dos nuevos técnicos (Figura 7. 3). Y si observamos la distribución de las relaciones según la antigüedad de la relación (Tabla 7. 9), también comprobaremos como casi el 60% de las relaciones ya se daban hace más de 10 años. Esas son las relaciones vecinales que se han mantenido con los diferentes habitantes de Rafal Trobat. Por su situación y aislamiento del resto de zonas urbanas de la isla, fueron llegando otros habitantes, que rápidamente se unieron para hacer de esta área un lugar más habitable. Es ahí donde entran las relaciones entre 5 y 10 años. Las relaciones que encontramos de 3 a 5 años y menos de 3 años se dan solamente con los actores E14 y A66.

Tabla 7.9 Antigüedad de las relaciones entre los actores de la asociación de vecinos de Rafal Trobat

Antigüedad	Frecuencia relativa
Menos de 3 años	12%
De 3 a 5 años	10%
De 5 a 10 años	21%
Más de 10 años	57%
<i>Total</i>	100%

A estas relaciones generadas a partir de la iniciativa hay que añadir que, según el actor E44, él conoció a sus compañeros al iniciar la asociación, mientras que sus compañeros dicen que a él ya lo conocían previamente. Por ello, y tras contrastar la información con la recogida en la investigación de Vercher (2021), se ha establecido que el actor E44 sí que conocía a todos excepto a E14 y A66 para la elaboración del análisis. Esta información “falsa” dada por el actor E44 puede deberse a la atípica entrevista mantenida, en la cual desde nuestro punto de vista pudo no ser del todo sincero al querer preservar su privacidad dado el poder que tiene en la isla. Aunque también puede ser un fallo en la memoria, ya que al no ser un momento reciente pueden distorsionarse los años. Sea cual sea el motivo, podemos comprobar también cómo los datos que describe el actor E44 en cuanto a la antigüedad de las relaciones no son reales. Si observamos la antigüedad que este actor describe para sus compañeros -el grupo central- habla de que los conoce en el rango de 5 a 10 años. Dado que la iniciativa se originó en 2007 y que el trabajo de campo se realizó en 2017, no concuerda que conociera a estas personas posteriormente a la creación de la asociación, ya que estos actores también participaron en el inicio.

La asociación se inicia en 2007, por lo que estamos ante una iniciativa consolidada y que, a pesar del desgaste y de las pequeñas discrepancias que se han podido generar a lo largo de los años, la iniciativa se ha consolidado gracias a los niveles tan elevados de confianza que tienen entre sus miembros (Tabla 7. 10). Esta confianza también se mantiene elevada incluso para las nuevas incorporaciones, lo que nos muestra la buena acogida que han tenido hacia los nuevos miembros dado el potencial que éstos tienen para incrementar las actividades en la asociación (Tabla 7. 12).

Tabla 7.10 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio la asociación de vecinos de Rafal Trobat

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación en pp.
Confianza	Alta	67%	93%	26%
	Media	19%	4%	-15%
	Baja	15%	4%	-11%
Frecuencia	Alta	7%	30%	22%
	Media	19%	48%	30%
	Baja	74%	22%	-52%

Sin duda, esta iniciativa destaca por encima de las demás con una alta cohesión grupal, como veremos más adelante también en los indicadores de centralidad y cohesión. El factor de la antigüedad en las relaciones (Tabla 7. 9) y su vínculo al territorio ha sido determinante, pero también lo ha sido el saber gestionar los conflictos que han ido surgiendo, especialmente en temas tan delicados como la caza. Además, como podemos ver en otros ejemplos, la antigüedad en las relaciones no siempre genera altos niveles de confianza, sino que esas problemáticas han minado la confianza entre los actores con el paso del tiempo. Esta alta confianza ya existía en una gran proporción al principio, con casi un 70% de las relaciones que señalaban confianza alta, pero el cambio principal se da en aquellas relaciones donde existía una confianza baja o media y se incrementa en 26 puntos porcentuales (Tabla 7. 11). Así, apenas existen relaciones con confianza baja y éstas son debido a ciertas discrepancias con la actividad de la caza, como nos comentaban los entrevistados. En este caso, esta confianza baja ha sido desde un inicio, ya que no se ha visto reducida entre el periodo antes de la asociación y después (Tabla 7. 11).

Tabla 7.11 Variación de la frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de la asociación de vecinos de Rafal Trobat

	Frecuencia	Confianza
Se reduce	0%	0%
No varia o no existía antes	33%	74%
Aumenta	67%	26%

En la frecuencia de contacto sí que se ha visto un cambio claramente. Antes de la creación de la asociación, las relaciones que mantenían eran esporádicas, de vecinos que se saludaban y comentaban los problemas que había en Rafal Trobat. Por ello, los actores señalan que sus contactos eran alguna vez al año mientras que gracias a la participación en la asociación se ven más frecuentemente. Así las relaciones con una frecuencia baja se han reducido más de la mitad mientras que el 80% de las relaciones actuales se encuentran entre el contacto diario y el mensual.

Tabla 7.12 Confianza y frecuencia de contacto entre actores que están actualmente en la asociación de vecinos de Rafal Trobat

	Frecuencia	Confianza
Alta	29%	90%
Media	43%	7%
Baja	29%	2%

En la Tabla 7. 12 podemos observar la confianza y la frecuencia teniendo en cuenta a los actores E14 y A66, los cuales son los únicos que han entrado después de la creación de la asociación. Como comentábamos anteriormente, incluso con estos actores recién incorporados los valores de confianza continúan siendo muy altos, de igual modo que con la frecuencia.

7.1.3 Discared

En Discared predominan mayoritariamente las mujeres, con un 75% de la participación, formadas en estudios superiores y generalmente de 34 a 45 años. Únicamente existe un actor que no tiene estudios y el cual supera los 60 años, la cual representa la entidad con menos recursos, dado que no puede permitirse un gerente para la asociación.

Tabla 7.13 Caracterización de los participantes de Discared

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35 años	0%
	De 35 a 45 años	50%
	De 45 a 60 años	38%
	Más de 60 años	13%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	25%
	Mujer	75%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	13%
	Secundarios	0%
	Superiores y doctorado	88%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		50%

Discared es, sin duda, la iniciativa que posee unas tendencias diferentes al resto. Primero, por su naturaleza social, ya que tiene como objetivo dar servicio a un colectivo vulnerable. Segundo, por su tipología, ya que se trata de una asociación de asociaciones, las cuales se han ido especializando en ciertos aspectos, pero compartiendo otros. Tercero, porque ha surgido ante un estímulo externo, no tanto una amenaza como en AMB, pero sí como una llamada de atención. En el caso de AMB, era una amenaza externa, la de una posible catástrofe petrolífera, la que unió a la población. En este caso, se trata de una entidad que proviene de Mallorca (Amadiba), la cual quiere ocupar los servicios que se ofrecen en Ibiza. Pero sus intenciones no se vieron de forma clara y se produjo una gran desconfianza hacia dicho actor, ya que tiene un gran potencial en recursos y conocimiento, que hace temer por los servicios que las entidades de Ibiza estaban ofreciendo. Además, las entidades de Ibiza, en comparación con Amadiba, no poseen apenas recursos y la mayoría viven de donaciones y subvenciones, lo que genera un círculo vicioso en el cual no pueden reforzarse ni avanzar para mejorar su gestión.

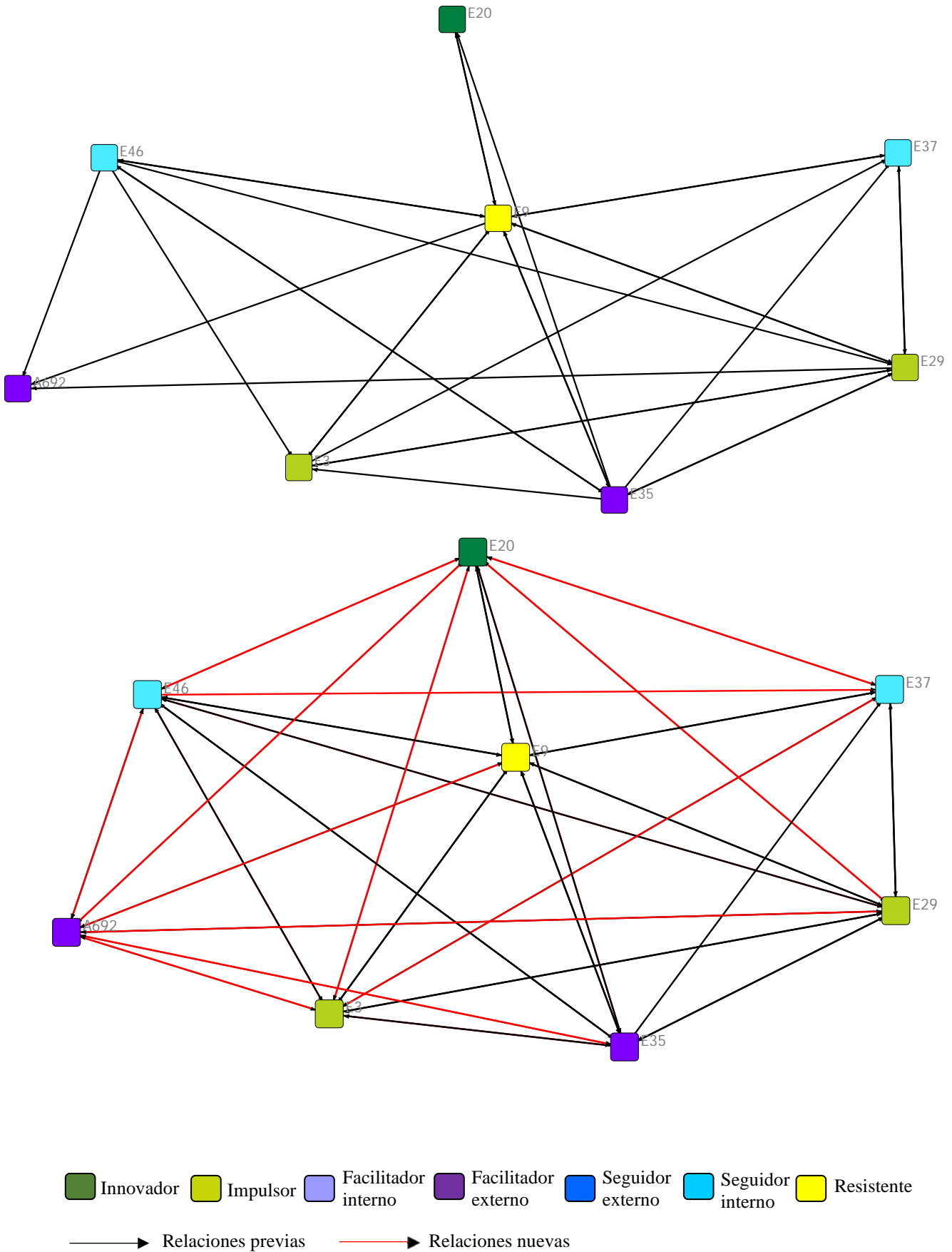
En este caso, la amenaza no es directamente para el colectivo vulnerable, sino para los/as trabajadores/as de las asociaciones que desarrollan su actividad en la isla. Por tanto, la amenaza recae más sobre las entidades que ya trabajaban en su territorio, que ven peligrar su futuro. Esta situación de conflicto y cierta rivalidad podrá verse claramente en los datos que mostramos a continuación. La primera muestra es que en esta red encontramos el único actor de las seis iniciativas estudiadas que lo definiríamos como actor resistente E9, ya que de cierto modo se opone implícitamente a la creación de la red con Amadiba como impulsora. Uno de los factores de este rechazo es el conocimiento que el actor E9 tiene de Amadiba, dada la relación que mantuvieron previa a Discared.

Tabla 7.14 Antigüedad de las relaciones entre los actores de Discared

Antigüedad	Frecuencia relativa
Menos de 3 años	50%
De 3 a 5 años	28%
De 5 a 10 años	17%
Más de 10 años	4%
<i>Total</i>	100%

Un 44% de las relaciones son nuevas, y están vinculadas sobre todo con el actor que viene de Mallorca (E20) y con la Consellera (A692). Pero, a pesar de que las entidades ibicencas ya se conocían previamente, sus relaciones se limitaban a encuentros en galas solidarias o entregas de premios, sin establecer ningún tipo de contacto más allá. Además, son relaciones bastante recientes, casi el 80% se sitúan por debajo de los cinco años (Tabla 7. 14). Esto es un síntoma más de la desconexión que estas entidades tenían en la isla ya que, a pesar de que todas llevan muchos años trabajando, no tenían relación unas con otras. De hecho, tal y como comentaban en algunas encuestas, había usuarios que utilizaban los servicios de varias, pero entre ellas no existía ningún tipo de coordinación. Esas relaciones anteriores, excepto la de E20 (actor que viene de fuera) con E9 (actor resistente), son las que se mantenían entre entidades ibicencas. Ni con E20 ni tampoco con E35 (directora de igualdad) y A692 (consejera bienestar social) existían relaciones previas ya que en el caso de Amadiba no se encontraba en el territorio y los cargos vinculados al Consell son relativamente nuevos en su puesto de trabajo (Figura 7. 4). Aunque, sin embargo, algunos actores sí que decían conocer a A692 mientras que para ese actor las relaciones se han creado posterior al inicio de Discared.

Figura 7.4 Red de actores antes y después de la creación de Discared



Si leemos la Tabla 7. 15 observamos que se ha reducido en 15pp. la confianza alta entre los actores que ya se conocían antes del inicio de Discared, algo que solo ocurre en esta iniciativa. También se ha reducido la confianza alta, aunque en menor medida, igual que la frecuencia baja, en favor de una frecuencia media. En líneas generales, hay una desconfianza entre los miembros, pero es algo mayor entre los que ya se conocían antes ya que un 38% mantienen una relación con confianza baja, mientras que, si tenemos en cuenta solo la confianza en las relaciones nuevas, la confianza baja se mantiene en un 34%. Aunque Biolord también mantiene valores elevados en la confianza baja, tienen otro origen. A pesar de la puesta en marcha de Discared, la frecuencia de contacto apenas ha variado.

Tabla 7.15 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de Discared

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación en pp.
Confianza	Alta	46%	31%	-15%
	Media	14%	31%	17%
	Baja	39%	38%	-1%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	14%	11%	-3%
	Media	39%	44%	5%
	Baja	46%	44%	-2%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%

Además, difiere del resto de iniciativas también en la frecuencia actual dado que los valores medios y bajos ocupan el 82% de las relaciones (Tabla 7. 16), por lo que solo se relacionan con cierta asiduidad las personas más vinculadas a la iniciativa (E3, E9 y E20).

Tabla 7.16 Confianza y frecuencia de contacto entre todos los actores actualmente en Discared

	Frecuencia	Confianza
Alta	17%	33%
Media	41%	33%
Baja	41%	35%
<i>Total</i>	100%	100%

Es interesante observar el detalle de que la media de confianza que las entidades ibicencas dicen tener con E20 es tan solo de 2 (en una escala de 5), por lo que es una tendencia general, y no solo del actor E9 (actor resistente), la desconfianza sobre E20

(actor innovador). Sin embargo, esta entidad tiene muchos recursos y conocimiento que ofrecer a Discared, por lo que esta baja confianza puede hacer que las entidades pierdan la posibilidad de utilizar dichos recursos. Por ejemplo, en Mallorca ya han llevado a cabo el proceso de concertación de una cartera de servicios públicos, por lo que cuentan con una amplia red de contacto en las diferentes administraciones y una larga experiencia. Asimismo, cuentan con personal propio para gestionar las auditorías a las que deben presentarse para participar en esta cartera de servicios.

Este proceso de cooperación entre entidades muestra cierta debilidad a la hora de gestionarse si observamos la frecuencia con la que se relacionan los representantes de las entidades participantes. En Discared encontramos las frecuencias de contacto más bajas, con un 41% de relaciones establecidas trimestral o anualmente y un 41% mensualmente. De hecho, a pesar de la necesidad de establecer contacto para iniciar este proceso, cuando observamos las relaciones previas vemos claramente que no han variado. Es decir, mantienen el mismo tipo de contacto antes y después de la creación de la iniciativa. Estas cifras de frecuencia solo son igualadas en Alianza Mar Blava, cuyos objetivos han sido ya consolidados en el momento de la recogida de información. Discared, inmerso desde 2015 en el proceso de creación e impulso, tiene niveles de contacto de un proyecto ya consolidado, cuando ya no se requiere un nivel de participación tan elevado. Y, como hemos comentado, posee un de los niveles de confianza más bajos. Así, podemos concluir que existe un claro déficit en la comunicación y relación entre los participantes, sea por unas relaciones débiles o por demasiada carga de trabajo en sus respectivas entidades.

7.1.4. Cooperativa del Camp

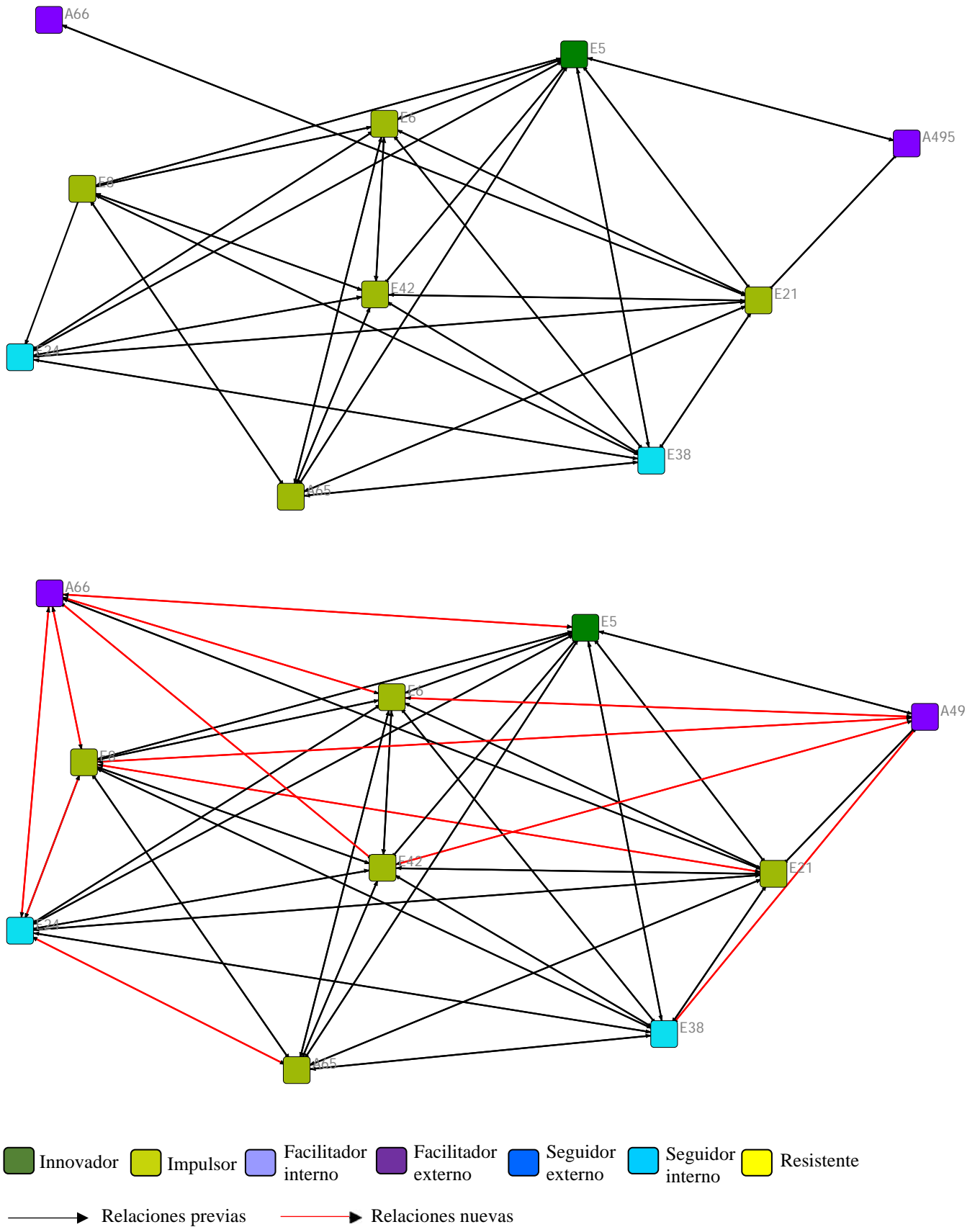
El perfil de esta cooperativa no tiene nada que ver con Ecofeixes o Biolord. Estamos ante un perfil de estudios primario y secundario, si tenemos en cuenta que parte de los actores que poseen estudios superiores son los actores más externos (A66 y A495), entre algunos otros miembros de la junta directiva de la cooperativa. En este caso llama la atención que la mayor parte de actores forman parte de diferentes iniciativas sociales de Formentera, ya sean de uso más lúdico o social.

Tabla 7.17 Caracterización de los participantes de la cooperativa del Camp

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35	0%
	De 35 a 45	60%
	De 45 a 60	30%
	Más de 60	10%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	90%
	Mujer	10%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	20%
	Secundarios	30%
	Superiores y doctorado	50%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		70%

Si la isla de Ibiza ya supone un elemento geográfico que cohesiona las relaciones sociales, como podremos ver en el grafo del territorio con las cinco iniciativas Pitiusas (Figura 7. 10), el efecto en la isla de Formentera se multiplica enormemente. De hecho, la Cooperativa del Camp se encuentra con el número de relaciones previas más elevada, un 73% de ellas son fruto de relaciones anteriores a la iniciativa. Y si analizamos en detalle, la mayor parte de relaciones nuevas están vinculadas en su mayoría a los actores A60, el técnico agrónomo que les asesora puntualmente y A495, técnica del Consell (Figura 7. 5).

Figura 7. 5 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa del Camp.



Además, si observamos las relaciones por antigüedad, casi un 70% se conocen desde hace más de 10 años (Tabla 7. 18), lo que nos indica que existe un gran conocimiento entre los diferentes actores.

Tabla 7.18 Antigüedad de las relaciones entre los actores de la cooperativa del Camp

Antigüedad	Frecuencia relativa
Menos de 3 años	26%
De 3 a 5 años	2%
De 5 a 10 años	5%
Más de 10 años	67%
<i>Total</i>	100%

En Discared, un mayor número de relaciones antiguas no supone un aumento de la confianza. Sin embargo, en este caso no se encuentra esa desconfianza entre actores ya que el nacimiento de la cooperativa es fruto de la puesta en común de una necesidad de trabajar las áreas agrícolas abandonadas de la isla. De esta manera, revitalizan la cooperativa, generan puestos de trabajo, incrementan la calidad paisajística y mejoran la calidad turística, hechos que benefician a toda la población y no solo a unos individuos. Tanto por el objetivo de la iniciativa -actuar en beneficio común- como por la fuerza y el vínculo que mantienen los actores y la influencia de la insularidad y el tamaño del área, los niveles de confianza son realmente altos. Si observamos primero los cambios entre los actores que ya se conocían previamente, ya antes existían niveles realmente elevados, rondando el 80%. Así, con la llegada de la creación de la cooperativa, las pocas relaciones que mantenían una confianza baja -seguramente por el menor contacto que tenían como se puede comprobar en el alto nivel de frecuencia baja antes del proyecto- se reducen considerablemente y la confianza alta asciende a un 92% (Tabla 7. 19). Donde sí encontramos un claro cambio es en la frecuencia. Tal y como los entrevistados relataban, se conocían de toda la vida, pero en algunos casos no mantenían una relación estrecha. Simplemente habían sido compañeros de colegio, de trabajo, cooperando en asociaciones... Pero es con la creación de la Cooperativa del Camp cuando esas relaciones se dan de una manera más asidua, reduciéndose la frecuencia baja en 33 pp. y aumentando la frecuencia alta el 38 pp.

Tabla 7.19 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio del proyecto de la cooperativa del Camp

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación en pp.
Confianza	Alta	81%	92%	11%
	Media	4%	6%	2%
	Baja	15%	2%	-13%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	31%	69%	38%
	Media	27%	23%	-4%
	Baja	42%	8%	-33%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%

En las relaciones actuales que mantienen entre todos los actores, se puede ver claramente las diferencias que existen entre en núcleo central de la actividad y los actores más externos (A60 y A495). La confianza, aunque obviamente mantiene un alto nivel, al introducir estas nuevas relaciones posteriores al inicio de la cooperativa, la confianza alta se reduce levemente en favor de la confianza media. Del mismo modo ocurre con la frecuencia. Cuando observamos los datos entre los actores con relaciones previas y los datos sobre todas las relaciones actualmente, la frecuencia baja es algo más elevada. Dado que las relaciones con A60 y A495 son totalmente puntuales por su papel en la iniciativa, comprobamos que este hecho no afecta al núcleo central de la red.

Tabla 7.20 Confianza y frecuencia de contacto entre actores actualmente proyecto de la cooperativa del Camp

	Frecuencia	Confianza
Alta	62%	85%
Media	20%	10%
Baja	18%	5%
<i>Total</i>	100%	100%

Es fundamental entender el origen de esta iniciativa para comprender las características de sus participantes. Todo surge del actor E5, el cual utiliza su red de apoyo cercano, en su mayoría hombres de mediana edad (familiares, amigos de la infancia, etc) de un perfil similar al suyo, para sacarla adelante.

En esta iniciativa nos encontramos ante el nivel más bajo de participación femenina, con tal solo un 10% (el actor A495). Uno de los factores que influencia esta cifra se debe a la masculinización de Formentera ya que la proporción de hombres es del 53% respecto

del total (niveles similares a la de una provincia tan rural como Cuenca), mientras que la media nacional se mantiene en un 49% (INE, 2018). Además, dada la masculinización del sector agrario en Formentera y la falta de relevo generacional debido al auge del turismo, las tierras fueron abandonadas hace décadas. De hecho, los propios miembros nos comentaban que no tenían relación con el campo, pero que les motivaba la idea de recuperar esas áreas abandonadas.

7.1.5 Ecofeixes

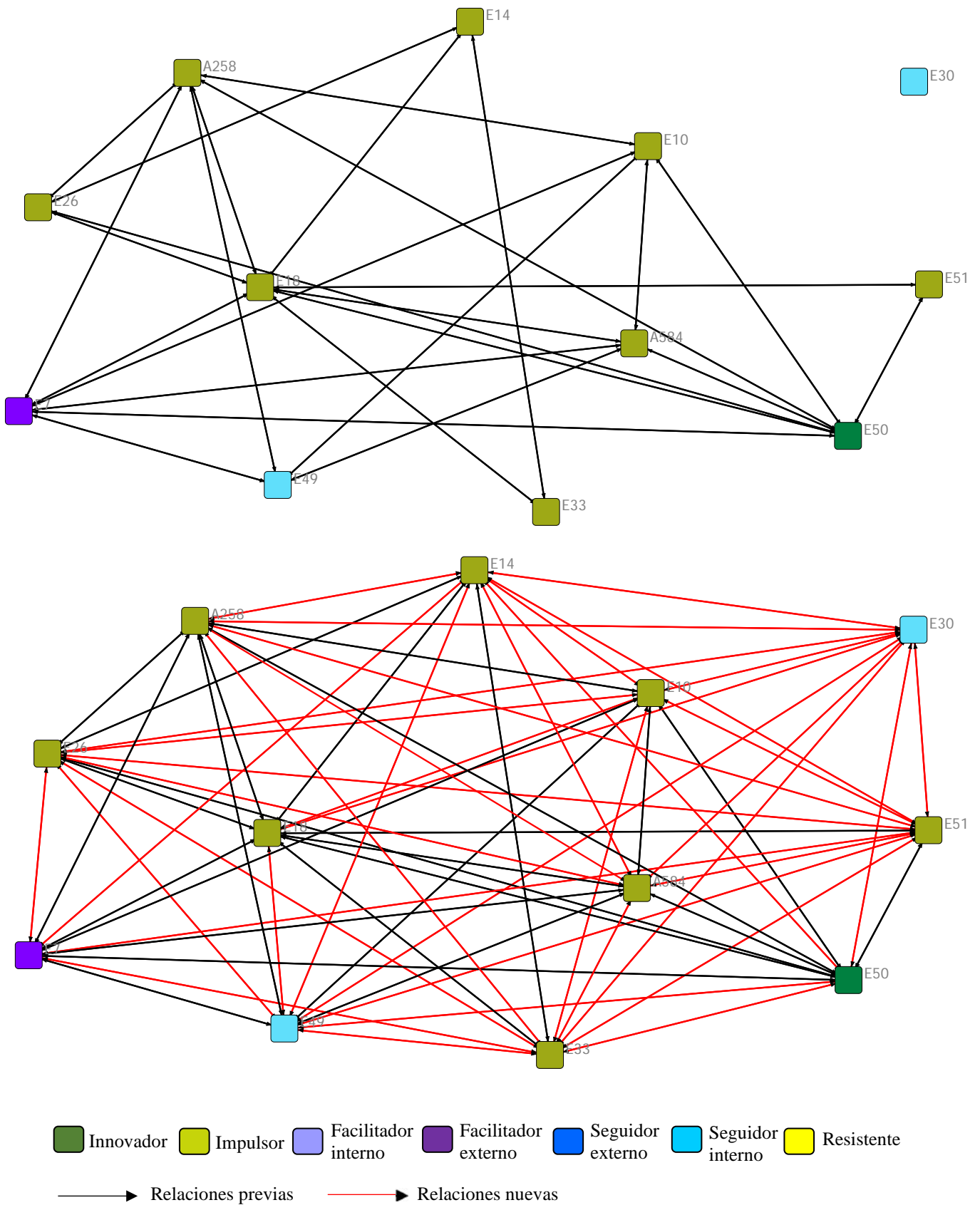
Si observáramos el perfil de los miembros de una cooperativa agraria tradicional, comprenderíamos porqué en este caso estamos hablando de innovación. Normalmente, una cooperativa está formada por hombres mayores de 40 años y con un bajo nivel de estudios. El perfil de los miembros de Ecofeixes le da completamente la vuelta al antiguo modelo agrario. Empezando por la gran participación de la mujer, llegando casi a ser el 60% de los actores, en un sector tradicionalmente masculinizado, ya que según el Censo Agrario (2009) el 70% de los titulares eran hombres. Segundo, el 75% de los actores son menores de 45 años, cuando la tendencia nacional es, al contrario, con una reducida presencia de jóvenes en el sector (solo el 17% de los titulares son menores de 45 años, Censo Agrario 2009). Y, por último, el nivel de formación, con un 75% de los actores con estudios superiores (aunque no vinculados al campo agrario frente al 85% de titulares de la explotación con experiencia exclusivamente práctica (Censo Agrario, 2009).

Tabla 7.21 Caracterización de los participantes de la cooperativa Ecofeixes

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35 años	33%
	De 35 a 45 años	42%
	De 45 a 60 años	25%
	Más de 60 años	0%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	42%
	Mujer	58%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	17%
	Secundarios	8%
	Superiores y doctorado	75%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		75%

Ecofeixes es una cooperativa agraria donde varios agricultores se unen para poder producir en ecológico y comercializar en conjunto, algo totalmente nuevo en la isla. Toda esta idea se generó en un núcleo de personas alrededor del actor innovador E50. En la Figura 7. 6 se puede apreciar que este núcleo de personas hace llegar la idea a todas las nuevas incorporaciones, ya que existen algunas relaciones preexistentes entre los nuevos actores, que formarán un 60% de relaciones nuevas. La mayor parte de estas nuevas relaciones se crearon hace menos de 3 años, por lo que ya fueron posterior a la creación de la cooperativa (hay un 48% de relaciones de menos de 3 años respecto del total). También es importante señalar que de estas relaciones previas tan solo el 7% son de más de 10 años, aspecto muy diferente por ejemplo con la cooperativa de El Camp, donde las relaciones previas giraban alrededor del entorno estable del agente innovador.

Figura 7.6 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa Ecofeixes



Analizando primero la Tabla 7. 22, donde encontramos las relaciones entre los actores antes de la creación de la cooperativa, observamos como antes las relaciones eran más bien puntuales, con una frecuencia muy baja, aunque con confianzas que dotaban al grupo previo a la cohesión, con niveles de un 60% aproximadamente para confianzas altas y 22% para confianzas medias. Este núcleo central formaba ya el 40% de las relaciones que se dan en Ecofeixes. Así, la participación en la iniciativa supuso un cambio para este pequeño núcleo, aumentando la frecuencia alta y media en 49 pp. y reduciéndose a 0 la confianza baja, aumentando 27 pp. la confianza alta.

Tabla 7.22 Frecuencia de contacto y confianza entre actores que se conocían previamente al inicio de la cooperativa Ecofeixes

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación en pp.
Confianza	Alta	57%	84%	27%
	Media	22%	16%	-5%
	Baja	22%	0%	-22%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	6%	26%	20%
	Media	23%	51%	29%
	Baja	71%	23%	-49%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%

Sin duda, se observan grandes variaciones entre este núcleo de actores con relaciones previas respecto del conjunto total de actores (Tabla 7. 23). Al tener en cuenta todas estas nuevas relaciones, la confianza alta baja de un 84% para actores con relaciones previas al 63% y la frecuencia baja aumenta. Solo con estos datos ya podemos realizar una aproximación al tipo de red, ya que claramente existen dos subgrupos, unos con mayor confianza y frecuencia y otros, las nuevas incorporaciones, con una relación no tan consolidada. Se ha de tener en cuenta que casi el 50% de las nuevas relaciones se han dado durante los últimos 3 años, a pesar de que la iniciativa lleva forjándose desde 2010, por lo que es posible que todavía no haya pasado el tiempo suficiente para cambiar la confianza entre ellos. Sin embargo, si esta situación se alarga en el tiempo puede generar unos bajos niveles de cohesión y/o una carga de trabajo inasumible para el grupo central.

Tabla 7.23 Confianza y frecuencia de contacto entre actores actualmente en la cooperativa Ecofeixes

	Frecuencia actual	Confianza actual
Alta	27%	63%
Media	42%	31%
Baja	31%	6%
<i>Total</i>	100%	100%

7.1.6 Biolord

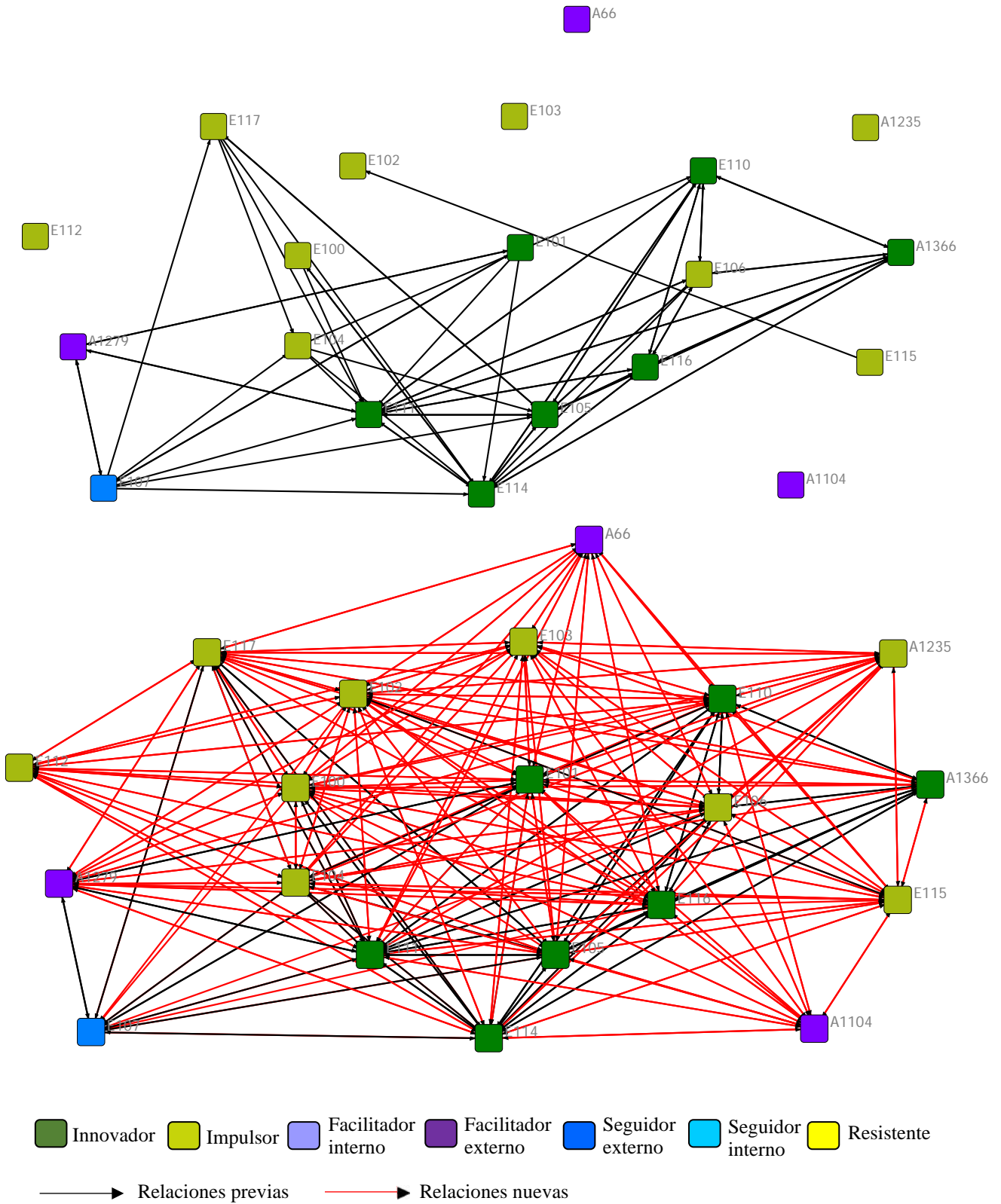
Como hemos podido observar a lo largo de la caracterización de estas iniciativas, el motivo de su surgimiento marca el perfil de las personas participantes. En este caso, el objetivo era tratar de diversificar la economía rural y recuperar el paisaje del valle. Además, hay que tener en cuenta que la idea de la plantación de manzanas de alta montaña supone una gran inversión dada la infraestructura que conlleva. Así, el perfil (Tabla 7.27) son personas de una edad más avanzada que en Ecofeixes, casi al 50-50 entre el grupo de 35 a 45 años y de 45 a 60 años. Si descendemos en los datos según el tipo de actor, todo el grupo innovador excepto un actor corresponde a más de 45 años. Como comentábamos, la necesidad de realizar una fuerte inversión condiciona que solamente personas con una edad más avanzada y cierta estabilidad económica puedan permitirse aventurarse en una idea así. Por ello, tras ver cómo sí que existe rentabilidad, se han unido otros actores más jóvenes. En cuanto al aspecto del género, la mujer tiene una menor representación, aunque no deja de ser notable su representación en el campo de la agricultura. Como ocurría en Ecofeixes, en general estamos ante una red con un perfil de formación superior y secundario, aunque no en todas las ocasiones relacionado con la temática agraria.

Tabla 7.24 Caracterización de los participantes de la cooperativa Biolord

Variables sociodemográficas		Frecuencia relativa
Edad	Menor de 35 años	0%
	De 35 a 45 años	55%
	De 45 a 60 años	45%
	Más de 60 años	0%
	<i>Total</i>	100%
Sexo	Hombre	65%
	Mujer	35%
	<i>Total</i>	100%
Estudios finalizados	Primarios	15%
	Secundarios	35%
	Superiores y doctorado	50%
	<i>Total</i>	100%
Participa en asociaciones		75%

Los datos recogidos en esta iniciativa difieren mucho del resto. Por ejemplo, en Discared hablábamos de redes de confianza muy bajas debido a la entrada de un agente externo que quiere implantar sus servicios, generando mayor competencia. En este caso, encontramos niveles similares de confianza, pero tiene un origen distinto.

Figura 7.7 Red de actores antes y después de la creación de la cooperativa Biolord



Primero, la red previa a Biolord contiene un 22% de todas las relaciones (Figura 7. 7) por lo que es tan solo una pequeña parte de lo que será la red actual. En el grafo ya se diferencia claramente el grupo inicial del valle del Lord y otros del resto de los agricultores que se irán sumando a lo largo de los años. No solo ya se conocían el núcleo impulsor sino también con otros agricultores no tan cercanos. Estas relaciones previas tienen una mayor confianza (Tabla 7. 25) que si tenemos en cuenta el total de los actores de la iniciativa (Tabla 7. 26), influenciadas por la antigüedad de sus relaciones y la proximidad. En este caso, la distancia juega un papel fundamental, porque como podemos observar en el mapa de localización de las entrevistas (Figura 7. 8), existe una gran distancia entre ellos.

Figura 7.8 Localización de los actores de Biolord



Fuente: elaboración propia a partir de MyMaps.

Los actores impulsores se encuentran en el Valle de Lord, mientras que el resto de los miembros adheridos se dispersan por el territorio, perdiendo la conexión que otorga la cercanía, reduciéndose en 10pp. la confianza alta. Teniendo en cuenta que la mayor parte de relaciones son nuevas (el 80% se han creado hace menos de 5 años, mientras que solo el 16% tienen más de 10 años), la diferencia entre las relaciones previas y actuales son significantes. De hecho, en el caso de la frecuencia baja para los actores con relaciones previas -la mayoría del mismo territorio-, se reduce drásticamente tras su participación en la iniciativa, una muestra de la importancia de la localización de los actores.

Tabla 7.25 Frecuencia de contacto y confianza de los actores que se conocían previamente al inicio de la cooperativa Biolord

		Antes del proyecto	Durante el proyecto	Variación en pp.
Confianza	Alta	28%	36%	8,3%
	Media	24%	42%	18%
	Baja	49%	22%	-27%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	5%	44%	39%
	Media	36%	56%	20%
	Baja	59%	0%	-59%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%

Segundo, la interpretación de la confianza ha variado. En el caso de Ibiza y Formentera, tal y como comentamos en el apartado metodológico, se realizó una sesión de contacto con los actores previamente a la entrevista, lo que ayudó a los entrevistados a saber qué estábamos preguntando. Así, en este caso es posible que los entrevistados no acabaran de entender el concepto de confianza, ya que por ejemplo en sus redes personales, la familia y amigos íntimos solía llevarse las puntuaciones más altas mientras que el resto eran medias. Así, los entrevistados realizaban la distinción entre círculos sociales mediante la confianza, partiendo de que los más cercanos son los de la confianza más alta. Este hecho puede verse en el cambio que se sucede con la confianza media en la Tabla 7. 25, ya que asciende en 18pp. De nuevo, existen grandes diferencias entre la red previa y la actual, especialmente en la frecuencia, ya que como comentábamos antes en actores con relaciones previas no existe la frecuencia baja mientras que si tenemos en cuenta toda la red asciende a un 65%. Por tanto, al introducir actores fuera del territorio la frecuencia baja aumenta drásticamente.

Existen factores como la capacidad de inversión y la edad que han influido en la baja confianza que tienen estos actores entre sí. Por ejemplo, hay un debate entre los agricultores que puede generar esta confianza baja. Por un lado, existen productores con un alto capital inversor los cuales no necesitan un beneficio tan inmediato ya que la agricultura no es su fuente de ingresos principal. Estos son el núcleo de actores innovadores, los cuales tiene una profesión en otras áreas fuera de la agricultura que les garantiza un salario estable y, además, tienen una media de edad de 45 a 60 años. Por otro lado, hay productores que tienen un menor poder de inversión y cuyo ingreso depende íntegramente de la producción agraria, siendo más jóvenes que el núcleo innovador. Este

perfil corresponde a la mayor parte de productores incorporados más tarde, excepto 2 que basan su fuente de ingresos principal en otras áreas

Tabla 7.26 Frecuencia de contacto y confianza actual en todos los actores tras el inicio de la cooperativa Biolord

	Frecuencia	Confianza
Alta	6%	27%
Media	29%	31%
Baja	65%	43%
<i>Total</i>	100%	100%

Aunque puede resultar algo anecdótico, es relevante comentar el papel transversal del actor A66 en las diferentes iniciativas que presentamos, a pesar de su diferente situación geográfica. Si se fijan bien, este actor aparece también en otras iniciativas de Ibiza (Cooperativa del Camp, Asociación de Vecinos de Rafal Trobat y Biolord). Sin duda alguna, su carácter dinamizador intrínseco a su persona, el amplio conocimiento en temas ecológicos -es un gran experto a nivel estatal- y su amplia red de contactos, hace que propague ese ímpetu por la agricultura ecológica. Dentro de un mundo agronómico donde hoy en día todavía es difícil encontrar expertos de este calibre, hallar perfiles de este tipo que apoyen las iniciativas que aquí se han presentado, en palabras de los entrevistados, ha sido muy satisfactorio. En el caso de Biolord, durante la puesta en marcha de su idea se encontraron ante la barrera de ciertos expertos agronómicos que les recomendaron que no realizan este tipo de producción, por lo que el actor A66 no solo es un asesor agrario, sino que ha sido la pieza que les ha dado valor y motivación para llevar a cabo las plantaciones de manzana de alta montaña.

7.1.7 ¿Existe un cambio social en las redes asociadas a la innovación social?

En la primera parte de este capítulo mostrábamos cómo la innovación social genera ciertos cambios en las relaciones de los participantes involucrados. De ahí, la primera conclusión que obtenemos es que en general, la participación en proyectos con ciertos rasgos de innovación social ha mejorado las relaciones de las personas que están implicadas ya que, excepto en Discared, ha habido un aumento de la confianza y de la frecuencia de contacto (tabla 7.27).

Tabla 7.27 Frecuencia de contacto y confianza actual entre actores después del inicio de las iniciativas

		AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord
Confianza	Alta	65%	90%	33%	85%	63%	27%
	Media	26%	7%	33%	10%	31%	31%
	Baja	8%	2%	35%	5%	6%	43%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	21%	29%	17%	62%	27%	7%
	Media	7%	43%	41%	20%	42%	29%
	Baja	32%	29%	41%	18%	31%	64%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Además, las relaciones que se mantienen actualmente, a pesar de la reciente incorporación de actores ajenos al grupo inicial, han mantenido también los valores elevados en confianza y frecuencia. Esto es, a pesar de la mayor carga de trabajo que supone la colaboración y la acción colectiva en iniciativas de esta índole, sus participantes ven mejoradas las relaciones sociales y, por tanto, existe una mejora del capital social del territorio.

Observando estos datos (tabla 7.28) nos planteamos si realmente la frecuencia de las relaciones puede influir en la confianza entre los actores. Hemos concluido que existe una correlación significativa entre confianza y frecuencia. Si analizamos la correlación de Pearson entre la confianza alta y la frecuencia alta, obtenemos un 0,75, por lo que mantener una frecuencia de contacto elevada sí que influye en el mantenimiento de la confianza alta en las relaciones. A pesar de que se pueden dar situación de estrés y de dificultades, este trabajo intenso no ha menoscabado las relaciones entre ellos.

Tabla 7.28 Comparación de las relaciones antiguas y las nuevas relaciones generadas en cada una de las iniciativas e índice de Jaccard

	AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord
Relaciones antiguas	65%	43%	56%	73%	40%	22%
Relaciones nuevas	35%	57%	44%	27%	60%	78%
Indice de Jaccard	0,656	0,571	0,558	0,713	0,372	0,216

La segunda conclusión que obtenemos de este análisis es que se han generado nuevas relaciones sociales en todas las iniciativas, en mayor o menor medida (Tabla 7. 29). Por norma general, la estructura sigue un patrón. Existe un núcleo anterior que se encuentran alrededor del agente innovador, o que en conjunto son los agentes innovadores y, a partir

de algunas relaciones que mantienen con personas interesadas en las iniciativas, el proyecto se expande y se añaden otros agentes que, en la mayoría de los casos, se convierten en impulsores o seguidores. Además, la mayor parte de iniciativas cuenta con agentes facilitadores con el fin de agilizar el desarrollo de las iniciativas. Al igual que la el sumatorio de las relaciones antiguas y nuevas, el índice de Jaccard es también una buena opción para comparar dos redes en momentos temporales diferentes. Cuanto mayor es el índice, menos cambios existen entre las dos redes. Y, como hemos visto en el análisis de AMB, es especialmente útil para distinguir los cambios entre diferentes grupos sociales.

La tercera conclusión ha sido el cambio de actitud y percepción entre los diferentes actores. AMB es la muestra de que existe un cambio actitudinal entre los actores, ya que las relaciones entre los agentes económicos y sociales (ambientalistas) tienen actualmente una confianza alta completa. Y, además, esta situación ha generado sinergias de colaboración en otras iniciativas.

Como se ha expuesto, en estos seis casos de estudio la innovación social ha producido cambios a pequeña escala ya que su ámbito de actuación es especialmente local, excepto en las últimas etapas de AMB. Sin duda, como hemos visto en el capítulo sobre innovación social, el cambio social es una parte más de la innovación social, un resultado a contabilizar dentro de los beneficios de este tipo de iniciativas. Por lo que no solo el producto o el cumplimiento del objetivo es un resultado, sino que el propio cambio social y la mejora de las relaciones también es un resultado en sí mismo.

El resumen que hemos realizado sobre el tipo de evento que más utilizan para la participación en las iniciativas (Tabla 7. 29), refuerza claramente la importancia de las personas, del contacto social y del mantenimiento de las relaciones sociales para desarrollar las diferentes iniciativas. Como vemos, existe una variedad muy grande en el tipo de recursos que utilizan, pero el 20% lo ocupan las reuniones, las conversaciones mantenidas con diferentes personas, etc. Es más, para dos de las iniciativas es el tipo de evento que más veces ha sido nombrado mientras que para las otras tres ocupa el segundo lugar en importancia para los actores. Este recurso social es aún mayor en las tres cooperativas estudiadas, donde los consejos y las experiencias son una ayuda muy grande para mejorar en la agricultura. En este sentido, la observación directa, es decir, visitar

otras experiencias similares y contactar con esas personas, también es uno de los aspectos que más se señalan en las cooperativas.

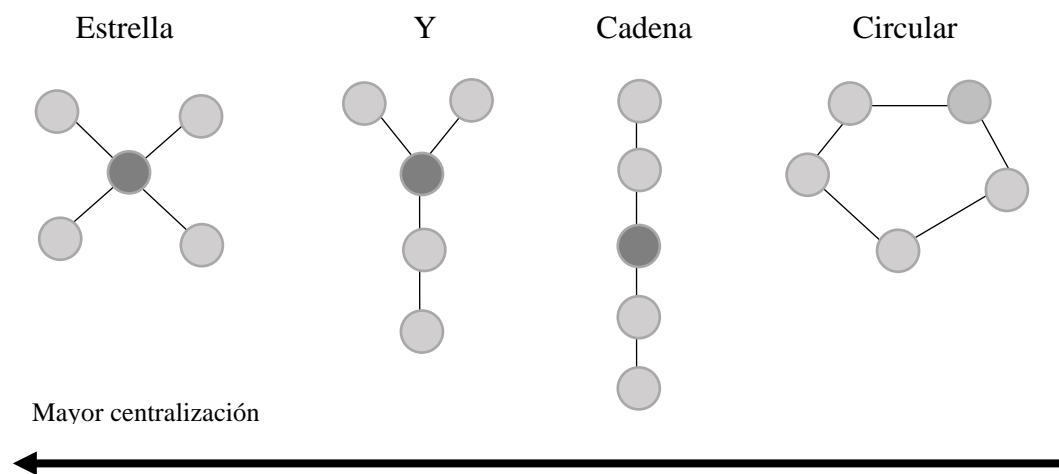
Tabla 7.29 Tipos de eventos a partir del cual los actores obtienen algún tipo de recurso

	Total	AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord
Conversaciones individuales, reuniones	19	13	8	15	25	17	28
Bibliografía técnica de referencia: revistas científicas, libros especializados, informes locales	13	15	8	10	13	17	12
Boletines oficiales: consulta de subvenciones y normativas	8	7	23	23	13	7	0
Documentos informativos: boletines de noticias, revistas, noticias mediante listas de distribución	6	8	8	10	0	3	2
Encuentros especializados: charlas, jornadas, foros, ferias	10	10	0	10	0	7	14
Eventos sociales: galas, entregas de premios	1	3	0	0	0	0	0
Experiencia: trayectoria laboral y/o vivencias personales	4	8	8	8	0	3	0
Formación no reglada	12	7	15	8	38	13	15
Formación reglada	3	2	0	5	0	3	4
Medios de comunicación e información: prensa, radio, redes sociales	3	10	0	3	0	0	0
Observación directa: en la propia iniciativa o en otras distintas	7	3	0	8	0	10	10
Participación en iniciativas asociativas	1	3	0	0	0	3	1
Buscadores en línea (generales y especializados), software	11	10	31	3	13	17	0
Redes sociales	1	0	0	0	0	0	4

7.2 Caracterización relacional de las estructuras de redes sociocéntricas vinculadas a iniciativas con cierta innovación social

En este apartado responderemos al segundo objetivo de la investigación: determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en la innovación social. Para ello, entenderemos cómo se configuran las estructuras sociales generadas en la innovación social mediante un análisis de centralidad, utilizando las variables más comunes (grado, intermediación y cercanía) junto con otras. Bavelas y Leavitt realizaron un experimento en los años cincuenta para observar qué tipo de estructuras eran las más útiles para resolver problemas en grupo. Detectaron 4 tipos de redes: estrella, Y, en línea y círculo, ordenadas de más a menos centralización (Figura 7. 9). Su conclusión fue que, al menos para las tareas simples que ellos investigaban, las redes centralizadas solucionaban mejor los problemas. También existe la red centro-periferia, donde los nodos del centro están conectados entre ellos y a los otros, y los nodos periferia que solo están conectados a estos nodos centrales.

Figura 7.9 Estructuras de redes estudiadas por Bavelas y Leavitt



Fuente: Borgatti, Everett y Johnson (2013)

Esto demuestra la importancia del conocimiento de las estructuras de red y, especialmente, de la centralización¹². Recordemos, la centralización se refiere a la medida

¹² Cuando hablamos sobre centralización nos referimos a cuando el grafo mismo es o no una estructura centralizada (Herrero, 2000). Al hablar de centralidad nos referimos a la centralidad del actor, referida a los puntos. Freeman (1978) distingue entre centralidad del grafo para el primer término y centralidad de los puntos para el segundo. Este índice de centralización al que nos referimos, en palabras de Wasserman y Faust (2013; p. 198), “tiene la propiedad de que, cuanto más grande sea, más probable es que haya un solo actor bastante central, siendo el resto de los actores considerablemente menos centrales. (...) Es (aproximadamente) una medida de variabilidad, dispersión o extensión.”

en que una red está dominada por un nodo. Así, a continuación, se presentarán los resultados obtenidos y se determinará qué tipo de estructuras están asociadas a iniciativas socialmente innovadoras, no sin antes señalar unos aspectos metodológicos a tener en cuenta.

Las redes sociocéntricas que se han utilizado para analizar las iniciativas se han descrito en el capítulo sobre caracterización de iniciativas. Es necesario matizar que de ciertos actores (Tabla 7. 31) no se dispone la información que salida. Es decir, como no contestaron a la entrevista, se ha utilizado los datos de entrada que otros actores decían sobre ellos para realizar la matriz simétrica. Así, la salida y la entrada de información de estos actores es la misma. Se han simetrizado las matrices siguiendo la regla de que, si al menos una persona nombra que tiene una relación, es que existe un vínculo.

Tabla 7.30 Actores sin datos de salida

Iniciativa	Código de actor
Alianza Mar Blava	A877, A128, A321
As. Veïns Rafal Trobat	A66
DISCARED	A692
Coop. El Camp	A65, A66, A495
Coop. Ecofeixes	A258, A584
Coop. Biolord	A1235, A1366, A1104, A66, A1279

También debemos recordar que las redes que se han utilizado para el análisis son solo una muestra de los actores que participaban en las iniciativas. Dado el amplio número de personas que, en algunos casos colaboran en ellas, se ha procedido a realizar un corte en el número de personas según su implicación. Así, los actores seleccionados para este análisis son aquellos que tienen tareas frecuentes en la iniciativa, tal y como explicamos en el capítulo 6. Por ejemplo, en el caso de Ecofeixes no se ha tenido en cuenta a la persona que tienen contratada para montar las cajas de verduras, ya que tan solo existe una relación laboral puntual con la cooperativa y no existe otro tipo de compromiso. En el caso de AMB, no se han tenido en cuenta a otras entidades de fuera del territorio, ya que se adhirieron más tarde a la iniciativa. En el caso de Discared, no se tiene en cuenta a los técnicos de cada entidad, sino a sus gerentes de cada entidad. Es decir, hemos contado con las personas más representativas de cada iniciativa. En algunos casos, como Biolord, sí que se encuentran todas las personas implicadas.

7.2.1 Análisis de centralidad y cohesión

En las primeras avanzadillas de análisis, donde se tuvieron en cuenta otros tipos de actores que para la presente tesis se han descartado, se obtuvieron unos resultados que nos hacían observar que estábamos ante redes altamente cohesionadas. Esta característica ha ido mucho más allá al delimitar las redes. Como se puede observar en la Tabla 7. 32, estamos ante redes casi perfectas, donde todos los actores se conocen entre ellos. Esto hace que los indicadores de centralidad y cohesión resulten en valores bajísimos. Incluso para la iniciativa de la asociación de vecinos nos encontramos con una red totalmente perfecta, con una densidad 1, es decir, el 100% de los lazos posibles en la red son reales. En la distancia también podemos observar cómo tan solo necesitan un paso para poder llegar al resto de actores. Se realizó también el indicador de *eigvector* y de reciprocidad y ambos reflejan la misma conclusión. Debemos añadir que, como ya se ha explicado, cada proyecto se encuentra en diferentes momentos de desarrollo. Aun así, todas las redes estudiadas presentan bajos niveles de centralización, donde ningún nodo prevalece sobre otro, por lo que estamos ante redes más similares a la tipología círculo por no existir una estructura jerárquica, pero donde todos los actores se relacionan con todos.

Tabla 7.31 Principales indicadores para las redes sociales de las iniciativas estudiadas

Iniciativa	Nº nodos	Densidad	Distancia	Grados de centralización	Cercanía de centralización	Centralización de intermediación
Alianza Mar Blava	18	0,902	1,098	10,381%	16,94%	0,49%
As. Rafal Trobat	8	1	1	0%	0%	0%
DISCARED	8	0,929	1,071	8,163%	15,48%	1,13%
Coop. El Camp	10	0,889	1,111	12,346%	20,82%	1,13%
Coop. Ecofeixes	11	0,977	1,023	2,479%	4,77%	0,05%
Coop. Biolord	20	0,902	1,161	16,066%	25,93%	0,9%

Esta característica las hace mucho más resistentes, ya que, por ejemplo, aunque se eliminen los nodos innovadores o los nodos que se han detectado como líderes a partir del conocimiento adquirido en las entrevistas, pueden seguir funcionando por la alta densidad de la red (figura 7.10 y 7.11). Además, tal y como nos han mostrado la variable de confianza y de frecuencia, junto con los análisis de centralización, comprendemos que estas redes poseen un cierto liderazgo compartido. Al menos, en lo que los números reflejan. Cuando recurrimos a la parte cualitativa de la investigación, observamos que ese hecho que nos han desvelado los números sucede realmente o, al menos, los participantes

perciben una fuerte pertenencia al proyecto y con una capacidad de decisión compartida, a pesar del claro liderazgo marcado por algunos actores como E44 (innovador de Rafal Trobat) o E50 (innovador de Ecofeixes)

La delimitación en el tamaño de la red para su análisis, ajustándola al grupo de trabajo y, por tanto, haciéndola más pequeña, también ha influido en estos resultados. Cuánto más pequeña es una red, más posibilidades hay de que se conozcan entre todos. Sin embargo, incluso yendo a los primeros análisis que realizamos para el territorio de Ibiza dónde se tenía en cuenta a un mayor número de personas (Tabla 7. 33), los valores siguen siendo extremadamente bajos.

Tabla 7.32 Principales indicadores en las redes sociales ampliadas de las iniciativas de Ibiza y Formentera (estudio preliminar marzo 2018)

	Nº nodos	Distancia	Densidad	Intermediación
Alianza Mar Blava	25	1.119	0.542	0,58%
As. Rafal Trobat	10	1.148	0.511	6,48%
Discared	10	1.127	0.611	2,08%
Censo de Tierras	12	1.099	0.553	0,84%
Ecofeixes	17	1.177	0.551	5,31%

Esta vez, el ARS no ha servido para detectar el liderazgo de los actores. Como nuestros compañeros han mostrado en sus tesis (Esparcia, 2017 y Serrano, 2018), el ARS es de gran utilidad para evaluar el poder y el liderazgo en redes asociadas al desarrollo rural. Sin embargo, dadas las características que acabamos de presentar donde no existe centralidad por parte de ningún actor y donde los niveles de densidad son casi perfectos, no resulta útil. Del mismo modo ocurre con los análisis de subgrupos que se habían planteado al principio de la investigación, por lo que han tenido que ser descartados.

Gracias a las investigaciones realizadas por Espacia (2017), en el que se analizaron 8 áreas LEADER y el trabajo de Serrano (2018) en el que se analizaron 4 áreas LEADER, podemos tener una aproximación de cómo considerar si nuestros resultados son altos o bajos. En estas investigaciones, el tamaño de la red podía ascender a 40 personas, por lo que son redes bastante más grades. Sin embargo, son redes que también están vinculadas a un proceso de innovación social (según ciertas investigaciones LEADER también se considera en sí mismo como una innovación social), de ámbito local y en el que deben tener un compromiso continuo, tanto para el beneficio general como para el beneficio personal o de la entidad que representa en el GAL. Así, en cuanto a las características de

la red -excepto por el tamaño-, las redes de nuestros casos de estudio no distan tanto de los objetivos de las redes vinculadas a LEADER y los procesos de desarrollo local

Tabla 7.33 Intervalos de clasificación de los indicadores de ARS

Indicadores		Medición	Valores		
			Bajos	Medios	Altos
Densidad		Porcentaje	< 7	7 - 18	> 18
Distancia		Nº ejes medios en la red	< 2	2 3	> 3
Grado de Centralidad	Grado de entrada	Porcentaje	< 28	28 - 61	> 61
	Grado de salida	Porcentaje	< 12	12 - 24	> 24
Cercanía	Cercanía de entrada	Nº ejes en la red	< 14	14 - 37	> 37
	Cercanía de salida	Nº ejes en la red	< 7	7 - 19	> 19
Intermediación		Porcentaje	< 12	12 - 20	> 20
Centralidad de flujo		Porcentaje	< 7	7 % - 13 %	> 13
Distancia geodésica		Porcentaje	< 31	31 % - 47 %	> 47
Reciprocidad		Porcentaje	< 20	20 - 26	> 26

Fuente: Serrano (2018).

En el caso de las iniciativas de Ibiza y Formentera, una muestra más del bajo nivel de centralidad de la red se puede observar en las siguientes figuras. Como pueden ver en la Figura 7. 10, a pesar de la variedad de las iniciativas que aquí se han presentado, todas ellas tienen relaciones en común. Esto es un resultado muy importante, que nos muestra el tejido social fortalecido que poseen en Ibiza y Formentera. Como ya dijimos en la caracterización del territorio, la insularidad y ciertas formas rurales todavía presentes hacen que las dinámicas urbanas del individualismo no oculten los lazos que mantienen los territorios rurales. Si estuviéramos ante proyectos en los que se caracterizan por concentrar en un actor el capital *linking* y *bridging*, o en los que no existieran altos niveles de confianza, la estructura social generada podría verse afectada y perder todas aquellas conexiones importantes, además de todos los recursos que ese actor central proveía al grupo. Como vimos en las investigaciones de Esparcia (2017) y Serrano (2018), este tipo de estructuras con altos niveles de centralidad y liderazgo único son muy frecuentes en las zonas rurales, pero en los entornos vinculados a los grupos de acción local y las redes desarrollo rural. Por lo tanto, se aprecian enormes diferencias entre las redes vinculadas a los GAL, donde los niveles de centralidad eran muy elevados, frente a las estructuras sociales generadas en los proyectos estudiados, donde los niveles de centralidad son extremadamente bajos y donde existe un liderazgo compartido.

Figura 7.11 Grafo del territorio de Ibiza y Formentera con todos los actores

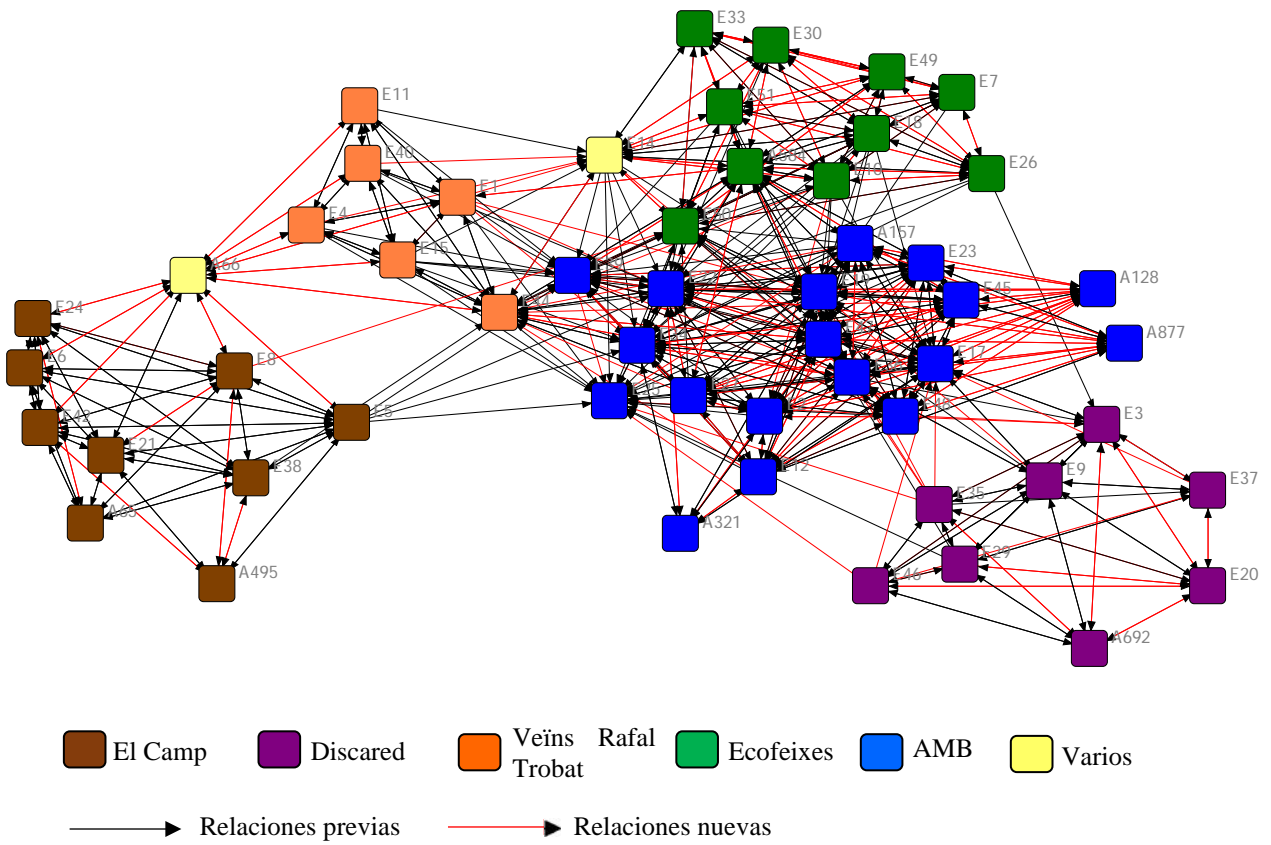
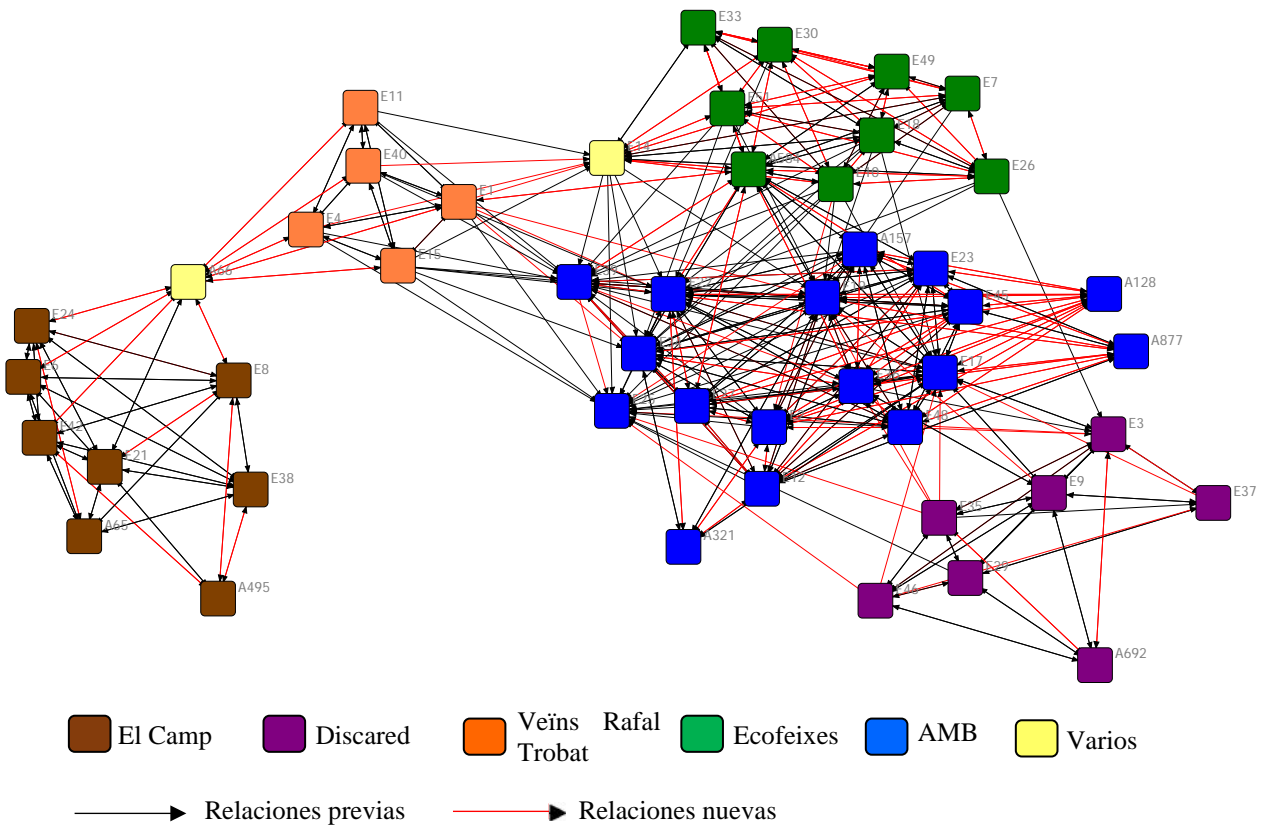


Figura 7.14 Grafo del territorio de Ibiza y Formentera sin los actores innovadores de cada iniciativa (E47, E44, E20, E5, E50)



8. La innovación social desde la perspectiva del análisis de redes personales

8.1 Diferencias y similitudes: Islas Pitiusas Vs El Solsonès

8.2 Las redes personales por tipos de actores: ¿quién es quién?

8.3 La fuerza de los vínculos en iniciativas socialmente innovadoras y el concepto de homofilia

8.4 Una aproximación a la distribución geográfica de las redes personales

8.5 La presencia de los capitales bonding, linking y bridging en las iniciativas socialmente innovadoras

8. La innovación social desde la perspectiva del análisis de redes personales

En este capítulo se presentan los resultados que responden a los dos últimos objetivos de la tesis. En este caso, cambiamos totalmente de enfoque y nos centramos en las redes personales de los participantes en las iniciativas socialmente innovadoras, a partir del análisis egocéntrico. Así, planteamos los siguientes objetivos:

- Comprender los patrones referentes a las redes personales de los actores involucrados en innovación social y su relación con la innovación social.
- Explorar la influencia de la distancia y la movilidad en áreas rurales en las redes personales y su peso en la innovación social.

8.1 Diferencias y similitudes: Islas Pitiusas Vs El Solsonès

En este apartado realizaremos un breve análisis sobre las principales diferencias encontradas entre territorios. Se ha de tener en cuenta que, para Cataluña Central, tan solo contamos con una iniciativa, aunque con un mayor número de egos que en el caso de Ibiza. Por lo tanto, teniendo en cuenta este apunte metodológico, la tendencia general es que son redes personales bastante similares.

Por lo general, la mayor parte de las relaciones se dan en el ámbito familiar y el laboral (Tabla 8. 1). Pero hallamos algunas diferencias especialmente en la composición del origen de los alteri. Sin duda alguna, las características del entorno en el que se enclava Biolord marca el origen de las relaciones. Destaca especialmente la importancia del vecindario, donde llega a ocupar un 12% de su red. Una de las principales hipótesis que nos planteamos es que, dada la baja densidad de población, el sistema orográfico montañoso y el deficiente sistema de comunicaciones viarias, el vecindario es una fuente de relaciones. Consideramos que dos son los principales motivos, primero por todo lo que puede aportar a la relación y segundo por la proximidad que tienen a ellos y, a su vez, la lejanía hacia el resto de alteri. De hecho, el principal recurso que encuentran en estos alteri es el apoyo mutuo y la colaboración (21%), junto con el hecho de que tienen muchos intereses en común que comparten y que les hace trabajar juntos (34%). En el territorio de Ibiza y Formentera, se reduce a un 3%, el cual proviene de la iniciativa Cooperativa del Camp de Formentera y de la asociación de vecinos de Rafal Trobat, las redes con niveles más altos de densidad y cercanía y las que se enmarcan en iniciativas más locales.

Tabla 8.1 Características sociodemográficas de las redes personales de los actores entrevistados según territorio de estudio

		Cataluña Central	Islas Pitiusas
Pertenece al proyecto		10%	14%
Entorno social de origen	Amistad	3%	10%
	Asociacionismo	6%	11%
	Familia	29%	24%
	Formación	7%	11%
	Ocio	6%	4%
	Política	4%	1%
	Proyecto	7%	3%
	Trabajo	19%	27%
	Vecinos	12%	3%
	Otros	7%	5%
	<i>Total</i>	100%	100%
Edad	De 18 a 35	9%	15%
	De 36 a 45	37%	34%
	De 46 a 60	42%	36%
	Más de 60	12%	13%
	<i>Total</i>	100%	100%
Sexo	Hombre	56%	59%
	Mujer	44%	41%
	<i>Total</i>	100%	100%
Estudios finalizados	Primarios o sin estudios	17%	20%
	Secundarios	28%	20%
	Superiores y doctorado	55%	59%
	<i>Total</i>	100%	100%
Asociacionismo		42%	29%

En cuanto a la variabilidad del entorno de origen, hemos comprobado también cómo se distribuyen las relaciones de los alteri en las entrevistas que realizamos en Sevilla (Tabla 8. 2), donde el nivel de innovación social detectado fue muy bajo. Pues bien, se observa que la distribución del origen de los alteri es muy similar al de Cataluña e Ibiza, aunque quizás el porcentaje de alteri conocidos es mayor debido al perfil profesional de las personas que entrevistamos.

Tabla 8.2 Distribución del origen de los alteri para las redes personales de los egos entrevistados en Serranía Suroeste Sevillana (%)

		Serranía Suroeste Sevillana
Entorno social de origen	Amistad	9%
	Asociaciones	1%
	Cooperativa	6%
	Eventos	1%
	Familia	16%
	Formación	4%
	Iniciativa personal	4%
	Leader	2%
	Ocio	3%
	Política	3%
	Terceras personas	1%
	Trabajo	39%
	Vecinos	11%
	<i>Total</i>	

McCarty et al. (1997) presentan los resultados de una amplia investigación donde muestran la proporción del origen de las relaciones y cómo se caracteriza cada red personal a partir de esa característica. Además, Molina (2005) recoge varias investigaciones, entre ellas la de McCarty et al. (2019), para hacer una recopilación de las diferentes estimaciones del tamaño de la red personal y de sus características. Afirma que “la proporción de familiares se sitúa, en promedio, en torno al 25%, la proporción de compañeros de trabajo alrededor 20% y la de vecinos en torno al 6%”. En el estudio de las redes personales en el área de Toulouse (Grossetti, 2014), la familia contenía el 30% de las relaciones mientras que el entorno de trabajo el 14%, por lo que los resultados no distan mucho de los encontrados aquí. Así, podemos concluir que en cuanto al origen de las relaciones las redes personales de personas inmersas en la innovación social no varían respecto a la tendencia general en este sentido.

Por otro lado, muy vinculado también al tipo de territorio de estudio, en Cataluña Central las redes están formadas por población más mayor, siendo tan solo un 9% la representación de la población menor de 35 años en las redes personales. Sin embargo, en Ibiza y Formentera son algo más jóvenes, siendo alrededor de un 15%. De todos modos, estos datos entran dentro de una normalidad en las relaciones ya que el 90% de los egos se sitúan en franjas de edad superiores, donde se encuentran la mayoría de los entrevistados. Si recordamos la teoría sobre homofilia y heterofilia, comprobaremos que

es característico mantener los vínculos fuertes con aquellos con los que tenemos mayores elementos en común.

El último aspecto que llama la atención entre las dos redes es, primero, el alto nivel de asociacionismo para ambos territorios, ya que se sitúa entre un 30% y un 40% de los alteri implicado en algún tipo de entidad. Si observamos los datos estadísticos que nos proporciona el INE mediante la Encuesta de condiciones de vida (2015), respecto a la población adulta que participa en actividades de voluntariado, la media nacional se encuentra en un 10,7% de la población, mientras que para Cataluña es de un 12,5% y para Baleares de un 13%. Así, observamos que sin duda este es un dato significativo, ya que triplican los datos oficiales.

A continuación, se analiza las diferencias entre territorios para las variables concernientes al tipo de relación que los egos mantienen con los alteri (Tabla 8. 3). El primero hecho que observamos es que apenas existen diferencias entre las variables analizadas para los territorios de estudio. Destaca la diferencia entre ambos territorios en la confianza alta, ya que, si recordamos el análisis sociocéntrico, la red de Biolord tenía niveles de confianza inferiores por los factores que comentamos. Sin embargo, estos menores niveles de confianza también ocurren con sus redes personales, y no solo la vinculada a la iniciativa. Por tanto, es posible que sí que exista una diferencia en la influencia cultural o social en la percepción de la confianza entre estos dos territorios. Dado que el resto de las variables son muy similares, el análisis se centrará en una visión general de ambos territorios.

Tabla 8.3 Caracterización relacional de las redes personales de los actores entrevistados según territorio de estudio

		Cataluña Central	Islas Pitiusas
Antigüedad	Menos de 3 años	4%	9%
	De 3 a 5 años	8%	5%
	De 5 a 10 años	14%	15%
	Más de 10 años	75%	71%
	<i>Total</i>	100%	100%
Tipo de relación	Conocido/a	20%	25%
	Amigo/a	46%	46%
	Íntimo/a	34%	29%
	<i>Total</i>	100%	100%
Confianza	Alta	60%	77%
	Media	27%	18%
	Baja	14%	5%
	<i>Total</i>	100%	100%
Frecuencia de contacto	Alta	53%	59%
	Media	25%	22%
	Baja	21%	19%
	<i>Total</i>	100%	100%

Si observamos la antigüedad, la tendencia general son una gran proporción de relaciones de más de 10 años (entre el 70% y el 75%). Esto es un factor importante porque se alcanzan las redes máximas en la madurez y a partir de ahí decrecen (Molina, 2005). Por tanto, si los egos tienen una edad más avanzada, habrán acumulado un mayor número de relaciones y la proporción de relaciones nuevas irá reduciéndose. En los egos analizados, tan solo el 10% se encuentran por debajo de 35 años, por lo que estamos ante egos con redes que tienden hacia la madurez, donde ya han acumulado un gran número de relaciones. Aun así, entre un 12 y un 14% son nuevas relaciones gracias a los diferentes entornos por los que se mueven.

Después de observar las redes innovadoras desde la perspectiva atributiva, presentamos un análisis estructural basado en los indicadores de centralidad de grupo (índices de centralización). Como vemos en la tabla 8. 4, las variaciones dentro de cada indicador son muy grandes, ya que en los tres indicadores encontramos mínimos muy bajos y máximos muy altos. De hecho, en este caso la desviación estándar nos mostraría que la mayor variabilidad se da en la cercanía, igual que ocurre en el estudio de McCarty (2010).

Tabla 8.4 Indicadores estructurales para las redes personales involucradas en procesos socialmente innovadores

	Muestra	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Grado de centralización	53	3,12%	70,41%	38,68%	15,89
Cercanía de centralización	39	5,45%	81,18%	49,51%	19,29
Intermediación de centralización	53	0,04%	53,84%	19,68%	14,43

El grado de centralización se sitúa en un 39%, según Wasserman y Faust (2013), un valor como el que tenemos significa que existen diversas cantidades de centralización de grado. Es decir, no hay un actor que domine la red -si lo hubiera, encontraríamos valores muy elevados-, sino que una gran parte de las redes interactúan con los otros alteri. Dado que no tenemos otros estudios similares -como si ocurre ya en el ARS desde el enfoque sociocéntrico-, resulta complicado determinar cuan de alto o bajo puede ser un indicador.

Referente a la cercanía de centralización, la media del índice se sitúa en un 47%, lo que nos revela que casi la mitad de los alteri se encuentran muy cercanos entre ellos. Sabiendo que la densidad es de 0,49 (sobre 1) y analizando la correlación entre densidad y cercanía de centralización, observamos que existe casi una correlación negativa perfecta (-0,79 Correlación de Pearson), por lo que existe dependencia entre estas variables mediante una relación inversa (cuando una de ellas aumenta, la otra disminuye en una proporción similar). Este resultado llama la atención ya que la hipótesis que planteábamos era que, con redes más densas, mayor cercanía de centralización, dado que la alta densidad reduciría el número de pasos a dar para conectarse con otros alteri. En el análisis que realiza McCarty (2010; p. 251), aunque con un tamaño de red superior -60 alteri por red-, concluye lo siguiente: “De un modo similar, en una red muy densa hay potencialmente mucha gente conectada entre sí, lo cual lleva a una cercanía baja (*closeness*), resultando en una fuerte correlación negativa.” Sea como fuere, queda demostrado que estas redes tienen un nivel medio-alto de cercanía de centralización, por lo que en principio debe existir una buena eficiencia en la comunicación. Es necesario señalar que la muestra para la cercanía de centralización es menor dado que este indicador no se puede calcular si existen nodos desconectados. Por ello debemos tener en cuenta que el 26% de las redes han aparecido desconectadas, ya sea porque existe algún nodo aislado o porque ciertos subgrupos están desconectados del grupo general (sin el ego).

En general, son redes donde la intermediación se podría considerar baja ya que con un 18% de intermediación de centralización nos muestra que los canales de comunicación que se dan en estas redes personales no están controlados por ningún alteri. Sin embargo, este hecho difiere con la tendencia que McCarty et al. (2019) destacan, donde argumentan que normalmente existe una alta intermediación por aquellos nodos que conectan los diferentes círculos de gente y controlan el flujo de información junto con ego.

8.2 Las redes personales por tipos de actores: ¿quién es quién?

El perfil de las personas innovadoras -en el amplio sentido de la palabra- ha sido estudiado desde diversos campos, pero no tanto desde la innovación social. Su importancia en procesos de desarrollo es clave ya que son el elemento que despierta y moviliza el resto de los actores. Para tratar de descubrir si este tipo de actores se diferencian del resto, realizamos una comparativa entre los agentes innovadores y los agentes impulsores. En cada una de las iniciativas se ha destacado un solo actor innovador, pero, como podrán ver en los siguientes párrafos, las entrevistas con los actores innovadores de Discared y la asociación de vecinos de Rafal Trobat no fue fructífera y no se pudieron obtener unos datos reales, por lo que han sido descartados para el análisis. En esta tesis, la figura del innovador responde a aquellos que formulan la idea novedosa y los impulsores son los que ayudan a difundir la idea y a ponerla en práctica.

Tabla 8.5 Características sociodemográficas de los actores innovadores e impulsores de las todas las iniciativas de estudio

		Innovador	Impulsor	Innovador	Impulsor
		Absolutos		Relativos	
Edad	De 18 a 35 años	1	4	17%	9%
	De 36 a 45 años	1	16	17%	36%
	De 46 a 60 años	4	18	67%	41%
	Más de 60 años	0	6	0%	14%
	<i>Total</i>				100%
Sexo	Hombre	3	28	50%	64%
	Mujer	3	16	50%	36%
	<i>Total</i>				100%
Estudios finalizados	Primarios o sin estudios	0	9	0%	20%
	Secundarios	0	10	0%	23%
	Superiores y doctorado	6	25	100%	57%
	<i>Total</i>				100%
<i>Muestra</i>		6	44		

A grandes rasgos, el perfil del actor innovador difiere bastante de lo que se ha obtenido en otros estudios referentes a zonas rurales y procesos de desarrollo local, como veremos a continuación (Tabla 8. 5). En nuestro caso, estamos ante personas con un alto nivel de formación, donde predominan personas de mediana edad y jóvenes y donde la paridad ha resultado perfecta, teniendo tres hombres y tres mujeres.

Si revisamos la literatura existente, en investigaciones realizadas hasta ahora sobre redes de actores involucrados en procesos de desarrollo rural, el papel de la mujer suponía tan sólo un 25 % (Esparcia, 2017) y un 20 % (Serrano, 2018) en este tipo de red, y no poseían características de liderazgo en las redes. En nuestro caso, supone un 50% de los actores innovadores y, tanto en Discared como en Ecofeixes y AMB las mujeres destacan por su papel de liderazgo e implicación. Una situación similar ocurre con la edad ya que, en las investigaciones referidas antes, las personas en edad más avanzada suelen ser las que lideran los procesos de desarrollo (Esparcia, 2017) y, en nuestro caso, son más jóvenes. Tras buscar bibliografía referente a personas innovadoras, el resultado es que hasta el momento no se han hallado estudios que trabajen este campo. Así, los resultados de las diferentes búsquedas se relacionan con la innovación a nivel empresarial, y no a nivel personal. Posiblemente, el tipo de perfil más cercano a los que hemos detectado sea el de perfil del emprendedor. Valenzuela et al (2016) realizan un estudio sobre el emprendedurismo en Cataluña donde determinan que el perfil es una persona joven (alrededor de unos cuarenta años), con elevada formación académica (75-86% estudios superiores) y con una mayoría masculina (63%). En nuestro caso, si comparamos estos datos con los actores innovadores, excepto por la mayoría masculina, las características son completamente similares.

Posiblemente, uno de los factores que marquen estas diferencias sea el carácter rural-intermedio de Ibiza -donde se localizan cuatro iniciativas-, ya que las tendencias se asemejan más a áreas urbanas que a rurales. Y, de hecho, si aislamos los datos de los actores innovadores de Formentera y Cataluña Central, el perfil cambia ya que se trata de hombres de más de 45 años.

Los actores impulsores no tienen una tendencia predominante ya que su perfil es bastante heterogéneo. En cuanto a la edad, predomina el grupo menor de 45 años con el 45% y donde ya existe una participación de los mayores de 60 años. En el género nos encontramos ante una participación mayoritariamente de hombres (64%), aunque no en

una proporción muy superior al grupo de mujeres. Y en referencia a los estudios completados, un 57% poseen estudios superiores

- Actores innovadores

Al principio de esta investigación una de nuestras cuestiones principales era si realmente existían diferencias en la caracterización de las redes personales entre los tipos de actores y respecto a la sociedad en general. Partimos de la hipótesis de que una persona innovadora tiene mayores niveles de creatividad en cuanto a la generación de ideas se refiere, además, necesita de una red de contactos extensa para poder difundir sus planteamientos junto con otra serie de recursos. Pero ¿existen realmente diferencias con los otros actores? Para ello, hemos analizado los cuatro actores innovadores de los que disponemos de información de redes personales (Tabla 8. 6).

Tabla 8.6 Código de actores innovadores para cada iniciativa

Código actor innovador	Iniciativa
E50	Ecofeixes
E47	Alianza Mar Blava
E111	Biolord
E5	Cooperativa del Camp

Al observar las variaciones de los datos sociodemográficos de los alteri entre redes de los actores innovadores de las iniciativas (Tabla 8. 7) nos damos cuenta de que en este ámbito no existe un patrón. Cada caso de cada actor innovador es excepcional. Por ejemplo, en el caso de AMB, donde hablamos no solo de innovador sino también de facilitador, tiene redes muy dispersas geográficamente hablando, sin duda una de las más dispersas de la investigación con tan solo el 56% de los alteri en la provincia de estudio. Quizás este dato sea reflejo de la gran cantidad de alteri que están vinculados a sus diferentes entornos de trabajo, hasta un 65% de su red la ocupan contactos con origen laboral. Y, a su vez, este entorno de mayor número de profesionales genera un porcentaje muy elevado de alteri con educación superior y doctorado. Sin embargo, a pesar de ser mujer, su red de mujeres es del 46%, mientras que en el caso de Ecofeixes, donde es otra mujer la innovadora, tiene un 59% de mujeres alteri.

El caso del actor E5 (Cooperativa del Camp) es totalmente diferente. Tiene una red predominantemente masculina, con un 83% y con un alto porcentaje de alteri con educación primaria -36%-. Además, apenas tiene contactos fuera del territorio, tan solo

un 4% y nadie con residencia internacional. Y la edad de sus alteri ronda más la edad media y de más de 60 años. Aquí, el peso de la familia es importante -de los que más-, junto con el trabajo. En este caso, la insularidad es la que marca un gran efecto sobre las redes, como hemos visto antes, provocando redes mucho más homogéneas y con cierta tendencia hacia la homofilia.

El actor E50 (Ecofeixes) posee uno de los niveles más altos de alteri que pertenecen al proyecto dentro de su red personal. En este caso, el origen de la iniciativa influye significativamente ya que parte de esos actores impulsores ya se encontraban en su red, de ahí su facilidad para llevar a cabo la idea de la cooperativa. Además, tiene un papel innovador, pero también de gestión y facilitación, aunque no de una manera tan efectiva como el actor E47 (AMB). Un aspecto que destaca de este actor innovador es que tiene una red heterogénea, dado que tiene muchos y diferentes orígenes en sus relaciones en comparación con el resto de los ejemplos. En este caso, también tienen numerosos alteri con una alta formación, igual que en AMB y Biolord. Un aspecto que llama la atención es que, al mirar redes con egos mujeres, la diferencia entre hombres y mujeres no es tan grande como cuando se observan redes con egos hombres, donde los niveles de alteri hombre son muy elevados.

Para Biolord, su actor innovador (E111) posee tan solo un 11% de alteri dentro del proyecto, a pesar de ser quién centraliza la cooperativa. Aquí, el efecto de la distancia geográfica con el resto de los actores junto con los bajos niveles de cohesión que detectamos en el análisis sociocéntrico, son dos de las principales causas. Llama la atención al observar las redes según su origen la importancia que tiene el vecindario y las actividades de ocio. Esta es una tendencia que se observa en el resto de las redes de Biolord, donde especialmente el vecindario tiene un papel importante mientras que ni en Ibiza ni en Formentera se ha observado esta tendencia. En este caso, tampoco existe presencia de alteri fuera de Cataluña ni del estado.

Una característica general de este tipo de actores es el alto nivel de asociacionismo en sus alteri. En este caso, hablamos de un 43% de media en los innovadores mientras que para los actores impulsores se reduce a más de la mitad, un 20%. Sin duda, el hecho de que tengan casi la mitad de su red participando en diferentes entidades en pro del beneficio común aporta numerosos recursos (presuponiendo que provienen de entidades distintas) y también es el hecho de que la persona que se asocia tiene un perfil proactivo, de cooperación y de gestión que otro tipo de perfiles no tienen.

Tabla 8.7 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de los actores innovadores según caso de estudio

		AMB	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Pertenece al proyecto		23%	13%	26%	11%	19%
Entorno social de origen	Amistad	4%	17%	12%	0%	8%
	Asociacionismo	0%	4%	24%	0%	8%
	Evento social	0%	0%	3%	0%	1%
	Familia	19%	33%	6%	15%	17%
	Formación	12%	8%	21%	7%	13%
	Leader	0%	0%	3%	0%	1%
	Ocio	0%	0%	3%	26%	7%
	Trabajo	65%	33%	15%	33%	35%
	Vecinos	0%	0%	0%	15%	4%
	Otros	0%	4%	15%	4%	7%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Edad	De 18 a 35 años	8%	0%	32%	7%	13%
	De 36 a 45 años	35%	33%	35%	19%	31%
	De 46 a 60 años	35%	50%	29%	59%	43%
	Más de 60 años	23%	17%	3%	15%	14%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Sexo	Hombre	54%	83%	41%	70%	60%
	Mujer	46%	17%	59%	30%	40%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Residencia	Provincia de estudio	56%	96%	88%	42%	71%
	España	40%	4%	9%	58%	27%
	Extranjero	4%	0%	3%	0%	2%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Estudios finalizados	Primarios o sin estudios	0%	36%	7%	19%	15%
	Secundarios	22%	23%	22%	19%	21%
	Superiores	65%	41%	70%	63%	61%
	Doctorado	13%	0%	0%	0%	4%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Asociacionismo		62%	58%	44%	11%	43%

Continuamos analizando a los alteri de los actores desde el punto de vista atributivo pero esta vez a partir de las variables que evalúan la relación (Tabla 8. 8). Aquí, las redes de las mujeres innovadoras (AMB y Ecofeixes) se presentan más heterogéneas en cuanto a que siguen incorporando alteri a su red, mientras que para el innovador de la Cooperativa del Camp y Biolord son redes con relaciones ya forjadas hace tiempo.

Según el tipo de relación que mantienen con sus alteri, las dos redes de hombres apenas tienen contactos conocidos mientras que en el caso de AMB y Ecofeixes sí que están representados, llegando a un 32% de conocidos en el caso de Ecofeixes. Esto se vincula

con la diferencia que existe en el nivel de confianza, donde el actor E50 (Ecofeixes) tiene unos niveles inferiores, debido al mayor número de conocidos. Un aspecto que señalar en cuanto a la confianza es el valor tan elevado para AMB, donde recordemos que alrededor de un 60% eran lazos originados en el mundo laboral, pero, tal como muestran los datos, con los que mantiene un alto nivel de afectividad. Por último, la frecuencia de contacto es muy variable entre cada actor, por lo que en este caso la distancia geográfica no afecta dado que tanto Ecofeixes y Biolord tienen bajos niveles de confianza alta. Uno de los factores que explican estos datos sin duda es su perfil profesional. El actor de la Cooperativa del Camp de Formentera es un dirigente político de la isla por lo que una parte de su trabajo es estar en contacto con las personas. Por otro lado, el actor innovador y facilitador de AMB (E47) gestiona diferentes iniciativas en las cuales está implicada, por lo que esa variedad de iniciativas y su dedicación la llevan a tener también altos niveles de contacto con su red, la cual tiene una alta predominancia de relaciones laborales.

Tabla 8.8 Caracterización relacional de las redes personales de los actores innovadores según casos de estudio

		AMB	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Antigüedad	Menos de 3 años	12%	0%	18%	0%	8%
	De 3 a 5 años	23%	0%	0%	0%	5%
	De 5 a 10 años	27%	0%	56%	33%	32%
	Más de 10 años	39%	100%	27%	67%	55%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Tipo de relación	Conocido/a	12%	0%	32%	4%	14%
	Amigo/a	46%	46%	21%	56%	41%
	Íntimo/a	42%	54%	47%	41%	46%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Confianza	Alta	100%	75%	65%	74%	76%
	Media	0%	25%	21%	26%	18%
	Baja	0%	0%	15%	0%	6%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%
Frecuencia de contacto	Alta	81%	71%	38%	33%	55%
	Media	12%	8%	18%	7%	12%
	Baja	8%	21%	44%	59%	34%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%

Como comentábamos al principio, un actor innovador necesita fuentes de ideas y de recursos para poder compensar sus desventajas personales y, además, nuestra experiencia se construye a partir de la observación de otras experiencias. Según esta idea, las redes de

estos actores innovadores deberían estar “cargadas” de una gran variedad de recursos. Podemos afirmar que estas cuatro redes analizadas tienen un alto nivel de apoyo para el papel que realizan en la iniciativa. Destacan tres tipos de recursos (Tabla 8. 9), el apoyo -ya sea emocional, familiar o laboral-, el conocimiento y la experiencia personal que el alteri le transmite y el aporte de nuevas ideas y enfoques diferentes. También se observa que apenas existen alteri que no le hayan aportado recursos, cuando en los actores impulsores esta cifra crece, de un 7% para innovadores a un 29% en impulsores. Por lo tanto, los actores innovadores están recibiendo más recursos por parte de sus alteri que el resto de los actores.

Tabla 8.9 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores innovadores según casos de estudio

	AMB	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Apoyo: emocional, familiar y/o laboral	15%	38%	21%	15%	22%
Colaboración en diferentes tareas (laborales, de la iniciativa)	0%	4%	6%	7%	5%
Conocimiento y/o experiencia personal	31%	33%	0%	19%	19%
Consulta, consejo, orientación (en ámbito laboral o personal)	4%	0%	21%	4%	8%
Motivante: me motiva a realizar cosas	4%	8%	3%	0%	4%
Nuevas ideas, creatividad, nuevos enfoques y puntos de vista	19%	17%	15%	15%	16%
Recursos: económicos, materiales, humanos	0%	0%	9%	0%	3%
Otros	23%	0%	24%	19%	17%
Nada específico	4%	0%	3%	22%	7%
<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%

Examinando los indicadores de centralización de grafos, observamos que los actores innovadores (Tabla 8. 10 y Tabla 8. 11) tienen unos puntos por encima de la media global. Especialmente ocurre en los valores de cercanía de centralización, donde nos encontramos ante un 65%, por lo que se trataría de redes con una mayor eficiencia en la comunicación. Asimismo, el grado de centralización también se encuentra por encima de los valores medios, lo que nos hace suponer que existe un cierto control de determinados nodos sobre la red. En dos de los cuatro casos, encontramos que los alteri familiares se encuentran en el centro de la red (Figura 8. 1), por lo que puede jugar este papel de concentración de un nivel mayor de grado. En la variable de intermediación de centralización apenas supera unos puntos la media global, por lo que entendemos que la eficiencia en la comunicación tiene una tendencia baja. Se plantea la posibilidad de que

la baja cercanía tenga relación directa con el número de camarillas. Como veremos más adelante, los actores innovadores poseen un nivel de camarillas más elevado que el resto de los actores. A un número mayor de subgrupos, los caminos entre actores se harán más largos. Sin embargo, al realizar una correlación de Pearson obtenemos un 0,208, por lo que la cercanía y las camarillas no tienen una relación significativa. Visualizando las cuatro redes de los actores innovadores (Figura 8.1), comprendemos que, aunque comparten rasgos en común, estructuralmente tienen formas muy diferentes.

Tabla 8.10 Indicadores de centralización para las redes de actores innovadores

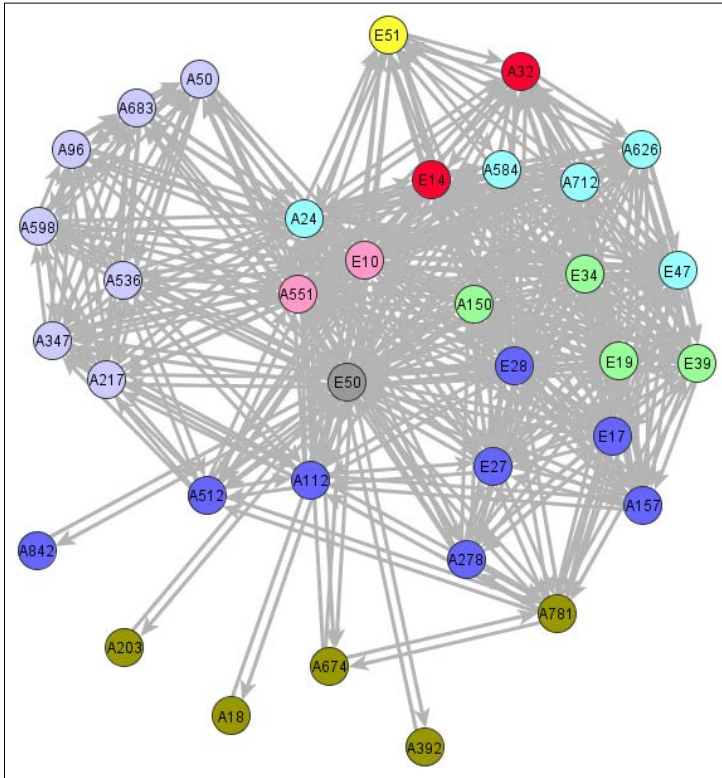
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Grado de centralización	4	23,82	70,41	50,90	20,31
Cercanía de centralización	3	29,81	81,18	64,73	26,23
Intermediación de centralización	4	10,37	50,93	22,45	17,30

Tabla 8.11 Indicadores de centralización para todas las redes

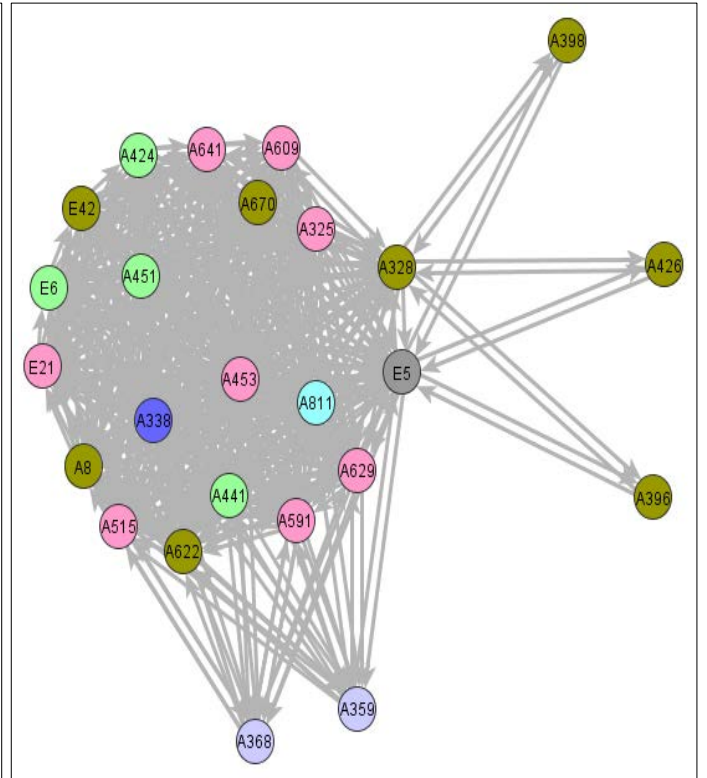
	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Grado de centralización	53	3,12	70,41	38,68	15,89
Cercanía de centralización	39	5,45	81,18	49,51	19,29
Intermediación de centralización	53	0,04	53,84	19,68	14,43

Figura 8.1 Grafos de los actores innovadores según origen del vínculo de sus alteri

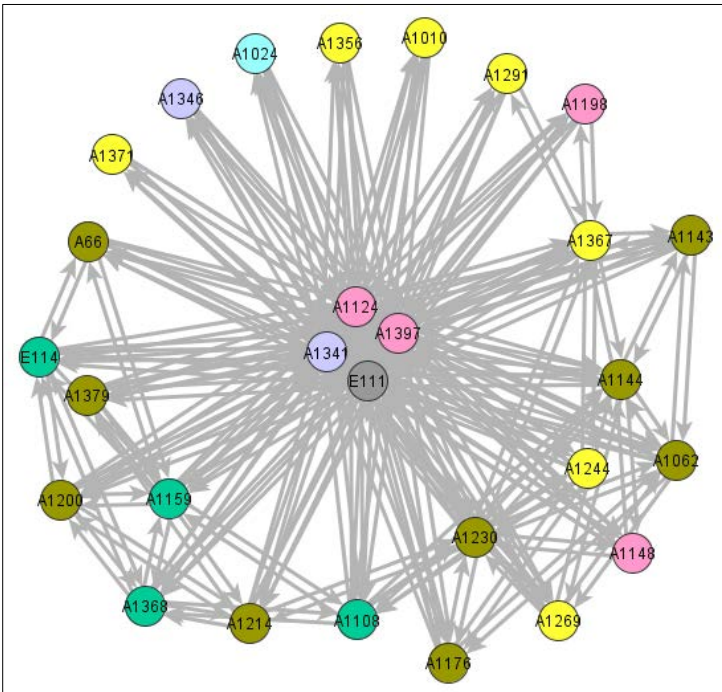
Ecofeixes: actor innovador E50



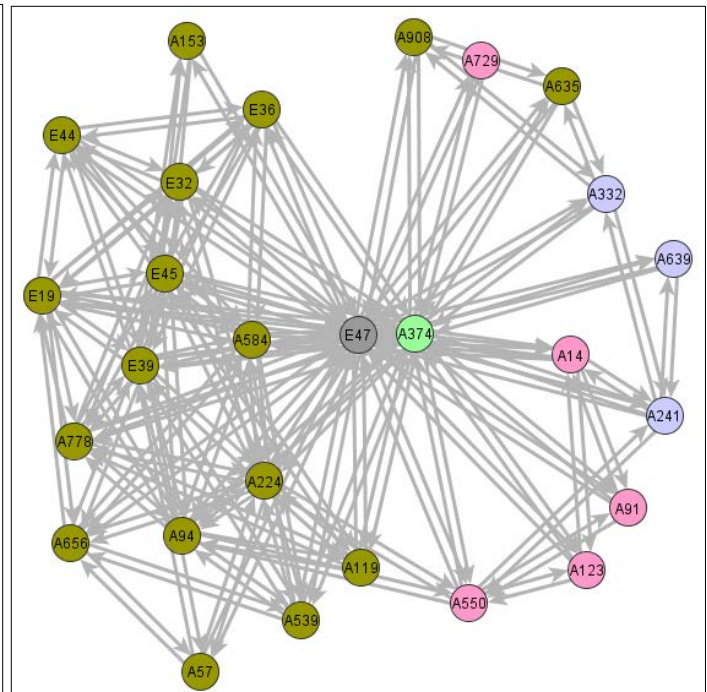
Coop. del Camp: actor innovador E5



Biolor: actor innovador E111



AMB: actor innovador E47



- Leyenda**
- Ego
 - Amistad
 - Asociacionismo
 - Familia
 - Periodo formativo
 - Trabajo
 - Otros: política, LEADER, eventos

- Actores impulsores

Entre los actores impulsores tampoco se ha encontrado un patrón determinante, al menos desde la perspectiva atributiva de los datos sociodemográficos (Tabla 8. 12). Pero sí que encontramos tres diferencias principales con los actores innovadores. Los actores impulsores poseen menos miembros de la iniciativa dentro de su red personal, los alteri conocidos en el ámbito laboral tienen menor peso y la tasa de asociacionismo de los alteri se reduce a la mitad.

Tabla 8.12 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de los actores impulsores según caso de estudio

%		AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Pertenece al proyecto		16%	9%	4%	22%	18%	13%	13%
Entorno social de origen	Amistad	10%	11%	9%	18%	14%	3%	9%
	Asociacionismo	20%	0%	0%	4%	17%	6%	10%
	Evento social	0%	0%	8%	0%	0%	0%	4%
	Familia	18%	21%	15%	56%	29%	30%	24%
	Formación	12%	15%	17%	0%	11%	8%	10%
	Ocio	2%	9%	19%	0%	2%	7%	5%
	Proyecto	3%	0%	2%	1%	11%	8%	5%
	Trabajo	28%	29%	25%	20%	15%	15%	21%
	Vecinos	1%	6%	0%	1%	0%	11%	5%
	Otros	5%	9%	6%	0%	1%	11%	7%
	<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Edad	De 18 a 35 años	12%	4%	27%	12%	29%	8%	12%
	De 36 a 45 años	45%	14%	52%	22%	29%	36%	36%
	De 46 a 60 años	30%	44%	21%	54%	35%	42%	39%
	Más de 60 años años	12%	38%	0%	11%	7%	13%	14%
	<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sexo	Hombre	58%	63%	55%	72%	49%	56%	58%
	Mujer	42%	37%	45%	28%	51%	44%	42%
	<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Residencia	Provincia de estudio	77%	84%	92%	97%	84%	58%	74%
	España	20%	7%	8%	2%	15%	40%	23%
	Extranjero	3%	9%	0%	1%	1%	2%	2%
	<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Estudios finalizados	Primarios o sin estudios	8%	27%	15%	56%	12%	17%	19%
	Secundarios	20%	22%	23%	17%	23%	28%	23%
	Superiores y doctorado	72%	51%	63%	27%	65%	55%	58%
	<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%
Asociacionismo		43%	13%	6%	50%	34%	24%	20%

Cada iniciativa es totalmente diferente y, en algunos casos, sigue la línea de los actores innovadores. Por ejemplo, los impulsores de la Cooperativa del Camp se asemejan al perfil del actor innovador E5, tanto en la caracterización de ellos mismos como en sus alteri: alta importancia de la familia en sus redes, menor dispersión geográfica de sus alteri, mayor número de alteri con estudios primarios y gran peso de los alteri varones. En el caso de Ecofeixes, a pesar de que existe más heterogeneidad sociodemográfica entre los egos, no hay tanta diferencia en cuanto a la composición de los alteri. Tan solo reseñar que para los actores impulsores es algo más pequeña la proporción de alteri conocidos en el periodo formativo y destacar que estos actores poseen los niveles más bajos de alteri masculino, a pesar de que los egos impulsores son dos mujeres y tres hombres.

Los actores impulsores de AMB tienen redes con altas tasas de asociacionismo, ya que una parte del grupo de trabajo de AMB forma parte del tejido asociativo de Ibiza. Pero, además, estos alteri vinculados a las asociaciones han sido fuente de una buena parte de su red personal (20%). Destacan por ser los actores que más grado de dispersión geográfica tienen, ya que un 20% se encuentran fuera del ámbito balear, aunque no en una proporción tan grande como su actor innovador E47.

El caso de Rafal Trobat quizás es el que más difiere en todos los aspectos por las características de la iniciativa. Una asociación con un marcado liderazgo, donde participan en gran medida personas vinculadas al barrio y ya en una edad más avanzada. Además, uno de sus miembros es un extranjero residente en la isla desde hace años, de ahí su peso en el ámbito internacional. Aunque son actores que colaboran en la asociación, vemos que no están involucrados en otras entidades ya que no conocen a ningún alteri que provenga de ese círculo social -aunque sí que conocen a alteri asociados-, lo que nos indica que están implicados por esa necesidad local, y no tanto por el tipo de activismo o dinámica que tengan. Como decíamos, la predominancia de las personas con mayor edad es notable, ya que casi un 40% son mayores de 60 años, donde el volumen de alteri con estudios superiores está por debajo de la media.

Como vimos en el análisis sociocéntrico, Discared tiene unos niveles muy bajos de cohesión social donde se percibe cierta tensión en algunas relaciones. Esta idea también se refleja en las redes personales de sus actores impulsores. Primero, tan solo el 4% de su red está formada por personas vinculadas a la iniciativa. Segundo, a pesar de que todos los actores de esta iniciativa son gerentes de asociaciones, a nivel personal tampoco tienen relaciones con otras asociaciones, de hecho, la tasa de asociacionismo para sus alteri es

relativamente baja en comparación con el resto. Esto nos hace entender un poco más Discared. En las otras iniciativas, existe una necesidad de cooperar por el bien común y por el bien individual, como sería el caso de Ecofeixes y Biolord. Aquí, a pesar de que el objetivo de Discared también es mejorar la situación de las personas con diversidad funcional de las islas y, así, estabilizar los puestos de trabajo de los profesionales de las asociaciones, por la caracterización de sus redes se entiende que no llegan a estar implicados ni tener un nivel de afectividad hacia esa iniciativa. Un aspecto que destaca la dinámica de este tipo de entidades en Ibiza es, como comentamos en el análisis sociocéntrico, son los alteri que se han conocido mediante algún evento social, los cuales son generalmente los compañeros de otras asociaciones. Así, realmente existe un problema de fondo dado que las propias entidades del territorio no han tenido ningún tipo de conexión y tan solo ha sido en momentos puntuales como puede ser una gala solidaria o una entrega de premios. Sin embargo, y como veremos en la tabla 8. 13, la consolidación de esas relaciones esporádicas se ha dado gracias a la puesta en marcha de la iniciativa, ya que casi un 20% de sus relaciones se han originado en los últimos tres años en el ámbito laboral (63% de esas nuevas relaciones).

Como vimos con la red del actor innovador en Biolord, en las redes de los actores impulsores destaca la importancia de las relaciones vecinales y la poca dispersión geográfica de los alteri fuera del territorio catalán. En este caso no encontramos grandes diferencias entre los actores innovadores e impulsores, salvo el nivel de asociacionismo de sus alteri que, en este caso, funciona al revés. Existe más asociacionismo entre los alteri de actores impulsores que entre los alteri del actor innovador E111.

Tabla 8.13 Caracterización relacional de las redes personales de los actores impulsores según casos de estudio

		AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Antigüedad	Menos de 3 años	5%	2%	19%	2%	21%	4%	6%
	De 3 a 5 años	5%	2%	13%	3%	7%	6%	5%
	De 5 a 10 años	10%	23%	32%	2%	16%	13%	13%
	Más de 10 años	80%	72%	36%	94%	57%	77%	75%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tipo de relación	Conocido	28%	8%	27%	10%	27%	20%	22%
	Amigo	49%	80%	50%	49%	42%	45%	49%
	Íntimo	23%	12%	23%	41%	31%	35%	29%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Confianza	Alta	73%	84%	64%	88%	84%	57%	71%
	Media	23%	15%	26%	12%	15%	28%	22%
	Baja	4%	1%	9%	0%	1%	15%	7%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Frecuencia de contacto	Alta	58%	37%	62%	75%	63%	55%	58%
	Media	23%	48%	26%	16%	19%	25%	24%
	Baja	20%	15%	11%	9%	18%	21%	18%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Respecto al tipo de relación que mantienen con sus alteri, difiere en ciertos aspectos con los actores innovadores. En primer lugar, los impulsores tienen redes con más antigüedad que los innovadores. Segundo, los impulsores tienen menos alteri a los que consideran íntimos, por tanto, los innovadores se encuentran con mayor apoyo gracias a esa afectividad generada en las relaciones íntimas. También, los impulsores tienen relaciones con una confianza menor, por lo que refuerza la idea anterior de que los innovadores se encuentran con personas con mayor confianza. Por último, las relaciones con frecuencia baja no tienen tanto peso como en las de los actores innovadores (18% impulsores Vs 34% innovadores). Ese apoyo que comentábamos es notable mediante los recursos que los alteri les aportan (Tabla 8. 14), ya que los actores impulsores reciben un 22% menos de apoyo, donde destaca especialmente en apoyo en el ámbito familiar y laboral. También destaca el conocimiento y la experiencia personal que le han transmitido sus alteri con un 9%. En este caso, no tiene tanta importancia el aporte de nuevas ideas y enfoques (5%) como sí lo es para los actores innovadores (16%).

Tabla 8.14 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores impulsores según casos de estudio

	AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Total
Apoyo: emocional, familiar y/o laboral	28%	22%	36%	37%	21%	26%	27%
Colaboración en diferentes tareas (laborales, del proyecto)	2%	0%	2%	2%	5%	4%	3%
Conocimiento y/o experiencia personal	9%	4%	8%	18%	18%	4%	9%
Consulta, consejo, orientación (en ámbito laboral o personal)	6%	5%	4%	5%	5%	2%	4%
Intereses en común	2%	8%	13%	2%	0%	5%	4%
Nuevas ideas, creatividad, nuevos enfoques y puntos de vista	7%	1%	8%	1%	10%	4%	5%
Recursos: económicos, materiales, humanos	4%	0%	2%	11%	9%	2%	5%
Resolución de problemas laborales o personales	3%	0%	2%	5%	1%	4%	3%
Seguridad: me transmite seguridad para realizar las cosas	3%	3%	0%	0%	4%	5%	3%
Otros	8%	2%	13%	6%	9%	12%	9%
Nada específico	28%	54%	13%	14%	18%	31%	29%
<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Analizando los indicadores de centralización del grafo para el caso de los actores impulsores (Tabla 8. 15), las tendencias son muy similares a las globales en los tres ámbitos. Por tanto, teniendo en cuenta el diferente volumen de la muestra, podemos observar ciertas diferencias entre actores innovadores e impulsores.

Tabla 8.15 Indicadores de centralización para las redes de actores impulsores

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Grado de centralización	40	3,12	62,28	39,78	15,66
Cercanía de centralización	31	5,45	71,84	47,44	19,63
Intermediación de centralización	40	0,04	53,84	17,89	14,82

- Otros tipos de actores

En este apartado comentamos a grandes rasgos los actores clasificados en las tipologías de seguidor interno y externo, facilitador externo y resistente (Tabla 8. 16). La muestra resulta en 9 actores. Dada la poca representatividad respecto al total en cada tipología y al papel más reducido de este tipo de actores en los procesos de innovación social, hemos decidido presentar su caracterización agrupada.

Al observar la proporción de vínculos en los diferentes entornos sociales, nos damos cuenta de que el ámbito familiar es algo más alto que para los actores innovadores, más cerca del promedio del 25% que plantea Molina (2005). Por el contrario, en la proporción de vínculos relacionados con el trabajo, supera el promedio planteado del 20% (Molina, 2005), situándose en un 27% -menor que los actores innovadores pero mayor que los impulsores-. Tienen un mayor peso de alteri menos de 35 años, pero en general el grueso de los alteri se sitúa entre 36 y 60 años, como en resto de tipologías. En cuanto al sexo, son redes también bastante equilibradas. En cuanto al lugar de procedencia de los alteri y los estudios finalizados, no se destaca ninguna diferencia con respecto al resto de actores.

Tabla 8.16 Características sociodemográficas de las redes personales de los otros tipos de actores

		Seguidor interno			Seguidor externo	Facilitador externo		Resistente	Total
		Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Discared	Ecofeixes	Discared	
N° egos		2	2	1	1	1	1	1	9
Entorno social de origen	Amistad	0%	0%	0%	3%	13%	13%	9%	5%
	Asociacionismo	9%	19%	0%	3%	0%	7%	0%	5%
	Familia	28%	38%	30%	14%	27%	20%	9%	24%
	Formación	12%	16%	15%	0%	0%	13%	14%	10%
	Ocio	7%	0%	15%	0%	0%	13%	0%	5%
	Proyecto	2%	3%	25%	0%	0%	0%	0%	4%
	Terceras personas	0%	0%	15%	3%	3%	0%	0%	3%
	Trabajo	7%	3%	0%	59%	17%	33%	69%	27%
	Vecinos	9%	22%	0%	10%	13%	0%	0%	8%
	Otros	26%	0%	0%	7%	27%	0%	0%	9%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Edad	Menor de 35	16%	16%	32%	14%	26%	45%	10%	24%
	De 36 a 45	41%	41%	21%	45%	37%	40%	23%	42%
	De 46 a 60	28%	31%	37%	41%	26%	5%	61%	41%
	Más de 60	16%	13%	11%	0%	11%	10%	6%	11%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Sexo	Hombre	55%	77%	55%	55%	38%	67%	32%	54%
	Mujer	45%	23%	45%	45%	63%	33%	68%	46%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Residencia	Zona de estudio	82%	94%	81%	66%	94%	30%	97%	78%
	España	16%	6%	19%	34%	6%	60%	3%	21%
	Extranjero	2%	0%	0%	0%	0%	10%	0%	2%
	<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Para estos otros actores las relaciones son en general algo más antiguas que para los actores innovadores, pero no tanto como los actores impulsores, existiendo una presencia de relaciones relativamente nuevas (Tabla 8. 17). En cuanto a la intensidad de las relaciones, se asemeja más a los actores impulsores, donde el promedio de vínculos íntimos es más parecido al promedio (Molina, 2005). Aunque tienen un gran peso los conocidos y amigos, casi el 80% se determina como relaciones de confianza alta. En este caso, es interesante resaltar cómo el actor resistente tiene, sin duda, una de las confianzas bajas más altas -34%- y también una de las frecuencias bajas más altas -46%-. Este actor resistente -E9-, involucrado desde el principio en la iniciativa Discared, ejerce un papel resistente dadas sus relaciones anteriores con el actor externo al territorio -E20- que impulsa la iniciativa. Sin embargo, nos damos cuenta de que ese alto porcentaje de confianza baja se debe a que en su red el 69% está representado por personas de su entorno laboral. Posiblemente, en este caso se haya dado un sesgo como el que comentábamos en el apartado metodológico. Dado que la investigación se centraba en el estudio de Discared, quizás el entrevistado sesgó su red personal hacia el ámbito laboral, a pesar de que se insistió en la necesidad de que existiera una representación amplia de sus diferentes círculos. Sin embargo, es posible que no sea un sesgo, dado el perfil del actor: una persona involucrada desde el plano familiar y profesional con el ámbito de la discapacidad, que se vio obligada a profesionalizarse para darle atención a un miembro de su familia y que, a partir de ese hito, en plano personal y profesional se fusionó. Por tanto, no podemos afirmar al 100% que este perfil tan profesional y con confianza baja sea debido a un sesgo, aunque existe esa posibilidad.

Tabla 8.17 Caracterización relacional de las redes personales de los otros actores

		Seguidor interno			Seguidor externo	Facilitador externo		Resistente	Total
		Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord	Discared	Ecofeixes	Discared	
Antigüedad	Menos de 3 años	4%	2%	0%	3%	39%	7%	11%	9%
	De 3 a 5 años	4%	0%	25%	34%	0%	14%	11%	13%
	De 5 a 10 años	17%	2%	15%	17%	6%	0%	49%	15%
	Más de 10 años	75%	96%	60%	45%	55%	79%	29%	63%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Tipo relación de	Conocido	50%	2%	40%	24%	55%	7%	57%	34%
	Amigo	26%	66%	45%	55%	10%	71%	20%	42%
	Íntimo	24%	32%	15%	21%	35%	21%	23%	24%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Confianza	Alta	63%	91%	80%	83%	90%	100%	40%	78%
	Media	20%	9%	20%	14%	10%	0%	26%	14%
	Baja	18%	0%	0%	3%	0%	0%	34%	8%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%
Frecuencia	Alta	63%	66%	55%	28%	84%	57%	23%	54%
	Media	16%	30%	20%	38%	3%	7%	31%	21%
	Baja	21%	4%	25%	34%	13%	29%	46%	25%
		100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Por último, es especialmente relevante que, analizando los apoyos que reciben los egos de sus alteri, el 35% no les aporte nada específico, siendo una cifra muy elevada respecto al 7% que ocupa esta categoría en los actores innovadores (Tabla 8. 18). De todos los diferentes apoyos, destaca el apoyo emocional, familiar o laboral con un 17%, el cual lo encontramos en todos los tipos de actores. El conocimiento y la experiencia que les transmiten los alteri supone un 14%, con una importancia muy variable en cada una de las muestras. En este caso, observamos una gran variabilidad entre cada uno de los actores, sin distinguir tipologías.

Tabla 8.18 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los otros actores

	Seguidor interno			Seguidor externo	Facilitador externo		Resistente	Total
	Discared	El Camp	Ecofeixes	Bioldord	Discared	Ecofeixes	Discared	
Apoyo: emocional, familiar y/o laboral	18%	19%	10%	28%	16%	2%	17%	17%
Colaboración en diferentes tareas (laborales, del proyecto)	0%	0%	0%	17%	0%	0%	0%	2%
Comunicativa: su capacidad de comunicación me ayuda a mejorar	0%	2%	0%	0%	0%	0%	0%	0%
Conocimiento y/o experiencia personal: todo lo que sabe me lo transmite	9%	32%	20%	0%	6%	13%	17%	14%
Consulta, consejo, orientación (en ámbito laboral o personal)	5%	4%	0%	0%	0%	2%	0%	2%
Energía y vitalidad	0%	0%	0%	14%	13%	2%	3%	5%
Intereses en común	0%	0%	0%	10%	10%	2%	3%	4%
Intermediación entre actores	0%	0%	10%	3%	0%	0%	3%	2%
Liderazgo: su capacidad de liderazgo me aporta beneficios	0%	2%	0%	0%	0%	0%	3%	1%
Mal ejemplo	0%	0%	0%	0%	0%	0%	3%	0%
Nuevas ideas, creatividad, nuevos enfoques y puntos de vista	0%	4%	15%	21%	3%	0%	3%	7%
Organización: su capacidad me ayuda a ser más organizado	0%	2%	10%	0%	0%	0%	0%	2%
Recursos: económicos, materiales, humanos	0%	9%	5%	0%	0%	6%	0%	3%
Resolución problemas laborales o personales	0%	4%	5%	0%	0%	0%	3%	2%
Seguridad: me transmite seguridad para realizar cosas	0%	0%	0%	0%	6%	0%	11%	2%
Otros	0%	0%	0%	3%	0%	0%	23%	4%
Nada específico	68%	21%	25%	3%	45%	72%	11%	35%

8.3 La fuerza de los vínculos en iniciativas socialmente innovadoras y el concepto de homofilia

Una de las teorías más importantes que se han aportado al capital social ha sido la referente a los vínculos fuertes y débiles que mostraba Granovetter. Dentro del estudio de la innovación social, es importante discernir qué tipo de redes juegan cada papel en el proceso. Por ello, a continuación, caracterizaremos los vínculos más fuertes de aquellas personas involucradas en las iniciativas estudiadas, sin diferenciar entre territorios.

Para trabajar con los denominados vínculos fuertes podemos utilizar dos variables. Por un lado, la confianza, la cual fue recogida en una escala del 1 al 5 pero que para su mejor comprensión hemos agrupado en tres clases (tabla 5.11). Por otro lado, el tipo de relación o la proximidad afectiva de la relación, entre el que podían distinguir si se trataban de conocidos, amigos o íntimos. Como observamos en la Tabla 8. 19, ambas variables están relacionadas, por lo que se realiza una depuración metodológica para comprobar cuál puede resultar más fiable y aproximada a la realidad.

Tabla 8.19 Tabla cruzada de confianza y tipo de relación para todas las iniciativas en datos relativos

		Confianza			Total de relaciones según tipo relación
		Baja	Media	Alta	
Tipo de relación	Conocido/a	20%	40%	40%	24%
	Amigo/a	3%	26%	71%	47%
	Íntimo/a	0%	2%	98%	29%
	Total de relaciones según confianza	7%	22%	71%	

Sin embargo, encontramos que la distribución total de las relaciones entre la confianza y el tipo de relación no sigue el mismo patrón. Si observáramos tan solo la confianza, la mayor parte de relaciones (un 71%) se considerarían como relaciones fuertes. En cambio, si lo observamos mediante el tipo de relación, tan solo un 29% se consideraría vínculo fuerte. Si analizamos la bibliografía existente respecto al porcentaje de vínculos fuertes que tienen las redes, encontramos que este tipo de lazos se sitúa entre un rango del 26 al 38%¹³ (McCarty et al, 1997). Si tenemos en cuenta que los estudios que devuelven estos datos han tenido de media unos 12 alteri/ego y, sabiendo que en nuestra investigación se trata de unos 27 alteri/ego, podemos concluir dos aspectos. Por un lado, la observación

¹³ Estos datos provienen de diferentes generadores de nombres diferentes: Fischer (1982), Campbell and Lee (1991), método del listado libre y el propio estudio de McCarty et al. (1997).

de los datos desde el tipo de relación es más aproximada que desde la confianza. Por otro lado, que las redes analizadas en este estudio contienen una mayor proporción de vínculos fuertes respecto a los estudios que presenta McCarty et al. (1997).

Generalmente, los mayores niveles de confianza se equiparan al tipo de relación íntimo, y los niveles de baja confianza a los conocidos. De esto obtenemos dos conclusiones. Primero, podemos utilizar indistintamente estas variables y segundo, para futuras investigaciones, podemos reducir la duración y dificultad de la entrevista utilizando solo una variable, la del tipo de relación, ya que normalmente el concepto de confianza es más difícil de digerir por parte del entrevistado y, además, por su proximidad a la teoría en cuanto a los resultados obtenidos.

Nos encontramos ante unas redes que, en términos generales, tienen una alta frecuencia. Y sí observamos esta frecuencia en relaciones íntimas, aumenta hasta un 80% (Tabla 8. 20). Las frecuencias bajas se dan especialmente entre conocidos y amigos, aunque casi la mitad de éstos también poseen alta frecuencia.

Tabla 8.20 Distribución del tipo de relación según nivel de frecuencia

		Tipo de relación		
		Conocido/a	Amigo/a	Íntimo/a
Frecuencia	Baja	26%	22%	7%
	Media	23%	31%	13%
	Alta	51%	47%	80%
<i>Total</i>		100%	100%	100%

Pero ¿de dónde vienen estas relaciones más fuertes? Según la tabla 8. 21, el 56% de los vínculos íntimos provienen del entorno familiar, seguido de un 12% a aquellas relaciones que surgieron de entornos formativos y con un 11% del círculo de amigos. Por el contrario, la mayor parte de vínculos más débiles (conocidos), se relacionan con el trabajo, el mundo asociativo y la iniciativa socialmente innovadora en la que colaboran. Sin duda, este último punto muestra cómo, a pesar del papel central que desarrollan los egos entrevistados y de la cohesión que en general revelan las redes sociocéntricas, los egos participantes no se encuentran implicados en la red personal de los otros egos. Tanto el bajo número de personas de la iniciativa que incorporan a su red como el hecho de que el 56% de las relaciones con otros egos de las iniciativas se encuentren etiquetadas como relaciones con conocidos, muestra que se trata de vínculos débiles.

Tabla 8.21 Tabla cruzada de los alteri según el entorno de origen de la relación con el tipo de relación y la frecuencia de contacto en valores relativos

		Tipo de relación			Frecuencia		
		Conocido/a	Amigo/a	Íntimo/a	Baja	Media	Alta
Entorno social de origen	Amistad	1%	10%	11%	6%	8%	8%
	Asociacionismo	17%	10%	4%	12%	15%	7%
	Familia	4%	18%	56%	5%	16%	37%
	Formación	4%	13%	12%	25%	9%	5%
	Proyecto	11%	4%	0%	3%	1%	2%
	Trabajo	42%	24%	8%	3%	5%	3%
	Vecinos	6%	8%	2%	28%	23%	24%
	Otros	15%	12%	7%	18%	21%	15%
<i>Total</i>		100%	100%	100%	100%	100%	100%

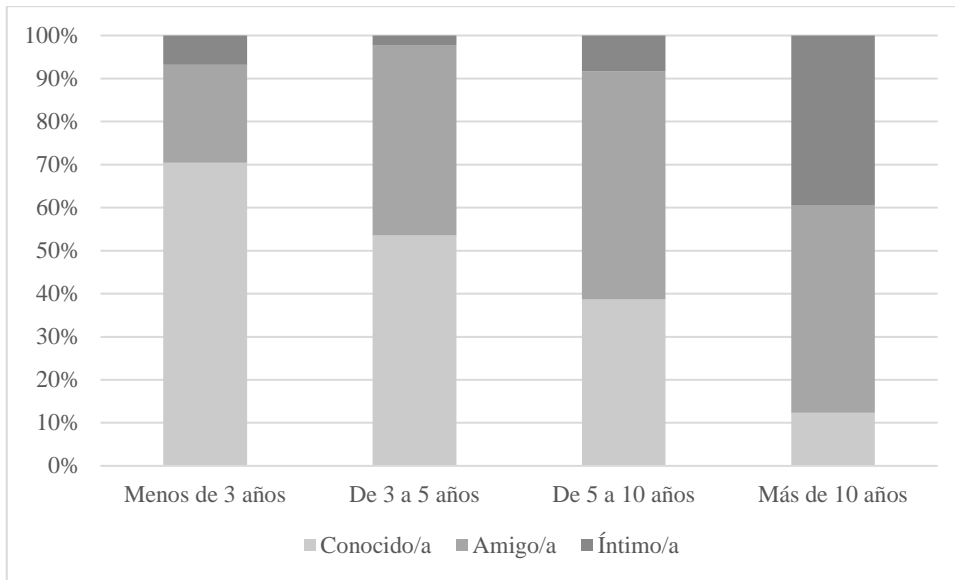
Uno de los aspectos que diferencian los vínculos fuertes y débiles es aquel recurso o apoyo que el alteri le ofrece a ego. En nuestro caso, nos encontramos que de los alteri “conocidos” un 28% no le aporta ningún tipo de apoyo al ego, mientras que los alteri “íntimos” tan solo es un 10% que no le aporta nada. Si observamos el tipo de recurso que los alteri facilitan a ego, nos damos cuenta de que el apoyo es en ambos tipos de relación el recurso que más le ofrece el alteri. En el caso de los conocidos, un 15% le ofrece apoyo, un 14% conocimiento y experiencia personal y un 9% nuevas ideas y enfoques. El hecho de que una parte de los alteri conocidos ofrezca algún tipo de apoyo nos da un comportamiento nada esperado para los lazos débiles, igual que ocurre en la investigación de Cruz Gómez y Verd, 20013. Por otro lado, los íntimos ofrecen un 47% de apoyo, un 11% de conocimiento y experiencia personal y un 7% de recursos tangibles. Así, observamos que la mayor parte de apoyo se recibe de los íntimos, esos vínculos más fuertes que ofrecen especialmente apoyo. Y también se observa que, dentro del menor número de recursos que ofrece al ego los alteri conocidos, no se concentra tanto en un solo tipo, sino que ofrece mayor diversidad (Tabla 8. 22). Sin duda, estos resultados siguen la teoría planteada por Granovetter, donde los vínculos débiles son los que aportarán más recursos a los egos, debido a que los vínculos fuertes disponen de recursos (conocimientos y perspectivas) más similares a ego.

Tabla 8.22 Tipos de apoyo ofrecidos por los alteri hacia los actores según tipo de relación mantenida con el alteri

	Tipo de relación		
	Conocido/a	Amigo/a	Íntimo/a
Apoyo: emocional, familiar y/o laboral	21%	29%	47%
Búsqueda de empleo	0%	0%	0%
Colaboración en diferentes tareas (laborales, del proyecto)	5%	4%	3%
Comunicativa: su capacidad de comunicación me ayuda a mejorar	0%	0%	1%
Confianza	0%	2%	4%
Conocimiento y/o experiencia personal	19%	15%	11%
Consenso	0%	0%	0%
Consulta, consejo, orientación (en ámbito laboral o personal)	7%	5%	5%
Energía y vitalidad	2%	3%	2%
Intereses en común	5%	8%	2%
Intermediación entre actores (para conseguir nuevos recursos)	2%	2%	1%
Liderazgo: su capacidad de liderazgo me aporta beneficios	1%	2%	0%
Mal ejemplo	3%	0%	0%
Modelo a seguir	1%	2%	0%
Motivante: me motiva a realizar cosas (iniciativa)	2%	3%	2%
Nuevas ideas, creatividad: siempre tiene en mente cosas	8%	3%	1%
Nuevos enfoques y puntos de vista: genera cambios en mi modo de pensar	5%	5%	4%
Organización: su capacidad me ayuda a ser más organizado	2%	0%	0%
Recursos: económicos, materiales, humanos	3%	5%	7%
Resolución de problemas laborales o personales	6%	3%	2%
Seguridad: me transmite seguridad para realizar cosas	3%	4%	3%
Toma de decisiones: me ayuda a tomar decisiones más fácilmente	0%	0%	0%
Otros	3%	6%	3%
<i>Total</i>	100%	100%	100%

Otra variable muy útil para determinar cómo son los vínculos fuertes y débiles es la antigüedad (Figura 8. 2). Como cabe esperar, el volumen de vínculos etiquetados como conocidos es mayor cuánto más joven es la relación. Y, al contrario, las relaciones íntimas suponen las de mayor antigüedad. Aun así, es remarcable que estos egos poseen alrededor de un 10% de contactos débiles, con los que hace más de diez años que mantienen una relación, pero con los cuales o no han llegado a generar un afecto y confianza hacia ellos o bien lo han perdido por diferentes causas.

Figura 8.2 Distribución del número de alteri según tipo y antigüedad de la relación mediante columnas apiladas en valores relativos



Algunos autores vinculan la homofilia a los lazos fuertes. Lin (1999a y 1999b), a partir del trabajo con el estatus social de los entrevistados, se plantea en su teoría del capital social que la homofilia está relacionada con los lazos fuertes porque se da en la interacción con personas de recursos similares y en un estatus social similar. Y, por otro lado, el vínculo débil proviene de aquella relación que se encuentra en una posición jerárquica diferente a la del ego y que, por tanto, tiene recursos diferentes. Partiendo de esta teoría, si utilizamos una medida estadística de similaridad, entre las características de las relaciones de alteri íntimos y conocidos deberían no existir relación ya que han de ser totalmente diferentes. Como vemos en la tabla 8. 23, no hay relación entre las características de los alteri íntimos y conocidos. Solo para el caso de la residencia, la relación se podría considerar moderada. Por tanto, este tipo de redes sí que defiende la teoría de que los vínculos fuertes son diferentes de los vínculos débiles.

Tabla 8.23 Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer para las variables sociodemográficas entre alteri íntimos y alteri conocidos

	Edad	Sexo	Estudios	Profesión	Residencia
Chi-cuadrado de Pearson	61,137	23,843	25,967	74,134	251,976
Grados de libertad	6	3	4	58	132
Valor de p	0,000	0,000	0,000	0,075	0,000
V de Cramer	0,274	0,171	0,178	0,301	0,555
Nº casos válidos	817	817	817	817	817

Hemos comprobado que la proximidad afectiva sí que tiene relación con la teoría sobre la intensidad de los vínculos que plantea Granovetter. En nuestro caso, las relaciones íntimas, que provienen especialmente del entorno familiar, de su paso por formaciones y los amigos de toda la vida, tienen frecuencias más altas, les apoyan más y en su mayoría son relaciones consolidadas, más antiguas. Sin embargo, los alteri conocidos, los cuales se han originado fundamentalmente en el trabajo, en el movimiento asociativo y en la iniciativa estudiada, también tienen un 50% de frecuencia alta, aunque aporten menos recursos ofrecen una mayor diversidad y existe un núcleo de conocidos con una gran antigüedad. Además, según las medidas estadísticas observadas y dentro de las variables analizadas, sí que existe una diferencia entre vínculos fuertes y débiles en sus variables sociodemográficas.

Por tanto, se refuerza la teoría sobre las características de los vínculos fuertes pero una pequeña parte de los vínculos débiles no se comporta como se plantea en la teoría. En la investigación que realizan Cruz y Miquel (2013) a partir de los datos recogidos en el proyecto “Estudio comparado de casos sobre la influencia mutua entre capital e integración sociales y la inserción, estabilidad, promoción y cualificación en el empleo (CasRedin)” ocurre una situación similar. Concluyen que la valoración afectiva baja a los vínculos débiles pueda deberse a que existan otros tipos de relación como superficiales, relaciones puntuales o conflictivas. En nuestro caso, el factor de la localización geográfica juega un importante papel. Como hemos visto, existe una relación media entre íntimos y conocidos en la V de Cramer. Además, el efecto de la insularidad en el caso de Ibiza y Formentera y el aislamiento montañoso en el caso de Biolord, puede generar una serie de contactos que siempre están ahí, dada la cercanía territorial, pero que no llegan a profundizar en el ámbito afectivo.

Ego y alter ¿tendencia homofílica o heterofílica?

La tendencia homofílica en las relaciones se ha estudiado ampliamente y hasta encontramos frases en nuestro refranero como “cada oveja con su pareja”, que relata la idea común de juntarnos con otras personas más similares a nosotros. Blau (1964; en Molina, 2005) ya determinó que la homofilia es la primera constante en las redes sociales. A partir del índice E-I, vamos a hallar la relación que se da entre los egos y sus alteri, para saber si en este tipo de relaciones existe una predominancia de la homofilia o de la heterofilia.

Cruz y Miquel (2013) y Bolívar (2014) apuntan que, en la sociedad catalana, con una amplia historia migratoria, existe una tendencia homofílica en el conjunto de redes de prácticamente todos los grupos sociales. Esta idea también podría ser trasladada al contexto ibicenco, donde dado el motor económico que ha atraído a población de diversos puntos, también representa un territorio con altas migraciones. Así, se puede plantear la hipótesis de que las redes analizadas tendrán una tendencia homofílica, si siguen la tendencia de los territorios en los que se encuentran. Sin embargo, si seguimos los planteamientos de la teoría de la innovación social, donde se expone la necesidad de redes diversas para abarcar un número mayor de recursos, estaríamos tras redes heterogéneas.

En un primer análisis, se ha utilizado la V de Cramer (Tabla 8. 24) para tratar de concluir si los datos entre ego y alter tienen o no relación. Sin embargo, para cuatro de los cinco indicadores (edad, sexo, estudios y residencia) el valor de p supera la significación del 0,05, por lo que no podemos descartar la hipótesis nula. Solamente para la profesión hemos podido descartar la hipótesis, siendo la V de Cramer un 0,238, lo cual nos indica que no existe casi relación entre los valores de ego y de alteri y, por tanto, son diferentes.

Tabla 8.24 Chi-cuadrado de Pearson y V de Cramer para las variables sociodemográficas entre egos y alteri

Ego-alter v2	Edad	Sexo	Estudios	Profesión	Residencia
Chi-cuadrado de Pearson	8,553	4,755	8,627	97,661	156,216
Grados de libertad	6	3	4	62	200
Valor de p	0,200	0,191	0,071	0,003	0,990
V de Cramer	0,071	0,053	0,071	0,238	0,302
Phi	0,071	0,053	0,071	0,238	0,302
Nº casos válidos	1718	1718	1718	1718	1718

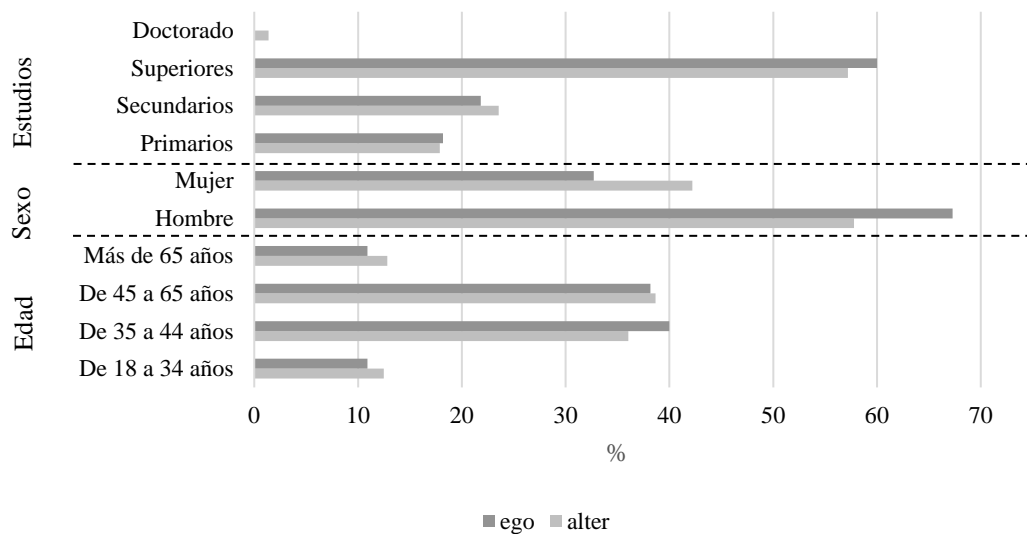
Dado que en nuestro caso no es factible la utilización de este índice estadístico, debemos recurrir a otro tipo de análisis. Cruz y Verd (2013) presentan un resumen muy detallado en el que exponen los autores que han trabajado este tema y los tipos de indicadores utilizados. En esa investigación también presentan una metodología a partir de ocho indicadores analizados mediante tablas de contingencia con Chi² y V de Cramer (para variables nominales) y comparación de medianas (para variables continuas).

En los diferentes manuales de egoredes se presentan los siguientes índices para medir la homofilia/heterofilia entre ego y alter:

- a) Para variables categóricas, la proporción de homofilia (un simple recuento del número de alteri que tienen el mismo rasgo que el ego), el índice E-I y el Yule Q.
- b) Para variables continuas, la media de la distancia euclidiana y el promedio.

Para una primera aproximación, hemos realizado la proporción de homofilia para las variables de edad, sexo y estudios en la figura 8. 3 (el resto de las variables tienen un número demasiado elevado de categorías como para poder trabajarlas desde este enfoque).

Figura 8.3 Caracterización sociodemográfica de los alteri y los egos para todas las iniciativas



La diferencia más notable al observar la figura 8. 3 es la que existe entre sexos. Aunque hay una mayor proporción de egos hombres, los alteri hombres tienen una menor proporción (10% aprox.). Ocurre a la inversa si observamos la variable de mujer: la proporción de mujeres ego es inferior (10% aprox.) a la de mujeres alteri. Estos datos muestran que existe una leve tendencia hacia la heterofilia en cuanto al sexo en las relaciones entre ego y alteri. Si comparamos estos datos con los recogidos en el índice E-I (-0,057 para sexo), los resultados muestran ciertas diferencias. En este caso, el índice E-I nos indica que tiene cierta tendencia homofílica, aunque con un valor tan próximo a cero no se puede determinar una tendencia clara. Este peso de las mujeres es importante ya que las redes con más mujeres tienen a contener más apoyo social (Molina, 2005). En el resto de las categorías para el análisis de proporción de homofilia, las variaciones son mínimas, por lo que, observando las tres variables en conjunto, las redes analizadas tienen una clara tendencia homofílica ya que en casi todos los casos la proporción de ego y alteri en cada variable es muy similar.

El índice E-I para las variables de edad y estudios se encuentran en 0,2 y 0,1 respectivamente (Tabla 8. 25), por lo que apenas se aprecia una cierta tendencia hacia la heterofilia, pero en un nivel muy bajo. Así, el índice E-I y la observación de la frecuencia relativa para egos y alteri nos devuelven la misma información, no existe una tendencia predominante hacia la homofilia ni hacia la heterofilia para las variables de edad, sexo y estudios, desde una escala general. Por lo tanto, los vínculos se dividen por igual en los diferentes grupos de análisis, es decir, hay una presencia equitativa de los vínculos internos y externos, una total neutralidad. El índice E-I sobre el lugar de residencia tampoco desvela una tendencia fuerte, aunque su valor de 0,2 nos muestra que existe cierto rasgo heterofílico. Sin embargo, en el análisis del índice E-I respecto a la profesión, sí que podemos demostrar que existe una clara tendencia heterogénea, con un 0,7 de índice.

Tabla 8.25 Índice E-I para las variables sociodemográficas

Variable	Muestra	Mínimo	Máximo	Media	Desv.
Edad	52	-0,241	0,580	0,242	0,191
Sexo	52	-1,000	0,250	-0,057	0,187
Estudio	52	-0,644	0,521	0,149	0,284
Profesión	52	0,040	0,974	0,735	0,204
Residencia	52	-1,000	0,860	0,216	0,487

Como hemos podido contrastar, los resultados del índice E-I no remarcan una tendencia clara, sino que más bien giran entorno hacia la neutralidad, o en todo caso, hacia una leve tendencia heterofílica. Por tanto, las redes personales implicadas en iniciativas socialmente innovadoras se alejan de la tendencia general homofílica. Como observamos en la tabla 8. 25, las variaciones de los valores mínimos y máximos son muy elevadas, pero la tendencia media es claramente heterofílica. En este análisis también hemos recogido el índice E-I esperado, el cual calcula la distribución efectuada de una manera aleatoria, sin tener en cuenta determinadas preferencias. En estos casos, la diferencia entre el valor E-I y el valor E-I esperado apenas hay 0,05 de diferencia, por lo que como veíamos antes, no se observa un patrón determinante. Excepto para la residencia, donde el valor esperado difiere en +0,15 del índice E-I observado.

Para observar si existen diferencias entre iniciativas y entre tipos de actores se ha agrupado el índice E-I por estas categorías, tal y como muestran la figura 8. 4 y figura 8. 5 (y tabla 10.6 del anexo). Realmente, no existen grandes diferencias entre iniciativas.

Destaca la Cooperativa del Camp que, como ya vimos en anteriores análisis, sus redes tienden hacia la homofilia, especialmente en la variable de sexo y la de residencia. Llama la atención que, dentro de esa tendencia homofílica, el índice E-I para estudios esté en 0,356, el nivel más elevado de las seis iniciativas. En el caso de Discared, también encontramos redes menos aperturistas, con una mayor homogeneidad en el lugar de residencia. Resalta también que en Biolord, el índice E-I para el lugar de residencia se encuentre en 0,5, mostrando redes heterofílicas, cuando el estudio por frecuencias absolutas de esta variable nos mostraba que la mayor parte provienen de la misma región. El factor clave para entender esta diferencia es el territorio de estudio. Las comarcas donde se incluyen las explotaciones de Biolord son regiones con una densidad de población baja y con alto número de municipios. Así, dado el numeroso volumen de municipios pequeños, aunque se encuentren dentro de la misma región y no aporte en ese aspecto heterogeneidad, según el índice E-I sí que existe mayor heterogeneidad, ya que, aunque sean municipios muy cercanos son diferentes. En el caso del índice E-I por tipología de actores, se observa que apenas existen variaciones entre los tipos de actores más representados, salvo el lugar de residencia.

Figura 8. 4 Índice E-I para las variables sociodemográficas según iniciativas de estudio

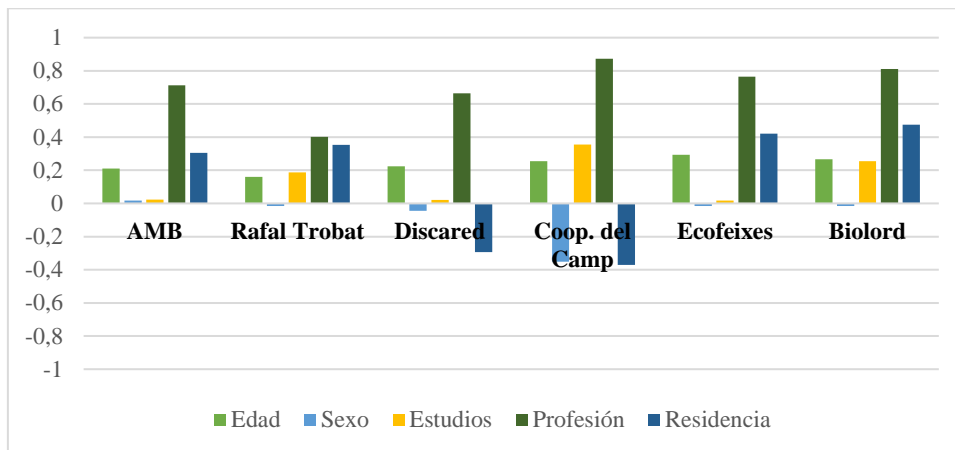
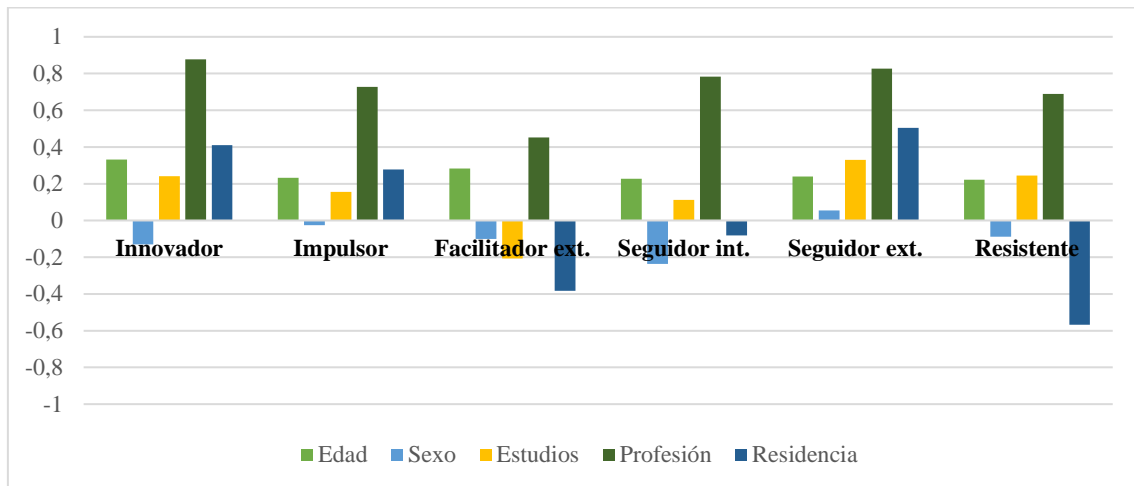


Figura 8. 5 Índice E-I para las variables sociodemográficas según tipología de actores



Si retomamos las hipótesis al inicio de este apartado donde, por un lado, aludíamos a la tendencia homofílica general de las redes y, por otro lado, que la innovación social debe contener relaciones heterogéneas, podemos concluir que en las redes observadas existe una tendencia heterofílica, aunque con niveles muy bajos en la mayor parte de variables estudiadas. Por tanto, el tipo de redes se corresponde con las redes esperadas según lo que se plantea dentro de las teorías alrededor de la innovación social. Como marcaba Estensoro (2015), el nivel de diversidad de los participantes condiciona la capacidad de colaboración por lo que son necesarios nuevos modos de relacionarse para fomentar el desarrollo económico. Lin et al (2001) también argumentaba que la extensión de los contactos sociales ofrece un mayor rango de posibles relaciones, dentro de los cuales es probable que la búsqueda de capital social sea más exitosa. En las diferentes etapas de este tipo de iniciativas, se requieren conocimientos específicos por lo que es fundamental tener acceso a personas con esos conocimientos específicos, así, la existencia de redes en diferentes niveles tendrá un papel crucial en las diferentes fases.

8.4 Una aproximación a la distribución geográfica de las redes personales

La localización geográfica de las redes personales es un factor aún poco explotado, dada la complejidad de aunar cartografía con grafos relacionales. Sin embargo, la visualización de las redes ayuda a comprender cómo se comporta esa red y cómo el espacio puede -o no- afectar a las relaciones. Así, entenderemos el nivel de influencia de la distancia geográfica y la apertura de las redes personales. Para nuestra investigación, hemos realizado un análisis de frecuencias para cada una de las iniciativas respecto a la residencia de los alteri y, además, para el caso de Biolord, hemos elaborado un mapa de

localización de las redes personales mediante el software Visone 2.17.¹⁴ No ha sido posible la elaboración de estos mapas para el resto de iniciativas dado que muchos egos no sabían responder con concreción en qué parte de la isla vivían, por lo que no podemos establecer las coordenadas concretas y no tendría sentido visualizar los nodos en un mismo punto.

Cuando se explica el capital *bridging* siempre se alude a la importancia de la existencia de vínculos con otros territorios o grupos sociales. Pues bien, un indicador óptimo para analizar este aspecto es la localización geográfica de las redes personales. Sin duda, estas seis iniciativas son una muestra de la existencia de este tipo de capital, en mayor o menor medida. Un aspecto transversal en cada uno de los casos es la existencia de vínculos internacionales. Una primera hipótesis nos hizo plantearnos que los actores innovadores serían aquellos que aportarían la vertiente internacional de la red. Sin embargo, tan solo ocurre en Ecofeixes y AMB. En la cooperativa de El Camp y en Biolord, los actores innovadores no aportan alteri fuera del territorio nacional. En el caso de Rafal Trobat y Discared no se conoce este dato al no poder realizar la entrevista satisfactoriamente. Como vemos en la tabla 8. 26, no existen diferencias entre la residencia de los alteri según los dos tipos principales de actores. Sino que todo el conjunto de actores aporta el capital *bridging*.

Tabla 8.26 Área de residencia de los alteri según el tipo de actor

	Innovador	Impulsor
Provincia de estudio	71%	74%
España	27%	23%
Extranjero	2%	2%
<i>Total</i>	100%	100%

Observando la distribución entre las diferentes áreas del territorio nacional la tendencia varía (Tabla 8. 27). Por ejemplo, para los porcentajes de alteri en las áreas de estudio, cambia mucho dependiendo del tipo de iniciativa. AMB, Discared, Ecofeixes y la Cooperativa del Camp abarcan grandes extensiones (las tres primeras la isla de Ibiza y la segunda la de Formentera). Por tanto, habrá una mayor probabilidad de que el alteri provenga de la misma zona donde se desarrolla la iniciativa. En el caso de Rafal Trobat,

¹⁴ Mi agradecimiento a los consejos de Julian Müller y de Jose Luis Molina en la utilización del software Visone 2.17

al tratarse de un espacio más pequeño, un vecindario, el número de alteri de la zona de estudio baja drásticamente.

Tabla 8.27 Frecuencia relativa del lugar de residencia del alteri según casos de estudio

	AMB	Rafal Trobat	Discared	Coop. del Camp	Ecofeixes	Biolord
Área de estudio ¹⁵	75%	21%	75%	90%	80%	44%
Cataluña	10%	3%	1%	1%	13%	53%
Illes Balears	6%	64%	17%	7%	0%	0%
Otras CCAA	7%	3%	6%	1%	5%	0%
Internacional	2%	8%	1%	1%	2%	2%
<i>Total</i>	100%	100%	100%	100%	100%	100%
N.º de provincias diferentes	12	5	8	3	8	5

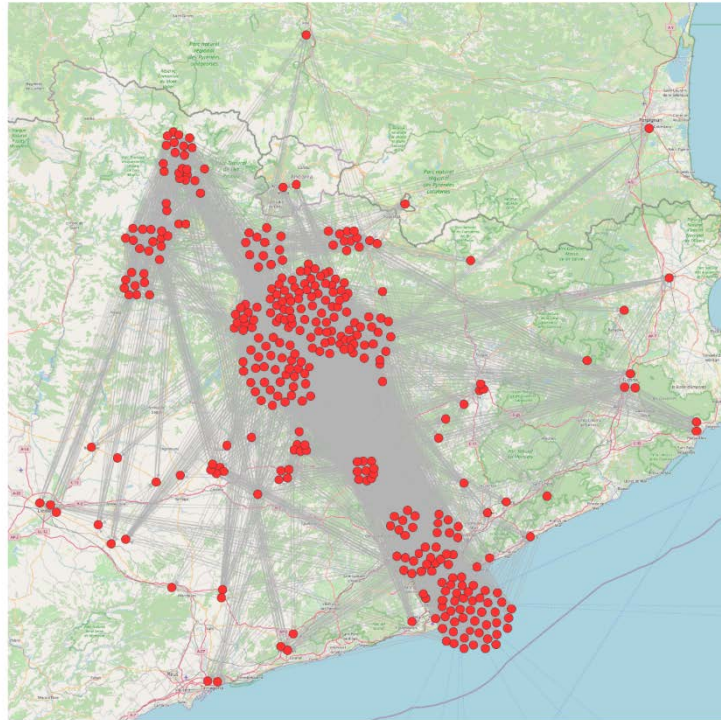
Un caso diferente es el de Biolord. Dado que la iniciativa recoge varias áreas del interior de Cataluña, localizadas en municipios de menos de 1.000 habitantes, la probabilidad de que existan más relaciones fuera del área de estudio es mayor que en los casos de Ibiza y Formentera, como ocurría con Rafal Trobat. Sin embargo, a pesar de la gran distribución de sus redes por toda Cataluña (Figura 8. 6), no existen alteri en otras comunidades autónomas. Este aspecto contrasta con el resto de las iniciativas las cuales, aunque con datos muy bajos, sí que tienen vínculos con otros territorios. Así, depende de la escala de medida que elijamos. Si observamos de cerca, las redes personales de los miembros de Biolord tienen altos niveles del *bonding*, ya que la mayoría se encuentran en una relativa proximidad geográfica, mientras que a su vez se relacionan con otras partes de Cataluña. Sin embargo, si nos alejamos en la escala, se podría plantear que su nivel de capital *bridging* es bajo, dado que no existen a penas relaciones con otros territorios fuera de Cataluña.

En esta situación, son muchos los factores que influyen esta distribución. Primero, el efecto que Barcelona tiene sobre la gran parte de las redes personales es muy alto, ya que a pesar de la distancia geográfica (las explotaciones se sitúan a una media de 2h de trayecto en coche hasta Barcelona), muchos egos mantienen vínculos con esta ciudad. Segundo, el alto nivel de asociacionismo tanto de los egos como de los alteri los lleva a

¹⁵ El área de estudio para AMB, Discared y Ecofeixes es Ibiza. Para Cooperativa del Camp es Formentera. En el caso de Biolord corresponde a las comarcas de Solsonès, Baix Solsonès, Berguedà, Pallars Sobirà y Cerdanya

tener unas redes más dispersas, ya que se involucran en entidades que trabajan a nivel municipal y supramunicipal. Tercero, las características rurales detectadas del área (lejanía a centros de servicios, mayor apoyo vecinal) pueden hacer que sea más difícil la movilidad a otros territorios.

Figura 8.6 Localización de las redes personales de la iniciativa Biolord ¹⁶



Fuente: elaboración propia a partir de Visone.

La necesidad de movilidad es uno de los aspectos que hemos detectado en Ibiza y Formentera. Tanto para ampliar su formación como para mejorar en sus puestos de trabajo, muchos egos y alteri necesitaban una mayor movilidad porque las islas no disponían de los recursos que necesitaban. De hecho, para el caso de Formentera, con los niveles más elevados de alteri dentro del área de estudio y con una representación fuera del territorio balear escasa, es una muestra de que por falta de recursos o por comodidad, las personas han reducido su movilidad. Sin duda, la insularidad marca estas diferencias, ya que en Formentera es mucho más agudo.

¹⁶ Para poder ejecutar la visualización se han eliminado los alteri que no poseían información sobre su ubicación (A1129, A1144, A1290, A1313, A1363 y A1420) y también los alteri que se encuentran más alejados del área de estudio por distorsión del mapa (A1114 México, A1425 Miami, A1244 Valencia, A1033 Francia, A66 Ibiza).

8.5 La presencia de los capitales *bonding*, *linking* y *bridging* en las iniciativas socialmente innovadoras

En las teorías sobre capital social y desarrollo local siempre se expone la necesidad de que estén disponibles ciertos niveles de cada tipo de capital social, ya que es básico para poder alcanzar a largo plazo el desarrollo de un territorio, una idea trasladable a las iniciativas como las que aquí se presentan. Esparcia, Escribano y Serrano, 2016 ya nos explicaban la necesidad de obtener un equilibrio entre los capitales *bonding*, *bridging* y *linking*, refiriéndose a las comunidades en áreas rurales, según el momento en el que se encontraba cada proyecto. Además, en algunos casos los autores que trabajan el concepto de innovación social señalan que las instituciones públicas deberían estar presentes en esta serie de procesos, visto como el capital *linking*.

A continuación, presentamos una aproximación al análisis del capital social *bonding*, *bridging* y *linking* a partir de un enfoque estructural y atributivo (Tabla 8. 28). Para el capital de cohesión *bonding* y *linking* se han utilizado los indicadores estructurales que plantean Lozares, Martí, Molina y García-Macías (2013). Se postula que una red densa es una red con elevado capital social de tipo *bonding*, esto es, cohesiva Lozares, Martí, Molina y García-Macías (2013), ya que a densidad alta facilita la interconexión y el intercambio de recursos. Además, es uno de los indicadores más utilizados para medir las redes *bonding* dada su operacionalización e interpretación (Cruz y Verd, 2011).

La presencia de un mayor o menor número de grupos distintos en los que ego se encuentra nos puede demostrar la existencia de capital *bridging*, por lo que utilizaremos el análisis de cliques (camarillas) para estudiar este tipo de capital. Un cliqué se define como un subconjunto de tres o más actores en los que todos están conectados entre sí. Se diferencia principalmente de los componentes porque estos son mutuamente exclusivos (ningún alter puede formar parte de varios componentes). En cambio, los cliques pueden superponerse, con los mismos alteri y diferir en solo uno o unos pocos alteri (McCarty et al. 2019).

Para el análisis del capital *linking*, a falta de un generador de posiciones para analizar este tipo de capital, se utilizará los atributos relativos a los alteri y a los egos. Primero, se contabiliza el número de alteri que tienen una profesión categorizada como miembros del poder ejecutivo y de los cuerpos legislativos, ya sea a escala nacional, autonómica o local. Segundo, se registra aquellos egos que por su profesión puedan tener contacto con los

cargos políticos de las instituciones públicas, tales como técnicos en ayuntamientos o en las conserjerías o diputaciones, empresas que realizan trabajos para la administración pública, etc.

Esta aproximación al análisis de los tipos de capital social la hemos realizado desde el punto de vista de las iniciativas y los tipos de actores. Según iniciativas, se han encontrado bastantes diferencias, las cuales concuerdan con las características halladas hasta ahora. Además, como complemento a este análisis también se ha obtenido las medidas principales de centralización para las iniciativas¹⁷.

Tabla 8.28 Medición del capital social bonding, linking y bridging según caso de estudio

	Muestra	Densidad		Cliques		Conexión capital <i>linking</i>			
		Media	Des.	Media	Des.	Profesión alteri		Profesión ego	
						Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
AMB	11	0,41	0,07	19	12,33	3	27%	6	55%
Rafal Trobat	5	0,51	0,32	8	3,67	1	20%	2	40%
Discared	6	0,35	0,19	11	8,52	1	17%	1	17%
Coop. del Camp	7	0,77	0,24	5	2,75	2	29%	2	29%
Ecofeixes	9	0,47	0,11	23	16,63	2	22%	2	22%
Biolord	15	0,49	0,17	17	11,16	2	13%	2	13%
<i>Total</i>		0,49	0,21	15	12,25	-	-	-	-

Realizando un resumen de cómo se presentan este tipo de redes, observamos que poseen una densidad mayor a la que se ha reflejado en otros estudios (Molina, 2005), lo que nos indica redes altamente cohesionadas. Quizás con una presencia de camarillas no tan alta como la esperada, ya que, dado el perfil de los egos, cabía la posibilidad de esperar que el número fuera más elevado. Aun así, sí que se dan y, además, con grandes diferencias entre iniciativas, que en los siguientes párrafos explicaremos. Y, en cuanto a la presencia del capital *linking*, sin duda es algo que se sale fuera de la tendencia general, ya que para tratarse de grupos tan reducidos, existe una presencia tanto directa como indirectamente de posibles conexiones con las instituciones. Las tendencias globales de centralización de grado (Tabla 8. 29), extraídas a partir de la media aritmética de todas las redes disponibles, nos muestran que el grado (39%) y la cercanía de centralización (49%), están en valores medios, mientras que la intermediación tiende a tener en general unos valores bajos, inferiores al 20%. Estos índices denotan que las redes personales de

¹⁷ El análisis de centralización para los actores se ha incluido en el apartado: Las redes personales por tipos de actores: ¿quién es quién?

las personas involucradas en estos procesos tienen una cercanía relativamente importante, ya que tienden a tener distancias similares entre alguno de esos alteri (cuánto más próximo a cero, más iguales son las distancias geodésicas entre los nodos), por lo que su comunicación resultará más eficiente al tener que “pasar” por un número menor de nodos. Por otro lado, el nivel de grado existente puede indicar que la conectividad con otros alteri controlada por algunos de ellos.¹⁸ Y en cuanto a la intermediación, apenas existen nodos que puedan bloquear las redes personales o por los que se vean obligados a “pasar” para llegar hasta el ego o los otros alteri. Así, estos datos revelan que son redes con cierto potencial para establecer un flujo de comunicación correcto donde los recursos puedan fluir entre los alteri o de los alteri hacia ego sin ningún problema. Este aspecto, sumado a la heterogeneidad de las redes y la presencia de los tres tipos de capital social, nos muestra unas redes predispuestas a la innovación: suficientemente conectadas para tener siempre una comunicación activa, con una gran variedad de recursos a su alcance, sin personas que bloqueen la fluidez comunicativa, con presencia en diferentes territorios y en diferentes niveles sociales.

¹⁸ Para conocer más sobre este aspecto necesitaríamos plantear un análisis individual de cada red y determinar qué tipo de alteri poseen los niveles más elevados de centralidad. Sin embargo, este análisis no se plantea en la presente tesis, sino que se realizará en futuras investigaciones.

Tabla 8.29 Análisis de las medidas de centralización según caso de estudio

		N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. estándar
Global	Grado de centralización	53	3,12	70,41	38,68	15,89
	Cercanía de centralización	39	5,45	81,18	49,51	19,30
	Intermediación de centralización	53	0,04	53,84	19,68	14,43
	Nº grafos desconectados	14 (26%)				
AMB	Grado de centralización	11	22,77	59,20	39,79	10,28
	Cercanía de centralización	8	38,90	70,22	50,05	12,00
	Intermediación de centralización	11	9,51	50,93	26,10	13,53
	Nº grafos desconectados	3 (27%)				
Rafal Trobat	Grado de centralización	5	4,17	59,71	38,03	19,95
	Cercanía de centralización	4	7,85	71,23	46,25	25,35
	Intermediación de centralización	5	0,10	53,84	15,80	14,12
	Nº grafos desconectados	1 (20%)				
Discared	Grado de centralización	6	23,59	50,61	36,75	10,45
	Cercanía de centralización	4	35,33	53,47	39,83	23,95
	Intermediación de centralización	6	7,56	35,25	16,94	14,15
	Nº grafos desconectados	2 (33%)				
Coop. del camp	Grado de centralización	7	3,12	23,82	10,06	8,53
	Cercanía de centralización	4	5,45	29,81	15,25	10,15
	Intermediación de centralización	7	0,04	34,28	0,76	14,00
	Nº grafos desconectados	3 (43%)				
Ecofeixes	Grado de centralización	9	34,32	62,28	42,61	10,24
	Cercanía de centralización	7	43,73	72,66	59,95	24,64
	Intermediación de centralización	9	8,56	53,38	18,59	14,30
	Nº grafos desconectados	2 (22%)				
Biolord	Grado de centralización	15	13,09	70,41	46,08	14,51
	Cercanía de centralización	12	20,64	81,18	59,71	17,68
	Intermediación de centralización	15	0,41	51,69	19,55	12,91
	Nº grafos desconectados	3 (20%)				

Alianza Mar Blava posee una de las redes más heterogéneas en cuanto a tipología de actores que participan en ella, desde técnicos, agentes empresariales o activistas ambientales. Y quizás ese perfil influya una red menos densa, aunque todavía en valores medios respecto al resto de iniciativas. Son actores que, como pudimos apreciar en las entrevistas cualitativas y en sus perfiles de alteri, son más dinámicos, más jóvenes, y con una mayor distribución geográfica de sus redes, lo que implica un menor conocimiento de los otros miembros de la red personal. En contraste, el número de cliques es de los más elevados, fruto de este contexto que acabamos de comentar. En sí mismo, el proyecto posee los tres tipos de capitales, ya que es un partenariado formado por colectivos económicos, sociales y técnicos. Además, aunque no formen parte del grupo de trabajo

habitual, también se han unido entidades de Barcelona y Valencia, por lo que reúne una diversidad muy grande de actores que le hace poseer *bonding*, *bridging* y *linking* pero, las cuales, no han podido ser recogidas en el análisis de redes. De hecho, este caso de estudio deberíamos observarlo al revés de cómo deben sucederse los procesos de desarrollo rural. Si recordamos la figura que realizan Esparcia, Escribano y Serrano, 2016, el capital *bonding* es el primero en aparecer, ya que genera la cohesión necesaria para dotar de confianza al grupo y desarrollar las primeras acciones. Aquí, ese capital *bonging* no existía en el inicio, ya que a pesar de que como hemos visto sí que se conocían entre ellos, no tenían a penas confianza e incluso no mantenían buenas relaciones, es decir, sus relaciones eran débiles. Pero sí que existía un capital *bridging* y *linking*, lo que hizo que se pudiera expandir rápidamente y contar con un mayor número de apoyos, gracias a esas relaciones hacia afuera y a la intermediación que realizaron entre el propio partenariado y los colectivos a los que pertenecen. Respecto a las medidas de centralización, las redes personales de los miembros de esta iniciativa no varían en gran medida respecto a los valores globales. Aunque, en el caso de la intermediación de centralización, tienen valores algo más elevados, lo que significa que en sus redes existen una mayor intermediación y control del flujo de información por parte de sus alteri.

En Rafal Trobat encontramos que, a pesar de estar ante redes ya más consolidadas, dado el momento de vida en el que se encuentra sus miembros (es la iniciativa donde la media de edad es más alta), la densidad se encuentra en 0,5. Aunque es un valor medio alto, esperábamos hallar densidades más elevadas ya que el 72% de sus relaciones se originaron hace más de diez años. Así, a lo largo de toda esa época, en unos eventos o en otros los diferentes actores de las redes deberían haber tenido un contacto entre ellos. En cambio, la edad de los egos y sus alteri y la antigüedad de sus relaciones sí que ha podido influenciar en el número de cliques, ya que con 8 cliques se encuentra muy por debajo de la media. Respecto al análisis de centralización de grado de grupo para Rafal Trobat, sus resultados se encuentran dentro de los valores generales. Estas redes ya maduras, con tal solo un 4% de relaciones de menos de 5 años, se traducen en un número menor de cliques ya que amplían cuanto apenas sus círculos sociales. Respecto al capital *linking*, también exista cierta representación tanto en los alteri como en los propios egos. Además, aunque no se refleje en el ARS, el GAL está totalmente volcado en la iniciativa y aunque se mantienen al margen del desarrollo de las iniciativas sí que les han mostrado su apoyo mediante la subvención de determinados proyectos. Además, en este caso de estudio, el

actor innovador originario (E44), posee una red que alcanza numerosas instituciones y entidades de diferente índole, tal y como él nos relataba:

Yo tengo mucha gente conocida que me he movido, o sea, por mi trabajo tengo, es una asesoría bastante grande, y hay muchos clientes, entonces, esos clientes, como es un sitio pequeño, al final coincide que muchos clientes son conocidos y además conocen a mi padre o a mi madre, no sé qué, al final siempre conoces a gente, o sea, eso es un círculo, el del trabajo, pero además em:: a mi me ha dado por estudiar durante muchos años y resulta que:: claro, si tu en tu trabajo tienes una ventana de conocer gente x, yo la he multiplicado porque he estado estudiando en la (UOC) he estado estudiando en Madrid, he estado estudiando en Mallorca, he estado estudiando en...

Además, el E44 también aporta un gran capital *linking*, como podemos observar a partir de la transcripción de la entrevista:

E44: pero por ejemplo, todos estos yo coincido con ellos porque además después hay otra asociación que se llama Alianza del Agua ((speaker 1 asiente)) la cual están todos estos técnicos, y además después, políticos también, yo conozco a:: tanto al PP como al PSOE, como a::: todo el mundo ((speaker 1 asiente)), “siempre me he acostado con todos y nunca me he casado con nadie” (h) #00:20:49#

Entrevistador: es lo mejor que puedes hacer (h) #00:20:51#

E44: si, porque aquí los políticos lo que desean es que tú te conviertas en un fan, como un hincha, pero claro, cuando te haces de uno dejas de ser del otro, entonces yo no puedo permitirme el lujo de perder al 50% de mis amigos ((speaker 1 asiente)) ¿entiendes? Porque al final, el 50% de tus relaciones o son de unos o son de otros ((speaker 1 asiente)) ((interrumpe speaker 1)) #00:21:08#

Entrevistador: si si, tienes toda la razón #00:21:09#

E44: Ahí al final, yo hago una cena al final de año, y ahí vienen consellers tanto de uno como de otro (h) y eso es terreno neutral #00:21:16#

En Discared encontramos las redes con niveles más bajos de densidad, donde apenas llega al 0,4. En el caso del análisis sociocéntrico, esta iniciativa tenía unos niveles realmente bajos de cohesión. Singularmente, aunque no se trata de las mismas redes, en este caso también se corresponden las características a nivel sociocéntrico y egocéntrico. ¿Cuál puede ser el factor determinante? Un posible factor podría ser la competitividad

que se genera entre las distintas entidades, que haga que las redes de cada representante de cada entidad tengan densidades bajas ya que a ese nivel no mantienen relaciones con diferentes entornos laborales. Por otro lado, la desvinculación de su trabajo con su entorno familiar y de amistad también puede generar esta baja densidad. Así, estaríamos ante redes donde existen bajas conexiones entre diferentes entornos sociales. Con un capital social *bridging* un poco por debajo de la media, con 11 cliques, también supone una presencia con poca diversidad de otros alteri. En este caso, uno de los argumentos que puede explicarlo es la homogeneidad de los actores, ya que todos se dedican al mismo ámbito laboral, menos un actor que representa la administración pública. Dado que el 25% de los alteri pertenecen al ámbito laboral, y un 17% a la formación -la cual comparten muchos de ellos-, nos genera un bajo número de cliques ya que se da un contexto social homogéneo. Además, tenía uno de los niveles asociativos más bajos.

Si recordamos las características con las que debía contar la innovación social, la existencia de actores de diferentes tipologías era clave para aportar ese capital *bridging*. En este caso, dado que la representación de otros tipos de actores es mínima, el capital *bridging* será bajo también. En lo que respecta al capital *linking*, también posee uno de los niveles más bajos en comparación con el resto de las iniciativas. A pesar de que por trabajo muchos de ellos sí que tienen contacto con la administración pública, no tienen contacto directo con miembros del poder ejecutivo, sino con el personal administrativo de las entidades. Discared es una iniciativa que ha diferido de las tendencias del resto de casos de estudio. El agente innovador E20 -y, a su vez, la amenaza externa- es el que ha aportado un conocimiento y unos recursos que sin ellos el resto de las entidades no habrían podido conseguir. De hecho, gracias al personal que la propia entidad ha aportado se está pudiendo llevar a cabo los procedimientos de auditoria que necesitan.

Así, Amadiba aporta ese capital *bridging*, proveniente de Mallorca donde todo el proceso ya ha sido realizado, por lo que supone una llegada de nueva información que hará reaccionar el resto de las entidades y ver que es posible conseguir su objetivo. Ese resto de entidades, aunque también se conocían, apenas tenían una relación como para poder iniciar un proceso de estas características, ya que carecían de cohesión y, por tanto, de capital social *bonding*. A fecha de la escritura de esta tesis y después de haber pasado casi cinco años de su creación, tan solo algunas de ellas han pasado el proceso auditor y todavía no existen noticias de que hayan podido formalizar la cartera de servicios. Llama la atención que las redes personales vinculadas a esta iniciativa tienen una cercanía de

centralización 10 puntos más baja que la media global, aunque continúa encontrándose en unos valores medios. Podríamos pensar que está relacionado con la densidad, ya que las redes de Discared tienen las densidades más bajas. Sin embargo, al observar la correlación de Pearson entre cercanía de centralización y densidad observamos que tienen una correlación negativa de -0,79, por lo que a menor densidad mayor nivel de cercanía, lo cual es contrario a lo que hemos detectado en este caso.

Desde el punto de vista del capital social de cohesión, observamos como las redes de la Cooperativa del Camp de Formentera tienen una densidad del 0,8. Teniendo en cuenta que el valor 1 responde a la red perfecta, donde todos los actores mantienen relación con todos, resulta sorprendente el alto nivel de densidad observado. Los análisis realizados anteriormente ya nos mostraban que esta iniciativa era una de las más cohesionadas y con mayores niveles de confianza, donde la insularidad ha jugado un gran papel en la tipología de sus relaciones. En este caso, observamos que los valores de cohesión son igualmente elevados al analizar la red sociocéntrica y las redes personales. Por lo tanto, encontramos el mismo patrón en ambos niveles de análisis. Esta insularidad genera altos niveles de cohesión, pero al analizar el capital *bridging* observamos cómo esta iniciativa se encuentra en los niveles más bajos, teniendo una media de 5 cliques por actor, en comparación con los 23 cliques de media que se encuentra en la iniciativa Ecofeixes.

En este caso, el bajo índice de capital *bridging* está marcado por diferentes factores. La baja movilidad, afectada por la insularidad, la cual incrementa la dificultad de los viajes. Esta baja movilidad, se relaciona primero con el bajo nivel de estudios, en relación con la localización de los centros de niveles superiores. Es decir, para los niveles más bajos, la oferta formativa se suele encontrar en el mismo territorio, pero, para estudios superiores, ya necesitan desplazarse a otros lugares. Al no haberse desplazado a cursar estudios superiores, su diversidad relacional no se ha incrementado. Después, en la etapa laboral, dada la oferta de trabajo de la propia isla junto al perfil bajo de estudios, crea un contexto idóneo para reducir también la movilidad por trabajo.

En cuanto al capital *linking*, es una de las iniciativas con menor representación de este capital. Sin embargo, resulta extraño el resultado obtenido ya que justamente esta iniciativa es la única que ha sido impulsada por la administración pública, por lo que en sus redes seguramente existe una mayor presencia de este capital del que hemos podido cuantificar. Sin ir más lejos, uno de los miembros de la iniciativa forma parte del poder

ejecutivo de la isla, otro de ellos es su hermano y otro trabaja en la oficina bancaria por lo que indirectamente tendrán más conexión con otros alteri del poder ejecutivo, pero quizás no se han representado en su red. De todos modos, a pesar de la baja representación de este capital en relación con las otras iniciativas, es importante señalar que sí que existe presencia de este capital, algo poco común si lo contemplamos desde un contexto social estándar. Analizando las medidas de centralización, la tendencia es similar a lo que habíamos extraído hasta ahora. Se trata de redes con valores bajísimos tanto en grado (10,06%), como en cercanía (15,25%) e intermediación de centralización (0,76%). Recordemos que, como se ha comentado al principio de este párrafo, estamos ante redes casi perfectas, por lo que no existe ningún tipo de control por parte de ciertos alteri.

La cooperativa de agricultores ecológicos Ecofeixes, donde las mujeres tienen un importante papel y, además, jóvenes, resalta por tener una densidad cercana a la media. En este caso, la teoría respecto a las redes de mujeres argumenta que poseen redes más densas y más pequeñas (Molina, 2005). Sin embargo, en nuestro caso las mujeres de Ecofeixes tienen una densidad media de 0,45 (n=4) mientras que los hombres la tienen de 0,48 (n=6), por lo que apenas se encuentran diferencias. No ocurre lo mismo a nivel global, donde la diferencia se incrementa (0,34 mujeres, 0,51 hombres). Así, nos encontramos ante redes más cohesionadas de lo que se cabría esperar que, respecto a los resultados hallados, se encontraría en un nivel medio. El capital *bridging* es el que más resalta en esta observación, ya que se sitúa con el máximo número de cliques, 23. La juventud de la red, tanto en edad (63% de los alteri son menores de 45 años) como en antigüedad de las relaciones (el 25% son relaciones de menos de 5 años) y con un índice E-I de 0,8 respecto a la profesión, son factores clave que influyen en el elevado número de cliques. El capital *linking* también se encuentra presente en esta iniciativa, además de un modo muy directo, ya que uno de los miembros es técnico en el área de ayudas agrarias del Consell de Eivissa. En estas redes personales encontramos que el índice de cercanía de centralización se encuentra 10 puntos porcentuales por encima de la media global, con un 60%, por lo que podríamos establecer que estas redes tienen un mayor potencial para la eficiencia en la comunicación.

El caso de Biolord es necesario verlo con un enfoque diferente, dado que es el único que se encuentra en un ámbito rural más profundo. Pero, a pesar de la baja densidad de población, las distancias entre municipios y la orografía, la densidad de sus redes no difiere del resto de iniciativas. De hecho, se encuentra en un 0,5, justo en la media de las

seis. Por tanto, podemos determinar que la baja accesibilidad no influye en las redes ya que, como vemos en la figura 8. 6, se distribuyen por todo el territorio catalán y, además, con un nivel de densidad medio-alto. En este sentido, su baja accesibilidad tampoco genera un nivel bajo de capital *bridging*, como sí que pasa en la Cooperativa del Camp donde la insularidad moldea totalmente las redes. Con 17 cliques de media, se sitúa por encima de la media. En este caso, uno de los factores podría ser la dispersión geográfica que tienen la cual, aunque se dé especialmente dentro de la propia comunidad autónoma, es bastante heterogénea, con un 0,5 de índice E-I por residencia. Además, el alto nivel de asociacionismo (42% de los alteri) también incrementa el número de cliques.

Realmente, nuestra hipótesis inicial era que en una zona rural-remota como la de la iniciativa, el número de cliques iba a ser inferior ya que está delimitado por la baja accesibilidad y densidad de población, además de la menor oferta de servicios. Sin embargo, al menos las redes de las personas que están involucradas en Biolord difieren totalmente de esa hipótesis. Así, estas redes poseen un alto nivel de capital *bridging*. El caso del capital *linking*, tal y como se ha planteado aquí la metodología resultaría en niveles bajos, ya que tan solo un 13% de los alteri tienen como profesión un trabajo en el poder ejecutivo y otro 13% corresponde a egos que están como concejales de sus municipios. Sin embargo, el capital *linking* aquí tiene una alta presencia dada la participación en política de sus miembros. Según las dos variables que hemos recogido, aparentemente tiene nivel bajo. Pero si, por ejemplo, tenemos en cuenta aquellos concejales que estuvieron en activo hace años, se incrementa la presencia del capital *linking*. Por tanto, este hecho nos ha ayudado a observar que la metodología del capital *linking* necesita todavía más concreción. Se debería tener en cuenta aquellos con cargos en el poder ejecutivo que lo fueron en el pasado, ya que seguramente mantengan una parte de esos vínculos.

De todos modos, como aclaramos en la parte metodológica, el análisis de redes sociales es imprescindible que vaya acompañado de un estudio cualitativo, para hacerlo más comprensible y poder interpretarlo de la manera correcta. En estas redes personales encontramos que el índice de cercanía de centralización se encuentra 10 puntos porcentuales por encima de la media global, con un 60%, por lo que podríamos establecer que estas redes tienen un mayor potencial para la eficiencia en la comunicación, igual que hemos encontrado en Ecofeixes.

En el análisis que hemos realizado según tipo de actor (Tabla 8. 30) destaca el mayor número de cliques presentes en los cuatro actores innovadores, pero, en general, dado el volumen de la muestra, no resulta concluyente el resultado hallado.

Tabla 8.30 Medición del capital social bonding, linking y bridging según el tipo de actor

	Muestra	Densidad		Cliques		Conexión capital linking			
		Media	Des.	Media	Des.	Profesión alteri		Profesión ego	
						Abs.	Rel.	Abs.	Rel.
Innovador	4	0,42	0,19	22	12,87	2	50%	1	25%
Impulsor	40	0,51	0,20	15	12,24	7	18%	12	30%
Facilitador ext.	2	0,35	0,19	8,5	3,54	1	50%	1	50%
Seguidor ext.	1	0,54	-	39	-	-	-	-	-
Seguidor int.	5	0,51	0,3	5	2,83	1	20%	-	-
Resistente	1	0,3	-	22	-	-	-	-	-
<i>Total</i>		0,49	0,21	15	12,25	-	-	-	-

Como hemos visto, las seis iniciativas tienen -en mayor o menor medida- presencia de los tres tipos de capitales. De hecho, podemos considerar que estamos ante redes con una densidad más elevada de la que pensábamos si tenemos en cuenta que, en una de las investigaciones que realiza McCarty et al. (2007), detalla que la densidad de las redes personales es en promedio del 30% (Molina, 2005). Así, estaríamos ante redes bastante cohesionadas, incluso Discared podría considerarse alta. Sin embargo, en el caso de los cliques parece que no resulte tan elevado. En la tesis de Bolívar (2014), donde realiza un análisis de redes personales a población inmigrada, con una muestra de 153, obtiene una media de 23 cliques. Por supuesto, estamos ante dos contextos totalmente diferentes. Entendemos que la población inmigrada tiene un elevado número de cliques dado que las redes en el nuevo territorio no se han consolidado tanto. Pero, dado que este tipo de análisis todavía no se han realizado a contextos rurales similares, se hace realmente difícil llegar a concretar si estamos ante niveles altos, medios o bajos. Según la teoría expuesta por Esparcia, Escribano y Serrano (2016), estas iniciativas poseen el potencial del capital social para desarrollar de forma positiva las iniciativas.

9. Conclusiones

9.1 Principales conclusiones según objetivos de la investigación

9.2 Principales conclusiones según casos de estudio

9.3 Aportaciones metodológicas al campo de investigación

9.4 Líneas de investigación futuras

9. Conclusiones

En el presente capítulo se exponen las conclusiones elaboradas tras la realización de esta investigación, siguiendo el orden de los objetivos marcados en la introducción. A partir de las ideas más relevantes, se reflexiona sobre los resultados obtenidos junto con las revisiones teóricas realizadas en los primeros capítulos.

La pregunta de investigación inicial fue: ¿Qué papel tienen las redes sociales en los procesos de innovación social en áreas rurales? Como se ha expuesto, las redes sociales son un elemento crucial, ya que son capaces de condicionar el desarrollo y ejecución de la iniciativa. Por ejemplo, mostramos como las redes sociales en Discared están dando lugar a ciertas dificultades debido a los bajos niveles de confianza con el actor más innovador -que centraliza los recursos y el conocimiento-, tanto al inicio como durante su desarrollo. Del mismo modo, aunque AMB también se encontraba con bajos niveles de confianza iniciales, la heterogeneidad de las redes y el liderazgo compartido ha propiciado unos niveles de éxito mucho más significativos. En los siguientes párrafos se explica con más detalle la relación entre las redes sociales y la innovación social.

9.1 Principales conclusiones según objetivos de la investigación

A continuación, exponemos brevemente los resultados obtenidos para cada objetivo.

Objetivo 1. Analizar los cambios en las relaciones sociales de los actores antes y después de su participación en la innovación social

En términos generales, los procesos estudiados en los casos de estudio han supuesto una mejora de la red de relaciones de los actores implicados, con la excepción de Discared. Se observa una tendencia, que se repite en casi todos los casos estudiados. Así, el grupo inicial caracterizado por niveles de confianza elevada anteriores a la iniciativa, gracias a la actividad vinculada al caso de estudio ha reforzado su posición, mejorando en términos de confianza y de frecuencia de contacto. Después, a medida que el proyecto se va expandiendo, se consigue la adhesión de nuevos actores. Los niveles de confianza de estos actores no son tan altos como los que caracterizan a aquellos que forman parte del grupo inicial. Incluso, pasados unos años desde la incorporación, no se alcanzan los mismos niveles de confianza. Es decir, la generación de confianza en las relaciones interpersonales es un proceso largo y costoso, incluso participando en proyectos comunes durante varios años. En todo caso, sean más o menos elevados esos niveles de confianza,

lo cierto es que los procesos de innovación social están dando lugar a la ampliación de la red de relaciones.

La elevada implicación que necesitan este tipo de iniciativas por parte de los actores que participan, ha resultado en una alta frecuencia de contacto por su parte. Esta alta frecuencia de contacto podría haber socavado las relaciones, dado que un mayor contacto puede generar más conflictos, los cuales hubieran podido disminuir la confianza. Sin embargo, ha quedado demostrado que existe una correlación significativa entre niveles de confianza y frecuencia de contacto alta. Es decir, a medida que aumentan los niveles de confianza aumenta la frecuencia de los contactos. Neumeier centra su teoría en la importancia del cambio en la actitud, el carácter o las percepciones del grupo de personas involucradas en la red social, que se genera a partir de la colaboración entre actores para la consecución de unos objetivos comunes. Por tanto, se cumple los ítems que para Stefan Neumeier (2012; 2017) se deben cumplir en toda innovación social.

Las nuevas relaciones, la mejora de ellas a partir del aumento de los niveles de confianza y de frecuencia de contacto y los cambios de actitud forman parte de un proceso de fortalecimiento del capital social territorial. Con el tiempo, estos aspectos siempre aumentan los beneficios de la inversión en capital físico y humano, por lo que es sumamente importante que desde las instituciones públicas se fomenten este aspecto (Putnam, 1995). La confianza, las redes de compromiso cívico y las normas de reciprocidad son elementos acumulativos y se refuerzan entre ellos mismos, es decir, de una colaboración positiva surgen activos sociales que facilitan los mecanismos de cooperación para hacer más fácil una futura colaboración. Consecuentemente, estos elementos mejoran la eficiencia de la organización social, facilitando la coordinación de las acciones individuales y promoviendo iniciativas tomadas de común acuerdo (Putnam et al., 1993; p. 196.). Y, además, se ha corroborado que la innovación social siempre produce o potencia el desarrollo del capital social (Dro y Therace 2011, Edwards-Schachter et al., 2011; en Neumeier, S. 2016).

Objetivo 2. Determinar cómo se configuran las estructuras sociales generadas en iniciativas socialmente innovadoras

La investigación muestra que las redes sociales creadas en iniciativas socialmente innovadoras tienen altos niveles de cohesión (es decir, con distancias reducidas entre los diferentes actores y elevadas densidades de relaciones) y baja centralización. Aunque

Bavelas y Leavitt concluyeron que para las tareas simples las redes centralizadas funcionaban mejor, desde nuestro punto de vista, y tras la experiencia recogida en las investigaciones vinculadas con el desarrollo rural y los GAL, donde en general existían altos niveles de centralización con liderazgo único, concluimos que las estructuras con baja centralización pueden tener un efecto positivo sobre la iniciativa.

Newmann (2010) señalaba que la capacidad de innovación será mayor en comunidades menos jerárquicas. Esta idea está en consonancia con los resultados que se han obtenido en esta investigación, con redes sociales con muy bajos niveles de centralidad. Ello pone de relieve la ausencia tanto de posiciones claramente dominantes, sin actores que detenten posiciones de poder especialmente significativas y, por tanto, que las relaciones de dominancia, de estar presentes, son poco significativas. Y, además, desde el análisis cualitativo se ha determinado que, en general, son estructuras que tienen un funcionamiento beneficioso en pro del bien común. Una muestra más de la importancia de las relaciones en este tipo de iniciativas es que en el análisis de eventos, los elementos más citados han sido reuniones y conversaciones mantenidas con otras personas, tanto formales como informales.

De este modo, aunque no hay un control sobre el grupo, sí que existe un papel de agente facilitador, el cual incita a la reflexión y promueve la coordinación, aunque este tipo de actores no son una condición necesaria para la innovación social (Vercher, 2021). Como hemos comprobado, aunque estos actores desaparecieran, las redes de las iniciativas seguirían enraizadas en la sociedad local. Sin embargo, algunos autores sí que señalan la necesidad de la figura de líder, capaz de conectar diferentes personas, ideas, dinero y poder (Valente y Rogers, 1995; Brackertz 2011; citado en Neumeier, 2017).

En las redes sociales que se han analizado en esta investigación siempre aparece esa figura que ejerce funciones de liderazgo, aunque éste puede ser ejercido de formas diferentes. Sin embargo, estos roles no emergen con claridad en el ARS. Tan solo para el caso de AMB, en una primera exploración del caso de estudio, donde se involucraban algunos actores más en el grupo de trabajo, pudimos determinar que los mayores niveles de centralidad estaban repartidos entre, al menos, un representante de cada sector y el agente facilitador (Herraiz, Vercher, Esparcia, 2019).

Objetivo 3. Comprender los patrones referentes a las redes personales de los actores involucrados en innovación social y su relación con la innovación social

En las redes personales de los actores que colaboran en iniciativas con cierto carácter de innovación social hemos destacado que sus relaciones tienen un origen similar al que se describen en estudios de redes personales en general (McCarty et al., 1997; Molina, 2005; Grosseti, 2014). Además, estas redes personales tienen un alto nivel de asociacionismo, rondando el 35%, superando con creces las medias autonómicas y nacionales.

Entre los casos de estudio encontramos diferencias en cuanto a los niveles de confianza que mantienen los actores con sus respectivos alteri, siendo menores en el caso de estudio de Cataluña que en los de Ibiza y Formentera. Cabe pensar también que estamos ante una diferente valoración del concepto mismo de confianza, en parte relacionada con cuestiones culturales o sociales características de cada una de las sociedades locales. Factores como el grado de apertura en su sistema de relaciones, e incluso el mayor o menor carácter rural, pueden tener una influencia decisiva. Se trata, no obstante, de redes muy maduras.

Desde el punto de vista estructural, las redes personales no hay actores dominantes, aunque sí que existe cierta cercanía entre ellos y los niveles de intermediación son bajos. Sin embargo, la tendencia general es que exista una alta intermediación por aquellos nodos que conectan los diferentes círculos sociales (McCarty, 2019).

A partir de los casos de estudio, hemos podido indagar en el perfil del actor innovador. Éste se corresponde con una persona joven (entre 30 y 50 años), con estudios superiores y en cuanto a la representación por sexo están equitativos. Este perfil difiere de los resultados obtenidos por Esparcia (2017) y Serrano (2018), en los que, con relación a actores relevantes vinculados a procesos de desarrollo territorial (en gran parte, programa LEADER), predominaban varones, mayores y con bajos niveles de estudio. En proyectos relacionados con iniciativas vinculadas a la economía social en áreas urbanas (Valenzuela et al., 2016), el innovador está caracterizado como mayoritariamente masculino, con estudios superiores y edad entre los 30 y 47 años, estas dos últimas características más similares a los hallazgos de la presente investigación. El perfil predominante de los actores en nuestros casos de estudio, con alto nivel de formación y con cierto estatus profesional, es similar al que Peter y Pollermann (2010) describen en su investigación, donde enfatizan que las personas con estudios universitarios y *white collar* y funcionarios son los que suelen dominar en este tipo de procesos. Los actores impulsores tienen un

perfil más heterogéneo, con un rango de edad mayor, con más variedad en cuanto a los estudios finalizados -superiores y secundarios principalmente- y una ligera participación mayor de los hombres (64%).

Existen numerosas diferencias entre las redes de actores con un perfil predominantemente impulsor, por un lado, y aquellos en cuyo perfil predomina la dimensión innovadora, por otro. Un aspecto muy relevante que diferencia a las redes personales de los actores innovadores de aquellos que son impulsores es su nivel de asociacionismo. Un 43% de media de los alteri innovadores mientras que para los actores impulsores se reduce a más de la mitad, un 20%. Esta conclusión pone de relieve dos aspectos. Primero, los actores con perfil innovador son proactivos, colaboradores, inmersos en otros temas y no solo en la iniciativa que lideran. Segundo, tienen acceso a un nivel de recursos mucho más elevado, aportando capital *bridging*. Según el concepto de *habitus* de Pierre Bourdieu, estas experiencias participativas condicionarán las siguientes. Por lo que, si han resultado satisfactorias, tanto a nivel de iniciativa como a nivel individual, existirá una tendencia reiterativa en sus prácticas y, por tanto, habrá más posibilidades de que se involucre en nuevos proyectos o los fomente.

El alto nivel de asociacionismo en los alteri de los actores innovadores, sumado al mayor porcentaje de apoyo recibido por parte de sus alteri, les da una situación excepcional de concentración de recursos, en comparación a los resultados obtenidos para los actores impulsores. Los recursos están integrados en la red social, a los que se accede a través de relaciones. Por ello, si los actores innovadores disponen de un nivel de recursos más elevado, el grupo de la iniciativa puede acceder también a esos recursos. A no ser los actores innovadores -con más recursos- quieran ejercer cierto control sobre el grupo, como puede ocurrir en Discard.

Otro aspecto importante que difiere entre actores innovadores e impulsores es su red de ámbito laboral. Efectivamente, estos últimos se caracterizan por un menor peso en esa red de ámbito laboral. Además, las redes de los innovadores son más recientes que las vinculadas a los impulsores -aportando más novedad a su red sin dejar de tener un núcleo estable-. Y, además, los impulsores tienen menos alteri a los que consideran íntimos, por lo que los innovadores encontrarán un mayor número de vínculos fuertes. Asimismo, las redes de los actores impulsores tienen una proporción menor de frecuencia de contacto baja (tan solo un 18% frente a un 34% de los innovadores). Es probable que ese propio

liderazgo, con relaciones más jóvenes y con un mayor stock de capital *bridging*, haga más costoso el mantenimiento de sus relaciones, por lo que tienen más relaciones con frecuencia de contacto baja.

Por último, en relación con la dispersión geográfica de sus relaciones, no se han encontrado diferencias entre los tipos de actores, ya que la localización y la proximidad ejercen la misma influencia en los actores, por su localización, y no por su posición en la iniciativa. Sin embargo, sí resulta llamativo el hecho de que normalmente esos efectos de proximidad espacial hacen que los intercambios sean más frecuentes cuando son cercanos en el espacio geográfico (Grosseti, 2008).

No obstante, en nuestros resultados, hemos visto que casi no existe diferencia en las redes del territorio insular y el catalán, cuando en su distribución las redes de Biolord sí que son más amplias (abarcaban una extensión mayor) que las vinculadas a Ibiza y Formentera. Así, a pesar de la mayor distancia en las redes de Biolord, consiguen mantener una frecuencia de contacto “normal”. En cuanto a las estructuras de relaciones personales, los actores innovadores tienen redes algo más centralizadas respecto al grado, la intermediación y, en menor medida, la cercanía, con valores medio-alto para los dos primeros y valores medio-bajo para la cercanía. Pero, en términos generales, la autonomía individual del ego no se ve reducida por un control y restricción de su grupo.

En el análisis realizado para observar el comportamiento diferenciado de los vínculos fuertes y débiles, hemos concluido que, dentro del contexto de estudio, siguen los patrones sociológicos generales que la teoría de Granovetter plantea. En nuestros casos de estudio, se ha destacado que tanto los vínculos fuertes como los débiles juegan un papel importante en el capital social individual y, por ende, en el capital social local. En ámbitos de innovación empresarial ya se había remarcado la importancia de las redes personales en las situaciones de acceso a recursos externo (Grossetti, Barthe y Beslay, 2006). A partir de los análisis realizados, y teniendo en cuenta la proximidad afectiva de la relación, pueden caracterizarse las relaciones fuertes y débiles (Tabla 9.1).

Tabla 9.1 Características de los vínculos fuertes y débiles obtenidas a partir de los casos de estudio

Vínculos fuertes	Vínculos débiles
Proviene del entorno familiar, periodo formativo y de los amigos	Proviene del mundo asociativo, el trabajo y la iniciativa estudiada
Proporcionan mayor aportación de recursos (90% le aporta algo), con un 47% de apoyo en sus diferentes vertientes	Proporcionan menor aportación de recursos (un 72% le aporta algo) pero mayor variabilidad en los tipos de recursos que aporta
Tienen una antigüedad mayor	Son más recientes, aunque hay un pequeño porcentaje de más de 10 años
V de Cramer: no hay relación entre las características de los alteri íntimos y los alteri conocidos, excepto en la variable de residencia	

Al principio de la investigación nos planteábamos si las redes personales de actores implicados en procesos socialmente innovadores seguirían los planteamientos de la teoría de la innovación social sobre la necesidad de disponer de redes más heterogéneas o, por el contrario, se regirían por la corriente sociológica tradicional donde se ha demostrado que las relaciones tienen una tendencia homofílica, dado que es el camino más fácil y sencillo hacia las relaciones. Como mostramos en los análisis de índice E-I comparando egos y alteri, en estas redes no emerge un comportamiento claramente definido. Si bien, los resultados indican una leve inclinación hacia la heterofilia. De hecho, apenas hay variación entre el valor esperado de E-I y el resultado. Solo para la profesión, se puede destacar una clara tendencia heterogénea. Cabe esperar que estas redes con un mayor nivel de diversidad mejorarán la capacidad de colaboración (Estensoro, 2015; Dargan y Shucksmith, 2008).

Objetivo 4. Deducir si las redes personales de los participantes involucrados en iniciativas socialmente innovadoras tienen un mayor nivel de stock de los diferentes tipos de capital social

En diferentes investigaciones en torno al papel del capital social y desarrollo local se pone de relieve cómo cada uno de los diferentes tipos de capital social pueden tener una contribución diferenciada según la fase del proceso de desarrollo. Cada etapa requiere conocimientos específicos, aprendizaje y competencias (habilidades de visión para las ideas y proyectos, competencias técnicas, económicas y sociales para la iniciación y desarrollo, competencias organizativas y, en el caso, políticas, desarrollo y consolidación, etc.).

En unas primeras etapas, el capital *bonding* resulta fundamental para establecer lazos entre los participantes, generar la confianza necesaria para seguir adelante y crear un

sentido de permanencia a ese grupo. Los análisis muestran que estas redes personales tienen un nivel de cohesión más elevado que el mostrado en otras investigaciones.

En etapas siguientes, cuando los recursos locales ya no son suficientes, las ideas se van reduciendo y la información acaba siendo siempre la misma, llega el momento de contar con el capital *bridging*. El análisis de camarillas nos muestra que existe la presencia de subgrupos en las redes, lo que genera capital *bridging*. Además, la variabilidad geográfica antes comentada y el alto nivel de asociacionismo también muestran la presencia de este tipo de capital.

Por último, la existencia de capital *linking*, de aquellos vínculos institucionales, es especialmente importante durante las fases más intermedias. Este estudio ha mostrado que, para tratarse de grupos poco numerosos, la presencia del capital *linking* es realmente alta. También, el análisis estructural de estas redes personales nos muestra que tienen una cercanía relativamente importante y sin actores intermediarios.

En definitiva, son redes que responden a las características que la innovación social plantea como necesarias y que también son fructíferas en el marco del desarrollo rural, no solo por la presencia de los tres tipos de capitales sino también por su ligera tendencia hacia la heterogeneidad. De hecho, Lee et al. (2005), presentan un análisis de la relación entre la identidad social en el desarrollo rural en relación con el capital social. En él, corroboran la importancia de la variedad de identidades culturales, de tipos de redes a diferentes escalas espaciales y con fuertes vínculos para promover desarrollo rural. Por tanto, estos procesos de desarrollo rural no estarán vinculados solo a un territorio estanco, sino que en él deberán ser partícipes agentes y dinámicas exógenas. Tradicionalmente, desde diferentes disciplinas se ha insistido en el hecho de que los territorios rurales necesitaban desarrollarse a partir de sus recursos, sin dependencia de otros agentes externos. Sin embargo, como acabamos de comentar y como desde la Unión Europea y otras instituciones están demostrando, la inserción de las áreas rurales en el contexto general y la articulación de las zonas rurales y urbanas son fundamentales para su desarrollo.

9.2 Principales conclusiones según casos de estudio

Gracias al proceso de **Alianza Mar Blava**, partenariado para frenar las prospecciones petrolíferas en el golfo de Valencia, hemos podido profundizar y comprender la dinámica de una innovación social en un estadio de madurez. El punto de desarrollo en el que se

encuentra esta iniciativa ha sido clave, porque ya han cumplido gran parte de sus objetivos y, por tanto, se pueden ver las repercusiones del proceso de innovación en las relaciones. Además, el hecho de que exista una variedad de actores, en cuanto a su perfil de acción, ha posibilitado un análisis más exhaustivo, observando cómo han cambiado las percepciones que tenían unos grupos con otros. El perfil heterogéneo de sus participantes, con estudios superiores y donde la mujer tiene una presencia muy fuerte, liderando la iniciativa, caracterizan AMB. En ese caso, muchos de los actores ya se conocían previamente, de ahí que fuera muy interesante realizar el análisis longitudinal. En este grupo original, donde había niveles bajos de frecuencia de contacto y de confianza, se produce una mejora de las relaciones, existiendo un cambio de actitud positivo entre los diferentes sectores, antes conflictivos y/o desconocidos. Y, además, se reduce la frecuencia de contacto baja (11%) y aumenta la confianza alta (74%). Uno de los aspectos más relevantes es que se generan nuevas sinergias fuera de AMB gracias a esta mejora en las relaciones, especialmente entre el sector económico y ambiental.

En las nuevas incorporaciones, es realmente importante señalar que los agentes técnicos que representan a los ayuntamientos carecían de relaciones previas. Resulta sorprendente que, siendo un ámbito tan delimitado como la isla de Ibiza, junto con el hecho de que las problemáticas ambientales y su gestión siempre deben realizarse con una mirada amplia y conjunta, no hubieran tenido relaciones previas hasta que llegó AMB.

Claramente, uno de los factores de su éxito ha sido el liderazgo compartido, donde los sectores representados (económico, social y técnico) han tenido un peso muy similar. La mecánica de trabajo ha sido decisiva en este aspecto, ya que la representación de la iniciativa era rotativa, para que todos pudieran dar su imagen en esta problemática. Y, por supuesto, la gestión del agente facilitador, el cual supo ver el contexto y aunar aquellos valores que este grupo tan heterogéneo tenía en común.

La **asociación de vecinos de Rafal Trobat**, agrupación vecinal para mejorar la calidad de vida del barrio, ha llevado a cabo numerosas acciones con las cuales ha mejorado la calidad de vida en el barrio, siendo ahora un lugar que muchas personas eligen para vivir. A pesar de la homogeneidad de los integrantes de la asociación, con una edad más avanzada y un nivel de formación más bajo, han podido introducir numerosas mejoras, especialmente gracias al líder de la entidad. En este caso, al menos para la consecución

de sus objetivos, la presencia de un actor que ejerce funciones de liderazgo ha contribuido al correcto desarrollo de la iniciativa, aunque pone en riesgo su continuidad. El grupo de actores alrededor de la iniciativa ya mantenían relaciones, aunque esporádicas, de vecinos, en cuyos encuentros comentaban la degradación y las problemáticas a las que se enfrentaban. Este conocimiento previo y la lucha por mejorar el bienestar común los ha dotado de una gran cohesión y confianza interna e incluso, ante la incorporación de los actores técnicos -que pasarán también a ser vecinos-, la confianza se ha mantenido alta, por lo que han sido muy bien acogidos en la iniciativa.

Sin duda, la iniciativa **Discared**, federación de asociaciones para la consolidación de los servicios a discapacitados, es el ejemplo para mostrar la existencia de capital social negativo en iniciativas socialmente innovadoras. Se trata de un grupo de personas -gerentes en su mayoría de las entidades- donde predomina la mujer, con estudios superiores y relativamente jóvenes. Este grupo crea una asociación de asociaciones con un objetivo en común que mejoraría su situación laboral y el servicio que reciben discapacitados y familiares mediante la creación de una cartera de servicios. Las relaciones que mantenían algunos de los miembros anteriores a la formación de Discared ya partían de unos niveles de confianza bajos. Y, a partir de su colaboración en Discared, las pocas relaciones con confianza alta que existían antes de su creación se han transformado en relaciones con confianza media. Es decir, en el proceso de implantación de la innovación social la confianza se ha reducido. Y, además, a pesar de la puesta en marcha de Discared, la frecuencia de contacto no ha cambiado en aquellos actores que ya se conocían antes del inicio de la actividad. Este es un aspecto muy relevante ya que los propios entrevistados comentaban que apenas se conocían entre ellos, salvo por encuentros esporádicos en diferentes eventos. Así, el hecho de que la frecuencia de contacto no haya aumentado es un símbolo del mal funcionamiento de la organización, ya que sí que existe un mayor volumen de trabajo, pero no han aumentado sus contactos.

La incorporación del agente facilitador, que provenía de un entorno externo, es visto como una amenaza por ser una entidad que puede hacer competencia a las ya existentes. Por ello, las nuevas relaciones surgidas a partir de la asociación mantienen las tendencias relacionales preexistentes, y siguen predominando aspectos como los bajos niveles de confianza (concentrados la mayoría con el actor innovador) y frecuencia de contacto, ya sea por ver al actor innovador como una amenaza o por los rumores que el actor resistente ha podido realizar en el grupo. En este caso, el liderazgo concentrado en un solo actor no

ha sido eficiente ya que, aunque aporta conocimiento y recursos a Discared, las desavenencias con el actor resistente y/o el hecho de pensar en el actor innovador como una amenaza han hecho que tengan unos niveles de confianza y de frecuencia de contacto realmente bajos, especialmente teniendo en cuenta que la iniciativa se encuentra en pleno proceso de desarrollo. De hecho, los niveles de confianza que el resto de los actores dicen tener con el actor innovador tiene una media de 2 en una escala de 5, por lo que es realmente baja para tener ese rol en la iniciativa. Actualmente, y aunque el proceso se inició en 2015, todavía no se han realizado grandes avances.

La **cooperativa del Camp**, cooperativa agrícola para el mantenimiento del paisaje y la producción de cereal, surgida desde la iniciativa pública y llevada a cabo gracias al apoyo ciudadano, es un ejemplo en el que la influencia del territorio es crucial. Esta influencia de la insularidad se muestra en la homofilia de sus redes, sin apenas apertura, pero con una alta cohesión social, con un predominio de participantes de género masculino, con estudios primarios y secundarios y una edad de 35 a 50 años. Con el volumen más elevado de relaciones preexistentes (73%), estamos ante una red donde todos se conocían previamente, con numerosas relaciones antiguas (70% más de 10 años), excepto con el técnico contratado. El grupo inicial partía una confianza muy elevada y han conseguido mejorarla. Por lo que se refiere a la frecuencia de contacto, era media-alta y ahora es realmente alta (69% frecuencia alta). La incorporación de los facilitadores externos no ha supuesto un problema en las relaciones, sino que han sido muy bien acogidos a la iniciativa. En este caso el liderazgo de la puesta en marcha de la innovación social viene marcado por la institución local, el Consell de Formentera. Han conseguido el apoyo de todos los partidos políticos, sin embargo, esta iniciativa tiene una gran dependencia de lo público. Y, aunque ha facilitado su lanzamiento, su mantenimiento y futuro está en entredicho no solo entre sus participantes sino también por la tendencia homofílica de sus redes.

La iniciativa **Ecofeixes**, cooperativa agrícola de producción y comercialización de hortalizas, rompe todas las tendencias respecto a una cooperativa tradicional, especialmente por el perfil de sus participantes, pero también por su modelo de gestión. Hay un predominio femenino, jóvenes y con estudios superiores que, como vimos, es totalmente contrario al perfil tradicional del agricultor: varón, de edad avanzada y sin estudios. Es una iniciativa con un núcleo preexistente altamente cohesionado, donde, aunque el contacto era menos frecuente sí que existía un alto nivel de confianza, el cual

ha mejorado tras la creación de la cooperativa. La debilidad de esta iniciativa se centra en las nuevas incorporaciones tras su creación: todavía no alcanzan los niveles de confianza que se mantienen en las relaciones preexistentes, a pesar de que el 50% de esas nuevas relaciones tienen más de 3 años. Sin embargo, un aspecto positivo es que los compañeros de la iniciativa forman parte de sus redes personales, un síntoma de asimilación de esas relaciones nuevas y una presencia de redes muy heterogéneas.

En la cooperativa **Biolord**, cooperativa integral de producción y comercialización de manzana ecológica, también encontramos un perfil diferente al agricultor tradicional. Aquí existe una dualidad de participantes, con un grupo preexistente donde se encuentran aquellos participantes más mayores, con una mayor capacidad de ingresos y con otra fuente de ingresos alternativa. Por tanto, son un grupo heterogéneo, aunque con poca presencia de contactos fuera del territorio catalán. Este grupo tan solo representa el 22% de las relaciones totales, pero se observan claras mejoras, reduciéndose la confianza baja y frecuencia de contacto baja. Por otro lado, las nuevas incorporaciones son gente más joven, sin tanta capacidad inversora y con un claro objetivo de vivir de sus explotaciones. Estos nuevos actores, lejos del núcleo preexistente de productores, no alcanzan niveles de confianza y frecuencia de contacto similares a las que se da entre los actores del grupo preexistente, a pesar de que las relaciones más jóvenes se conformaron hace más de cinco años. En este caso, el factor distancia está ejerciendo un efecto negativo, ya que las nuevas incorporaciones proceden de lugares más alejados, por lo que el sentimiento de pertenencia a un grupo se hace más difícil, tal y como vemos en los niveles de confianza. El liderazgo de Biolord proporciona numerosos recursos materiales, de contactos y de conocimiento al resto de socios. Pero la distancia física y la diferente visión de la gestión de la explotación podría limitar la viabilidad futura de la iniciativa. puede hacer tambalear esta iniciativa.

9.3 Aportaciones metodológicas al campo de investigación

Además de las conclusiones obtenidas a partir de cada objetivo de análisis, en esta investigación hemos iniciado una vía de análisis centrada en la aplicación del ARS a la innovación social. A partir de los diferentes análisis pueden extraerse dos grandes conclusiones o aportaciones:

- a) La metodología sociocéntrica con enfoque territorial como herramienta para el análisis del cambio social en la innovación social es factible. Sin embargo, no

resulta tan útil para la detección y análisis de los liderazgos que puedan estar presentes y/o conduciendo los procesos o iniciativas socialmente innovadoras.

El enfoque territorial ha sido de gran ayuda para comprender mejor las dinámicas del territorio, ya que el contexto social es el marco donde se generan las innovaciones, donde entra en interacción con las relaciones sociales, prácticas, normas y valores (Bock, 2012) y, además, no podrían entenderse sin sus entornos territoriales y culturales, sin olvidar la influencia de la *path dependency* (Moulaert et al., 2005). Dargan y Shucksmith (2008) también hacen referencia la importancia del bagaje histórico y cultural de la sociedad en referencia a la existencia o no de precursores en la acción colectiva, de ahí la importancia de conocer todo el contexto y no tan solo una iniciativa específica. En este sentido, nuestra investigación pone de relieve que, en los casos de estudio de Ibiza y Formentera, en gran parte el entorno territorial ha sido fundamental, ya que la insularidad ejerce una fuerte influencia sobre las relaciones y ha generado densidades muy elevadas. En el caso catalán, el contexto sociocultural, en un territorio donde la participación política y asociativa es mayor, ha propiciado un mayor nivel de recursos disponibles y heterogeneidad.

El conocimiento de estas estructuras de redes sociales y relaciones ayuda a que las propias entidades puedan anticipar posibles conflictos entre las partes interesadas que colaboran, los cuales pueden constituir una "fuente definida" de fracasos en la implementación de sistemas en red (Heikkila et al., 2004, McAdam, 2005; en Troshani y Doolin, 2007). Así, este enfoque metodológico nos ha ayudado a detectar los posibles problemas que existen en la iniciativa. Un ejemplo es el bloqueo del actor innovador o la no existencia de relaciones con otros sectores y territorios. O incluso, en una situación de cohesión, otro ejemplo podría ser cómo la expansión de un rumor puede afectar al liderazgo del innovador, como ha pasado en el caso de Discared.

Por otro lado, el ARS no ha permitido detectar con la necesaria claridad los posibles liderazgos relacionales, dado que son redes pequeñas y compactas. Esto ha resultado en bajos niveles de centralidad, los cuales no tenían relación con las conclusiones obtenidas mediante las técnicas cualitativas. Es posible que, en iniciativas más amplias, donde existan diversos territorios y grupos sociales, y dónde el número de participantes sea mayor, sí que pueda ser útil.

- b) La metodología de redes personales es un enfoque útil para el análisis del perfil participante implicado en iniciativas socialmente innovadoras

Con esta investigación se aporta una metodología al campo de estudio de la dimensión social de innovación social en zonas rurales, hasta ahora poco explorado (Kolleck, 2013). Especialmente, existían ciertas lagunas sobre los actores de la innovación social (Neumeier, 2012, 2017; Dro and Therace 2011; Brackertz 2011, 1; Borzaga and Bodini 2012) que en esta tesis se han aclarado gracias al enfoque atributivo y estructural del análisis egocéntrico.

Además, respecto al enfoque metodológico, se ha demostrado que la proximidad afectiva para valorar el nivel de confianza de una relación se hace más entendible por parte del entrevistado y, además, a efectos de análisis resulta más similar a las aproximaciones que se han llevado a cabo sobre la distribución de los lazos fuertes y débiles en una red personal.

9.4 Líneas de investigación futuras

A medida que se ha ido avanzando en esta investigación se han ido generando incógnitas que dan lugar a verdaderos nuevos frentes de investigación o líneas de trabajo. Esto ha derivado, en parte, por la diversidad del material recogido. Aquí tan solo se ha podido mostrar “la punta del iceberg” de todo el potencial del análisis egocéntrico, y que sin duda sería de gran interés desarrollar en futuras investigaciones. En los siguientes párrafos exponemos aquellos ámbitos que pueden aportar más conocimiento científico a esta área.

Los vínculos entre la teoría de Burt sobre los agujeros estructurales, el capital social y la innovación social puede constituir una perspectiva relevante para conocer hasta qué punto los actores innovadores pueden jugar un papel relevante. A partir de la idea que plantea Burt, a un mayor número de agujeros estructurales, mayor beneficio para el ego. Es decir, en una red personal con muchos agujeros estructurales, éstos le proporcionarán diferentes puntos de vista y le dotarán de un mayor control social sobre su red al ego. Además, estos agujeros estructurales se han relacionado con la promoción temprana, las buenas ideas, la innovación, la transferencia de conocimiento e incluso el rendimiento individual. Por lo tanto, de cara a profundizar en las relaciones entre capital social e innovación social, estos enfoques podrían continuar aportando una mayor claridad al tema en cuestión.

La creación de tipologías de redes personales vinculadas a la innovación social, en la línea que ya realizan Vacca (2020) o Bidart, Degenne y Grosseti (2018) para otros

ámbitos, puede ser realmente interesante. Estas tipologías pueden facilitar una mejor comprensión de las diferentes estructuras ya que resumen los datos en unos pocos tipos, pueden mostrar la distribución de los datos y, además, proporcionan una herramienta de comparación para estudiar diferentes conjuntos de datos (Perry et al., 2018).

El estudio de la evolución de las redes sociales desde el enfoque de los diferentes estadios de la innovación social (Figura 3.1) puede devolvernos una información elemental para conocer a fondo la interacción de estos procesos con los cambios sociales. Se valoró trabajar con este enfoque. Sin embargo, las pruebas iniciales nos aconsejaron abandonarlo, al menos como esquema para la recogida de información. Las razones son claras. Por un lado, es un enfoque muy exigente en cuanto a la duración de las entrevistas; en segundo lugar, por el esfuerzo que suponía para los entrevistados la necesidad de recordar una misma relación en diferentes fases del proceso. Además, en las entrevistas en las que realizamos esta parte, los entrevistados no fueron capaces de detectar las diferentes fases. Sin embargo, a pesar de su dificultad, si se plantea la realización de un trabajo previo de análisis de la iniciativa, donde los investigadores puedan detectar las diferentes fases y, después, con los entrevistados se trabaje cada uno de estos aspectos, quizás podría devolver unos datos fiables.

Un último aspecto que puede resultar de gran interés explorar en el futuro se refiere a la dispersión de las redes personales y su influencia en la dinámica de la innovación social. Es cierto, sin embargo, que este aspecto se planteó inicialmente como uno de los objetivos de la tesis. Pero diferentes circunstancias han impedido profundizar en esa línea de investigación. Aquí la utilización de SIG sería de una gran utilidad ya que podríamos detectar diferentes elementos territoriales importantes para la innovación social, junto con la localización geográfica de las redes personales. Así, mostraríamos la importancia de los factores territoriales en las redes personales, en relación con la innovación social.

9. Conclusions

9.1 Main conclusions according to research objectives

9.2 Main conclusions according to case studies

9.3 Methodological contributions to the research field

9.4 Future lines of research

9. Conclusions

This chapter presents the conclusions drawn after carrying out this research, following the order of the objectives set in the introduction. Based on the most relevant ideas, the results obtained are reflected on together with the theoretical reviews carried out in the first chapters.

The initial research question was: What role do social networks play in social innovation processes in rural areas? As has been stated, social networks are a crucial element since they can condition the development and execution of the initiative. For example, we show how social networks in Discared are giving rise to certain difficulties due to the low levels of trust with the most innovative actor -who centralizes resources and knowledge-, both at the beginning and during its development. Similarly, although AMB also had low initial levels of trust, the heterogeneity of the networks and shared leadership has led to much more significant levels of success. The following paragraphs explain in more detail the relationship between social media and social innovation.

9.1 Main conclusions according to research objectives

Next, we briefly present the results obtained for each objective.

Objective 1. Analyze the changes in the social relations of the actors before and after their participation in social innovation

In general terms, the participatory processes in the case studies that have been analyzed in this research have led to an improvement in the network of relationships of the actors involved, apart from Discared. A trend is observed, which is repeated in almost all the cases studied. Thus, the initial group characterized by high levels of trust prior to the initiative, thanks to the activity linked to the case study, has strengthened its position, improving in terms of trust and frequency of contact. Later, as the project expands, new actors are joined. The confidence levels of these actors are not as high as those that characterize those who are part of the initial group. Even a few years after incorporation, the same levels of trust are not reached. In other words, the generation of trust in interpersonal relationships is a long and expensive process, even participating in common projects for several years. In any case, whether these levels of trust are more or less high, the truth is that the processes of social innovation are giving rise to the expansion of the network of relationships.

The high involvement that these types of initiatives need on the part of the participating actors, has resulted in a high frequency of contact on their part. This high frequency of contact could have undermined relationships, since more contact can lead to more conflicts, which could have diminished trust. However, it has been shown that there is a significant correlation between confidence levels and high frequency of contact. In other words, as trust levels increase, the frequency of contacts increases. In summary, Neumeier focuses his theory on the importance of the change in attitude, character or perceptions of the group of people involved in the social network, which is generated from the collaboration between actors to achieve common objectives. Therefore, the items that for Stefan Neumeier (2012; 2017) must be met in all social innovation are met.

The new relationships, their improvement through increased levels of trust and frequency of contact, and changes in attitude are part of a process of strengthening territorial social capital. Over time, these aspects always increase the benefits of investment in physical and human capital, so it is extremely important that public institutions promote this aspect (Putnam, 1995). Trust, civic engagement networks, and reciprocity norms are cumulative elements and reinforce each other, that is, from positive collaboration, social assets emerge that facilitate cooperation mechanisms to make future collaboration easier. Consequently, these elements improve the efficiency of social organization, facilitating the coordination of individual actions and promoting initiatives taken by mutual agreement (Putnam et al., 1993; p. 196.). And, in addition, it has been confirmed that social innovation always produces or enhances the development of social capital (Dro and Therace 2011, Edwards-Schachter et al., 2011; in Neumeier, S. 2016).

Objective 2. Determine how the social structures generated in socially innovative initiatives are configured

Research shows that social networks created in socially innovative initiatives have high levels of cohesion (that is, with reduced distances between the different actors and high densities of relationships) and low centralization. Although Bavelas and Leavitt concluded that for simple tasks, centralized networks worked better, from our point of view, and after the experience gathered in research related to rural development and LAGs, where in general there were high levels of centralization with single leadership, we conclude that structures with low centralization can have a positive effect on the initiative.

Newmann (2010) pointed out that the capacity for innovation will be greater in less hierarchical communities. This idea is in line with the results that have been obtained in this research, with social networks with very low levels of centrality. This highlights the absence of both clearly dominant positions, without actors holding particularly significant positions of power and, therefore, that dominance relations, if present, are not very significant. And, in addition, from the qualitative analysis it has been determined that, in general, they are structures that have a beneficial operation for the common good. One more example of the importance of relationships in this type of initiative is that in the analysis of events, the most cited elements have been meetings and conversations with other people, both formal and informal.

In this way, although there is no control over the group, there is a role of facilitating agent, which incites reflection and promotes coordination, although these types of actors are not a necessary condition for social innovation (Vercher, 2021). As we have seen, even if these actors disappeared, the networks of the initiatives would continue to be rooted in the local society. However, some authors do point out the need for the figure of a leader, capable of connecting different people, ideas, money and power (Valente and Rogers, 1995; Brackertz 2011; cited in Neumeier, 2017).

In the social networks that have been analyzed in this research, that figure who exercises leadership functions always appears, although this can be exercised in different ways. However, these roles do not emerge clearly in the ARS. Only in the case of AMB, in a first exploration of the case study, where some more actors were involved in the working group, we were able to determine that the highest levels of centrality were distributed among, at least, one representative from each sector and the facilitating agent (Herraiz, Vercher, Esparcia, 2019).

Objective 3. Understand the patterns referring to the personal networks of the actors involved in social innovation and their relationship with social innovation

In the personal networks of the actors who collaborate in initiatives with a certain character of social innovation, we have highlighted that their relationships have a similar origin to that described in studies of personal networks in general (McCarty et al., 1997; Molina, 2005; Grosseti, 2014). In addition, these personal networks have a high level of associationism, hovering around 35%, far exceeding the regional and national averages.

Among the case studies, we find differences in terms of the levels of trust that the actors maintain with their respective alteri, being lower in the case of Catalonia than in those of Ibiza and Formentera. It is also possible to think that we are facing a different assessment of the very concept of trust, partly related to cultural or social issues characteristic of each of the local societies. Factors such as the degree of openness in your relationship system, and even the greater or lesser rural nature, can have a decisive influence. However, they are very mature networks.

From the structural point of view, there are no dominant actors in personal networks, although there is a certain closeness between them and the levels of intermediation are low. However, the general trend is that there is a high intermediation by those nodes that connect the different social circles (McCarty, 2019).

From the case studies, we have been able to investigate the profile of the innovative actor. This corresponds to a young person (between 30 and 50 years old), with higher education and in terms of representation by sex they are equitable. This profile differs from the results obtained by Esparcia (2017) and Serrano (2018), in which, in relation to relevant actors linked to territorial development processes (to a large extent, the LEADER program), males predominated, older and with low levels. study. In projects related to initiatives related to the social economy in urban areas (Valenzuela et al., 2016), the innovator is characterized as predominantly male, with higher education and age between 30 and 47 years, the latter two characteristics more similar to those of findings of the present investigation. The predominant profile of the actors in our case studies, with a high level of training and with a certain professional status, it is similar to what Peter and Pollermann (2010) describe in their research, where they emphasize that people with university studies and white collar and civil servants are the ones who usually dominate in this type of process. The driving actors have a more heterogeneous profile, with a greater age range, with more variety in terms of the studies completed - mainly higher and secondary - and a slightly higher participation of men (64%).

There are numerous differences between the networks of actors with a predominantly driving profile, on the one hand, and those in whose profile the innovative dimension predominates, on the other. A very relevant aspect that differentiates the personal networks of innovative actors from those who are promoters of their level of associationism. An average of 43% of the innovative alteri while for the driving actors it

is reduced to more than half, 20%. This conclusion highlights two aspects. First, actors with an innovative profile are proactive, collaborative, immersed in other issues and not only in the initiative they lead. Second, they have access to a much higher level of resources, providing bridging capital. According to Pierre Bourdieu's concept of habitus, these participatory experiences will condition the following. Therefore, if they have been satisfactory, both at the initiative level and at the individual level, there will be a repetitive trend in their practices and, therefore, there will be more possibilities for them to get involved in or promote new projects.

The high level of associationism in the alteri of the innovative actors, added to the higher percentage of support received from their alteri, gives them an exceptional situation of concentration of resources, compared to the results obtained for the driving actors. The resources are integrated into the social network, accessed through relationships. Therefore, if the innovative actors have a higher level of resources, the initiative group can also access those resources. Unless the innovative actors - with more resources - want to exercise some control over the group, as can happen in Discared.

Another important aspect that differs between innovative actors and promoters is their workplace network. Indeed, the latter are characterized by a lesser weight in that network in the workplace. In addition, the networks of the innovators are more recent than those linked to the promoters - bringing more novelty to their network while still having a stable core. And furthermore, the drivers have less alteri than those they consider intimate, so the innovators will find a greater number of strong ties. Likewise, the networks of the driving forces have a lower proportion of low frequency of contact (only 18% compared to 34% of the innovators). That leadership itself, with younger relationships and a larger bridging capital stock, is likely to make it more costly to maintain their relationships, so they have more relationships with low contact frequency.

Finally, in relation to the geographical dispersion of their relationships, no differences have been found between the types of actors, since location and proximity exert the same influence on the actors, due to their location, and not because of their position in the community. initiative. However, it is striking that normally these effects of spatial proximity make exchanges more frequent when they are close in geographical space (Grosseti, 2008).

However, in our results, we have seen that there is almost no difference in the networks of the island and Catalan territory, when in their distribution the Biolord networks are broader (they cover a greater extension) than those linked to Ibiza and Formentera. Thus, despite the greater distance in the Biolord networks, they manage to maintain a “normal” contact frequency. Regarding the structures of personal relationships, the innovative actors have somewhat more centralized networks regarding degree, intermediation and, to a lesser extent, closeness, with medium-high values for the first two and medium-low values for closeness. But, in general terms, the individual autonomy of the ego is not reduced by a control and restriction of its group.

In the analysis carried out to observe the differentiated behavior of strong and weak links, we have concluded that, within the study context, they follow the general sociological patterns that Granovetter's theory raises. In our case studies, it has been highlighted that both strong and weak ties play an important role in individual social capital and thus in local social capital. In areas of business innovation, the importance of personal networks in access situations had already been highlighted. or to external resources (Grossetti, Barthe and Beslay, 2006). From the analyzes carried out and taking into account the affective proximity of the relationship, strong and weak relationships can be characterized (Table 9.1).

Table 9.1 Characteristics of the strong and weak links obtained from the case studies

Strong ties	Weak ties
They come from the family environment, training period and friends	They come from the associative world, work and the initiative studied
They provide a greater contribution of resources (90% contribute something), with 47% support in its different aspects	They provide a lower contribution of resources (72% contribute something) but greater variability in the types of resources that they contribute
They are older	They are more recent, although there is a small percentage of more than 10 years
Cramer's V: there is no relationship between the characteristics of intimate alteri and known alteri, except in the variable of residence	

At the beginning of the research we asked ourselves whether the personal networks of actors involved in socially innovative processes would follow the approaches of the theory of social innovation on the need to have more heterogeneous networks or, on the contrary, would they be governed by the traditional sociological current where it has been shown that relationships have a homophilic tendency, since it is the easiest and simplest path to relationships. As we show in the E-I index analyzes comparing egos and alteri, a

clearly defined behavior does not emerge in these networks. However, the results indicate a slight inclination towards heterophilia. In fact, there is hardly any variation between the expected value of E-I and the result. Only for the profession, a clear heterogeneous trend can be highlighted. These networks with a higher level of diversity are expected to improve collaboration capacity (Estensoro, 2015; Dargan and Shucksmith, 2008).

Objective 4. To deduce if the personal networks of the participants involved in socially innovative initiatives have a higher level of stock of the different types of social capital

Different research on the role of social capital and local development highlights how each of the different types of social capital can have a differentiated contribution according to the phase of the development process. Each stage requires specific knowledge, learning and skills (vision skills for ideas and projects, technical, economic and social skills for initiation and development, organizational skills and, where appropriate, policies, development and consolidation, etc.).

In the early stages, bonding capital is essential to establish ties between participants, generate the confidence necessary to move forward and create a sense of permanence in that group. The analyzes show that these personal networks have a higher level of cohesion than that shown in other investigations.

In subsequent stages, when local resources are no longer sufficient, ideas are reduced and information always ends up being the same, it is time to have bridging capital. The clique analysis shows us that there is the presence of subgroups in the networks, which generates bridging capital. In addition, the geographic variability and the high level of associationism also show the presence of this type of capital.

Finally, the existence of capital linking, of those institutional links, is especially important during the most intermediate phases. This study has shown that, for small groups, the presence of capital linking is really high. Also, the structural analysis of these personal networks shows us that they have a relatively important proximity and without intermediary actors.

In short, they are networks that respond to the characteristics that social innovation poses as necessary and that are also fruitful in the framework of rural development, not only due to the presence of the three types of capital but also due to their slight tendency

towards heterogeneity. In fact, Lee et al. (2005), present an analysis of the relationship between social identity in rural development in relation to social capital. In it, they corroborate the importance of the variety of cultural identities, of types of networks at different spatial scales and with strong links to promote rural development. Therefore, these rural development processes will not only be linked to a watertight territory, but exogenous agents and dynamics must participate in it. Traditionally, different disciplines have insisted on the fact that rural territories needed to develop from their resources, without dependence on other external agents. However, as we have just commented and as the European Union and other institutions are demonstrating, the insertion of rural areas in the general context and the articulation of rural and urban areas are fundamental for their development.

9.2 Main conclusions according to case studies

Thanks to the **Alianza Mar Blava** process, a partnership to stop oil exploration in the Gulf of Valencia, we have been able to deepen and understand the dynamics of social innovation at a mature stage. The point of development in which this initiative is located has been key, because they have already fulfilled a large part of their objectives and, therefore, the repercussions of the innovation process in relationships can be seen. Furthermore, the fact that there is a variety of actors, in terms of their action profile, has made possible a more exhaustive analysis, observing how the perceptions that some groups had of others have changed. The heterogeneous profile of its participants, with higher education and where women have a very strong presence, leading the initiative, characterize AMB. In this case, many of the actors already knew each other previously, hence the longitudinal analysis was very interesting. In this original group, where there were low levels of frequency of contact and trust, there is an improvement in relationships, with a positive change in attitude between the different sectors, previously conflictive and / or unknown. And, in addition, the low contact frequency is reduced (11%) and the high confidence is increased (74%). One of the most relevant aspects is that new synergies are generated outside AMB thanks to this improvement in relations, especially between the economic and environmental sectors.

In the new incorporations, it is important to point out that the technical agents representing the municipalities lacked previous relationships. It is surprising that, being such a limited area as the island of Ibiza, together with the fact that environmental

problems and their management must always be carried out with a broad and joint perspective, they had no previous relationships until AMB arrived.

Clearly, one of the factors of its success has been shared leadership, where the sectors represented (economic, social and technical) have had a very similar weight. The mechanics of work have been decisive in this aspect, since the representation of the initiative was rotating, so that everyone could give their image in this problem. And, of course, the management of the facilitating agent, who knew how to see the context and combine those values that this heterogeneous group had in common.

The **Rafal Trobat neighborhood association**, a neighborhood group to improve the quality of life in the neighborhood, has carried out numerous actions with which it has improved the quality of life in the neighborhood, being now a place that many people choose to live. Despite the homogeneity of the members of the association, with an older age and a lower level of training, they have been able to introduce numerous improvements, especially thanks to the leader of the entity. In this case, at least to achieve its objectives, the presence of an actor who exercises leadership functions has contributed to the proper development of the initiative, although it puts its continuity at risk. The group of actors around the initiative already had relationships, albeit sporadic, with neighbors, in whose meetings they commented on the degradation and problems they faced. This prior knowledge and the struggle to improve the common welfare has endowed them with great cohesion and internal trust and even, given the incorporation of technical actors -who will also become neighbors-, trust has remained high, so they have been very well received in the initiative.

Undoubtedly, the **Discared** initiative, a federation of associations for the consolidation of services for the disabled, is the example to show the existence of negative social capital in socially innovative initiatives. It is a group of people - managers mostly of the entities - where women predominate, with higher education and relatively young. This group creates an association of associations with a common objective that would improve their employment situation and the service that disabled people and their families receive by creating a portfolio of services. The relationships maintained by some of the members prior to the formation of Discared already started from low levels of trust. And since their collaboration on Discared, the few high-trust relationships that existed prior to its creation have been transformed into medium-trust relationships. In other words, in the process of

implementing social innovation, trust has been reduced. And, furthermore, despite the launch of Discared, the frequency of contact has not changed in those actors who already knew each other before the start of the activity. This is a very relevant aspect since the interviewees themselves they commented that they hardly knew each other, except for sporadic encounters at different events. Thus, the fact that the frequency of contact has not increased is a symbol of the organization's malfunction, since there is a greater volume of work, but their contacts have not increased.

The incorporation of the facilitating agent, who came from an external environment, is seen as a threat because it is an entity that can compete with the existing ones. For this reason, the new relationships that have emerged from the association maintain the pre-existing relational tendencies, and aspects such as low levels of trust (mostly concentrated with the innovative actor) and frequency of contact continue to predominate, either by seeing the innovative actor as a threat or by the rumors that the resistant actor has been able to carry out in the group. In this case, the leadership focused on a single actor has not been efficient since, although it contributes knowledge and resources to Discared, disagreements with the resistant actor and / or the fact of thinking of the innovative actor as a threat have made them have really low levels of trust and frequency of contact, especially considering that the initiative is in the process of development. In fact, the levels of trust that the rest of the actors say they have with the innovative actor has an average of 2 on a scale of 5, so it is really low to have that role in the initiative. Currently, and although the process began in 2015, great progress has not yet been made.

The **Cooperativa del Camp**, an agricultural cooperative for the maintenance of the landscape and the production of cereal, emerged from the public initiative and carried out thanks to citizen support, is an example in which the influence of the territory is crucial. This influence of insularity is shown in the homophilia of their networks, with hardly any openness, but with high social cohesion, with a predominance of male participants, with primary and secondary studies and an age of 35 to 50 years. With the highest volume of pre-existing relationships (73%), we are facing a network where everyone knew each other previously, with numerous old relationships (70% more than 10 years), except with the hired technician. The initial group started with a very high confidence and they have managed to improve it. Regarding the contact frequency, it was medium-high and now it is really high (69% high frequency). The incorporation of external facilitators has not been a problem in relationships, but they have been very well received by the initiative.

In this case, the leadership of the implementation of social innovation is marked by the local institution, the Consell de Formentera. They have obtained the support of all political parties, however, this initiative has a great dependence on the public. And, although it has facilitated its launch, its maintenance and future is in question not only among its participants but also due to the homophilic trend of its networks.

The **Ecofeixes** initiative, an agricultural cooperative for the production and marketing of vegetables, breaks all trends with respect to a traditional cooperative, especially because of the profile of its participants, but also because of its management model. There is a predominance of women, young people and with higher education which, as we have seen, is totally contrary to the traditional profile of the farmer: male, elderly and without studies. It is an initiative with a highly cohesive pre-existing nucleus, where, although the contact was less frequent, there was a high level of trust, which has improved after the creation of the cooperative. The weakness of this initiative focuses on the new incorporations after its creation: they still do not reach the levels of trust that are maintained in pre-existing relationships, even though 50% of these new relationships are more than 3 years old. However, a positive aspect is that the colleagues of the initiative are part of their personal networks, a symptom of assimilation of these new relationships and a presence of very heterogeneous networks.

In the **Biolord** cooperative, a comprehensive organic apple production and marketing cooperative, we also find a different profile than the traditional farmer. Here there is a duality of participants, with a pre-existing group where there are older participants, with a greater income capacity and with another alternative source of income. Therefore, they are a heterogeneous group, although with little presence of contacts outside the Catalan territory. This group only represents 22% of the total relationships, but clear improvements are observed, reducing low confidence and low frequency of contact. On the other hand, the new hires are younger people, without much investment capacity and with a clear objective of making a living from their farms. These new actors, far from the pre-existing nucleus of producers, do not reach levels of trust and frequency of contact similar to those found among the actors of the pre-existing group, despite the fact that the youngest relationships were formed more than five years ago. In this case, the distance factor is exerting a negative effect, since the new incorporations come from more remote places, so the feeling of belonging to a group becomes more difficult, as we see in the levels of trust. Biolord's leadership provides numerous resources, contacts and knowledge

resources to the other partners. But the physical distance and the different vision of the management of the exploitation could limit the future viability of the initiative. It can shake this initiative.

9.3 Methodological contributions to the research field

In addition to the conclusions obtained from each analysis objective, in this research we have started an analysis path focused on the application of ARS to social innovation. Two major conclusions or contributions can be drawn from the different analyzes:

- a) The sociocentric methodology with a territorial approach as a tool for the analysis of social change in social innovation is feasible. However, it is not so useful for the detection and analysis of leaderships that may be present and / or leading socially innovative processes or initiatives.

The territorial approach has been of great help to better understand the dynamics of the territory, since the social context is the framework where innovations are generated, where it interacts with social relations, practices, norms and values (Bock, 2012) and furthermore, they could not be understood without their territorial and cultural environments, without forgetting the influence of path dependency (Moulaert et al., 2005). Dargan and Shucksmith (2008) also refer to the importance of the historical and cultural background of society in reference to the existence or not of precursors in collective action, hence the importance of knowing the whole context and not just a specific initiative. In this sense, our research highlights that, in the case studies of Ibiza and Formentera, to a large extent the territorial environment has been fundamental, since the insularity exerts a strong influence on relationships and has generated very high densities. In the Catalan case, the sociocultural context, in a territory where political and associative participation is greater, has led to a higher level of available resources and heterogeneity.

The knowledge of these structures of social networks and relationships helps the entities themselves to anticipate possible conflicts between the collaborating stakeholders, which can constitute a "definite source" of failures in the implementation of networked systems (Heikkila et al., 2004, McAdam, 2005; in Troshani and Doolin, 2007). Thus, this methodological approach has helped us to detect possible problems that exist in the initiative. An example is the blocking of the innovative actor or the non-existence of relations with other sectors and territories. Or even, in a cohesive situation,

another example could be how the spread of a rumor can affect the leadership of the innovator, as has happened in the case of Discared.

On the other hand, the ARS has not made it possible to detect with the necessary clarity the possible relational leaderships, since they are small and compact networks. This has resulted in low levels of centrality, which were not related to the conclusions obtained through qualitative techniques. It is possible that, in broader initiatives, where there are different territories and social groups, and where the number of participants is greater, it may be useful.

- b) The methodology of personal networks is a useful approach for the analysis of the participant profile involved in socially innovative initiatives

With this research, a methodology is provided to the field of study of the social dimension of social innovation in rural areas, until now little explored (Kolleck, 2013). Especially, there were certain gaps on the actors of social innovation (Neumeier, 2012, 2017; Dro and Therace 2011; Brackertz 2011, 1; Borzaga and Bodini 2012) that in this thesis have been clarified thanks to the attributive and structural approach of egocentric analysis.

In addition, regarding the methodological approach, it has been shown that affective proximity to assess the level of trust in a relationship becomes more understandable by the interviewee and, furthermore, for analysis purposes it is more like the approximations that have been carried out. out about the distribution of strong and weak ties in a personal network.

9.4 Future lines of research

As this research has progressed, unknowns have been generated that give rise to real new research fronts or lines of work. This has derived, in part, from the diversity of the material collected. Here it has only been possible to show "the tip of the iceberg" of the full potential of egocentric analysis, and which would undoubtedly be of great interest to develop in future research. In the following paragraphs we expose those areas that can contribute more scientific knowledge to this area.

The links between Burt's theory of structural holes, social capital and social innovation can constitute a relevant perspective to know to what extent innovative actors can play a relevant role. Based on the idea that Burt raises, the greater the number of structural holes, the greater the benefit for the ego. That is, in a personal network with many structural

holes, these will give you different points of view and give the ego greater social control over your network. Additionally, these structural holes have been linked to early promotion, good ideas, innovation, knowledge transfer, and even individual performance. Therefore, to deepen the relationships between social capital and social innovation, these approaches could continue to provide greater clarity to the issue in question.

The creation of typologies of personal networks linked to social innovation, along the lines already carried out by Vacca (2020) or Bidart, Degenne and Grosseti (2018) for other areas, can be interesting. These typologies can facilitate a better understanding of the different structures since they summarize the data in a few types, can show the distribution of the data and, in addition, provide a comparison tool to study different data sets (Perry et al., 2018).

The study of the evolution of social networks from the approach of the different stages of social innovation (Figure 3.1) can return elementary information to know in depth the interaction of these processes with social changes. Working with this approach was appreciated. However, the initial tests advised us to abandon it, at least as a scheme for collecting information. The reasons are clear. On the one hand, it is a very demanding approach in terms of the duration of the interviews; second, because of the effort that the interviewees involved in the need to remember the same relationship at different stages of the process. Furthermore, in the interviews in which we carried out this part, the interviewees were not able to detect the different phases. However, despite its difficulty, if it is proposed to carry out a preliminary analysis of the initiative, where the researchers can detect the different phases and, later, work on each of these aspects with the interviewees, perhaps it could return reliable data.

A final aspect that may be of great interest to explore in the future refers to the dispersion of personal networks and their influence on the dynamics of social innovation. It is true, however, that this aspect was initially raised as one of the objectives of the thesis. But different circumstances have prevented deepening this line of investigation. Here the use of GIS would be very useful since we could detect different territorial elements important for social innovation, together with the geographical location of personal networks. Thus, we would show the importance of territorial factors in personal networks, in relation to social innovation.

10. Anexo

Tabla 10.1 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia en cada uno de los casos de estudio	300
Tabla 10.2 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia según el tipo de actor	301
Tabla 10.3 Caracterización relacional de las redes personales de todos los actores según iniciativas	302
Tabla 10.4 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de todos los actores según iniciativas	303
Tabla 10.5 Medición del capital social <i>bonding</i> , <i>linking</i> y <i>bridging</i> por actor	304
Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor	306
Cuestionario de redes personales	308
Documento informativo	314
Protocolo de confidencialidad	315
Resumen de apoyo para entrevistas	316
Red personal de ejemplo para entrevistas	317

10. Anexo

Tabla 10.1 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia en cada uno de los casos de estudio

			Edad		Sexo		Estudios		Profesión		Residencia	
	Muestra	Tipo dato	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado
AMB	11	Media	0,210	0,256	0,017	0,020	0,024	0,114	0,713	0,763	0,305	0,484
		Des.	0,271	0,274	0,110	0,133	0,232	0,217	0,209	0,149	0,455	0,391
Rafal Trobat	5	Media	0,160	0,257	-0,015	0,029	0,187	0,139	0,402	0,543	0,354	0,523
		Des.	0,240	0,226	0,154	0,166	0,090	0,182	0,271	0,292	0,354	0,305
Discared	6	Media	0,223	0,366	-0,045	0,058	0,022	0,147	0,665	0,751	-0,293	-0,145
		Des.	0,157	0,141	0,119	0,117	0,379	0,240	0,204	0,147	0,486	0,652
Coop. del Camp	7	Media	0,255	0,292	-0,351	-0,257	0,356	0,353	0,872	0,883	-0,371	-0,309
		Des.	0,173	0,146	0,307	0,257	0,131	0,119	0,105	0,100	0,389	0,470
Ecofeixes	8	Media	0,294	0,423	-0,015	-0,021	0,018	0,110	0,764	0,817	0,420	0,569
		Des.	0,168	0,122	0,137	0,106	0,425	0,343	0,157	0,079	0,398	0,322
Biolord	15	Media	0,266	0,258	-0,016	-0,072	0,254	0,262	0,810	0,830	0,474	0,657
		Des.	0,150	0,153	0,080	0,094	0,204	0,200	0,098	0,082	0,246	0,246
<i>Media aritmética total</i>			0,242	0,300	-0,057	-0,045	0,149	0,195	0,735	0,784	0,216	0,371

Tabla 10.2 Media aritmética y desviación estándar del índice E-I e índice E-I esperado para las variables de edad, sexo, estudios, profesión y residencia según el tipo de actor

	Muestra	Tipo dato	Edad		Sexo		Estudios		Profesión		Residencia	
			E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado	E-I índice	E-I índice esperado
Innovador	4	Media	0,332	0,364	-0,130	-0,131	0,241	0,201	0,878	0,886	0,411	0,620
		Des.	0,113	0,138	0,193	0,206	0,189	0,205	0,043	0,037	0,383	0,300
Impulsor	39	Media	0,233	0,277	-0,026	-0,033	0,156	0,198	0,727	0,773	0,277	0,430
		Des.	0,204	0,199	0,129	0,130	0,253	0,227	0,207	0,167	0,433	0,446
Facilitador ext.	2	Media	0,283	0,460	-0,100	0,140	-0,206	-0,132	0,452	0,690	-0,383	-0,115
		Des.	0,207	0,106	0,205	0,213	0,608	0,482	0,004	0,035	0,670	0,892
Seguidor int.	5	Media	0,228	0,366	-0,237	-0,153	0,113	0,261	0,783	0,812	-0,081	0,015
		Des.	0,200	0,188	0,439	0,330	0,464	0,226	0,237	0,182	0,696	0,813
Seguidor ext.	1		0,239	0,261	0,055	0,025	0,330	0,310	0,826	0,877	0,505	0,665
Resistente	1		0,222	0,321	-0,089	-0,035	0,244	0,220	0,689	0,761	-0,567	-0,466
<i>Media aritmética total</i>			0,242	0,300	-0,057	-0,045	0,149	0,195	0,735	0,784	0,216	0,371

Tabla 10.3 Caracterización relacional de las redes personales de todos los actores según iniciativas

%		AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord
de Antigüedad	Menos de 3 años	5%	2%	19%	2%	17%	4%
	De 3 a 5 años	6%	2%	7%	2%	8%	8%
	De 5 a 10 años	12%	23%	24%	2%	22%	14%
	Más de 10 años	77%	72%	50%	95%	53%	75%
de Tipo relación	Conocido	28%	8%	45%	7%	28%	20%
	Amigo	47%	80%	29%	53%	40%	46%
	Íntimo	25%	12%	26%	40%	32%	34%
de Confianza	Alta	74%	62%	63%	87%	81%	60%
	Media	22%	11%	21%	13%	16%	27%
	Baja	4%	1%	16%	0%	3%	14%
de Frecuencia de contacto	Alta	59%	37%	55%	72%	57%	53%
	Media	22%	48%	19%	19%	18%	25%
	Baja	19%	15%	26%	9%	25%	21%

Tabla 10.4 Caracterización sociodemográfica de las redes personales de todos los actores según iniciativa

		AMB	Rafal Trobat	Discared	El Camp	Ecofeixes	Biolord
Pertenece al proyecto		16%	14%	5%	13%	19%	10%
Entorno social de origen	Amistad	9%	11%	6%	12%	12%	3%
	Asociacionismo	19%	0%	2%	7%	16%	6%
	Familia	18%	21%	18%	44%	24%	29%
	Formación	12%	15%	10%	5%	13%	7%
	Ocio	2%	9%	7%	1%	5%	6%
	Política	1%	1%	4%	1%	0%	4%
	Proyecto	3%	0%	1%	1%	10%	7%
	Trabajo	31%	29%	36%	22%	15%	19%
	Vecinos	1%	6%	4%	6%	0%	12%
	Otros	4%	8%	10%	0%	6%	7%
Edad	De 18 a 35	9%	3%	22%	11%	32%	9%
	De 36 a 45	45%	16%	39%	28%	31%	37%
	De 46 a 60	32%	44%	33%	49%	31%	42%
	Más de 60	14%	36%	7%	12%	7%	12%
Sexo	Hombre	57%	65%	49%	75%	51%	56%
	Mujer	43%	35%	51%	25%	49%	44%
Estudios finalizados	Primarios o sin estudios	8%	26%	21%	49%	10%	17%
	Secundarios	21%	21%	17%	20%	22%	28%
	Superiores y doctorado	71%	53%	62%	30%	68%	55%
Asociacionismo		40%	17%	5%	38%	31%	42%

Tabla 10.5 Medición del capital social bonding, linking y bridging por actor

Código de ego	Tipo de actor	Iniciativa	Grado de centralización	Cercanía de centralización	Intermediación de centralización	Profesión alteri	Profesión ego	Cliques	Densidad	Nº relaciones
E12	Impulsor	AMB	22,773	38,9	27,43	0	1	19	0,32	364
E17	Impulsor	AMB	46,222	Desconectado	26,1	1	1	6	0,37	88
E19	Impulsor	AMB	37,722	43,03	29,23	1	0	27	0,37	258
E22	Impulsor	AMB	49,222	65,19	41,37	0	0	6	0,49	456
E23	Impulsor	AMB	37,76	43,21	9,51	1	1	22	0,48	310
E25	Impulsor	AMB	39,793	Desconectado	10,3	0	0	20	0,43	298
E34	Impulsor	AMB	52,469	70,22	26,89	0	0	16	0,50	172
E36	Impulsor	AMB	29,586	Desconectado	17,33	0	1	6	0,41	286
E45	Impulsor	AMB	38,293	47,44	8,02	0	1	48	0,47	464
E47	Innovador	AMB	59,2	64,73	50,93	0	0	27	0,27	176
E48	Impulsor	AMB	44,16	52,65	16,59	0	1	14	0,38	244
E100	Impulsor	Biolord	42,925	57,28	8,11	0	0	19	0,59	509
E101	Impulsor	Biolord	59,215	69,81	23,47	0	0	30	0,36	312
E102	Impulsor	Biolord	39,187	Desconectado	23,98	1	0	15	0,30	352
E103	Impulsor	Biolord	56	70,45	51,69	0	0	6	0,42	274
E104	Impulsor	Biolord	37,586	Desconectado	31,77	1	0	16	0,34	258
E105	Impulsor	Biolord	46,08	46,08	19,55	0	0	35	0,56	362
E106	Impulsor	Biolord	46,429	46,429	12,56	0	0	6	0,55	448
E107	Seguidor externo	Biolord	40,561	52,73	8,98	0	0	39	0,54	436
E110	Impulsor	Biolord	13,086	20,64	0,41	0	0	8	0,87	922
E111	Innovador	Biolord	70,414	81,18	20,42	0	0	24	0,32	226
E112	Impulsor	Biolord	48,64	62,38	21,65	0	0	20	0,45	294
E114	Impulsor	Biolord	44,271	Desconectado	18,45	0	0	5	0,34	220
E115	Impulsor	Biolord	48,225	62,13	8,59	0	0	14	0,54	376
E116	Impulsor	Biolord	19,097	29,71	1,09	0	0	5	0,82	490
E117	Impulsor	Biolord	57,292	69,61	23,28	0	0	8	0,37	220

Tabla 10.5 Medición del capital social bonding, linking y bridging por actor (continuación)

Código de ego	Tipo de actor	Iniciativa	Grado de centralización	Cercanía de centralización	Intermediación de centralización	Profesión alteri	Profesión ego	Cliques	Densidad	Nº relaciones
E21	Impulsor	Coop. del camp	8,318	13,42	0,76	0	1	3	0,92	508
E24	Seguidor interno	Coop. del camp	21,939	Desconectado	13,3	1	0	3	0,72	152
E38	Seguidor interno	Coop. del camp	8,949	Desconectado	0,61	0	0	3	0,88	874
E42	Impulsor	Coop. del camp	10,059	17,08	0,24	0	0	10	0,90	634
E5	Innovador	Coop. del camp	23,819	29,81	24,47	1	1	4	0,69	378
E6	Impulsor	Coop. del camp	3,122	5,45	0,04	0	0	3	0,97	1088
E8	Impulsor	Coop. del camp	23,264	Desconectado	34,28	0	0	7	0,28	166
E29	Impulsor	Discared	39,757	43,96	15,52	0	0	22	0,41	246
E3	Impulsor	Discared	23,594	35,7	7,56	0	0	7	0,66	500
E35	Facilitador externo	Discared	40,222	Desconectado	18,36	1	1	6	0,21	196
E37	Seguidor interno	Discared	33,745	Desconectado	9,2	0	0	3	0,12	90
E46	Seguidor interno	Discared	24	35,33	28,83	0	0	7	0,38	90
E9	Resistente	Discared	50,606	53,47	35,25	0	0	22	0,30	360
E10	Impulsor	Ecofeixes	35,828	42,13	10,22	0	0	32	0,52	238
E14	Impulsor	Ecofeixes	36,621	Desconectado	8,56	0	1	45	0,36	384
E18	Impulsor	Ecofeixes	34,32	43,73	5	0	1	47	0,59	416
E26	Impulsor	Ecofeixes	39,796	56,41	18,59	0	0	4	0,63	132
E30	Seguidor interno	Ecofeixes	55,402	72,66	34,11	0	0	9	0,47	180
E33	Impulsor	Ecofeixes	62,284	71,84	53,38	0	0	10	0,30	90
E50	Innovador	Ecofeixes	42,608	Desconectado	10,37	1	0	34	0,39	420
E51	Impulsor	Ecofeixes	56,333	71,55	29,77	1	0	14	0,46	254
E7	Facilitador externo	Ecofeixes	47,337	59,95	21,35	0	0	11	0,48	88
E1	Impulsor	Rafal Trobat	34,5	49,65	6,42	1	1	8	0,67	282
E11	Impulsor	Rafal Trobat	49,861	55,79	28,22	0	0	10	0,42	160
E15	Impulsor	Rafal Trobat	53,76	Desconectado	53,84	0	0	5	0,12	80
E4	Impulsor	Rafal Trobat	4,167	7,85	0,1	0	0	4	0,96	150
E40	Impulsor	Rafal Trobat	59,711	71,23	37,14	0	0	13	0,38	194

Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor

Código ego	Tipo de actor	Iniciativa	Edad		Sexo		Estudios finalizados		Profesión		Residencia	
			Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado
E12	Impulsor	AMB	0,36	0,23	-0,09	-0,20	-0,10	-0,15	0,55	0,68	0,63	0,67
E17	Impulsor	AMB	0,18	0,47	0,14	0,18	-0,50	0,08	0,64	0,72	0,09	0,47
E19	Impulsor	AMB	0,02	0,23	0,05	0,04	0,23	0,23	0,92	0,93	0,64	0,78
E22	Impulsor	AMB	0,09	0,06	-0,02	0,01	-0,02	0,01	0,40	0,64	0,86	0,85
E23	Impulsor	AMB	-0,23	-0,33	-0,20	-0,18	-0,02	-0,15	0,82	0,80	0,38	0,60
E25	Impulsor	AMB	0,29	0,24	0,05	0,04	-0,10	-0,07	0,91	0,90	0,50	0,61
E34	Impulsor	AMB	0,56	0,47	0,07	0,03	0,23	0,43	0,88	0,88	0,30	0,32
E36	Impulsor	AMB	0,43	0,54	0,22	0,27	0,29	0,49	0,65	0,66	-0,86	-0,58
E45	Impulsor	AMB	-0,24	-0,05	0,00	0,03	-0,03	0,15	0,35	0,44	0,03	0,31
E47	Innovador	AMB	0,46	0,46	0,00	0,03	0,00	-0,02	0,84	0,88	0,32	0,65
E48	Impulsor	AMB	0,39	0,50	-0,03	-0,02	0,30	0,25	0,89	0,87	0,46	0,65
E100	Impulsor	Biolord	0,10	0,14	-0,18	-0,19	0,29	0,31	0,62	0,69	0,49	0,67
E101	Impulsor	Biolord	0,09	-0,02	-0,06	0,03	-0,40	-0,30	0,65	0,76	0,69	0,86
E102	Impulsor	Biolord	0,26	0,50	0,02	0,03	0,24	0,35	0,88	0,90	0,71	0,87
E103	Impulsor	Biolord	-0,02	-0,01	-0,17	-0,26	0,39	0,47	0,62	0,63	0,45	0,74
E104	Impulsor	Biolord	0,36	0,44	0,04	-0,05	0,36	0,32	0,89	0,88	0,52	0,78
E105	Impulsor	Biolord	0,47	0,39	0,08	0,02	0,28	0,35	0,82	0,87	0,20	0,50
E106	Impulsor	Biolord	0,26	0,26	0,04	0,01	0,11	0,22	0,81	0,79	0,55	0,72
E107	Seguidor externo	Biolord	0,24	0,26	0,06	0,03	0,33	0,31	0,83	0,88	0,51	0,67
E110	Impulsor	Biolord	0,44	0,42	-0,05	-0,08	0,52	0,50	0,85	0,86	-0,02	0,11
E111	Innovador	Biolord	0,40	0,22	0,06	-0,13	0,27	0,11	0,84	0,84	0,66	0,85
E112	Impulsor	Biolord	0,22	0,26	-0,08	-0,18	0,25	0,31	0,84	0,84	0,43	0,71
E114	Impulsor	Biolord	0,32	0,27	-0,01	-0,04	0,22	0,18	0,81	0,83	0,60	0,75
E115	Impulsor	Biolord	0,48	0,23	0,03	-0,08	0,26	0,04	0,89	0,88	0,75	0,85
E116	Impulsor	Biolord	0,27	0,14	0,04	0,00	0,42	0,43	0,89	0,89	-0,05	0,09
E117	Impulsor	Biolord	0,11	0,38	-0,06	-0,16	0,26	0,34	0,91	0,93	0,62	0,71

Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor

Código ego	Tipo de actor	Iniciativa	Edad		Sexo		Estudios finalizados		Profesión		Residencia	
			Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado	Índice E-I	Índice E-I esperado
E21	Impulsor	Coop. del camp	0,354	0,399	-0,150	-0,138	0,354	0,384	0,898	0,891	-0,409	-0,384
E24	Seguidor interno	Coop. del camp	-0,03	0,09	-1,00	-0,73	0,42	0,39	0,97	0,96	0,26	0,43
E38	Seguidor interno	Coop. del camp	0,36	0,40	-0,14	-0,11	0,37	0,37	0,87	0,88	-1,00	-0,88
E42	Impulsor	Coop. del camp	0,27	0,31	-0,11	-0,07	0,52	0,49	0,65	0,66	-0,53	-0,75
E5	Innovador	Coop. del camp	0,22	0,28	-0,34	-0,42	0,46	0,46	0,91	0,93	-0,09	0,19
E6	Impulsor	Coop. del camp	0,11	0,11	-0,36	-0,33	0,18	0,16	0,93	0,93	-0,41	-0,37
E8	Impulsor	Coop. del camp	0,49	0,46	-0,35	0,00	0,18	0,23	0,88	0,92	-0,42	-0,41
E29	Impulsor	Discared	0,32	0,38	-0,04	0,04	0,43	0,49	0,84	0,88	0,09	0,39
E3	Impulsor	Discared	0,02	0,16	0,02	0,02	-0,10	-0,14	0,86	0,88	-0,20	0,04
E35	Facilitador externo	Discared	0,43	0,54	-0,25	0,29	0,22	0,21	0,45	0,67	-0,86	-0,75
E37	Seguidor interno	Discared	0,29	0,51	0,11	0,04	-0,64	0,22	0,78	0,82	-0,64	-0,86
E46	Seguidor interno	Discared	0,07	0,28	-0,02	0,00	-0,02	-0,12	0,38	0,50	0,42	0,77
E9	Resistente	Discared	0,22	0,32	-0,09	-0,04	0,24	0,22	0,69	0,76	-0,57	-0,47
E10	Impulsor	Ecofeixes	0,58	0,54	-0,08	-0,26	0,43	0,48	0,82	0,88	0,51	0,65
E14	Impulsor	Ecofeixes	0,24	0,30	-0,06	-0,04	0,15	0,19	0,73	0,78	0,22	0,37
E18	Impulsor	Ecofeixes	0,38	0,39	-0,05	0,03	0,08	0,13	0,70	0,70	0,68	0,72
E26	Impulsor	Ecofeixes	0,06	0,18	0,15	0,07	0,24	0,33	0,82	0,87	0,49	0,64
E30	Seguidor interno	Ecofeixes	0,44	0,55	-0,13	0,04	0,44	0,44	0,91	0,90	0,56	0,61
E33	Impulsor	Ecofeixes	0,29	0,48	0,16	-0,06	-0,60	-0,27	0,64	0,78	-0,42	-0,19
E50	Innovador	Ecofeixes	0,26	0,50	-0,24	0,00	0,23	0,26	0,92	0,90	0,75	0,80
E51	Impulsor	Ecofeixes	0,21	0,36	0,02	0,04	-0,04	-0,03	0,84	0,80	0,70	0,81
E7	Facilitador externo	Ecofeixes	0,14	0,39	0,05	-0,01	-0,64	-0,47	0,46	0,71	0,09	0,52
E1	Impulsor	Rafal Trobat	0,48	0,61	-0,04	-0,01	0,26	0,29	0,67	0,68	0,67	0,75
E11	Impulsor	Rafal Trobat	-0,20	0,04	-0,15	0,31	0,18	-0,13	0,33	0,55	0,33	0,70
E15	Impulsor	Rafal Trobat	0,15	0,33	0,25	0,04	0,20	0,16	0,30	0,82	0,00	0,43
E4	Impulsor	Rafal Trobat	0,20	0,21	-0,07	-0,08	0,04	0,05	0,04	0,05	0,02	0,03
E40	Impulsor	Rafal Trobat	0,18	0,10	-0,07	-0,12	0,26	0,32	0,67	0,63	0,75	0,71

CUESTIONARIO REDES PERSONALES

Grupo de investigación en desarrollo rural y evaluación de políticas públicas (UDERVAL) Universitat de València

1. Datos básicos del entrevistado.

Nombre: _____

Proyecto: _____

Lugar de la entrevista: _____

Fecha y hora: _____

Código entrevistado: _____

Código entrevista: _____

2. Observaciones sobre la primera entrevista: información que pueda ser de interés para comprender su red, etc (temporalización de las fases del proyecto, posibles alters o eventos que ya haya nombrado).

3. Observaciones sobre la entrevista: cómo hemos notado que se sentía el entrevistado al contestar las preguntas, información que puedan ser de interés para comprender su red, etc

4. Notas posteriores a la hora de escuchar el audio.

- Duración del audio:

CUESTIONARIO REDES PERSONALES

Grupo de investigación en desarrollo rural y evaluación de políticas públicas (UDERVAL) Universitat de València

0. Pregunta de calentamiento: brevemente, ¿cómo llegó hasta la iniciativa? (controlar duración: no más de 6-7 min)

1. Generador de eventos

¿Qué eventos, fuentes de información, actividades, etc. ha utilizado alguna vez o utiliza en todo lo relacionado con la concepción, diseño, asesoramiento o puesta en marcha de su proyecto y/o del proyecto en el que colabora? Piense tanto en eventos que le hayan satisfecho como otros que no hayan cumplido sus expectativas. **Describa esa fuente de información: quién lo organiza, quién le invita, qué le aporta, frecuencia con la que asiste, antigüedad (cuando lo hizo/desde cuando lo utiliza), utilidad.** (Mínimo 5 eventos) Ejemplos: formación reglada, asistencia a eventos de educación no formal, seminarios de trabajo, espacios de participación (asambleas, plenos, foros de consulta ciudadana...), foros empresariales, ferias, congresos, páginas web, redes sociales, normativa, libros y revistas, etc.

A lo largo de su vida, ¿ha habido algún cambio o evento importante que le haya influido significativamente en su trayectoria profesional o laboral? Eji.: pérdida de patrimonio (crisis económica y cierre de empresa, divorcio, etc.), pérdida de capital humano (retirada de socio, salida de personal muy especializado, etc.), aumento de capital financiero (herencia, lotería, financiación bancaria o ayuda no previsible inicialmente)

Nombre del evento	¿Quién lo organiza? ¿Quién le invita?	¿Qué le aporta?	Frecuencia						Antigüedad				¿Lo usa ahora?	Utilidad						
			Diaria	Semanal	Mensual	Trimestral	Annual	Evento puntual	<3	3-5	5-10	>10		Ns/Nc	Nada útil	Un poco útil	Útil	Muy útil		

CUESTIONARIO REDES PERSONALES

Grupo de investigación en desarrollo rural y evaluación de políticas públicas (UDERVAL) Universitat de València

2. Generador de nombres.

Por favor, piense en personas que usted conozca por su nombre y que ellos le reconozcan. Puede ser cualquier persona, tanto gente que le sea próxima como personas no tan cercanas pero que acostumbra a ver. Puede ayudarle pensar en los sitios dónde ha vivido y en los diferentes grupos de personas que tiene a su alrededor, como los siguientes: periodo formativo, familia, vecindario, asociaciones, grupo LEADER, trabajo actual y antiguos trabajos, actividades de ocio. *(mostrar red de ejemplo; mínimo 20, máximo 30. Apuntar en la matriz conforme vaya nombrando personas)*

3. Relación alter-alter (rellenar matriz)

A continuación, piense en los pares de personas que le vamos a decir y conteste la siguiente pregunta: ¿Sabe si se conocen personalmente A y B? (se conocen por su nombre y se han visto en persona alguna vez)

4. Relaciones potenciales

Al margen de todas las personas que ha mencionado con relación a su proyecto, ¿hay otras personas que usted no conozca personalmente, pero que resultaría muy útil conocer, para el propio proyecto?

5. Evaluación de la red del proyecto.

Para finalizar, vamos a preguntarle por la antigüedad, confianza y frecuencia de la relación que tiene con otros miembros del proyecto. Si lo cree conveniente, puede ampliar la lista de personas de su red personal con el nombre de las que aparecen dentro del listado del proyecto. *(señalar con un asterisco en la matriz cuando amplien un alter a parte de la información que se le da con este listado)*

EGO:	Entorno origen	Entorno actual	Antigüedad	Tipo relación	Frecuencia	Confianza	Ayuda p. conj	Ayuda p. pers	Atributo	Activo en org.	Edad	Mun. residencia	Mun. trabajo	Trabajo	Estudios
1.															
2.															
3.															
4.															
5.															
6.															
7.															
8.															
9.															
10.															
11.															
12.															
13.															
14.															
15.															
16.															
17.															
18.															
19.															
20.															
21.															
22.															
23.															
24.															
25.															
26.															
27.															
28.															
29.															
30.															
31.															
32.															
33.															
34.															

	1.	2.	3.	4.	5.	6.	7.	8.	9.	10.	11.	12.	13.	14.	15.	16.	17.	18.	19.	20.	21.	22.	23.	24.	25.	26.	27.	28.	29.	30.	31.	32.	33.	34.		
1.	■																																			
2.		■																																		
3.			■																																	
4.				■																																
5.					■																															
6.						■																														
7.							■																													
8.								■																												
9.									■																											
10.										■																										
11.											■																									
12.												■																								
13.													■																							
14.														■																						
15.															■																					
16.																■																				
17.																	■																			
18.																		■																		
19.																			■																	
20.																				■																
21.																					■															
22.																						■														
23.																							■													
24.																								■												
25.																									■											
26.																										■										
27.																											■									
28.																												■								
29.																													■							
30.																														■						
31.																															■					
32.																																■				
33.																																	■			
34.																																		■		

CUESTIONARIO REDES PERSONALES

Grupo de investigación en desarrollo rural y evaluación de políticas públicas (UDERVAL) Universitat de València

Nombre iniciativa
Año surgimiento

Actor	Observaciones	Antigüedad				Confianza					Frecuencia de contactos				
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 1	Cargo en la iniciativa, dato de interés, etc	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 2		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 3		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 10	Responsable, líder iniciativa 1	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 11	Responsable, líder iniciativa 1	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 12	Responsable, líder iniciativa 2	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 13	Responsable, líder iniciativa 2	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 14	Responsable, líder iniciativa 3	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
Nombre 15	Responsable, líder iniciativa 3	<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A
		<3	3-5	5-10	>10	1	2	3	4	5	D	S	M	T	A

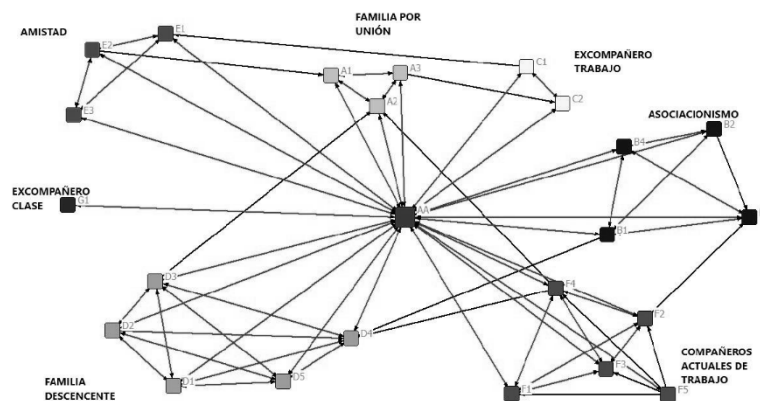
“INNOVACIÓN SOCIAL Y DESARROLLO RURAL”

Este es el título del proyecto de investigación puesto en marcha por el la Unidad de Investigación en Desarrollo Rural y Evaluación de Políticas Públicas (UDERVAL) del Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local de la Universitat de València (UV). La investigación está dirigida por Javier Esparcia Pérez, Catedrático de Análisis Geográfico Regional de la UV y director de UDERVAL.

El objetivo de esta investigación es analizar el papel que tienen las redes sociales de relaciones en la concepción, puesta en marcha y desarrollo de proyectos con rasgos de innovación social. De este modo, al estudiar proyectos que pueden estar en diferentes fases de evolución y que se sitúan en diferentes contextos (Sevilla, Islas Pitiusas y Cataluña Central), podremos valorar qué factores son más o menos relevantes en la hora de implementar un proyecto de estas características. Por lo tanto, con estos resultados podremos ayudar a definir estrategias más precisas y eficaces en la hora de potenciar la innovación social en proyectos o iniciativas que puedan surgir o que estén en marcha en el territorio.

Este estudio se compone de una entrevista (1 hora como máximo) donde llevaremos a cabo un análisis de las redes sociales de relaciones (que son fundamentales para la difusión y/o adopción de innovaciones de diverso tipo). En la entrevista le preguntarán por el listado de personas que forman parte de su red de relaciones, es decir, a las que usted conoce y con las que mantiene relaciones. Toda la información será tratada de manera confidencial.

Los miembros de su red social pueden ser desde personas muy próximas con las que mantenga relación muy estrecha, a otras no tan próximas, pero con las que también mantenga algún tipo de relación. Puede ayudar a pensar en diferentes grupos de personas que tiene a su alrededor y en las diferentes etapas de su vida. Con toda esta información, nosotros llevaremos a cabo diferentes análisis, que podrían representarse, por ejemplo, como este mapa de una red social personal:



Muchísimas gracias por su tiempo. . Si necesitáis contactar con nosotros:

Cristina Herraiz Lizán

650724219

Universitat de València

cristina.herraiz-lizan@uv.es



PROTOCOL DE CONFIDENCIALITAT DE DADES PERSONALS

DADES DE LA RECERCA

Títol de la recerca: Innovació social i desenvolupament rural

Director de la recerca: Javier Esparcia Pérez.

Investigadora: Cristina Herraiz Lizán

Adreça del centre de recerca: Institut Interuniversitari de Desenvolupament Local, Calle Serpis, 29, 46022 València

Data de realització de les entrevistes: últim trimestre de 2018

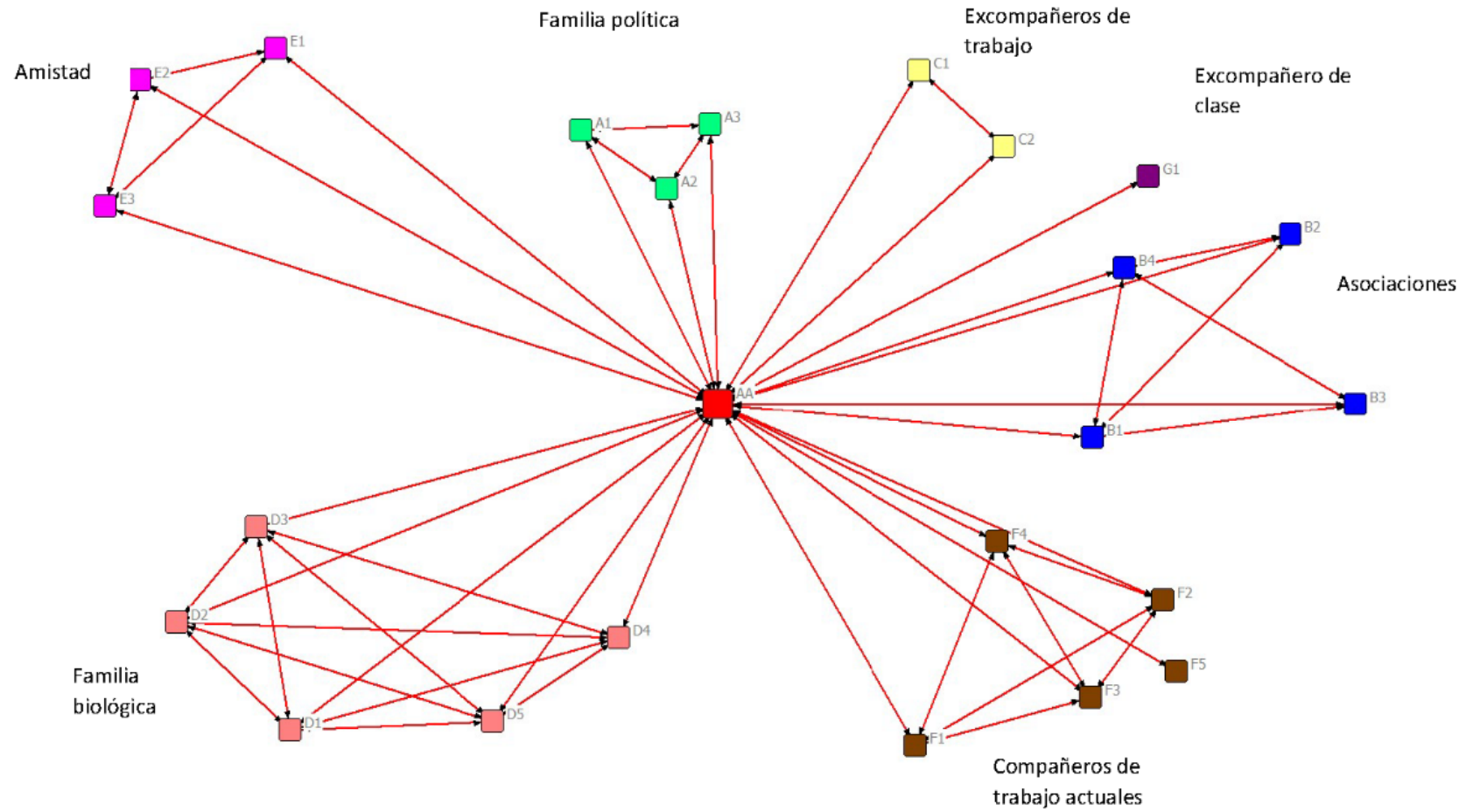
En el present estudi es realitzaran una sèrie d'entrevistes personalitzades amb l'objectiu de recol·lectar dades i realitzar el seu posterior tractament. **Les entrevistes seran gravades** en àudio amb l'únic objectiu de transcriure's per a la seua anàlisi posterior, procés que es realitzarà de forma professional i confidencial, sense revelar mai el nom de les persones entrevistades i mantenint els estàndards de protecció del secret estadístic. Els resultats de la recerca seran difosos en la tesi doctoral de la investigadora, així com a través de comunicacions en congressos científics, seminaris, publicacions científiques i altres treballs de recerca. En aquests àmbits, les dades es tractaran de manera anònima, és a dir, la seua identitat o de les persones que nomene en les entrevistes, no serà revelada.

L'equip de recerca únicament utilitzarà la informació facilitada per el/l'entrevistat/a para la fi esmentada en el paràgraf anterior, comprometent-nos a mantenir la més estricta confidencialitat respecte d'aquesta informació, advertint d'aquest deure confidencialitat a tots els membres de l'equip que hagen de tenir accés a aquesta informació per al correcte compliment de les seues tasques i de l'objectiu de la present recerca.

Edad	Municipio residencia	Trabajo	Estudios	Activo en organizaciones sociales	Entorno de origen	Antigüedad de la relación	Tipos de relación	Frecuencia de contacto	Confianza
Menos de 35 años			Primarios: graduado escolar		Familiar	Más de 10 años	Íntimos	Anual	Muy alta (5)
De 36 a 45 años			Secundarios: bachiller, CM		Formación	Entre 5 y 10 años	Amigos	Trimestral	Alta (4)
De 46 a 65 años			Superiores: CS, grado, máster		Asociaciones	De 3 a 5 años	Conocidos	Mensual	Media (3)
Más de 65 años			Doctorado		Trabajo	Menos de 3 años		Semanal	Baja (2)
			Otros		Afecciones			Diaria	Muy baja (1)
Atributo									
Apoyo: emocional, familiar, laboral									
Búsqueda de empleo									
Colaboración en diferentes tareas (laborales, del proyecto)									
Comunicativa: su capacidad de comunicación me ayuda (me aprovecho de su cualidad)									
Conocimiento y/o experiencia personal: todo lo que sabe me lo transmite									
Consenso: me ayuda a resolver conflictos									
Consulta, consejo, orientación (en ámbito laboral o personal)									
Energía y vitalidad: me transmite su energía									
Intereses en común: ideas, visiones, afecciones									
Intermediación entre actores (para conseguir nuevos recursos)									
Liderazgo: su capacidad de liderazgo me aporta beneficios									
Mal ejemplo									
Modelo a seguir									
Motivante: me motiva a realizar cosas (iniciativa)									
Nuevas ideas, creatividad: siempre tiene en mente cosas nuevas que puedo hacer									
Nuevos enfoques y puntos de vista: me plantea cambios en mi modo de pensar									
Organización: su capacidad me ayuda a ser más organizado									
Puntos de vista distintos									
Recursos: económicos, materiales, humanos.									
Resolución problemas laborales o personales									
Seguridad: me transmite seguridad para realizar cosas									
Toma de decisiones: su capacidad me ayuda a tomar decisiones más fácilmente									
Otros									
Nada específico									

CUESTIONARIO REDES PERSONALES

Grupo de investigación en desarrollo rural y evaluación de políticas públicas (UDERVAL) Universitat de València



11. Bibliografía

Alcaide, V., Moliner, L. A., Murillo, D., & Buckland, H. (2019). Understanding the effects of social capital on social innovation ecosystems in latin america through the lens of Social network approach. *International Review of Sociology*, 29(1), 1-35.

Avelino, F., & Wittmayer, J. M. (2016). Shifting power relations in sustainability transitions: A multi-actor perspective. *Null*, 18(5), 628-649.

Bagnasco, A., Piselli, F., Pizzorno, A., & Trigilia, C. (2001). *Capitale sociale. istruzioni per l'uso*. Bologna: Il Mulino.

Bellini, F., Passani, A., Klitsi, M., & Vanobberghen, W. (2016). *Exploring impacts of collective awareness platforms for sustainability and social innovation* Eurokleis Press.

Bellotti, E. (2014). *Qualitative networks: Mixed methods in sociological research*. London: Routledge.

Bidart, C., & Charbonneau, J. (2011). How to generate personal networks: Issues and tools for a sociological perspective. *Field Methods*, 23(3), 266-286.

Bidart, C., Degenne, A., & Grossetti, M. (2018). Personal networks typologies: A structural approach. *Social Networks*, 54(54), 1-11.

Bock, B. B. (2012). Social innovation and sustainability; how to disentangle the buzzword and its application in the field of agriculture and rural development. *Studies in Agricultural Economics (Budapest)*, 114, 57-63.

Bock, B. B. (2016). Rural marginalisation and the role of social innovation : A turn towards nexogenous development and rural reconnection. *Sociologia Ruralis*, 56(4), 552-573.

Bodin, Ö, & Crona, B. I. (2009). The role of social networks in natural resource governance: What relational patterns make a difference? *Global Environmental Change*, 19(3), 366-374.

Bolíbar, M. (2014). *Xarxes personals, associacionisme i integració social de la població immigrada: Una aproximació des dels mètodes mixtos*. Tesis doctoral. Facultat de Ciències Polítiques y Sociologia. Universitat Autònoma de Barcelona. 529 pp.

Bonno, P., Dumitru, A., Kemp, R., Haxeltine, A., Søgaaard Jørgensen, M., Avelino, F., Kunze, I., Dorland, J., Wittmayer, J. y Bauler, T. (2017). *Synthesis report: Meta-analysis of critical turning points in TSI*. Deliverable 5.4, Transit.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Freeman, L. C. (2002). *Ucinet for windows: Software for social network analysis*. Harvard: MA: Analytic Technologies.

Borgatti, S. P., & Molina, J. (2005). Toward ethical guidelines for network research in organizations. *Social Networks*, 27(2), 107-117.

Borgatti, S. P. (2006). Identifying sets of key players in a social network. *Computational and Mathematical Organization Theory*, 12(1), 21-34.

Borgatti, S. P., Mehra, A., Brass, D. J., & Labianca, G. (2009). Network analysis in the social sciences. *Science*, 323(5916), 892-895.

Borgatti, S. P., & Halgin, D. S. (2011). On network theory. *Organization Science*, 22(5), 1168-1181.

Borgatti, S. P., Everett, M. G., & Johnson, J. C. (2013). *Analyzing social networks* (1. publ. ed.). London: Sage.

Borgatti, S. P., Brass, D. J., & Halgin, D. S. (2014). Social network research: Confusions, criticisms, and controversies. *Contemporary perspectives on organizational social networks* (pp. 1-29). UK: Emerald Group Publishing Limited.

Borsotto, P., De Vivo, C., Papaleo, A., & Gaito, M. (2019). *An exploratory study on the construction of networks in social farming*. Milano: Franco Angeli.

Borzaga, C., & Bodini, R. (2014). What to make of social innovation? towards a framework for policy development. *Social Policy and Society : A Journal of the Social Policy Association*, 13(3), 411-421.

Bosworth, G., Rizzo, F., Marquardt, D., Strijker, D., Haartsen, T., & Aagaard Thuesen, A. (2016). Identifying social innovations in european local rural development initiatives. *Null*, 29(4), 442-461.

Bourdieu, P. (1986). The forms of capital. In J. G. Richardson (Ed.), *Handbook of theory and research for the sociology of education* (pp. 241-258). New York: Greenwood Press.

- Bourdieu, P. (Ed.). (1988). *Cosas dichas*. Barcelona: Editorial Gedisa.
- Brackertz, N. (2011). Social innovation. *Australian Policy Online*, Recuperado de <http://apo.org.au/node/27387>
- 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. (2013). Capital social y LEADER: los recursos generados entre 1996 y 2008. *Ager (Zaragoza, Spain)*, (14), 111-144.
- Buciega, A., & Esparcia Pérez, J. (2013). Desarrollo, territorio y capital social. un análisis a partir de dinámicas relacionales en el desarrollo rural. *Redes: Revista Hispana Para El Análisis De Redes Sociales*, 24(1), 81-113.
- Buciega, A. (2009). *Capital social en el marco de los grupos para el desarrollo rural LEADER. análisis de casos en la provincia de valencia* (Tesis doctoral). Universitat de València, Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local, Valencia.
- Burt, R. S. (1992). The social structure of competition. *Structural holes: The social structure of competition*. Cambridge: Harvard University Press. 324 pp.
- Burt, R. S. (2000). The network structure of social capital. *Research in Organizational Behaviour*, 22, 345-423.
- Burt, R. S. (2004). *Brokerage and closure. An introduction to social capital*. Unpublished manuscript. Recuperado de <http://gsbwww.uchicago.edu/fac/ronald.burt/research>.
- Camagni, R. (2003). Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio. *Investigaciones regionales*, (2), 31-58.
- Caravaca, I., & González, G. (2009). Las redes de colaboración como base del desarrollo territorial. *Scripta Nova: revista electrónica de geografía y ciencias sociales*, (13) 1731-1747.
- Castro Spila, J., Luna, Á, & Unceta, A. (2016). *Social innovation regimes: An exploratory framework to measure social innovation*. Gelsenkirchen: Institute for Work and Technology.

Cejudo, E., Maroto, J. C., & Navarro, F. A. (2012). Aportaciones a la evaluación de los programas de desarrollo rural. *Boletín de la Asociación de Geógrafos Españoles*, (58), 349-380.

Ceña, F. (1992). Transformaciones del mundo rural y políticas agrarias. *Revista de Estudios Agrosociales*, (162), 11-35.

Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *The American Journal of Sociology*, 94, 95-120.

Coleman, J. (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: Harvard University Press. 993 pp.

Comisión Europea. (2010). *Guía de la innovación social*.

Comisión Mundial sobre el Medio Ambiente y el Desarrollo, ONU. (1987). Nuestro futuro común.

Copus, A., Perjo, L., Berlina, A., Jungsberg, L., Randall, L., & Sigurjónsdóttir, H. (2007). *Social innovation in local development: Lessons from the nordic countries and scotland*

Costamagna, P., & Larrea, M. (2017). *Actores facilitadores del desarrollo territorial Una aproximación desde la construcción social* Orkestra - Instituto Vasco de Competitividad Fundación Deusto.

Crossley, N., Bellotti, E., Edwards, G., Everett, M. G., Koskinen, J. H., & Tranmer, M. (2015). *Social network analysis for ego-nets*. London: SAGE Publications.

Cruz, I., & Verd, J. M. (2011). Densidad, clase social y apoyo expresivo. *REDES: Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20(8), 188-203.

Cruz, I., & Verd, J. M. (2013). La fuerza de los lazos: Una exploración teórica y empírica de sus múltiples significados. *EMPIRIA. Revista De Metodología De Ciencias Sociales*, (26), 149-174.

Dargan, L., & Shucksmith, M. (2008). LEADER and innovation. *Sociologia Ruralis*, 48(3), 274-291.

Dro, I., & Therace, A. (2011). *Empowering people, driving change. social innovation in the european union*. Luxemburgo: Publications Office of the European Union,.

Edwards-Schachter, M. E., Matti, C. E., & Alcántara, E. (2012). Fostering quality of life through social innovation: A living lab methodology study case. *The Review of Policy Research*, 29(6), 672-692.

Esparcia, J., Escribano, J., & Rubio, P. (2013). *Capital social relacional en áreas rurales: Un análisis a partir del análisis de redes sociales*. Universidad Complutense de Madrid: XI Congreso Español de Sociología.

Esparcia, J. (2014). Innovation and networks in rural areas. an analysis from european innovative projects. *Journal of Rural Studies*, 34, 1-14.

Esparcia, J., & Escribano, J. (2014). Capital social relacional en áreas rurales: Un análisis a partir del análisis de redes sociales. In Cortizo, J., Redondo, J.M., Sánchez, M.J. (Ed.), *De la geografía rural al desarrollo local* (pp. 215-230) Universidad de León.

Esparcia, J., Escribano, J., & Serrano, J. J. (2016). Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local. *Investigaciones regionales*, (34), 49-71.

Espacia Pérez, J. (2017). *Capital social y desarrollo territorial: Redes sociales y liderazgos en las nuevas dinámicas rurales en España*. (Tesis doctoral) Universitat autònoma de Barcelona. Departamento de sociología. Bellaterra.

Estensoro, M. (2015). How can social innovation be facilitated? experiences from an action research process in a local network. *Systemic Practice and Action Research*, 28(6), 527-545.

Everett, M. G., & Borgatti, S. P. (2012). Categorical attribute based centrality: E-I and G-F centrality. *Social Networks*, 34(4), 562-569.

Everett, M. G., & Borgatti, S. P. (2013). The dual-projection approach for two-mode networks. *Social Networks*, 35(2), 204-210.

Figueiredo, E. (2013) *McRural, No Rural or What Rural? – Some Reflections on Rural Reconfiguration Processes Based on the Promotion of Schist Villages Network*, Portugal. In: Silva L., Figueiredo E. (eds) *Shaping Rural Areas in Europe*. GeoJournal Library, vol 107. Springer, Dordrecht.

Freeman, L. C. (1978). Centrality in social networks conceptual clarification. *Social Networks*, 1(3), 215-239.

Fukuyama, F. (1999). *Social capital and social society*. IMF Conference on Second Generation Reforms, George Mason University.

Galaso, P. (2011). *Capital social y desarrollo económico: Un estudio de las redes de innovación en España*. Tesis doctoral, Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales, Universidad Autónoma de Madrid. 245 pp.

García, A. (2013). *Capital social relacional en enclaves de la industria del vestido de México*. Tesis doctoral. Facultad de Ciencias Políticas y Sociología. Universidad Autónoma de Barcelona. 415pp.

Garrido, F. E., & 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*, 60(33), 67-96.

Goerlich, F. J., Reig, E., & Cantarino, I. (2016). Construcción de una tipología rural/urbana para los municipios españoles. *Investigaciones regionales*, (35), 151-173.

González, R. (2009). Capital social: Una revisión introductoria a sus principales conceptos. *Revista Latinoamericana De Ciencias Sociales, Niñez Y Juventud*, 7(2) 1731-1747.

Górriz-Mifsud, E., Marini Govigli, V., Ravazzoli, E., Dalla Torre, C., Da Re, R., Secco, L., . . . Kluvankova, T. (2018). *Training material for data collection at CS level*. Report D5.2, SIMRA.

Gould, R. V., & Fernandez, R. M. (1989). Structures of mediation: A formal approach to brokerage in transaction networks. *Sociological Methodology*, 19, 89-126.

Granovetter, M. S. (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), 481-510.

Granovetter, M. S. (2000). La fuerza de los vínculos débiles. *Política y Sociedad*, 33, 41-56.

Grenfell, M. J. (2013). *Pierre bourdieu. key concepts* Routledge. 304 pp.

Grimm, R., Fox, C., Baines, S., & Albertson, K. (2013). Social innovation, an answer to contemporary societal challenges? locating the concept in theory and practice. *Innovation (Abingdon, England)*, 26(4), 436-455.

Grossetti, M., Barthe, J., & Beslay, C. (2006). La mobilisation des relations sociales dans les processus de création d'entreprises : Aperçus à partir d'une enquête en cours. *Sociologies pratiques*, (13), 47-59.

Grossetti, M. (2008). Réseaux sociaux et médiations dans les activités d'innovation. *Hermès*, 50(1), 21-27.

Grossetti, M. (2014). ¿De dónde vienen las relaciones sociales? Un estudio de las redes personales en el área de Toulouse (Francia). *Redes: revista hispana para el análisis de redes sociales*, 25(1), 1-18.

Guerra Manzo, E. (2010). Las teorías sociológicas de Pierre Bourdieu y Norbert Elias: los conceptos de campo social y habitus. *Estudios sociológicos*, 28(83), 383-409.

Habisch, A., & Adauí Loza, C. R. (65-74). A social capital approach towards SocialInnovation. *Sustainability*,

Haeussermann, H., & Siebel, W. (1993). Die Kulturalisierung der Regionalpolitik. *Geographische Rundschau*, 45(4), 218-223.

Hanifan, L. J. (1916). The rural school community center. *Annals of the American Academy of Political and Social Science*, 67, 130-138.

Hanneman, R., & Riddle, M. (2005). Introduction to social network methods. Recuperado de <http://faculty.ucr.edu/~hanneman/nettext/>

Häuberer, J. (2011). *Social Capital Theory. Towards a Methodological Foundation*. Wiesbaden: VS Verlag für Sozialwissenschaften (GWV).

Herraiz, C. (2014). Capital social y desarrollo territorial: redes sociales, liderazgo y estructuras de poder en las nuevas dinámicas rurales. Análisis de casos en los grupos LEADER PRODESE (Cuenca) y PORTMADER (Castellón). Tesis final de máster. Instituto Agronómico Mediterráneo de Zaragoza.

Herraiz, C., Vercher, N., & Esparcia, J. (2019). Análisis relacional en iniciativas socialmente innovadoras. el caso de estudio de alianza mar blava (Ibiza-Formentera). *Cuadernos Geográficos, Universidad de Granada*, 58(3), 83-102.

Herreros, F. (2002). ¿Son las relaciones sociales una fuente de recursos?: una definición del capital social. *Papers: revista de sociología*, (67), 129-148.

Herreros, F. (2008). The state and the creation of an environment for the growing of trust. *Rationality and Society*, 20(4), 497-521.

Hwang, S. (2009). Past, present, and future of social network analysis: Network as a metaphor, method, theory, or paradigm? *The International Journal of Interdisciplinary Social Sciences*, 4(9), 21-36.

IBESTAT. Recuperado de <https://ibestat.caib.es/ibestat/inici>

IDESCAT. Recuperado de <https://www.idescat.cat>

INE. Recuperado de <https://www.ine.es/>

Knoke, D., & Yang, S. (2008). *Social network analysis*. Los Angeles: SAGE.

Kolleck, N. (2013). Social network analysis in innovation research: Using a mixed methods approach to analyze social innovations. *European Journal of Futures Research*, 1(25), 1-9.

Kolleck, N., & Bormann, I. (2014). Analyzing trust in innovation networks: Combining quantitative and qualitative techniques of social network analysis. *Zeitschrift Für Erziehungswissenschaft*, 17(5), 9.

Komatsu, T., Deserti, A., Rizzo, F., Celi, M., & Alijani, S. (2016). Social innovation business models: Coping with antagonistic objectives and assets. *Finance and economy for society: Integrating sustainability* (pp. 315-347) Emerald Group Publishing Limited.

Krackhardt, D., & Stern, R. N. (1988). Informal networks and organizational crises: An experimental simulation. *Social Psychology Quarterly*, 51(2), 123-140.

Krackhardt, D. (2014). A preliminary look at accuracy in egonets. *Contemporary perspectives on organizational social networks*, (pp. 981-996) Emerald Publishing Limited.

Kratzer, A., & Ammering, U. (2019). Rural innovations in biosphere reserves – A social network approach. *Journal of Rural Studies*, 71, 144-155.

Kronenwett, M., & Schönhuth, M. (2011). VennMarker 1.2.

Landry, R., Amara, N., & Lamari, M. (2002). Does social capital determine innovation? to what extent? *Technological Forecasting & Social Change*, 69(7), 681-701.

Lee, J., Árnason, A., Nightingale, A., & Shucksmith, M. (2005). Networking: Social capital and identities in european rural development. *Sociologia Ruralis*, 45(4), 269-283.

Lewis, J. M., & Margot Ricard, L. (2014). Innovation capacity in the public sector: A framework for comparative analysis. *Commonwealth governance handbook* (p. 44-47)

Lin, N. (1999a) Building a network theory of social capital. *Connections*, 1(22), 28-51.

Lin, N. (1999b). Social networks and status attainment. *Annual Review of Sociology*, 25(1), 467-487.

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*. Cambridge: Cambridge University Press. 278 pp.

Lin, N., Fu, Y., & Hsung, R. (2001). The position generator: Measurement techniques for investigations of social capital. *Social capital: Theory and research* (1st ed., pp. 57-81) CRC Press.

Lombardi, M., Lopolito, A., Andriano, A. M., Prospero, M., Stasi, A., & Iannuzzi, E. (2020). Network impact of social innovation initiatives in marginalised rural communities. *Social Networks*, 63, 11-20.

Loury, G. (1977). A dynamic theory of racial income differences. *Discussion Papers*, (225) Recuperado de <https://EconPapers.repec.org/RePEc:nwu:cmsems:225>

Lozares, C. (1996). La teoría de redes sociales. *Papers*, 48, 103-126.

Lozares, C., Martí, J., Molina, J. L., & García, A. (2013). La cohesión-integración versus la fragmentación social desde una perspectiva relacional. *Metodología de Encuestas*, 15, 57-75.

Lozares, C., Verd, J. M., Martí, J., López-Roldán, P., & 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).

Lubbers, M. J., Molina, J. L., Lerner, J., Brandes, U., Ávila, J., & McCarty, C. (2010). Longitudinal analysis of personal networks. the case of argentinean migrants in spain. *Social Networks*, 32(1), 91-104.

Lubbers, M., & Molina, J. L. (2013). El proceso de reconstrucción de la red personal de los inmigrantes: Una descripción longitudinal. *Empiria*, 26(26), 63-88.

Luo, W., MacEachren, A., Yin, P., & Hardisty, F. (2011). Spatial-social network visualization for exploratory data analysis. In Proceedings of the 3rd ACM SIGSPATIAL International Workshop on Location-Based Social Networks (LBSN '11). Association for Computing Machinery, New York, NY, USA, 65–68.

Luo, W., & MacEachren, A. M. (2014). Geo-social visual analytics. *Journal of Spatial Information Science*, 2014(8), 27-66.

Magel, H. (2000) Ergebnisse der Beiträge in sieben Thesen. *Politische Studien*, Special issue 3, 72-76.

Marsden, P. V. (2002). Egocentric and sociocentric measures of network centrality. *Social Networks*, 24(4), 407-422.

Martínez, J. S. (2017). El habitus. una revisión analítica. *Revista Internacional De Sociología*, 75(3)

Maya, I. (2009). Sentido de comunidad y potenciación comunitaria. *Miríada: investigación en ciencias sociales*, 2(3), 69-109.

McCarty, C., Bernard, H. R., Killworth, P. D., Shelley, G. A., & Johnsen, E. C. (1997). Eliciting representative samples of personal networks. *Social Networks*, 19, 303-323.

McCarty, C., & Wutich, A. (2005). Conceptual and empirical arguments for including or excluding ego from structural analyses of personal networks. *Connections*, 26(2), 82-88.

McCarty, C., Molina, J. L., Aguilar, C., & Rota, L. (2007). A comparison of social network mapping and personal network visualization. *Field Methods*, 19(2), 145-162.

McCarty, C. (2010). La estructura en las redes personales. *Redes: Revista Hispana Para El Análisis De Redes Sociales*, 19(2), 242-271.

McCarty, C., & Molina, J. L. (2014). Social network analysis. *Handbook of methods in cultural anthropology* (pp. 631-657). Lanham: Rowman & Littlefield.

McCarty, C., Lubbers, M. J., Vacca, R., & Molina, J. L. (2019). *Conducting personal network research*. New York: Guilford Publications.

Merluzzi, J., & Burt, R. S. (2013). How many names are enough? identifying network effects with the least set of listed contacts. *Social Networks*, 35(3), 331-337.

Mitchell, J. C. (1965). The concept and use of social networks. In J. C. Mitchell (Ed.), *Social networks in urban situations* (pp. 1-50). Manchester: Manchester University Press.

Molina, J. L. (2001). *Redes personales: Teorías, métodos y aplicaciones*. Recuperado de <https://pagines.uab.cat/joseluismolina/sites/pagines.uab.cat.joseluismolina/files/arp.pdf>

Molina, J. L. (2005). El estudio de las redes personales: Contribuciones, métodos y perspectivas. *Empiria*, (10), 71-105.

Molina, J. L., Ruiz, A., & Teves, L. (2005). Localizando geográficamente las redes personales. *REDES: Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 8(5), 1-21.

Molina, J. L., Bolívar, M., & Cruz Gómez, I. (2011). La dispersión geográfica de las redes personales: cálculo y significado. *REDES: Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 20(1), 113-131.

Molina, J. L. (2016). Redes cualitativas. Métodos mixtos en la investigación sociológica (reseña). *REDES: Revista Hispana para el Análisis de Redes Sociales*, 27(2), 146-148.

Moulaert, F., & Nussbaumer, J. (2005). Defining the social economy and its governance at the neighbourhood level: A methodological reflection. *Urban Studies (Edinburgh, Scotland)*, 42(11), 2071-2088.

Moulaert, F., Martinelli, F., Swyngedouw, E., & González, S. (2005). Towards alternative model(s) of local innovation. *Urban Studies (Edinburgh, Scotland)*, 42(11), 1969-1990.

Moyano, E. (2001). El concepto de capital social y su utilidad para el análisis de las dinámicas del desarrollo. *Revista De Fomento Social*, 56, 35-63.

Mulgan, G. (2006). The process of social innovation. *Innovations: Technology, Governance, Globalization*, 1(2), 145-162.

Mulgan, G., & Pulford, L. (2010). *Study on social innovation* The Young Foundation.

Murray, R., Caulier-Grice, J., & Mulgan, G. (2010). *The open book of social innovation*. London: NESTA.

Neumeier, S. (2012). Why do social innovations in rural development matter and should they be considered more seriously in rural development research? - proposal for a stronger focus on social innovations in rural development research. *Sociologia Ruralis*, 52(1), 48-69.

Neumeier, S. (2017). Social innovation in rural development: Identifying the key factors of success. *The Geographical Journal*, 183(1), 34-46.

Newmann, M. (2010). *Networks: An introduction*. Oxford: Oxford University Press.

Nicholls, A., & Murdock, A. (2012). The nature of social innovation. *Social Innovation*, 1-30.

Núñez, J. I. (2011). Elementos Básicos de la Teoría de los Campos Sociales de Pierre Bourdieu: apuntes para Estudiantes y Docentes de Derecho. *Ars Boni et Aequi*, 209-222.

Olson, M. (1971). *The logic of collective action: Public goods and the theory of groups*. Cambridge: Harvard University Press. 186 pp.

Pérez-Rubio, J. A., & Monago, F. J. (2008). *Estudio sobre capital social en dos pueblos de Extremadura. Cañamero y Logrosan*. Coloquio Ibérico de Estudios Rurales, Coimbra, Portugal.

Perry, B. L., Pescosolido, B. A., & Borgatti, S. P. (2018). *Egocentric network analysis. foundations, methods and models*. Cambridge ; United Kingdom: Cambridge University Press.

Peter H. y Pollermann K. (2010) ILE und LEADER in Grajewski Ret al. eds Halbzzeitbewertung des EPLR M-VMecklenburg-Vorpommern, Braunschweig.

Phills, J. A., Deiglmeier, K., & Miller, D. T. (2008). *Rediscovering social innovation* Stanford Social Innovation Review.

Pillai, K. G., Hodgkinson, G. P., Kalyanaram, G., & Nair, S. R. (2017). The negative effects of social capital in organizations: A review and extension. *International Journal of Management Reviews*, 19(1), 97-124.

Pisani, E., Franceschetti, G., Secco, L., & Christoforou, A. (2017). *Social capital and local development*. Cham: Springer International Publishing AG.

Pisani, E. (2019), Revisitando las teorías del capital social: Enfoques conceptuales y medición. *Cuadernos Sociología UCM*, 4 Recuperado de https://explore.openaire.eu/search/publication?articleId=od_3657::902c5e863d95d94993056eac77740f03

Polman, N., Slee, B., Kluvánková, T., Dijkshoorn, M., Nijnik, M., Gezik, V., & Soma, K. (2017). *Classification of social innovations for marginalized rural areas*. Social Innovation in Marginalised Rural Areas.

Portela, M., & Neira Gómez, I. (2012). El papel del capital social en la ayuda al desarrollo: un primer análisis para la OCDE. *Revista De Economía Mundial*, (32), 185-208.

Portes, A. (1998). Social capital: Its origins and applications in modern sociology. *Annual Review of Sociology*, 24(1), 1-24.

Prell, C., Hubacek, K., & Reed, M. (2009). Stakeholder analysis and social network analysis in natural resource management. *Society & Natural Resources*, 22(6), 501-518.

Putnam, R. D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life. *The America Prospect*, 13, 35-42.

Putnam, R. D. (1993). What makes democracy work? *National Civic Review*, 82(2), 101-107.

Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.

Putnam, R. D., & Gross, K. A. (2003). Introducción. *El declive del capital social. un estudio internacional sobre sociedades y el sentido comunitario* (Ed. Putnam, R. D). Barcelona: Galaxia Gutenberg.

Ray, C. (2000). The EU LEADER Programme: Rural development laboratory. *Sociologia Ruralis*, 40(2), 163-171.

Requena, F. (1989). El concepto de red social. *REIS*, 48(89), 137-152.

Requena, F. (1996). *Redes sociales y cuestionarios*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas.

Requena, F. (2008). *Redes sociales y sociedad civil*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. 256 pp.

Richter, R. (2019). Rural social enterprises as embedded intermediaries: The innovative power of connecting rural communities with supra-regional networks. *Journal of Rural Studies*, 70, 179-187.

Ríos, A., y Ríos, J. (1999). Capital social y democracia: Una revisión crítica de Robert Putnam. *Política y Gobierno*, 6(2), 513-528.

Sainz Sanchez, E. (1992). Elementos para una teoría de la acción No-corporativa deducidas de la obra de James Coleman. *Revista española de investigaciones sociológicas*, 1(60), 27-46. Recuperado de <https://www.jstor.org/stable/40183678>

Scott, J. (2012). *What is social network analysis?*. London: Bloomsbury Publishing Plc.

Scott, M. (2004). Building institutional capacity in rural northern ireland: The role of partnership governance in the LEADER II programme. *Journal of Rural Studies*, 20(1), 49-59.

Secco, L., Da Re, R., Pettenella, D. M., & Gatto, P. (2014). Why and how to measure forest governance at local level: A set of indicators. *Forest Policy and Economics*, 49, 57-71.

Secco, L., Favero, M., Masiero, M., & Pettenella, D. M. (2017). Failures of political decentralization in promoting network governance in the forest sector: Observations from Italy. *Land use Policy*, 62, 79-100.

Secco, L., Pisani, E., Burlando, C., Re, D., Gatto, P., Pettenella, D., ..., & Prokofieva, I. (2017). *Set of methods to assess SI implications at different levels*. SIMRA.

Secco, L., Pisani, E., Da Re, R., Rogelja, T., Burlando, C., Vicentini, K., . . . Nijnjk, M. (2019). Towards a method of evaluating social innovation in forest-dependent rural communities: First suggestions from a science-stakeholder collaboration. *Forest Policy and Economics*, 104, 9-22.

Serrano, J. J. (2018). *Desarrollo rural y capital social: Una aproximación desde las redes sociales. una visión comprada de casos de estudio en Andalucía e Inglaterra*. (Tesis doctoral) Universitat de València. Departamento de Geografía. Valencia.

Shucksmith, M. (2000). Endogenous development, social capital and social inclusion: Perspectives from leader in the UK. *Sociologia Ruralis*, 40(2), 208-218.

Sloan, L., & Quan-Haase, A. (2016). *The SAGE handbook of social media research methods*. Los Angeles: SAGE Reference.

Stockemer, D. (2019). *Quantitative methods for the social sciences. A practical introduction with examples in SPSS and stata*. Cham, Switzerland: Springer.

The World Bank. (2002). *Instruments of the social capital assessment tool*. Recuperado de <https://www.urban-response.org/system/files/content/resource/files/main/annex1.pdf>

Troshani, I., & Doolin, B. (2007). Innovation diffusion: A stakeholder and social network view. *European Journal of Innovation Management*, 10(2), 176-200.

Vacca, R. (2020). Structure in personal networks: constructing and comparing typologies. *Network Science*, 8(2), 142-167.

Valente, T. W., & Rogers, E. M. (1995). The origins and development of the diffusion of innovations paradigm as an example of scientific growth. *Science Communication*, 16(3), 242-273.

Valenzuela, H., Molina, J. L., Lubbers, M., Escribano, P., & Lobato, M. (2016). L'emprenedoria social a catalunya. informe de resultats. *GRAFO. Departament d'Antropologia Social i Cultural, Universitat Autònoma De Barcelona*,

Vázquez Barquero, A. (2007). Desarrollo endógeno. Teorías y políticas de desarrollo territorial. *Investigaciones regionales*, (11), 183-210.

Vercher, N., Esparcia, J., & Gallego-Bono, J. R. (2018). *Métodos cualitativos para investigar la innovación social*. 26th Annual Colloquium Commission on the sustainability of Rural Systems. International Geographical Union. Infinite Rural Systems in a Finite Planet. Santiago de Compostela (España).

Vercher, N., Herraiz, C., & Esparcia, J. (2018). Desafíos ambientales y gobernanza del territorio. un caso de innovación social en las Islas Pitiusas. International Conference on Regional Science, XLIV Reunión de Estudios Regionales, V Jornades Valencianes d'Estudis Regionals, Valencia (España).

Vercher, N. (2021). *Innovación social y desarrollo territorial. Estudio de casos en áreas rurales de España y Escocia*. (Tesis doctoral) Universitat de València. Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. Valencia.

Vercher, N. (2021). *Innovación social y desarrollo territorial. estudio de casos en áreas rurales de España y Escocia*. (Tesis doctoral) Universitat de València. Instituto Interuniversitario de Desarrollo Local. Valencia.

Verd, J. M., & Martí, J. (1999). Muestreo y recogida de datos en el análisis de redes sociales. *Questiò: Quaderns D'Estadística, Sistemes, Informàtica i Investigació Operativa*, 23(3), 507-524.

Verd, J. M., Lozares, C., Cruz, I., & Barranco, O. (2014). La homofilia/heterofilia en el marco de la teoría y análisis de redes sociales.: Orientación metodológica, medición y aplicaciones. *Metodología De Encuestas*, 16(1), 5-25.

Wasserman, S., & Katherine, F. (2013). *Análisis de redes sociales: Métodos y aplicaciones*. Madrid: Centro de Investigaciones Sociológicas. 874 p.

Weissenberger, J. (2015). *La producción “bio” y la unión europea. análisis en profundidad*. EPRS, Servicio de Estudios del Parlamento Europeo. Servicio de Estudios para los Diputados.

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

Woolcock, M., & Narayan, D. (2000) Social capital. implications for development theory, research, and policy. *World Bank Research Observer*, 15, 225-249.

Fe de erratas

Título de la tesis: *Innovación social y desarrollo territorial: una aproximación desde el análisis de redes sociales*

Autora: *Cristina Herraiz Lizán*

Director: *Javier Esparcia Pérez*

Doctorado en Desarrollo Local y Cooperación Internacional

N.º de página	Error	Corrección
67	“(…) que los emprendedores sociales son los <i>main drives</i> de la innovación social.”	“(…) que los emprendedores sociales son los <i>main drivers</i> de la innovación social.”
107	En la tabla 5.3, fila 5, “(…) no disponga de tiempos suficiente.”	En la tabla 5.3, fila 5, “(…) no disponga de tiempo suficiente.”
152	En la tabla 6.1, casilla Som Energía, apartado análisis egocéntrico, está vacía	En la tabla 6.1, casilla Som Energía, apartado análisis egocéntrico, es SÍ
176	“(…) podemos determinar que hablar”	“(…) podemos determinar que hablan”
216	Figura 7.11	Figura 7.10
216	Figura 7.14	Figura 7.11
217	La innovación social desde la perspectiva del análisis de redes personales	Resultados: la innovación social desde la perspectiva del análisis de redes personales
218	- Explorar la influencia de la distancia y la movilidad en áreas rurales en las redes personales y su peso en la innovación social.	- Deducir si las redes personales de los participantes involucrados en iniciativas socialmente innovadoras tienen un mayor nivel de stock de los diferentes tipos de capital social.
232	Subtítulo figura superior derecha: Coop. del Camp: actor innovador	Subtítulo figura superior derecha: Coop. del Camp: actor innovador E5
243	“Estos datos provienen de diferentes generadores de nombres diferentes”	“Estos datos provienen de diferentes generadores de nombres”
245	“Si observamos el tipo de recuso que los alteri (…)”	“Si observamos el tipo de recurso que los alteri (…)”

245	(...) igual que ocurre en la investigación de Cruz Gómez y Verd, 20013.	(...) igual que ocurre en la investigación de Cruz Gómez y Verd (2013).
251	En la tabla 8.25, fila 4: “Estudio”	En la tabla 8.25, fila 4: “Nivel de estudios”
257	(...) esto es, cohesiva Lozares, Martí, Molina y García-Macías (2013), ya que a densidad	(...) esto es, cohesiva (Lozares, Martí, Molina y García-Macías, 2013), ya que la densidad
262	yo tengo mucha gente	Yo tengo mucha gente
269	(...) los procesos participativos	(...) los procesos estudiados
307	Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor	Tabla 10.6 Índice E-I para las variables sociodemográficas por cada actor (continuación)