



Universitat de Girona

ENTREPRENEURSHIP, TIES AND RELATIONAL NETWORKS: THE CASE OF A PUBLIC-PRIVATE CROSS-BORDER TOURISM PRODUCT

Joan SOLÉ PLA

Dipòsit legal: GI-460-2012

<http://hdl.handle.net/10803/78129>

ADVERTIMENT: L'accés als continguts d'aquesta tesi doctoral i la seva utilització ha de respectar els drets de la persona autora. Pot ser utilitzada per a consulta o estudi personal, així com en activitats o materials d'investigació i docència en els termes establerts a l'art. 32 del Text Refós de la Llei de Propietat Intel·lectual (RDL 1/1996). Per altres utilitzacions es requereix l'autorització prèvia i expressa de la persona autora. En qualsevol cas, en la utilització dels seus continguts caldrà indicar de forma clara el nom i cognoms de la persona autora i el títol de la tesi doctoral. No s'autoritza la seva reproducció o altres formes d'explotació efectuades amb finalitats de lucre ni la seva comunicació pública des d'un lloc aliè al servei TDX. Tampoc s'autoritza la presentació del seu contingut en una finestra o marc aliè a TDX (framing). Aquesta reserva de drets afecta tant als continguts de la tesi com als seus resums i índexs.



Universitat de Girona

Departament d'Organització, Gestió Empresarial i
Disseny del Producte

Facultat de Ciències Econòmiques i Empresariales
Facultat de Turisme

TESI DOCTORAL

Entrepreneurship, ties and relational networks: the case of a public-private cross-border tourism product

Joan SOLÉ PLA

Direcció:

Dr. Jaume Guia Julve

Dr. Germà Coenders Gallart

El Dr. **Jaume Guia Julve** i del Departament d'Organització, Gestió Empresarial i Disseny del Producte i el Dr. **Germà Coenders Gallart**, del Departament d'Economia de la Universitat de Girona,

Certifiquem:

Que el Sr. **Joan Solé Pla** ha realitzat la tesi doctoral anomenada "Entrepreneurship, ties and relational networks: the case of a public-private cross-border tourism product" sota la nostra direcció.

I perquè així consti, signem el present certificat.

Dr. Jaume Guia Julve
Director

Dr. Germà Coenders Gallart
Director

Joan Solé Pla
Doctorand

Agraïments

Haver escrit aquesta tesi doctoral ha estat una experiència enriquidora en molts sentits. En primer lloc, perquè m'ha fet créixer personalment. M'ha ajudat a dominar estats d'ànim diferents, donant-me una fortalesa per treballar de forma constant sense defallir. La tesi, ha estat com una carrera de fons, amb les seves pujades i baixades, amb moments d'esgotament i moments d'eufòria que portaven poc a poc a la configuració d'aquest treball tal com avui el veieu.

En segon lloc, la realització d'aquesta tesi doctoral m'ha confirmat una intuïció: la d'estar envoltat de moltes persones que no “només” estan disposades a donar un cop de mà, que ja té prou valor per si mateix. Al llarg de tot aquest temps he pogut constatar que he estat, i estic, envoltat de persones que m'han deixat sentir el seu ànim constant. Persones que si en algun moment he flaquejat, m'han donat coratge per seguir fins al final; persones que, en definitiva, m'han demostrat contínuament que entre nosaltres hi ha un *vinçle total* i no tan sols un *vinçle econòmic*.

Voldria deixar constància del meu agraïment a totes aquestes persones, a totes i tots vosaltres que, de moltes maneres diferents, heu fet possible la realització d'aquesta tesi.

En primer lloc vull agrair als meus directors de tesi, els Doctors Jaume Guia Julve i Germà Coenders Gallart haver dirigit aquesta recerca. M'han ensenyat que el treball pot ser ben fet i rigorós i que aquesta màxima no ha d'estar renyida amb el fet d'estar en un ambient agradable, vora el mar o al voltant d'una bona taula tant si és a Eslovènia com a qualsevol raconet entranyable de les comarques gironines. Hem passat junts llargues estones de debats. Les seves observacions i ajut han estat vitals per, poc a poc, anar configurant i escrivint aquesta tesi.

També vull agrair a la Doctora Ma. Teresa Anguera el seu suport i ajut desinteressat per ensenyar-me amb paciència la utilització de les metodologies qualitatives de recerca.

Al Doctor Josep Anguera qui, un dia llunyà de fa ja uns anys, em va suggerir la idea de fer recerca sobre l'emprenentatge.

Al Dr. José Luis Garcia Duran qui també em va dedicar estones per suggerir-me possibles tractaments de l'emprenedoria.

A la Dra. Marga Sánchez-Candamio que va haver de deixar la vida quan encara no tocava i que em va iniciar en el món de la recerca qualitativa.

A totes les persones que formen part del grup de recerca *Xarxes organitzatives, innovació i desenvolupament d'estratègies i productes turístics* (ONIT), per haver compartit estones de reflexió, *feed back* i també per haver-nos enriquit mútuament, tant acadèmica, com personalment. De forma especial, a la Dra. Raquel Camprubí per l'ajut, suport constant, i pels seus comentaris crítics i lúcids a més d'haver-me dedicat temps de forma desinteressada.

Als companys de Departament, Carme Cañizares i Alex Madrid, per l'ajut rebut per dissenyar i construir una base de dades ACCESS que respongués a totes les preguntes plantejades en la recerca.

A Pilar Presas i a Cristina Martín pels seus hàbils suggeriments i idees, a més del seu treball i esforç en el tractament de les dades.

A Isabel Rojas pels nombrosos suggeriments bibliogràfics, per introduir-me en la història i el món convuls en que va tocar viure a les dones i homes càtars orientant-me cap a la lectura de bona literatura.

A totes les persones entrevistades. Sense el seu testimoni i ajut, aquesta recerca no hauria estat possible. Especialment mencionar a Jordi Garcia Petit, i Esperança Holgado, que m'han dedicat molt de temps a més d'haver posat al

meu abast tota la documentació que conserven d'aquells anys en que anaven donant forma al Camí dels Bons Homes.

Als Serveis Informàtics de la Facultat de Turisme, per l'ajut en que aquest document sigui tractable pels ordinadors. Als Serveis Informàtics de les Facultats d'Econòmiques i de Turisme, per tenir sempre hardware i software en condicions.

Als les persones que han tingut la paciència d'estar al meu costat en moments bons i dolents al llarg de tot aquests anys; a la Ma. Carme, la meva companya, a qui pot ser no sempre he sabut explicar prou bé què és fer una tesi doctoral, però que tot i així, ha seguit al meu costat; als meus fills, Llorenç i Roger que han estat creixent junt amb la tesi i vivint-ho tot pas a pas; a la mare que sempre m'ha donat suport i al pare que no ha pogut viure fins aquí per veure el treball fet durant aquest temps.

A la gent que m'hagi pogut deixar, sense de cap manera haver-ho volgut, a totes i tots, gràcies!

Contribucions a congressos derivades d'aquesta tesi doctoral

Solé, J. & Guia, J. (2007). *Social Network Analysis in Complex Evolutionary Processes: a Multimethod Approach to Analysing Complex Entrepreneurial Ventures*. XXVII International Sunbelt Social Network Conference, 1 al 6 de maig de 2007: Corfu, (Greece).

Solé, J. & Guia, J. (2004). *Social Network Dynamics and Entrepreneurship: the Relevance of Complementary Assets*. XXIV International Sunbelt Social Network Conference, 12 al 16 de maig de 2004. Portorož, (Slovenia).

Taula de continguts

Extended abstract	1
1. Research interest and importance	1
2. Research aims	6
3. Theoretical background	7
4. Methodology	9
5. Stages of the research	11
 Introducció	 13
1. Interès i rellevància de la investigació	13
2. Objectius de la investigació	18
3. Fonaments teòrics de la investigació	19
4. Mètodes de recerca	21
5. Etapes de l'estudi i estructura del treball	23
 Capítol 1: Marc teòric	 25
1. Introducció	25
2. El concepte d'emprenedoria, alguns trets de la seva evolució històrica	26
3. Les xarxes relacionals	35
3.1. Introducció	35
3.2. Concepte de xarxa relacional	36
3.3. Nivells d'anàlisi de les xarxes relacionals	38
3.4. El vincle, el que dóna contingut a la xarxa relacional	40
4. Xarxes relacionals i creació d'empreses	48
 Capítol 2: els processos d'emprenedoria des d'una perspectiva	
relacional: un model evolutiu d'anàlisi	57
1. Introducció	57
2. Els processos d'emprenedoria: models evolutius	58
3. El model de Larson & Starr	60
3.1. Presentació del model	60

3.2. El model de Larson & Starr en llenguatge d'anàlisi de xarxes relacionals	67
4. Preguntes de recerca	72
Capítol 3: Vincles relacionals: una proposta de marc conceptual	77
1. Introducció	77
2. Elements d'anàlisi i classificació dels vincles segons les seves característiques	78
3. Construcció de la tipologia de vincles a partir de les seves característiques	82
4. Tipologia de vincles segons les característiques contingut, signe i dimensió a més de les seves combinacions	87
4.1. Vincles unidimensionals	88
4.2. Vincles bidimensionals	111
4.3. Vincles tridimensionals o totals	149
5. Biografies de vincles	167
Capítol 4: Disseny de l'estudi empíric	177
1. Introducció	177
2. El paradigma de la recerca qualitativa i la metodologia d'estudi de cas	178
2.1. El paradigma de la recerca qualitativa	178
2.2. La metodologia d'estudi de cas	181
3. El cas d'estudi "El Camí dels Bons Homes"	184
4. Mètodes d'obtenció de dades	195
4.1. Fonts d'informació	195
4.2. Mètodes d'obtenció de dades	196
4.2.1. Entrevistes en profunditat	196
4.2.2. Presa de contacte i descripció del treball de camp	199
4.2.3. Model d'entrevista i qüestions plantejades	200

5. Tractament de la informació	203
5.1. Anàlisi qualitatiu	204
5.1.1. Anàlisi del contingut	204
5.1.2. Anàlisi de contingut del cas d'estudi Camí dels Bons Homes	206
5.1.3. Processament i gestió de la informació per a la reconstrucció de la biografia dels vincles del Camí dels Bons Homes	211
5.2. Anàlisi quantitatiu	213
5.2.1. Composició interna de la xarxa relacional	217
5.2.2. Anàlisi de la centralitat dels actors	217
5.2.3. Anàlisi de l'estructura de la xarxa relacional	220
5.2.4. Procés de preparació de la informació per a l'anàlisi relacional	224
Capítol 5: Anàlisi biogràfica de vincles	233
1. Introducció	233
2. Descripció estadística global	234
3. Biografies de vincles	238
3.1. Vincles amb biografia estable al llarg del temps	239
3.2. Vincles amb biografia canviant al llarg del temps	249
4. Conclusions de l'anàlisi de les biografies dels vincles	271
Capítol 6: Anàlisi relacional	275
1. Introducció	275
2. Evolució de la composició interna de la xarxa relacional	276
3. Anàlisi de la centralitat dels actors i la seva evolució	287
3.1. Centralitat dels actors	287
3.1.1. El grau de centralitat (degree of centrality)	287
3.1.2. Poder d'intermediació (betweenness centrality)	290
3.1.3. Proximitat (closeness centrality)	291
3.2. Altres aspectes relacionats amb la centralitat dels actors	292
3.2.1. Evolució conjunta de les tres mesures de centralitat per als actors principals	292

3.2.2. Evolució de la centralitat dels actors en funció de la institució i tipus de rol representat	303
4. Anàlisi de l'evolució de l'estructura de la xarxa relacional	314
4.1. Extensió de la xarxa	314
4.1.1. Volum segons diàmetre de la xarxa i <i>average path length</i>	314
4.1.2. Forma segons <i>closeness centralization</i>	317
4.2. Evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna	318
4.3. Evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna: <i>core/periphery i factions</i>	321
5. Resum dels principals resultats de l'anàlisi relacional	356
CAPÍTOL 7: Conclusions de la recerca (Versió en Català)	363
1. Objectius i qüestions tractades en la recerca	363
2. Resultats obtinguts	369
3. Contribucions i propostes de la recerca per a l'anàlisi dels vincles de les xarxes relacionals	378
CAPÍTOL 7: Conclusions of the research (English Version)	381
1. Objectives and questions explored in the research.....	381
2. Results obtained	387
3. Contributions and proposals of the research for the analysis of relational network ties	395
Bibliografia	397
ANNEXOS	411
1. Guions entrevistes	411
1.1. Entrevista a actors principals	411
1.2. Entrevista a empresaris i altres informadors	413
1.3. Entrevista a grup de persones	414
2. Manual de codis	417

Índex de taules

Taula 1.1:	Característiques dels vincles forts i/o relacionalment incrustats	42
Taula 3.1:	Aspectes de notació	89
Taula 3.2:	Vincles unidimensionals, codificació i definició	89
Taula 3.3:	Notacions dels vincles entre actors	104
Taula 3.4:	(a-f) Vincles Latents, Escenari 1: vincle latent sobre vincles no existents	105
Taula 3.5:	Resum dels vincles unidimensionals	111
Taula 3.6:	Vincles bidimensionals	112
Taula 3.7:	Vincles Bidimensionals Personal-Econòmic No MediatS	113
Taula 3.8:	Vincle Personal-Econòmic_(+,+)	113
Taula 3.9:	Vincle Personal-Econòmic_(+,-)	114
Taula 3.10:	Vincle Personal-Econòmic_(-,+)	115
Taula 3.11:	Vincle Personal-Econòmic_(-,-)	116
Taula 3.12:	Resum vincles Personal-Econòmic	117
Taula 3.13:	Vincles mediatS positius (t_{31}) que comporten $\Delta t^{AB}(+)$ ó $\nabla t^{AB}(-)$	122
Taula 3.14:	Vincles mediatS negatius (t_{30}) que comporten $\nabla t^{AB}(+)$ ó $\Delta t^{AB}(-)$	122
Taula 3.15:	Vincles bidimensionals mediatS	123
Taula 3.16:	Vincle Personal-Mediat_(+,+)	125
Taula 3.17:	Vincle Personal-Mediat_(+,-)	128
Taula 3.18:	Vincle Personal-Mediat_(-,+)	131
Taula 3.19:	Vincle Personal-Mediat_(-,-)	134
Taula 3.20:	Resum dels vincles Personals-MediatS	135
Taula 3.21:	Vincle Econòmic-Mediat_(+,+)	138
Taula 3.22:	Vincle Econòmic-Mediat_(+,-)	141
Taula 3.23:	Vincle Econòmic-Mediat_(-,+)	144
Taula 3.24:	Vincle Econòmic-Mediat_(-,-)	147
Taula 3.25:	Resum vincles Econòmic-MediatS	148
Taula 3.26:	Vincles Totals	149

Taula 3.27:	Vincle Total_(+,+,+)	151
Taula 3.28:	Vincle Total_(+,+,-)	153
Taula 3.29:	Vincle Total_(+,-,+)	155
Taula 3.30:	Vincle Total_(+,-,-)	157
Taula 3.31:	Vincle Total_(-,+,+)	159
Taula 3.32:	Vincle Total_(-,+,-)	161
Taula 3.33:	Vincle Total_(-,-,+)	163
Taula 3.34:	Vincle Total_(-,-,-)	165
Taula 3.35:	Resum vincles Totals	166
Taula 4.1:	Empreses vinculades al producte turístic Camí dels Bons Homes	194
Taula 4.2:	Codi Família: CF_People	207
Taula 4.3:	Codi Família: CF_Institutions	207
Taula 4.4:	Codi Família: CF_Ties	208
Taula 4.5:	Codi Família: CF_Works	209
Taula 4.6:	Codi Família: CF_Stages	210
Taula 4.7:	Codi Família: CF_Misc	211
Taula 4.8:	Informació aportada per les taules de la base de dades relacional del CBH	212
Taula 4.9:	Preguntes a les que pot donar resposta la base de dades relacional del CBH	213
Taula 4.10:	Els tipus de dades en recerca i les seves característiques ..	213
Taula 4.11:	Detall de la participació en el temps dels diferents actors del CBH	226
Taula 4.12:	Llegenda tipus de vincles de la xarxa relacional del CBH	229
Taula 4.13:	Llegenda tipus de institucions a les que pertanyen les persones que formen els nodes de la xarxa relacional del CBH	230
Taula 5.1:	Procés de discriminació de la informació en el CBH	235
Taula 5.2a:	Nombre de vegades que dos actors A i B diuen tenir vincle inicial tipus t_xy	237
Taula 5.2b:	Freqüència aparició del vincle t_xy a cada una de les fases	237
Taula 5.3:	Vincles estables al llarg del temps	240

Taula 5.4:	Vincles amb canvis al llarg del temps	249
Taula 5.5:	Del vincle t_11 al vincle t_112131 i al vincle t_1131	250
Taula 5.6:	Del vincle t_31 al vincle t_2131	252
Taula 5.7:	Del vincle t_2031 al vincle t_2131	253
Taula 5.8:	Del vincle t_2031 al vincle t_2131	254
Taula 5.9:	Del vincle t_2131 al vincle t_31	256
Taula 5.10:	Del vincle t_2131 al vincle t_2130	257
Taula 5.11:	Del vincle t_2131 al vincle t_2130	260
Taula 5.12:	Del vincle t_2131 al vincle t_2030	262
Taula 5.13:	Del vincle t_2131 al vincle t_2030	263
Taula 5.14:	Del vincle t_2131 al vincle t_102130	265
Taula 5.15:	Del vincle t_2131 al vincle t_112131	266
Taula 5.16:	Del vincle t_2131 al vincle t_102030	268
Taula 5.17:	Del vincle t_102131 al vincle t_112131	270
Taula 5.18:	Resum dels vincles que canvien i anys en que ho fan	273
Taula 6.1:	Tipus d'actors del CBH	278
Taula 6.2:	Tasques per a la creació i actualització del CBH	281
Taula 6.3:	Rànquing d'actors amb major <i>degree</i> a cada moment del temps del procés de creació del CBH	288
Taula 6.4:	Rànquing d'actors major <i>betweenness</i> a cada moment del temps del procés de creació del CBH	290
Taula 6.5:	Rànquing d'actors amb major <i>closeness</i> a cada moment del temps durant la creació del CBH	291
Taula 6.6:	Persones que apareixen com a centrals a la xarxa durant la fase III ordenades en funció de la seva continuïtat i no en funció de l'ordre decreixent de la mesura	297
Taula 6.7:	(a – e) Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fases I a III) i segons <i>degree</i> , <i>betweenness</i> i <i>closeness</i> normalitzats	298
Taula 6.8:	Centralitat persones pertanyents al Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà	306
Taula 6.9:	Centralitat persones pertanyents a Diputació Barcelona	308
Taula 6.10:	Centralitat persones pertanyents a l'àmbit polític	309

Taula 6.11:	Centralitat persones pertanyents al Parc Natural de Cadí Moixeró	310
Taula 6.12:	Centralitat persones que treballen com a historiadors	310
Taula 6.13:	Centralitat persones pertanyents al Conseil Générale de l'Ariège i a Ariège Expansion	311
Taula 6.14:	Centralitat persones pertanyents al Consell Regulador del Camí dels Bons Homes	312
Taula 6.15:	Centralitat persones pertanyents a empreses que col·laboren en la creació del CBH però que no són empresaris del CRCBH	312
Taula 6.16:	Centralitat persones pertanyents al grup d'empresaris que formen part del CRCBH	313
Taula 6.17:	Volum de la xarxa relacional del CBH segons diàmetre i <i>average path length</i>	315
Taula 6.18:	Forma de la xarxa segons <i>Network Closeness Centralization</i>	317
Taula 6.19:	<i>Average Degree</i> ó evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna	319
Taula 6.20:	Agrupació dels actors de la xarxa relacional del CBH en 2 i 3 factions i tenint en compte la institució per a la que treballaven l'any 1999	328
Taula 6.21:	(a-d) Anàlisi de l'existència de <i>core/periphery</i>	329
Taula 6.22:	Significativitat de l'anàlisi <i>core/periphery</i> i valor de densitats	334
Taula 6.23:	Significativitat de l'anàlisi <i>faccions</i> (cas de 2 <i>factions</i>) i valor de densitats	335
Taula 6.24:	Significativitat de l'anàlisi <i>faccions</i> (cas de 3 <i>factions</i>) i valor de densitats	336
Taula 6.25:	Evolució de la composició dels nodes que formen el <i>core</i> entre 1992 i 1997	338
Taula 6.26:	Evolució de la composició dels nodes que formen la <i>periphery</i> entre 1992 i 1997	338
Taula 6.27:	Distribució per institucions dels nodes de les 3 <i>factions</i> de l'any 1999	344

Taula 6.28:	Composició dels nodes que formen el <i>core</i> i la <i>periphery</i> l'any 2000	346
Taula 6.29:	Distribució per institucions dels nodes per a 3 <i>factions</i> de l'any 2000	347
Taula 6.30:	Distribució per institucions dels nodes de les 3 <i>factions</i> de l'any 2001	350
Taula 6.31:	(a-b) Evolució de la composició dels nodes que formen el <i>core</i> i la <i>periphery</i> entre 2002 i 2005	351
Taula 6.32:	Distribució per institucions dels nodes per a 3 <i>factions</i> de l'any 2006	355
Taula 6.33:	Nombre d'actors de la xarxa i actors més centrals en el temps	357
Taula 6.34:	Centralitat segons institucions a les que pertanyen els actors	358

Índex de figures

Figura 1.1:	Nivells d'anàlisi de les xarxes relacionals	39
Figura 1.2:	Grau de cohesió i centralitat dels actors en una xarxa relacional	40
Figura 1.3:	Tipus de vincles en el model de Hite 2003	43
Figura 1.4:	Patrons evolutius dels vincles en el model Hite 2005	47
Figura 1.5:	La xarxa social com a variable independent i la xarxa social com a variable depenent	51
Figura 2.1:	La xarxa relacional de l'emprenedor en el moment inicial del procés de creació de la nova start-up (esquerra) i en el moment final (dreta)	63
Figura 2.2:	Evolució de la xarxa relacional de l'emprenedor/a a la fase I	69
Figura 2.3:	Evolució de la xarxa relacional de l'emprenedor/a a la fase II	70
Figura 2.4:	Evolució de la xarxa relacional de l'emprenedor/a a la fase III	71
Figura 3.1:	Representació del vincle personal positiu	91
Figura 3.2:	Vincle de Relació Personal	92
Figura 3.3:	Vincle de Relació Personal com a variable ternària	93
Figura 3.4:	Representació del vincle personal negatiu	94
Figura 3.5:	Representació del vincle econòmic positiu	96
Figura 3.6:	Representació del vincle econòmic negatiu	98
Figura 3.7:	Vincle de Relació Econòmica	98
Figura 3.8:	Vincle de Relació Econòmica com a variable ternària	99
Figura 3.9:	Vincle de Relació Latent. Ventall de possibles valors del Vincle Latent	103
Figura 3.10:	Vincle de Relació Latent com a variable ternària	103
Figura 3.11:	Escenaris amb vincle latent	120
Figura 3.12:	Resum de les possibilitats de comportament del mediador/a en els vincles bidimensionals mediatos	121
Figura 3.13:	Vincle Personal-Mediat_(+,+)	124

Figura 3.14: Vincle Personal-Mediat_(+,-)	126
Figura 3.15: Vincle Personal-Mediat_(-,+)	129
Figura 3.16: Vincle Personal-Mediat_(-,-)	132
Figura 3.17: Vincle Econòmic-Mediat_(+,+)	136
Figura 3.18: Vincle Econòmic-Mediat_(+,-)	139
Figura 3.19: Vincle Econòmic-Mediat_(-,+)	142
Figura 3.20: Vincle Econòmic-Mediat_(-,-)	145
Figura 3.21: Mapa de possibles recorreguts dels vincles possibles establerts en un cas d'estudi determinat	170
Figura 3.22: Camins evolutius: del vincles de relació personal, (vincl t_11) i del vincle de relació econòmica (vincl t_21) cap el vincl personal-econòmic; t_1121)	171
Figura 3.23: Del vincle Personal_(+) al vincle Total_(+,+,+) segons el model Hite (2005)	172
Figura 3.24: Camins evolutius: del vincle de relació personal, vincle t_11 que evoluciona cap a les formes de vincle personal- mediat t_1131 ó personal-econòmic t_1121, per acabar en vincle total t_112131.....	172
Figura 3.25: Del vincle Econòmic_(+) al vincle Total_(+,+,+) segons el model Hite (2005)	173
Figura 3.26: Camins evolutius: Del vincle de relació econòmica, (vincl t_21) que evoluciona cap a la forma de vincle aïllat (ó personal-econòmic; t_1121) per acabar en vincle total (t_112131)	173
Figura 3.27: Del vincle Mediat_(+) al vincle Total_(+,+,+) segons el model Hite (2005)	174
Figura 3.28: Camins evolutius: del vincle de relació mediada, (vincl t_31) que evoluciona cap a vincle funcional (ó econòmic- mediat, t_2131) per acabar en vincle total (t_112131)	174
Figura 4.1: Logotip identificatiu del producte turístic Camí dels Bons Homes	185

Figura 4.2:	Recorregut i situació geogràfica del sender GR 107 sobre el que s'estableix la ruta del Camí dels Bons Homes	185
Figura 4.3:	1999: Codi Família: CF_People	206
Figura 4.4:	Codi Família: CF_Institutions	208
Figura 4.5:	Codi Família: CF_Ties	209
Figura 4.6:	Codi Família: CF_Works	210
Figura 4.7:	Codi Família: CF_Stages	210
Figura 4.8:	Codi Família: CF_Misc	211
Figura 4.9:	Tipus de dades i d'anàlisi	214
Figura 4.10:	Matriu d'adjacència	215
Figura 4.11:	Exemple de sociograma	216
Figura 4.12:	Graf per a il·lustrar la idea de centralitat en una xarxa relacional	218
Figura 4.13:	Graf per il·lustrar el poder d'intermediació en una xarxa relacional	218
Figura 4.14:	Graf il·lustratiu de la major proximitat de l'actor A al la resta d'actors	219
Figura 4.15:	Graf il·lustratiu dels tres components de la centralitat	220
Figura 4.16:	Exemple de diàmetre i <i>average path length</i> en una xarxa relacional	221
Figura 4.17:	Exemple de xarxes relacionals amb <i>closeness centralization</i> 0 i 1	221
Figura 4.18:	Macro-modularitat de la xarxa basada en l'algoritme core/periphery	223
Figura 4.19:	Macro-moduratrítat de la xarxa basada en l'algoritme factions	223
Figura 4.20:	Mostra de la informació introduïda a la base de dades ACCESS	225
Figura 4.21:	Vincles de l'actor E09 a cada moment del temps	228
Figura 4.22:	Matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1995	228
Figura 4.23:	Matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1995 recodificada	230

Figura 4.24:	Exemple de gràfic de matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1997	231
Figura 5.1:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1993, relació t_21 entre el tècnic E20 del CFI i l'historiador E33	241
Figura 5.2:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1992, relació t_1131 entre els polítics E11 de Catalunya i E908 de l'Arieja	242
Figura 5.3:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2001	243
Figura 5.4:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1997	244
Figura 5.5:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2000	245
Figura 5.6:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1999	246
Figura 5.7:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1995	247
Figura 5.8:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2005	248
Figura 5.9:	Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1995, en el moment en que el CFI fa el contacte amb els empresaris candidats a formar part del futur Consell Regulador del CBH	248
Figura 5.10:	Del vincle t_11 al vincle t_112131 i al vincle t_1131	250
Figura 5.11:	Xarxa relacional del CBH entre 1997 i 1999, en el moment en que E21 i E29 mantenen el vincle t_112131	251
Figura 5.12:	Del vincle t_31 al vincle t_2131	251
Figura 5.13:	Xarxa relacional del CBH l'any 1997 en el moment en que E09 i E11 mantenen el vincle t_2131	252
Figura 5.14:	Del vincle t_2031 al vincle t_2131	253
Figura 5.15:	Xarxa relacional del CBH l'any 1995 en el moment en que E02 i E08 mantenen el vincle t_2031	254

Figura 5.16: Xarxa relacional del CBH l'any 1997 en el moment en que E02 i E921 mantenen el vincle t_2031	254
Figura 5.17: Del vincle t_2131 al vincle t_31	255
Figura 5.18: Xarxa relacional del CBH l'any 2001; vincle t_31 entre E24 i els empresaris pertanyents al Consell Regulador (E801) ..	256
Figura 5.19: Del vincle t_2131 al vincle t_2031 amb pas pel vincle t_21 ..	257
Figura 5.20: Xarxa relacional del CBH l'any 1997 quan E02 i E21 mantenen el vincle t_2130	259
Figura 5.21 Del vincle t_2131 al vincle t_2130	260
Figura 5.22: Xarxa relacional del CBH l'any 1993, vincle t_2130 entre E12 i E32	261
Figura 5.23: Del vincle t_2131 al vincle t_2030	261
Figura 5.24: Xarxa relacional del CBH l'any 1998, vincle t_2030 entre E28 i E901	263
Figura 5.25: Xarxa relacional del CBH l'any 1998, vincle t_2030 entre E15 i E901	264
Figura 5.26: Del vincle t_2131 al vincle t_102130	264
Figura 5.27: Xarxa relacional del CBH l'any 1997 vincle t_102130 entre E09 i E22	265
Figura 5.28: Del vincle t_2131 al vincle t_112131	266
Figura 5.29: Xarxa relacional del CBH l'any 2002 vincle t_112131 entre E06 i E34	267
Figura 5.30: Del vincle t_2131 al vincle t_102030	268
Figura 5.31: Xarxa relacional del CBH l'any 1993 vincle t_102030 entre E02 i E12	269
Figura 5.32: Del vincle t_102031 al vincle t_112131	270
Figura 5.33: Xarxa relacional del CBH l'any 1996 vincle t_112131 entre E02 i E34	271
Figura 6.1: (a-c) Evolució del sociograma del CBH. Fase I, II i III	283
Figura 6.2: Càlcul de densitats de 2 i matriu d'adjacències per a l'anàlisi core/periphery i any 1999	322

Figura 6.3:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi core/periphery per a l'any 1993	323
Figura 6.4:	Càlcul de densitats de 2 factions i matriu d'adjacències per a l'any 1999	324
Figura 6.5:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi de 2 factions per a l'any 1999	325
Figura 6.6:	Càlcul de densitats de 3 factions i matriu d'adjacències per a l'any 1999	326
Figura 6.7:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi de 3 factions per a l'any 1999	327
Figura 6.8:	(a-c) Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> (fase I)	339
Figura 6.9:	(a-c) Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> (fase II)	340
Figura 6.10:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> per a la fase III	341
Figura 6.11:	Xarxa relacional del CBH any 1998 amb anàlisi <i>factions</i> 3 (fase III)	342
Figura 6.12:	Xarxa relacional del CBH any 1999 amb anàlisi <i>factions</i> 3 (fase III)	345
Figura 6.13:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> l'any 2000 (fase III)	346
Figura 6.14:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>factions</i> 3 l'any 2000 (fase III)	348
Figura 6.15:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>factions</i> 2 (fase III) ...	350
Figura 6.16:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> (fase III)	352
Figura 6.17:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>core/periphery</i> (fase III)	353
Figura 6.18:	Xarxa relacional del CBH amb anàlisi <i>factions</i> 3 l'any 2006 (fase III)	355

Índex de gràfics

Gràfic 5.1a:	Representació de les freqüències d'aparició dels vincles al CBH	238
Gràfic 5.1b:	Representació de les freqüències d'aparició dels vincles al CBH excloent t_2131	238
Gràfic 6.1:	Evolució del nombre d'actors per tipus	280
Gràfic 6.2:	Evolució del grau de centralitat dels 5 actors amb major <i>degree of centrality</i>	289
Gràfic 6.3:	Evolució del poder d'intermediació (<i>betweenness centrality</i>) dels 5 actors amb major <i>degree of centrality</i>	290
Gràfic 6.4:	Evolució del grau de proximitat (<i>closeness centrality</i>) dels 5 actors amb major <i>degree of centrality</i>	291
Gràfic 6.5:	(a-e) Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase I) i segons <i>degree</i> , <i>betweenness</i> i <i>closeness</i> normalitzats	298
Gràfic 6.6:	(a – d) Centralitat persones pertanyents al Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà	307
Gràfic 6.7:	(a – d) Centralitat persones pertanyents a Diputació de Barcelona	308
Gràfic 6.8:	(a – d) Centralitat persones pertanyents a l'àmbit polític	309
Gràfic 6.9:	Centralitat persones pertanyents al Parc Natural de Cadí Moixeró	310
Gràfic 6.10:	Centralitat persones que treballen com a historiadors	310
Gràfic 6.11:	(a – c) Centralitat persones pertanyents al Conseil Générale de l'Ariège i a Ariège Expansion	311
Gràfic 6.12:	(a – b) Centralitat persones pertanyents al Consell Regulador del Camí dels Bons Homes	312

Gràfic 6.13: (a – b) Centralitat persones pertanyents empreses que col·laboren en la creació del CBH però que no són empresaris del CRCBH	312
Gràfic 6.14: (a – f) Centralitat persones pertanyents al grup d'empresaris que formen part del CRCBH	313
Gràfic 6.15: Volum de la xarxa relacional del CBH segons diàmetre i <i>average path length</i>	315
Gràfic 6.16: Forma de la xarxa segons <i>Network Closeness Centralization</i>	317
Gràfic 6.17: Representació de la mesura <i>Average Degree</i> o evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna	319
Gràfic 6.18: Significativitat de l'anàlisi <i>core/periphery</i> i valor de densitats	334
Gràfic 6.19: Significativitat de l'anàlisi <i>faccions</i> (cas de 2 factions) i valor de densitats	335
Gràfic 6.20: Significativitat de l'anàlisi <i>faccions</i> (cas de 3 factions) i valor de densitats	336

Nomenclatura i Abreviatures més utilitzades

AE: Abrège Expansion

ALTRI : Altres institucions

ASS: Associació

CBH: Camí dels Bons Homes

CCE: Consell Comarcal Cerdanya

CCAL: Altres Consells Comarcals

CGA: Conseil General Abrège

CRBH: Consell Regulador del Camí dels Bons Homes

DIBA: Diputació Barcelona

DIAL: Altres diputacions

FEEEC: Federació Entitats Excursionistes de Catalunya

EMP: Empresaris

HIST: Historiador/a

PARC: Parc Natural Cadí Moixeró

SNA: Social Network Analysis

Extended Abstract

1. Interest and relevance of the research

This research aims to contribute to an understanding of so-called entrepreneurship processes, or the processes involved in creating a new business initiative in the form of new companies and/or new products.

An observation of the environment leads to a realisation that an enterprise initiatives (and, one could say, any form of initiative undertaken by individuals) necessarily passes through a process of progressive specification from the point at which it is conceived of as an idea in the mind of its creator until it ultimately becomes an independent object perceived by other people or by society as a whole.

This thesis is based on the idea that entrepreneurship processes are essential in the economic and social development and continuity of regions and their enterprises. It is an idea which has been highlighted both in the field of economics and business administration, and in other social sciences.

Although entrepreneurship is a phenomenon which has been fairly widely analysed in the academic literature (Douhan et al., 2007), we find that there are certain aspects which have received less attention on the part of researchers.

The first of these aspects is borne out of an appreciation that the bulk of research efforts have focused on an analysis of the individual characteristics of entrepreneurs, to the detriment of studies into entrepreneurship processes. The second aspect is connected with the fact that research into entrepreneurship tends to limit its approach to enterprise initiatives in the private sector (Dean et al., 2007; Pereira, 2007), traditionally overlooking broader definitions of the concept of entrepreneurship, which would include similar behaviour within the context of a pre-established organisation. This organisation could be a private enterprise, a public body or a combination of public and private agents. Lastly, the third aspect is the result of the fact that many of the models referring to how enterprise initiative development processes come about assume that they are linear (Larson and Starr, 1993, Shaw and Carter, 2007), and do not focus their analysis on cases involving a large number of actors, which could for example belong to a range of institutional contexts, and which could in turn be headed by one or more public authority bodies.

This thesis aims to perform research taking this literature as its starting point. The research intends to explore further an analysis of entrepreneurship processes, adopting at all times a broad meaning of the concept, in other words the idea that "enterprise" is confined not only to private agents but that entrepreneurs could also include agents belonging to a public authority, as will be seen over the course of the text.

The research is developed through an in-depth study of one specific case: *El Camí dels Bons Homes*. It analyses the process of entrepreneurship which took place from 1993 onwards and during the years immediately following for the creation of the cross-border tourism product known as the *Camí dels Bons Homes* or *Route of the Cathars*. The study reveals how, by the end of this process, the Route of the Cathars had become a finished tourism product which can essentially be presented, in the words of its creators "as a tourist route

driven by public institutions to create an environment to foster regional development".

It is a route which runs from the Queralt shrine in the district of Berguedà, in the autonomous region of Catalonia in Spain, to Montsegur Castle in the French region of Ariège, *"following the pathways which in the 12th and 13th centuries became the routes of migration for the Cathars in their exile from France"*¹. The Camí dels Bons Homes route and brand are overseen by a Regulatory Council, a body which brings together the public agents which created the product and the companies offering services connected with the route. Altogether this constitutes a compact product with a brand image which combines, among other aspects, issues connected with hiking, history and gastronomy. It is a product which is constantly being renewed and updated, with the progressive addition of aspects beyond those listed above, such as for example the Cathar Visitor Centre in the town of Bagà, which forms a part of the route.

The decision to study the tourism and walking product Route of the Cathars is based on the interest and novelty which this thesis aims to offer. It was decided to analyse the process of creating the Route of the Cathars essentially for two reasons. First, because it challenges the linear approach always applied to entrepreneurship processes. Over the course of this research the linear nature of such processes is questioned, in particular in the case of particularly complex instances (Koh, 2006; Weiermair et al., 2006).

Secondly, because the very fact of viewing the creation of the Route of the Cathars as an entrepreneurship process serves to broaden the meaning traditionally given to this concept in the literature, as it does not represent the creation of a typical enterprise but is a case which constantly and permanently involves public and private actors which meanwhile belong to a range of bodies with differing levels of dependence on the various regional authorities (the former) and different sectors (the latter). The creation of the Route of the

¹ Holgado, E. (1998) Introduction to the 1st edition of *El Camí dels Bons Homes. Topoguia de la ruta dels càtars. GR-107*. Foreword by Antoni Dalmau. Ed. Altair. Barcelona and Consorci Formació i Iniciatives Cercs-Berguedà.

Cathars became possible, then, thanks to the joint efforts of these different types of actor, which furthermore belong to the two aforementioned cross-border regions in Southern Europe: Catalonia and Ariège.

We are, then, here faced with a case study which, as mentioned, has been the subject of little academic analysis. A case which serves as an example illustrating how the different bodies which belong to the public authorities tied to cross-border regions, with different concepts and management approaches regarding their respective regions, can collaborate and work together to embark on the creation of a new "enterprise" initiative, this being the definition given in this thesis to the creation of the Route of the Cathars tourism product. A product designed to catalyse the economy of these regions, which would meanwhile not have been possible or viable without the active participation of actors outside these "entrepreneurial" bodies, such as the business people and/or companies which also took on varying degrees of risk in creating or providing assets complementing the Route of the Cathars product.

In order to analyse the entrepreneurship process involved in the Route of the Cathars, this thesis leaves to one side the issue of the individual characteristics of the entrepreneur, and instead adopts a relational network perspective through a twofold approach: first of all individually analysing the ties within the network, and secondly analysing the network of social relationships from an overall network dynamic perspective.

In order to analyse the network ties the aim is to establish the nature of the specific ties occurring at any given time among the different agents belonging to the entrepreneurship process involved in the new initiative, and how they evolve (Greve and Salaff, 2003; Hite, 2005).

A study of the ties illustrates that each one has its own life cycle and makes its own specific contribution to the evolution of social relationships within the relational network. This means that the evolution of the network as a whole is closely tied to the evolution of the ties and their nature.

The analysis of the relational network from an overall network dynamic perspective is performed with reference to the aforementioned Larson & Starr model. The said authors focus on the way in which, across the different phases through which the new enterprise project passes, the entrepreneur, performing a selection of contacts (or actors contacted), gradually creates a network of ties which at the outset are characterised by one single content, before gradually acquiring new contents as the process gradually runs its course.

Larson and Starr's contribution may be viewed as significant in the literature, as illustrated by the words of Hoang and Antoncic, who in 2003 invited researchers to pursue the line of study of the authors' article, writing: "[Larson & Starr] *remains the most complete piece of theorizing about network processes in the entrepreneurial context*" before subsequently stressing their view that "*More appropriate research methods should be undertaken to test and extend the network development theory developed by Larson and Starr (1993)*"².

In this regard, the relational network which progressively developed in the process of creating the Route of the Cathars tourism project is analysed as a whole from an overall network dynamic perspective, studying and observing its evolution, in other words its creation, promotion and maintenance.

As will be seen over the course of the thesis, this is a network which is associated with the nature of the product creation initiative and the need to obtain different types of resource at each stage of the process. Meanwhile, the ability on the part of "entrepreneurial" actors to secure the resources which form part of the initiative is related to their ability to create, maintain or abandon social ties.

In summary, then, a study is performed of the network of social relationships from a tie analysis perspective at the individual level, and from an overall network dynamic perspective.

² Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship. A critical review. *Journal of Business Venturing*, 18, pp. 179 and 180

The text adopts a specific vision or approach to reality. For the author of this thesis, reality is constantly being constructed by human action. "Enterprise" initiatives are undertaken by specific men and women who have successfully negotiated the internal contradictions of the systems constructed by humanity.

Research can help present recommendations for those in charge of regional development policies at the local level or for a specific area, in order to help foster and catalyse their economic and social growth.

2. Research aims

This thesis employs the conceptual framework of Larson & Starr (1993) and the postulates of J. A. M. Hite (Hite, 2003, 2005) with regard to ties. It assesses the extent to which their contributions can explain how the different bodies which belong to public authorities tied to a specific geographical zone succeed in embarking on the creation of a new "enterprise" initiative, which in this research takes the form of a tourism product. A tourism product conceived of with the aim of making a successful contribution in catalysing the economy of the regions where it is established.

The idea, then, is to explore the evolution of the significant ties within the relational network and the evolution of the structure of that network.

The results obtained in this thesis could be used for the subsequent analysis of other cases and also to make policy recommendations for local authorities about how to make a more effective contribution in catalysing the economic and social growth of a given area.

In response to the central question posed by the research, the proposal is to perform the following tasks:

1. Research the different types of relational network ties. Establish a systematic classification for the entrepreneur's different ties during the process, along with the potential trajectories which these ties could follow.
2. Link the life cycles of the network ties to the evolution of the network as a whole.
3. Employ social network analysis methodology to establish maps of the entrepreneur's relationships and their evolution during the process of creating the initiative. Examine how changes occur, and hence how the relational network structure of the Route of the Cathars evolves. Analyse the structure and the evolution of the structure during the institutionalisation of the initiative and at the point immediately after this institutionalisation.
4. Question the linearity of this process and study this by analysing the evolution of the social network created for this purpose.
5. Identify which aspects of the Larson & Starr model should be adapted in order to increase its ability to explain entrepreneurship processes with characteristics similar to those seen in the creation of the Route of the Cathars.

3. Theoretical basis for the research

The approach adopted by this thesis is based on the article by Larson and Starr (1993), "A Network Model of Organisation Formation" published in the journal *Entrepreneurship, Theory and Practice*. The authors propose a model which dictates that entrepreneurship processes follow a three-stage sequence. An initial stage, characterised by the entrepreneur's attempts to create a preliminary relational network of actors, whose contributions will in principle be vital for the continuity of the initiative; a second stage in which some of these relationships become stronger in economic and social terms while others are discarded, and a third stage of crystallisation during which the initiative moves on to a phase of clear institutionalisation.

This thesis questions the linearity of the entrepreneurship process as presented by Larson & Starr and begins with the supposition that, in complex contexts, these entrepreneurship processes follow a non-linear evolutionary trajectory and dynamic, with the result that the more conventional prescriptions applied to entrepreneurship processes are of limited applicability.

What is more, it questions whether the widespread application of this type of model is feasible in those cases where it proves necessary to create or develop complementary and idiosyncratic assets; in other words, cases where the product or enterprise created depends on other complementary assets in order to be viable.

The Larson & Starr model also makes contributions regarding the content of the ties formed by the entrepreneur's network. Meanwhile, their study into the content of these ties is seminal, representing an initial approach later explored by Hite (2003, 2005), and which this thesis aims to develop by proposing a new conceptual framework collating the contributions made by the literature while also presenting novel aspects such as, for example, the introduction of operations with negative ties.

In terms of the methodological approach, it should be pointed out that it was conceived for the purpose of analysing relational processes. It furthermore combines the use of relational network methodology and biographical analysis of the ties within those networks as part of a process which draws on a combination of the use of qualitative and quantitative methodologies. The use of both types of methodology helps capture all aspects explaining the evolution of a social process such as that which occurs in the case analysed, or in general occurs in cases of the creation of an enterprise initiative.

Below are described the steps followed throughout the research in analysing the process of creating the Route of the Cathars. Following a review of the literature, the decision was taken to work on the basis of the conceptual structure of the 1993 Larson & Starr model set out above. However, this model

does not take into consideration the social or social capital dimension which is nonetheless provided by Hite (2003, 2005).

Meanwhile, the Hite model, while casting light on the social or social capital dimension, barely focuses in its approach on the issue of social "anti-relationships", or negative social relationships.

In an analysis of the case of creating the Route of the Cathars, consideration must be given to these aspects since both may be observed in the process of its creation. In order to cover both, the text proposes a rewriting or transformation of the Larson & Starr model in terms of a social network model employing the terminology inherent in the literature, expanding the phases proposed by the authors and generating tools for the subsequent analysis of complex cases of entrepreneurship. The above all combines to analyse as a whole the evolution of the relational network structure in the case examined based on measurements of its structure and internal configurations.

4. Research methods

This section cites the research methods employed in the thesis, which will all be presented in detail in Chapter 4.

In order to analyse the creation of the Route of the Cathars tourism product the initial step is to employ the case methodology, clearly establishing the type of case to be analysed, the perspective to be adopted, and, as recommended (Creswell, 1998), the physical and temporal limits to which the analysis is to extend.

Following on from specifications of the case study and its limits, the next step is the approach to the reality of the Route of the Cathars. This reality is identified with the individuals and institutions involved in its creation, in other words the actors who were or are at any time or times tied to the relational network arising

over the course of the process researched. The approach applied to the reality studied involves 36 semi-structured (or "loosely structured") interviews with key actors involved in the project. In these interviews the role of the interviewer was to modulate the information being received from the interviewee.

The output of the interviews is subjected to a textual content analysis in order to perform a coding process assisted by the specific Atlas-ti application (version 5). The codes derived from this process are employed to feed the theoretical framework of the thesis in an iterative process running back and forth between the theoretical proposal and the qualitative information derived from the interviews.

The management and storage of all information arising out of the fieldwork was performed through the creation of a relational database using the ACCESS computer program (2003 version).

On the basis of the information processed and saved using the software, information can be extracted about all the ties emerging from the fieldwork, their nature and individual and collective evolution.

Lastly, in order to obtain the data allowing for an analysis of the network structure of the Route of the Cathars at each point of the process of its creation, the relational information was recoded in order to convert it into a format which could be read by the specific relational network analysis software, namely the Ucinet package (version 6).

5. Stages of the study and structure of the work

The analysis of the process of creating the Route of the Cathars tourism product is presented in the chapters detailed below.

The first chapter focuses on a review of the literature providing the foundations for the research here presented. On the one hand, literature on entrepreneurship, and on the other literature linking this concept to a relational network methodology. Taking this as the central point, the relational analysis is handled from the perspectives of network structure analysis and an analysis of the content of ties.

The second chapter presents the theoretical discussion regarding the linearity or non-linearity of entrepreneurship models, before moving immediately on to an analysis of the Larson & Style (1993) model, which is meanwhile re-written in relational network terms. Lastly, the questions to be answered by this research are presented.

The third chapter focuses on a detailed presentation of the new conceptual framework of types of relational tie. This tool has been constructed with the aim of being employed both in the analysis of the Route of the Cathars tourism project and other types of social process.

The fourth chapter deals with an explanation of the methodology employed in performing the empirical study. It clearly establishes and presents the case study analysed, identifies the population studied and explains the methods employed to obtain the data (in-depth interviews and content analysis). The variables employed in responding to the questions raised in the research are then summarised.

The fifth chapter sets out the results obtained through the tie biography analysis. An overall statistical description is given of the different types of tie

found in the Route of the Cathars, before moving on to an analysis of their biographies, both in those cases where they remain stable over time and those where they change. The chapter concludes with a summary of the main outcomes obtained.

The sixth chapter presents the results of the relational analysis. The evolution of the relational network structure is analysed, measuring its extent in terms of diameter and volume. An analysis is also performed of its centrality and the evolution of its modularity examined in terms of internal connectivity. The chapter ends with a summary of the main outcomes obtained.

Lastly, the seventh chapter focuses on presenting the main conclusions reached in this thesis on the basis of a review of the academic literature, the creation of the conceptual model and analysis of the chosen case study.

Introducció

1. Interès i rellevància de la recerca

En aquesta recerca es pretén contribuir a la comprensió dels anomenats processos d'emprenentatge o processos de creació de noves iniciatives empresarials en forma de noves empreses i/o nous productes.

L'observació de l'entorn porta a constatar que les iniciatives empresarials –i es podria dir que qualsevol tipus d'iniciativa que emprenguin els individus- han de passar per un procés de progressiva concreció des del moment en que són concebudes com a idea a la ment de la seva creadora o creador fins que acaben esdevenint objectes independents percebuts per altres persones o per la societat en el seu conjunt.

En aquesta tesi es parteix de la idea que els processos d'emprenentatge¹ són essencials pel manteniment i desenvolupament econòmic i social dels territoris i les seves empreses. Es tracta d'una idea que ha estat posada de manifest tant des de l'àmbit de l'economia i l'organització d'empreses, com des de la resta de les ciències socials.

¹ En el text s'utilitza indistintament els termes *emprenentatge* o *emprenedoria*. Aquests termes són traducció de l'utilitzat en la literatura anglosaxona *entrepreneurship*.

L'emprenedoria, tot i ser un fenomen abastament analitzat en la literatura acadèmica (Douhan et al., 2007) es constata que hi ha alguns aspectes als que s'ha posat menys atenció per part dels investigadors i investigadores.

El primer d'aquests aspectes sorgeix de l'apreciació que una bona part dels esforços dels estudiosos i estudioses s'ha dedicat a l'estudi de les característiques individuals dels emprenedors en detriment de l'anàlisi dels processos d'emprenentatge. El segon aspecte té a veure amb que la recerca en l'emprenentatge sol restringir els seus objectius a les iniciatives empresarials del sector privat (Dean et al., 2007; Pereira, 2007) deixant tradicionalment més de banda definicions ampliades del concepte emprenedoria (o *entrepreneurship*) en les que hi càpiguen comportaments similars dins el marc d'una organització ja establerta. Aquesta organització tant pot ser una empresa privada, un organisme públic o una combinació d'actors públics i privats. Finalment, el tercer aspecte, ve donat pel fet que bona part dels models referits a com es donen els processos de desenvolupament de les iniciatives empresarials assumeixen que aquests són lineals (Larson i Starr, 1993, Shaw and Carter, 2007), no entrant a estudiar casos en els que intervingui un nombre elevat d'actors que per exemple puguin pertànyer a contextos institucionals diversos que, a més, puguin estar liderats per una o varies Administracions Públiques.

Aquesta tesi pretén realitzar una recerca prenent com a punt de partença aquesta literatura. La recerca planteja aprofundir en l'anàlisi dels processos d'emprenentatge adoptant en tot moment un significat ampli per a aquest concepte; és a dir, amb la idea que no solament "emprenen" els agents privats sinó que també poden emprendre agents pertanyents a una administració pública tal com es veurà al llarg del text.

La investigació és desenvolupada a través de l'estudi en profunditat d'un cas: *El Camí dels Bons Homes*. S'analitza el procés d'emprenedoria que es dona a partir de l'any 1993 i durant els anys immediatament posteriors per a la creació del producte turístic transfronterer *Camí dels Bons Homes* o *Camí dels Càtars*.

El treball mostra com al final d'aquest procés el Camí dels Bons Homes esdevé un producte turístic acabat que bàsicament pot ser presentat, en paraules dels seus creadors *“com una ruta turística impulsada per les institucions públiques per a crear un entorn que afavoreixi el desenvolupament del territori”*.

Es tracta d'un itinerari que discorre entre el Santuari de Queralt situat a la comarca del Berguedà que es troba al territori de Catalunya a l'estat espanyol i el castell de Montsegur situat al Departament francès de l'Arieja *“seguint els camins que els segles XII i XIII van esdevenir rutes de migració dels càtars en el seu exili des de França”*². El camí i la marca Camí dels Bons Homes són vetllats per un Consell Regulador, organisme que aglutina els agents públics creadors del producte i les empreses que ofereixen serveis vinculats a la ruta. Tot plegat conforma un producte compacte amb una imatge de marca que ajunta entre altres, temes relacionats amb senderisme, la història ó la gastronomia. És un producte en constant renovació i actualització que als aspectes mencionats n'hi ha anat afegint d'altres com per exemple el Centre de Interpretació del Catarisme situat a la vila de Bagà que forma part de la ruta.

L'elecció de l'estudi del producte turístic i de senderisme Camí dels Bons Homes està en la base del interès i la novetat que pretén aportar aquesta tesi. S'ha escollit analitzar el procés de creació del Camí dels Bons Homes principalment per dos motius. El primer perquè posa en qüestió el fet que sempre es compleixi la linealitat en els processos d'emprenedoria. Al llarg d'aquesta recerca es posarà en qüestió el caràcter lineal d'aquests processos especialment quan es tractin de casos d'elevada complexitat (Koh, 2006; Weiermair et al., 2006).

El segon perquè el mateix fet d'entendre la creació del Camí dels Bons homes com un procés d'emprenedoria, comporta ampliar el significat que habitualment la literatura dóna al concepte, ja que no representa la creació d'una empresa típica sinó que es tracta d'un cas que involucra de manera constant i

² Holgado, E. (1998) Introducció a la 1a. Edició de *El Camí dels Bons Homes. Topoguia de la ruta dels càtars. GR 107*. Pròleg d'Antoni Dalmau. Ed. Altaïr. Barcelona i Consorci Formació i Iniciatives Cercs-Berguedà.

permanent actors públics i privats que, a més, pertanyen a diverses organismes amb diversos graus de dependència de diverses administracions territorials (els primers) i a diferents sectors (els segons). La creació del Camí dels Bons Homes esdevé possible, doncs, gràcies al treball conjunt d'aquests diferents tipus d'actors que, a més, pertanyen a les dos regions transfrontereres esmentades del sud d'Europa: Catalunya i Arieja.

Per tant, s'està davant d'un tipus de cas, que, com ja s'ha apuntat, ha estat poc analitzat per la literatura. Un cas que esdevé un exemple que mostra com diferents organismes que formen part d'unes Administracions Públiques vinculades a uns territoris transfronterers, amb maneres diferents de concebre i dur a terme la gestió dels respectius territoris col·laboren i treballen conjuntament per a emprendre la creació d'una nova iniciativa "empresarial" com la que en aquesta tesi s'entén que és la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. Un producte pensat per a dinamitzar l'economia d'aquests territoris que, a més, no hauria estat possible ni viable sense la participació activa d'actors externs a aquests ens "emprenedors" com ara els empresaris i/o empreses que també varen assumir diversos graus de risc per a crear o proporcionar actius complementaris al producte Camí dels Bons Homes.

Per a realitzar l'estudi del procés d'emprenedoria del Camí dels Bons Homes, aquesta tesi deixa de banda la qüestió de les característiques individuals de l'emprenedor i, en el seu lloc adopta una perspectiva de xarxes relacionals a través d'una doble aproximació: una primera en la que s'analitzen de forma individualitzada els vincles de la xarxa i, una segona en la que s'analitza la xarxa de relacions socials des d'un punt de vista dinàmica global de xarxa.

Per analitzar els vincles de la xarxa es busca saber com són aquests vincles concrets que es donen a cada moment entre els diferents agents que formen part del procés d'emprenedoria de la nova iniciativa i com evolucionen (Greve i Salaff, 2003; Hite, 2005).

L'estudi dels vincles mostra que cadascun d'ells té el seu propi cicle de vida i la seva particular manera de contribuir a l'evolució de les relacions socials dins de

la xarxa relacional. Això significa que l'evolució de la xarxa en el seu conjunt està estretament lligada a l'evolució dels vincles i la de la seva naturalesa.

L'anàlisi de la xarxa relacional des d'una perspectiva dinàmica global de xarxa es fa prenent com a referència el model ja esmentat de Larson & Starr. Aquestes autores es fixen en com, a través de les diferents fases per les que travessa el nou projecte empresarial, l'emprenedor, fent un procés de selecció de contactes (o actors amb qui contacta), va creant una xarxa de vincles que comencen essent caracteritzats per un sol contingut, per anar adquirint-ne de nous a mesura que el procés va seguint el seu curs.

L'aportació de Larson i Starr pot ser considerada significativa en la literatura segons es desprèn de les paraules de Hoang and Antoncic quan, l'any 2003, convidaven a investigadores i investigadors a seguir treballant en la línia de l'article de les autores tot escrivint: “[Larson & Starr] *It remains the most complete piece of theorizing about network processes in the entrepreneurial context*” per més endavant acabar de emfatitzar: “*More appropriate research methods should be undertaken to test and extend the network development theory developed by Larson and Starr (1993)*”³.

En aquesta línia, la xarxa relacional que es va desenvolupant en el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes, és analitzada en el seu conjunt des d'una perspectiva dinàmica global de xarxa, estudiant-ne i observant-ne la seva evolució; és a dir, la seva creació, promoció i manteniment.

Com es veurà al llarg de la tesi, es tracta d'una xarxa que té a veure amb la naturalesa de la iniciativa de creació del producte i amb les necessitats d'obtenir diferents tipus de recursos a cada moment del procés. Al mateix temps, la capacitat d'aconseguir recursos per part dels actors “emprenedors” que formen part de la iniciativa, es relaciona amb la seva capacitat per a crear, mantenir o descartar vincles socials.

³ Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based research in entrepreneurship. A critical Review. *Journal of Bussiness Venturing*, 18, pàgs. 179 i 180

Per tant, resumint, s'estudia la xarxa de relacions socials des d'una perspectiva d'anàlisi de vincles a nivell individual i des d'una perspectiva dinàmica global de xarxa.

En el text s'assumeix una visió específica o aproximació a la realitat. Per a l'autor d'aquesta tesi la realitat està essent construïda contínuament per l'acció humana. Les iniciatives "empresarials" són dutes a terme per dones i homes concrets que han de saber moure's per les contradiccions internes dels sistemes construïts pels humans.

Les aportacions de la recerca poden ajudar a fer recomanacions als gestors de polítiques de desenvolupament territorial a nivell local o d'una àrea determinada per a contribuir-ne a afavorir i dinamitzar el seu creixement econòmic i social.

2. Objectius de la investigació

En aquesta tesi, s'utilitza el marc conceptual de Larson & Starr (1993) i els postulats de J. M. Hite (Hite, 2003, 2005) respecte dels vincles. Es valora en quina mesura, les seves aportacions, poden explicar com diferents organismes que formen part d'unes administracions públiques vinculades a les dos bandes d'una determinada zona geogràfica transfronterera, aconseguixen emprendre la creació d'una nova iniciativa "empresarial" que, en aquesta investigació assoleix la forma d'un producte turístic. Un producte turístic concebut amb la idea de que sigui capaç de contribuir a dinamitzar l'economia dels territoris en els que sorgeix.

Per tant, es tracta de conèixer l'evolució de vincles significatius de la xarxa relacional i l'evolució de l'estructura d'aquesta xarxa.

Els resultats obtinguts en aquesta tesi poden ser utilitzats per al posterior anàlisi d'altres casos i també per a fer recomanacions de tipus polític a

autoritats locals sobre què es pot fer per a contribuir de manera més efectiva a dinamitzar el creixement econòmic i social en una àrea determinada.

Per a donar resposta a la pregunta que marca el fil conductor de la recerca es proposa realitzar les tasques següents:

1. Investigar els diferents tipus de vincles de la xarxa relacional (*network ties*). Determinar una tipologia sistemàtica dels diferents vincles de l'emprenedor durant aquest procés, així com les potencials trajectòries que aquests vincles poden seguir.
2. Relacionar els cicles de vida dels vincles de la xarxa amb l'evolució de la xarxa en conjunt.
3. Emprar la metodologia d'anàlisi de xarxes socials per obtenir els mapes de les relacions de l'emprenedor i la seva evolució durant el procés de creació de la iniciativa. Estudar com és quins canvis es donen i, per tant, com evoluciona la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes (*network structure*). Analitzar-ne l'estructura i l'evolució d'aquesta estructura mentre es dona la institucionalització de la iniciativa i en els moments immediatament posteriors a aquesta institucionalització.
4. Posar en qüestió la linealitat d'aquest procés i estudiar-lo analitzant l'evolució de la xarxa de relacions socials creada per a aquest objectiu.
5. Identificar en quins aspectes s'hauria d'adaptar el model de Larson & Starr per augmentar la seva força explicativa de processos d'emprenentatge amb característiques semblants a les que es donen en el de la creació del Camí dels Bons Homes.

3. Fonaments teòrics de la investigació

Els plantejaments d'aquesta tesi parteixen de l'article de Larson i Star (1993), "A Network Model of Organisation Formation" publicat a la revista *Entrepreneurship, Theory and Practice*. Les autores proposen un model que precisa que els processos d'emprenentatge segueixen una seqüència de tres

etapes. Una inicial que es caracteritza pels intents de l'emprenedor de crear una primera xarxa de relacions d'actors, les aportacions dels quals a priori siguin essencials per a la continuïtat de la iniciativa; una segona etapa on algunes d'aquestes relacions s'enforteixen en termes econòmics i socials a la vegada mentre altres són descartades, i una tercera etapa de cristal·lització on la iniciativa passa a una fase de manifesta institucionalització.

En aquesta tesi es posa en qüestió la linealitat del procés d'emprenedoria tal com és presentat per Larson & Starr i es parteix del supòsit que, en contextos complexos, aquests processos d'emprenedoria segueixen una dinàmica i trajectòria evolutiva no lineals, fet que comporta la conseqüència de que les prescripcions més convencionals destinades als processos d'emprenedoria tenen una aplicabilitat limitada.

A més a més, es posa en qüestió si la generalització d'aquest tipus de model és factible en els casos en els que hi ha necessitat de crear o desenvolupar actius complementaris i idiosincràtics; és a dir, casos en que el producte o empresa creada depenguin d'altres actius complementaris per a que poder ser viables.

El model Larson & Starr també fa aportacions sobre el contingut dels vincles que formen la xarxa de l'emprenedor. Per altra banda, el seu treball sobre el contingut dels vincles és seminal, una primera aproximació que treballa més tard Hite (2003, 2005) i que aquesta tesi es proposa desenvolupar aportant la proposta d'un nou marc conceptual que recull les contribucions d'aquesta literatura a més presentar aspectes novedosos com, per exemple, la introducció de l'operativa amb vincles negatius.

Pel que fa a l'aproximació metodològica, cal aclarir que està concebuda per a l'anàlisi de processos relacionals. A més, combina la utilització de la metodologia de xarxes relacionals i l'anàlisi biogràfic dels vincles d'aquestes xarxes en un procés que es nodreix d'ajuntar la utilització de metodologies qualitatives i quantitatives. La utilització d'ambdós tipus de metodologies facilita capturar tots aquells aspectes que expliquen l'evolució d'un procés social com

el que es dóna en el cas analitzat o, en general, com el que es dóna en els casos de creació d'una iniciativa empresarial.

A continuació es descriuen les passes realitzades al llarg de la recerca per analitzar el procés de creació del Camí dels Bons Homes. A partir de la revisió de la literatura s'opta per treballar en base a l'esquema conceptual del model de Larson & Starr de 1993 presentat més amunt. Aquest model però no té en compte la dimensió social o de capital social que sí aporta Hite (2003, 2005).

Per altra banda, el model de Hite, tot i aportar llum sobre la dimensió social o de capital social, en la seva proposta pràcticament no tracta la qüestió de les "anti" relacions socials o relacions socials negatives.

En l'anàlisi del cas de creació del Camí dels Bons Homes cal tenir en compte aquestes qüestions, ja que totes dues són observables en el seu procés de creació. Per a poder-les abastar, en aquest text es proposa una reescriptura o traducció del model de Larson & Starr en termes de model de xarxes socials utilitzant la terminologia pròpia d'aquesta literatura, ampliant les fases proposades per les autores i generant eines per a la posterior anàlisi de casos d'emprenedoria complexos. Tot plegat permet analitzar en el seu conjunt l'evolució de l'estructura de la xarxa relacional del cas estudiat a partir de les mesures de la seva estructura i configuració interna.

4. Mètodes de recerca

En aquest apartat es citen els mètodes de recerca seguits en aquesta tesi. Tots ells seran presentats en el capítol 4 detalladament.

Per a analitzar la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes es parteix de la utilització de la metodologia de cas fixant clarament quin tipus de cas es vol analitzar; des de quina perspectiva i, tal com recomana (Creswell, 1998), fins quins límits físics i temporals es pretén fer arribar aquesta anàlisi.

A partir de la concreció de quin és el cas d'estudi i els seus límits, el següent pas és l'aproximació a la realitat del Camí dels Bons Homes. Aquesta realitat s'identifica amb les persones i institucions que han participat en la seva creació, és a dir, als actors que van estar o estan en algun o diversos moments vinculats a la xarxa relacional sorgida al llarg del procés investigat. L'aproximació a la realitat estudiada es du a terme a través de la realització de 36 entrevistes semiestructurades (o "poc estructurades") a actors principals (key actors) del projecte. Són entrevistes en les que l'entrevistador ha tingut un paper modulador de la informació que ha anat rebent per part de la persona entrevistada.

L'output de les entrevistes és sotmès a una anàlisi de contingut textual per a poder dur a terme un procés de codificació amb el suport del programari específic Atlas-ti (versió 5). Els codis sorgits en aquest procés són utilitzats per a alimentar el marc teòric de la tesi en un procés iteratiu d'anada i vinguda entre la proposta teòrica i la informació qualitativa sorgida de les entrevistes.

La gestió i emmagatzematge de tota la informació sorgida en el treball de camp s'ha dut a terme amb la creació d'una base de dades relacional amb el programa informàtic ACCESS (versió 2003).

A partir de la informació processada i guardada amb aquest software es pot extreure informació sobre tots els vincles sorgits en el treball de camp, de la seva naturalesa i evolució individual i col·lectiva.

Finalment, per a obtenir les dades que possibiliten l'estudi de l'estructura de la xarxa del Camí dels Bons Homes a cada moment del procés de la seva creació, s'ha recodificat la informació relacional per a convertir-la a un format factible de ser llegit per al software específic d'anàlisi de xarxes relacionals, concretament el paquet informàtic Ucinet (versió 6).

5. Etapes de l'estudi i estructura del treball

L'exposició de l'anàlisi del procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes es realitza a través dels capítols que es detallen a continuació.

El primer capítol es centra a realitzar una revisió de la literatura que està en la base dels plantejaments de la recerca que aquí es presenta. Per una banda, la literatura sobre la creació d'empreses (*entrepreneurship*) i, per altra, la literatura que relaciona aquest concepte amb la metodologia de xarxes relacionals. Al seu torn, l'anàlisi relacional es tracta des dels punts de vista d'anàlisi de l'estructura de la xarxa i de l'anàlisi del contingut dels vincles.

En el segon capítol mostra la discussió teòrica sobre la linealitat o no linealitat dels models d'emprenedoria per passar tot seguit a l'anàlisi del model de Larson & Starr (1993) a més de fer-ne la seva reescriptura en termes de xarxes relacionals. Finalment es presenten les qüestions als que vol donar resposta aquesta recerca.

El tercer capítol es concentra en la presentació detallada del nou marc conceptual dels tipus de vincles relacionals. Es tracta d'una eina construïda amb l'objectiu de ser útil tant per analitzar el producte turístic Camí dels Bons Homes com altres tipus de processos socials.

El quart capítol es dedica a explicar la metodologia seguida per a la realització de l'estudi empíric. S'estableix i s'exposa clarament quin és el cas d'estudi analitzat, s'identifica la població objecte d'estudi i s'expliquen els mètodes d'obtenció de dades emprats (entrevistes en profunditat i anàlisi de contingut). Finalment es sintetitzen les variables utilitzades per a poder donar resposta a les qüestions plantejades en la recerca.

En el cinquè capítol es mostren els resultats obtinguts de l'anàlisi de biografies de vincles. Es du a terme una descripció estadística global dels diferents tipus

de vincles trobats en el Camí dels Bons Homes per a passar tot seguit a l'anàlisi de les seves biografies, tant les d'aquells casos en que aquestes són estables al llarg del temps com les que són canviants. El capítol acaba amb un resum dels principals resultats obtinguts.

El capítol sisè presenta els resultats de l'anàlisi relacional. S'analitza l'evolució de l'estructura de la xarxa relacional mesurant-ne l'extensió segons el diàmetre i el volum. També es realitza l'anàlisi de la seva centralitat i s'estudia l'evolució de seva modularitat en termes de connectivitat interna. El capítol acaba amb un resum dels principals resultats obtinguts.

Finalment el setè capítol es dedica a mostrar les principals conclusions a les que s'arriba en aquesta tesi a partir de la revisió de la literatura acadèmica, l'elaboració del model conceptual i la realització de l'anàlisi del cas d'estudi escollit.

Capítol 1:

Marc teòric

1. Introducció

Les literatures sobre emprenedoria i xarxes socials, tenen al seu darrere cadascuna d'elles un llarg nombre de treballs que configuren dues tradicions ja consolidades entre els camps de la recerca.

En aquest capítol es repassen les principals aportacions de les literatures que estan en la base de l'elaboració del posterior marc conceptual d'aquesta recerca. En primer lloc, en l'apartat 2, es presenta una reflexió sobre els conceptes *entrepreneurship* i *entrepreneur* que ha de servir per clarificar què s'entén per aquests conceptes i com són utilitzats en aquesta recerca. A més es fa un repàs a la literatura sobre xarxes relacionals i el seu paper en els processos d'emprenedoria.

En l'apartat 3 es presenten els principals conceptes que han de servir en el capítol 4 per a plantejar les mesures que s'analitzaran en aquell punt de la recerca. Finalment l'apartat 4 presenta la literatura que analitza l'evolució del contingut dels vincles i que serveix de punt de partença per a crear el marc conceptual proposat en el capítol 3.

2. El concepte d'emprenedoria, alguns trets de la seva evolució històrica

La importància de l'emprenedoria com a element central en el desenvolupament econòmic i social de les empreses i territoris ha estat àmpliament reconeguda (Grégoire et al., 2006). Tant des de l'àmbit de l'economia i l'organització d'empreses, com des de la resta de les ciències socials, l'emprenedoria és un fenomen que ha estat i està essent analitzat en la literatura acadèmica (Douhan et al., 2007). En aquest apartat es presenten algunes reflexions, en primer lloc, sobre les paraules “*empresa*”, “*emprendre*” i posteriorment, sobre l'agent que crea empresa o fa l'acció d'emprendre: l’“*emprenedor*” (o, altrament dit, empresari/a). També es fa un repàs de les principals aportacions que des de diferents àrees del coneixement han contribuït a definir i delimitar tot el que té a veure amb aquests conceptes.

Des d'un punt de vista lingüístic el significat que actualment es dóna a aquestes paraules prové d'èpoques relativament modernes. Segons el Diccionari de la Llengua Catalana, la definició actual d’“*empresa*”, en l'accepció que aquí es vol destacar és “*allò que hom emprèn, signifi que hom posa en execució*”. El mateix diccionari, respecte els orígens d'aquest vocable diu que “*empresa*” era un “*distintiu, de caràcter personal, polític i cavalleresc, emprat pels sobirans medievals i membres de llurs famílies per a distingir o premiar llurs servidors o amics*”.

L'acció d’“*emprendre*”, entre altres significats, es refereix al fet de “*posar-se a fer, començar una cosa, especialment una activitat que comporta un esforç considerable, que enclou dificultats, per exemple emprendre una obra, un negoci, un viatge, una carrera o la realització d'una tesi doctoral*¹”.

¹ L'exemple de la realització d'una tesi doctoral és un exemple aportat per l'autor d'aquesta recerca.

Respecte del subjecte que fa l'acció d'emprendre, el mateix diccionari diu que l'emprenedor/a és *“qui té iniciativa i coratge per a emprendre i dur a terme, amb una gran activitat, les pròpies empreses, especialment empreses difícils, arriscades”*. El diccionari dona així a entendre que aquest subjecte ha de tenir unes qualitats específiques, que com a mínim són les de “iniciativa” i “coratge”.

Durant la major part de la història de la humanitat no han existit els “empresaris” com individus amb tipus de rol social diferenciat o com a grup social específic. Històricament, el més semblant a aquest concepte que es pot trobar és el de mercader i el de comerciant.

L'origen del significat actual d'aquests vocables cal buscar-los en moments més propers en el temps, segurament als voltants del segle XIII que es quan es sòl situar el desenvolupament del capitalisme als països de l'Europa Occidental.

En aquell moment, a Europa Occidental la producció es duia a terme en els gremis. Aquest tipus d'organització de la producció no afavoria precisament el desenvolupament d'iniciatives empresarials ja que el gremi tenia unes regles molt estrictes per als artesans agremiats. El gremi proposava que tots els agremiats fabriquessin els mateixos models de productes manufacturats i, a més a més, els fixava els preus de venda calculant uns beneficis raonables per a tots ells. Els artesans, establerts en un mateix carrer per oficis, havien de treballar tots amb les mateixes condicions no podent millorar ni les tècniques de treball ni ampliar el negoci.

Cap al segle XVI sembla que es va fent servir cada cop més la paraula “entrepreneur” (del llatí “inprendre”, que significa escometre). En aquell moment el vocable “*entrepreneur*” s'utilitzava per a referir-se als aventurers que viatjaven a Amèrica sense saber del cert amb quins perills es trobarien en aquell continent. Però també és en aquell mateix moment històric que la figura de l'empresari va adquirint progressivament caràcter propi. Es tractava d'un comerciant que treballava per compte propi, fora del gremi que facilitava matèries primeres a camperols de vora la ciutat o als mestres i oficials que

desitjaven augmentar els seus ingressos i els pagava una quota per peça fabricada. Aquell empresari que no tenia fàbrica pròpia si que tenia, per contra, molts obrers distribuïts entre la ciutat i el camp dels voltants d'aquesta ciutat. Aquesta era una forma d'aconseguir una major producció enfrontant-se a les normes rígides dels gremis.

A partir d'aquella època i fins als nostres dies els conceptes d'empresari/a i de les accions específiques que duu a terme han estat estudiades des de diferents àrees del coneixement, entre altres, l'economia, l'economia de l'empresa, la psicologia o sociologia. En el text que segueix es fa un breu repàs d'algunes de les aportacions més representatives respecte aquests conceptes seleccionant aquelles més apropiades per als propòsits d'aquesta recerca.

A mesura que l'economia va esdevenint un camp de coneixement específic, es pot trobar en alguns textos la utilització del vocable "*entrepreneur*" a més d'anar apareixent definicions de les tasques que l'individu qualificat amb aquest nom duu a terme. Sembla que va ser Cantillon cap a l'any 1755, en el seu *Assaig sobre la naturalesa del comerç en general* qui va introduir el vocable en els escrits sobre economia. També va ser el primer que li va assignar un paper i significat diferent al que havia tingut fins aquell moment. Ell descriu l'*entrepreneur* com "un agent que compra mitjans de producció a preus que son incerts". Per a Cantillon una de las funcions de l'*entrepreneur* és la de crear empresa o engegar l'activitat empresarial en un ambient d'incertesa. L'*entrepreneur* és l'individu que pren riscos per dur a terme una activitat esperant que comportarà un guany en el futur en el cas que tot surti bé². Aquest guany pot ser acumulat i retornat en forma d'inversió al sistema per a una futura expansió.

En el món anglosaxó la literatura que té a veure amb els processos de creació d'empreses utilitza el vocable "*entrepreneurship*" que es tradueix a la llengua catalana pels vocables "*emprenedoria*" i "*emprenentatge*"³. Parlar

² Enciclopèdia Britànica. Edició on line.

³ Alguns textos parlen d'empresarialitat, però aquí s'ha optat per la utilització de les paraules "*emprenedoria*" i "*emprenentatge*" que, en opinió d'aquest doctorand, semblen tenir un significat

d'“*Entrepreneurship*” en general té a veure amb “l'esperit empresarial” o el “*ethos* d'empresa”, és a dir, la capacitat, l'habilitat i la competència dels emprenedors i emprenedores o *entrepreneurs* per a crear o millorar unitats productives o de serveis.

Va ser John Stuart Mill (1806-1873) l'introduïdor del terme a l'Anglaterra del segle XIX. Per a Mill, el progrés empresarial es pot descompondre en tres aspectes: augment del capital, augment de la població i millores en la producció. Mill també vol ressaltar en tot moment que l'empresari ha de tenir una capacitat especial, en la direcció dels negocis i és el primer interessat en obtenir bons resultats.

La creixent preponderància de l'economia neoclàssica sobre les altres branques del mateix camp de coneixement va fer que l'empresari i la seva funció no tingués un paper determinant en el paradigma dominant d'aquesta disciplina principalment fins la segona meitat del segle XX.

Tot i això diversos autors han fet veure la importància d'investigar aquest factor econòmic “oblidat”; l'empresari (i, per extensió, de l'emprenedor/a). Knight (1921) destaca del rol de l'empresari el fet de suportar la incertesa en un context de mercats dinàmics quan afirma que “*els empresaris tracten de predir i actuar sobre el canvi entre mercats*”. L'empresari és el que assumeix la incertesa del resultat, d'aquí ve que només els agosarats i aventurers puguin aspirar a aquesta figura. Aquesta assumpció de la incertesa, fa per a Knight i per a Weber (1921) que quedi justificat el “benefici de l'empresari”.

Schumpeter (1934) veu a l'empresari emprenedor com a pertorbador de l'equilibri econòmic. Segons ell, l'emprenedor introdueix nous processos de producció o modifica els existents; introdueix canvis en els béns produïts o en produeix de nous en un procés constant de “*destrucció creadora*”. L'empresari

més proper a “*entrepreneurship*”. A nivell de parla col·loquial de la llengua anglesa no es solen utilitzar les paraules en forma nominal d'*entrepreneurship* ni *entrepreneur*. En comptes de fer servir “*entrepreneur*” s'usa “*businessman*” per a significar l'home de negocis fet a si mateix; algú que amb molta energia i noves idees expandeix el seu negoci. Pel que fa a “*entrepreneurship*” seria la qualitat que tenen els “*entrepreneurs*”, així per exemple un home de negocis (*businessman*) exitós pot ser admirat per la seva “*entrepreneurship*”.

emprenedor fa coses noves o introdueix noves maneres de fer les coses que ja es venien fent i, actuant d'aquesta manera, en treu un benefici ja que les innovacions introduïdes poden acabar provocant canvis en els preus del mercat. Per a dur a terme aquest procés constant de creació Schumpeter pensa que l'emprenedor és un individu "fora de sèrie": ple d'una vitalitat i energia inesgotables; un individu que sempre segueix endavant i no es deixa enfonsar pels fracassos; un individu que destaca per la seva perseverança i la seva ambició, un individu que crea una empresa nova en el cas que no pugui introduir els canvis que proposa en una empresa existent que, per inèrcia sigui adversa a aquests canvis i/o com a mínim s'hi resisteixi.

Kirzner (1979) descriu a l'empresari empenedor de manera diferent. Per aquest autor, l'emprenedor és un agent de resposta. Es tracta d'un "individu capaç d'estar alerta i observar les oportunitats que ja existeixen i que estan esperant que algú les descobreixi. Com diu ell mateix: *"L'empresarialitat, per a mi, no consisteix tant en la introducció de nous productes o noves tècniques de producció com en l'habilitat de veure on els nous productes s'han fet insospitadament valuosos pels consumidors, i on els nous mètodes de producció, sense saber-ho els demés, s'han fet factibles"*.

Casson (1982) percep l'empresari com *"algú especialitzat a prendre decisions assenyades relatives a la coordinació de recursos escassos"*. Gartner (1989, 1993) ja no parla d'empresari, sinó d'*empresarialitat* i estableix que aquesta té a veure amb la creació de noves empreses. En la mateixa línia autors com Aldrich (1999) ó Thornton (1999), també s'apunten a la noció d'*empresarialitat* afirmant que es refereix a la creació de noves organitzacions. Tot i això, i tal com ho fan Kirzner (1979), Stevenson & Gumpert (1985), Stevenson, Roberts & Grousbeck (1989), Churchill & Muzyka (1994), Venkataraman (1997), Timmons (1999), Shane & Venkataraman (2000), posen l'èmfasi en que aquesta creació de noves empreses es fa perseguint el descobriment d'oportunitats de negoci.

Emprenedor/a o empenedoria i/o empresarialitat?

En els últims anys sembla que es veu cada cop més clara la distinció entre el que és l'*entrepreneur*, i la funció empresarial.

Quines són les característiques de la funció empresarial en una economia capitalista? Segons Serra Ramoneda (1993), a l'empresari/a *"Tots li donen una importància considerable i enalteixen a qui l'ha de realitzar aquesta tasca amb un halo romàntic i transcendental el que duu a buscar una persona física en la qual s'identifiqui"*. En la mateixa línia s'expressa Gartner (1989) quan escriu: *"[...] That a starling number of traits and characteristics have been attributed to the entrepreneur, and a "psychological profile" of the entrepreneur assembled from these studies would portray someone larger than life, full of contradictions, and, conversely, someone so full of traits that (s)he would have to be a sort of generic "everyman"."*

Altres autors també s'apunten a aquesta visió de desmitificació de l'emprenedor/a. Hulsink & Elfring en un paper presentat a la American Sociological Association l'any 2003 diuen textualment: *"The formation and early growth of new firms is less spectacular, visionary and heroic than often thought"*. Segons ells s'ha anat formant un mite al voltant de la creació d'empreses i de la figura de l'emprenedor/a. Aquest mite emfatitza idees com la dels riscos presos per l'emprenedor/a, la vinculació de la creació d'empreses i la innovació tecnològica, la idea que l'emprenedor/a és un expert/a en el camp en que posa en marxa la iniciativa empresarial, la idea de l'estratègia i que darrera la creació d'una nova empresa hi ha una planificació perfectament orquestrada, i, fins i tot la idea de les dificultats en el finançament ja que hi ha moltes iniciatives empresarials que reben molts de recursos d'inversors disposats a finançar el que poden considerar idees rendibles.

Però aquesta mitologia, segons Hulsink & Elfring i citant a Bhidé (2001), és simplement això, una mitologia: *"While often the case with myths offering an inspiring account of events and stories and how and why they have happened (or will take place), they are not true and can easily be debunked"*.

Aleshores què queda de l'entrepreneur gairebé heroic que ha omplert moltes pàgines de literatura? No gran cosa. Hulsink & Elfring acaben dient que molts empresaris/es d'èxit en els seus orígens eren amateurs amb poca experiència i formació. Empresaris que fins i tot comencen amb un producte dolent o equivocat. Només més tard, pot ser a través d'algun contacte; amb el seguiment de cursos de formació empresarial i de gestió ells fan equip envoltant-se amb executius experimentats i aconsegueixen de manera calculada anar introduint un nou producte o servei.

Per altra banda, moltes iniciatives empresarials de bon començament ni tan sols tenen un pla d'empresa. Aleshores busquen l'assessorament professional i el suport en tot tipus de recursos a les *incubadores* que donen precisament suport a la creació de noves empreses.

Gartner (1989) sentència: *"Research on the entrepreneur should focus on what the entrepreneur does and not who the entrepreneur is"*.

El mateix Schumpeter va presagiar que el progrés del capitalisme reduiria la importància de l'empresari i difuminaria la seva funció entre un elevat nombre de persones: *"La innovació mateixa està essent reduïda a una rutina. Cada cop més el progrés tecnològic és una qüestió en mans d'uns especialistes professionalitzats que posen a punt allò que és necessari i ho fan funcionar d'una manera predictable"* (Schumpeter, 1934)

El desenvolupament de les societats modernes capitalistes ha comportat una progressiva separació de l'empresari i del propietari de l'empresa de manera que actualment, el propietari individual de l'empresa capitalista clàssica que aporta el capital i duu a terme tasques directives rutinàries és una més de les formes d'empresa existents.

La literatura que estudia com estendre el concepte d'*entrepreneurship* a altres àmbits diferents al de la creació d'empreses privades com pot ser per exemple el del sector públic (Morris & Jones, 1999) també és clarificadora a l'hora de

definir el concepte. Segons aquesta literatura, “*entrepreneurship*” és un procés que pot succeir dins organitzacions de qualsevol grandària i tipus. (Burgelman, 1983; Gartner, 1985; Kao, 1989; Miller & Friesen, 1983). Des d’aquest punt de vista, “*entrepreneurship*” es refereix a aquell procés relacionat amb la creació de valor mitjançant fer palès a tothom una nova combinació de recursos per a explotar una oportunitat (Stevenson et al., 1989).

Segons Foard (1999) el procés requereix un succés susceptible de ser apropiat per un/a agent empenedor/a. El succés és la conceptualització i implementació d’un nou concepte, procés, producte, servei o empresa. L’agent, és un individu o un grup d’individus que assumeix o assumeixen la responsabilitat de tirar endavant el succés.

El procés d’*entrepreneurship* té components d’actituds i de comportaments. Les actituds es refereixen a la bona disposició d’un individu o organització per a observar i fer-se seves noves oportunitats a més de prendre la responsabilitat de realitzar els canvis necessaris per dur-les a terme (Miller & Friesen, 1983). El component de comportaments té a veure amb realitzar les accions requerides com la identificació i l’avaluació d’una oportunitat; la definició del concepte d’iniciativa; la identificació de les necessitats de recursos; l’adquisició dels recursos necessaris per dur-la a terme i, finalment, la recollida dels fruits del treball anterior, la posada en marxa de la iniciativa (Stevenson, et al., 1989).

A partir d’aquestes aportacions sorgeix una definició i una visió ampliades del concepte d’“*entrepreneurship*” i ja no es tracta només d’un individu que posa en marxa una iniciativa empresarial. Shane & Venkataraman (2000) citant a Amit, Glosten, and Mueller (1993) i Casson (1982) s’apunten a la idea exposada per aquests autors que afirmen que l’emprenedoria es pot donar dins una organització ja existent i, per tant, perquè es doni empenedoria no necessàriament es requereix la creació d’una nova empresa. A més a més, les oportunitats descobertes poden ser venudes a altres individus que formin part d’organitzacions ja existents, a la mateixa organització o se la pot endur amb ell mateix l’emprenedor o equip d’emprenedors cap una nova empresa creada a tal efecte.

Stevenson, Roberts i Grousbeck (1989) defineixen l'emprenedoria com un procés a través del qual els individus –fora o dins de les empreses- persegueixen oportunitats sense tenir en consideració els recursos que controlen normalment.

Si “entrepreneurship” és el que fan les i els entrepreneurs, i aquests es troben dins diverses organitzacions, també es pot parlar per exemple, entre altres termes d’*“intrapreneurship”* ó *“Corporate Entrepreneurship”* a més de “public entrepreneurship”. Sota aquests paràmetres, la pregunta a la que es busca donar resposta és la de quines són les condicions més favorables per a que aquests “intrapreneurs”, amb independència del tipus d’institució per a la que estiguin treballant, apareguin en l’interior de l’organització. El que sembla que es constata és que les estructures organitzatives “planes”, amb disponibilitat a la rotació en els llocs directius i que treballen sota una cultura de gestió per projectes, estimulen la cultura emprenedora. Es tractaria d’estructures on els individus, a més de tenir coneixements sobre els recursos dels que disposa l’empresa o organització, tenen autonomia per a moure’s en un ambient de col·laboració entre els diferents empleats que fa que tots plegats puguin i vulguin compartir recursos en benefici de la companyia amb la creació de noves activitats.

Per contra, les estructures més jeràrquiques amb reduïdes o nul·les possibilitats de participació en la propietat o en la riquesa creada inhibeixen la iniciativa emprenedora, augmentant les probabilitats que individus gestors i directius vàlids impregnats d’un sentiment de frustració decideixin dur a terme les seves idees i nous projectes en una altra empresa o organització ja consolidada o crear-ne directament una ells mateixos. Alguns autors que treballen en aquesta línia des del punt de vista de les organitzacions privades són Nueno (2003); Pinchot (1985); Brandt (1986); Block y MacMillan (1993), MacMillan & Gunther, (2000); Antoncic & Hisrich (2001) i Drejer et al. (2004).

En resum: en paraules de Foard (1999) *“entrepreneurship must be an integral component in whatever models or frameworks are adopted”*.

3. Les xarxes relacionals

3.1. Introducció

L'estudi de les xarxes socials sorgeix cap als anys 30 del segle XX a partir del intent de les ciències socials de descriure formalment l'estructura social (Molina, 2001:16). Les ciències socials, al igual que les ciències naturals estarien interessades en descobrir "estructures", és a dir les pautes en què es disposen els elements socials i s'interrelacionen entre ells.

Com a precursor d'aquesta aproximació es pot trobar a Radcliffe-Brown (1940) que realitzà l'estudi "*On social structure*", en el que investigava la xarxa de relacions existent entre els éssers humans deixant al marge l'anàlisi de la cultura com a objecte d'estudi de l'antropologia (disciplina que ell anomenava "sociologia comparativa").

A partir d'aquell moment l'anàlisi de les xarxes socials és tractat de manera molt amplia a la literatura acadèmica tant per a definir el concepte de xarxa social com per a determinar el tipus de relacions que s'estableixen en el si de la xarxa de relacions entre individus (Burt, 1992; Scott, 2000, Wasserman i Faust, 1994 i Freeman, 1979) a més d'establir les conseqüències que això pot comportar (Burt, 2000a). Ara bé, no és sinó a partir de la dècada dels anys 90 del segle XX quan es dóna un impuls determinant a la producció acadèmica d'aquesta disciplina.

De fet, com apunta Camprubí (2009) la utilització de l'adjectiu "social" acompanyant al nom "xarxes" té a veure amb els orígens de la disciplina. Però a partir del moment en que es pot estudiar la creació i evolució de xarxes formades per altres tipus d'actors com poden ser empreses, països, computadores, etc., es fa més adient parlar de "xarxes relacionals" que dóna un

sentit més ampli a les anàlisis que es poden realitzar amb la metodologia que la literatura habitualment anomena de xarxes socials⁴.

En el camp del turisme, l'estudi i aplicació de les xarxes socials és encara més recent. Com a treballs representatius, molts d'ells amb la idea de determinar la competitivitat d'una destinació turística o amb la pretensió d'analitzar la distribució de poder i relacions entre agents turístics, podem mencionar Bhat & Milne (2008), Dredge (2006), Guia, Prats & Comas (2006), Novelli, Schmitz & Spencer (2006), Pavlovich (2002), Prats, Guia & Molina (2007), Selin & Chavez (1995), Shih (2006), Sorensen (2002), Trembly (1998), Tinsley & Lynch (2001).

En aquest apartat es presenta el concepte de xarxa social i les principals classificacions i les principals perspectives per aproximar-se a la seva anàlisi.

3.2. *Concepte de xarxa relacional*

Tal com ja s'ha apuntat en aquest mateix text, els orígens i desenvolupament del concepte "xarxa social" els trobem en l'antropologia i la sociologia. A partir d'aquests orígens podem identificar una gran quantitat de literatura acadèmica que conceptualitza aquest terme.

Laumann, Galaskiewicz i Mardsden (1978), per exemple, defineixen la xarxa social com un conjunt de nodes (que poden estar formats per persones, organitzacions, o altres) vinculats a través d'una relació social (com amiatat o negocis) de tipus específic. Aquesta definició és prou completa ja que identifica qui poden ser els nodes i quin tipus de vinculació poden tenir.

Per la seva banda, Wasserman i Faust (1994) estableixen que una xarxa social consisteix en un grup o grups d'actors i la relació o relacions definides entre ells.

⁴ En aquesta recerca s'utilitza indistintament termes els "xarxes socials" o "xarxes relacionals", amb la idea d'utilitzar paraules amb significats el més amplis possibles sense perdre en cap moment precisió expositiva.

En la definició de Wasserman i Faust (1994) es manté bàsicament el significat de la definició de Laumann, Galaskiewicz i Mardsden (1978) sense haver-s'hi introduït canvis significatius en la manera d'explicar què és una xarxa social.

Més tard Scott (2000) i Molina (2001) expliquen que l'anàlisi de xarxes socials estudia relacions específiques entre una sèrie definida d'elements ja siguin, entre altres, persones, grups, organitzacions, països o esdeveniments.

En general es pot observar que totes les definicions del concepte "xarxa social" inclouen dos tipus d'elements: actors i vincles o relacions. Aquests elements esdevenen d'aquesta manera essencials en l'anàlisi de les xarxes socials.

Els actors d'una xarxa social poden ser individus, empreses o col·lectius socials. Aquests actors o nodes poden crear, establir, disposar i mantenir lligams o connexions entre ells que anomenem vincles relacionals (Wasserman i Faust, 1994) o vincles socials entre actors (Davern, 1997). Aquests vincles tenen qualitats i significats pels actors. Wellman (1997) ho recull molt bé en la seva proposta de definició de xarxa social quan diu que aquest concepte fa referència a aquell conjunt de persones, organitzacions o altres entitats socials connectades per un conjunt de relacions significatives. En aquest text dedicarem una especial atenció a la definició i estudi dels vincles relacionals entre actors d'una xarxa en sintonia amb una de les principals línies de recerca dels moments actuals en l'anàlisi de les xarxes relacionals.

Pel que fa altres aportacions recents a la conceptualització del terme "xarxa social" es pot mencionar les definicions de Sosensen (2002) i Dredge (2006) que no només emfatitzen sobre l'existència d'actors i relacions, sinó que també estableixen que aquestes relacions poden ser de tipus formal o informal. Dredge (2006) també introdueix la idea de treball en equip o col·laboratiu per part dels diversos actors de la xarxa.

Sintetitzant els trets principals més significatius per a aquesta recerca que aporten les definicions esmentades, proposem definir la xarxa relacional com el

conjunt d'elements que estan connectats a través de relacions significatives que poden ser formals i informals.

3.3. Nivells d'anàlisi de les xarxes relacionals

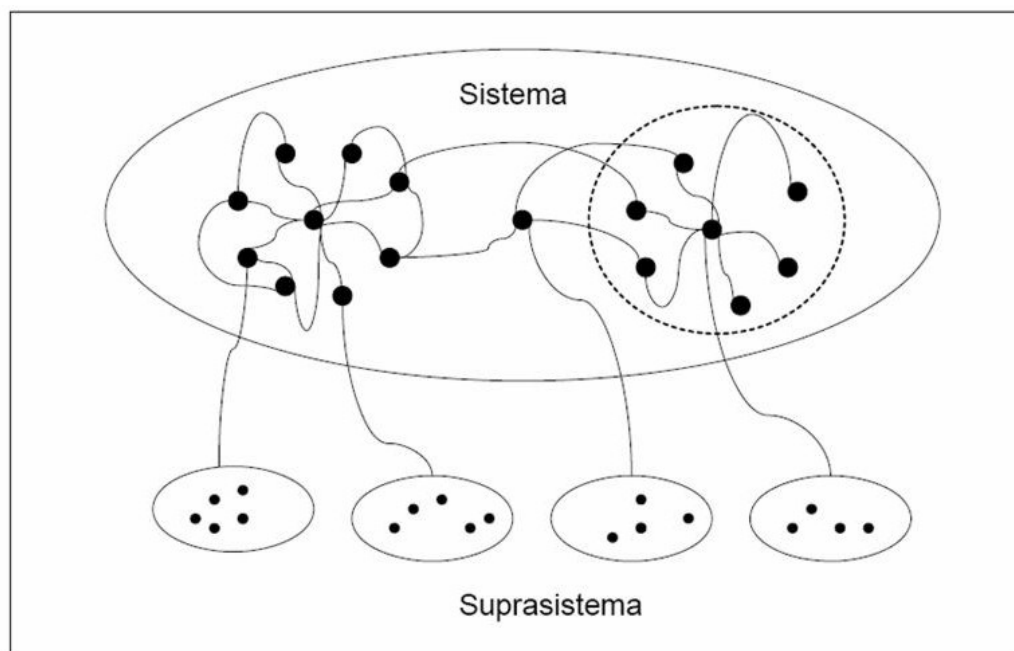
Es pot considerar que hi ha tres nivells d'estudi o maneres diferents de realitzar l'anàlisi de les xarxes socials (Iacobucci & Zerillo, 1997): xarxa egocèntrica, xarxa sistèmica i xarxa suprasistèmica.

El primer nivell té a veure amb les xarxes egocèntriques, egoxarxes o xarxes amb contactes directes lligats a l'actor de referència. L'anàlisi es fa a des de la perspectiva d'un actor que ocupa una posició central a la xarxa i té vincles amb la resta d'actors sense que sigui necessari que aquests actors estiguin vinculats entre ells (Wasserman i Faust, 1994). És un tipus de xarxa molt estudiat a Antropologia especialment a l'hora de voler conèixer l'entorn social del individu ja que s'analitzen les relacions a partir dels contactes d'un actor determinat (Boissevain, 1973).

El segon nivell, s'anomena d'anàlisi sistèmic i està centrat en l'estudi de xarxes completes o grans col·lectius d'actors interconnectats. En aquest context s'analitza tant la posició dels actors com l'estructura de la xarxa de relacions.

Finalment el tercer nivell d'anàlisi és el suprasistèmic en el que també es prenen en consideració no només els vincles dels actors del sistema entre ells sinó també els possibles vincles que aquests tinguin amb contactes externs a aquest sistema o xarxa de referència (Guia, 2000a)⁵.

⁵ En el capítol 4 d'aquesta tesi la lectora i el lector poden trobar un resum de les principals mesures d'anàlisi de les xarxes relacionals que es deriven d'aquesta perspectiva o nivell d'anàlisi.

Figura 1.1: Nivells d'anàlisi de les xarxes relacionals

Font: Elaboració pròpia a partir de Guia (2000a)

En aquesta recerca és pertinent realitzar l'anàlisi de la xarxa relacional a nivell sistèmic doncs només d'aquesta manera es pot obtenir informació sobre la posició que ocupen els actors i sobre l'estructura grupal de la xarxa i la seva cohesió.

Per a determinar la posició dels actors a la xarxa relacional Freeman (1979) analitza el grau de centralitat i el poder d'intermediació d'aquests actors. El grau de centralitat té a veure amb el nombre de contactes directes que l'actor manté amb la xarxa relacional de referència. L'actor amb un nombre més gran de contactes és l'actor central. Els actors amb un major grau de centralitat ocupen una posició més central cosa que fa que disposin d'avantatges a l'hora d'obtenir informació. A més informació que un determinat actor aconsegueixi captar més capacitat tindrà de poder-la administrar entre la resta d'actors de la xarxa.

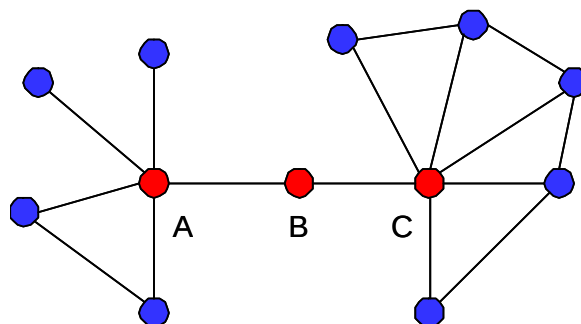
La posició dels actors a la xarxa relacional determina al seu torn el poder d'intermediació (Freeman, 1979). Si un actor té una elevada capacitat per a poder intermediar fluxos d'informació disposa d'un avantatge en informació ja que ell/a pot decidir si cal transmetre aquella informació als membres de la

xarxa relacional, quina part i a qui, quan, etc. Tal com s'observa en la figura 1.2, els actors de A, B i C són més centrals que la resta.

Coleman (1988) destaca com a element rellevant en l'estructura de la xarxa relacional el nivell de cohesió existent en ella. Amb uns nivells de cohesió raonables, es poden desenvolupar normes i valors comuns per a tots els membres de la xarxa així com una major circulació de la informació disponible. Tot plegat permet facilitar l'accés als diversos actors que en formen part (Coleman, 1988; Granovetter, 1985) a més d'ajudar a la reducció dels costos de transacció (Guia, 2000b).

En la figura 1.2 es pot observar com els actors que es troben a la part dreta disposen d'un major grau de cohesió que les de l'esquerra ja que entre els actors que formen part d'aquest subgrup hi ha més vincles que entre els actors que formen part de l'altre subgrup de l'esquerra del dibuix.

Figura 1.2: Grau de cohesió i Centralitat dels actors en una xarxa relacional



Font: Elaboració pròpia

3.4. El vincle: el que dóna contingut a la xarxa relacional

L'element essencial que constitueix la xarxa relacional són les relacions entre ens de diferents tipus que formen vincles entre ells per a aconseguir determinats objectius. El vincle és l'element més bàsic de la xarxa. Com ve a dir Hite, 2008, citant a Koka, Madhavan & Prescott, 2006: *“Així com un arquitecte necessita entendre què és el que fa que les construccions estiguin dretes en comptes de caure, l'estudiós/a de l'estratègia de la xarxa necessita*

entendre els (o els) processos a través dels quals l'estructura de la xarxa esdevé la que observa".

Des de l'Antropologia, per analitzar les relacions establertes entre persones, Fiske (1992) proposa quatre models elementals de relació entre individus: de comunitat (comunal Sharing); d'autoritat (authority ranking); de proporcionalitat (marketing pricing) i d'igualtat (equality matching).

En les relacions de comunitat els individus es tracten com a equivalents. En les d'autoritat s'estableix una jerarquia entre individus, un ordre i, per tant les relacions són desiguals entre ells. En les relacions de mercat o d'intercanvi a través de preus de mercat, la relació es basa en l'establiment de ratis que poden seguir una regla de proporcionalitat. Finalment, en les de igualtat (o ajustament d'igualtat) les parts sustenten la seva relació en base a aquesta igualtat (simetria) que és percebuda per les parts en la relació.

Com s'ha ja apuntat més amunt, per la seva banda, Szarka (1990) classifica les xarxes en base a tres tipus diferents de vincles: xarxes d'intercanvi, xarxes de comunicació i xarxes de relacions socials. Però abans de Szarka, Granovetter l'any 1973 en un important article que acaba de desenvolupar en escrits posteriors identifica dos tipus de relacions: els vincles forts i els vincles febles també anomenats respectivament "embedded ties" i arms-length ties.

Els vincles forts són els lligams que permeten l'establiment de relacions a llarg termini. Es tracta de vincles que potencien la confiança i la col·laboració entre els actors participants. Són vincles que generen certesa o seguretat.

Els vincles febles s'estableixen entre actors amb contactes amb menor freqüència que els vincles forts. Aquest fet comporta que sigui molt més difícil que sorgeixin oportunitats perquè es pugui generar un grau escaient de confiança entre les parts.

Els articles de Granovetter promouen que hi hagi interès per la qüestió del contingut dels vincles, donant lloc a literatura acadèmica entre la que es pot citar Burt (1992) ó Hite (2003, 2005, 2008).

Julie Melville Hite a més de fer una acurada anàlisi del contingut dels vincles, també estudia l'evolució d'aquest contingut. En un article de l'any 2003, a partir de la revisió de la literatura, aquesta autora proposa l'existència de 26 elements que caracteritzen els vincles forts. En el següent quadre es presenta la síntesi que fa de la literatura que li serveix per a presentar la seva recerca.

Taula 1.1: Característiques dels vincles forts i/o relacionalment incrustats

Característiques vincles	Autors
Afecte / passions	(Granovetter, 1985; Krackhardt, 1992; Uzzi, 1999)
Freqüència contacte	(De Burca, <i>et al.</i> , 2001; Granovetter, 1985)
Reciprocitat	(Granovetter, 1985; Portes i Sensenbrenner, 1993; Powel, 1990; Uzzi, 1999)
Confiança	(Portes i Sensenbrenner, 1993; Powell, 1990; Uzzi, 1999)
Complementarietat	(Powell, 1990)
Adaptació	(Powell, 1990)
Desequilibri	(Powell, 1990)
Col·laboració	(Powell, 1990)
Transacció d'inversions	(Powell, 1990)
Fora història	(Powell, 1990)
Flexibilitat	(Powell, 1990)
Expectatives	(Portes i Sensenbrenner, 1993)
Capital social	(Portes i Sensenbrenner, 1993)
Solidaritat	(Portes i Sensenbrenner, 1993)
Menor comportament oportunístic	(Provan, 1993)
Densitat	(Staber, 1994)
Maximització de les relacions	(Powell i smith-Doerr, 1994)
Transferència d'informació	(Uzzi, 1996)
Resolució de problemes	(Uzzi, 1996)
Durada	(De Burca, <i>et al.</i> , 1991; Uzzi, 1999)
Multiplexitat	(De Burca, <i>et al.</i> , 1991; Uzzi, 1999)
Difusió	(MacLean, 2001)
Facilitació	(MacLean, 2001)
Involucració personal	(De Burca, <i>et al.</i> , 1991)
Informalitat	(De Burca, <i>et al.</i> , 1991)
Connectivitat	(De Burca, <i>et al.</i> , 1991)

Font: Hite (2003)

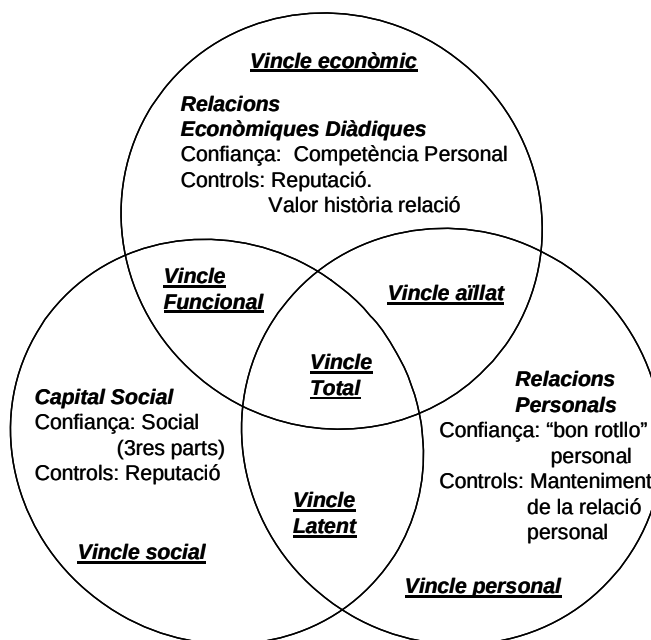
A partir dels diferents tipus de vincles forts i febles Hite (2003) desenvolupa una classificació de les tipologies de les relacions que es poden establir entre els actors que formen part d'una xarxa relacional. Segons la seva classificació, les

relacions entre els actors d'una xarxa relacional són de set tipus i es poden trobar en les tres dimensions en que es poden agrupar els vincles o relacions: relacions *personals*, relacions *econòmiques* diàdiques i relacions de capital social a través de terceres persones⁶. Cada dimensió dóna lloc als vincles unidimensionals que són els vincles de relació personal, els de relació comercial ó econòmica i els de relació mediada.

A més a més, les tres dimensions poden sobreposar-se entre elles de manera que poden donar lloc a vincles bidimensionals, és a dir, vincles que posseeixen característiques de dues dimensions simultàniament i vincles que Hite anomena "totals" perquè estan formats per totes tres dimensions al mateix temps i, per tant, tenen totes les característiques desitjables per a que el vincle maximitzi la probabilitat de ser estable al llarg del temps.

Aquest model, Hite el resumeix en la següent figura:

Figura 1.3: Tipus de vincles en el model de Hite 2003



Font: Hite (2003)

⁶ En el capítol 3 d'aquesta recerca, quan es presenti la proposta de marc conceptual per a operar amb els diferents tipus de vincles s'anomenarà característica de contingut personal, característica de contingut econòmic o característica de contingut latent (i mediat) a les tres dimensions en que Hite agrupa els vincles o relacions.

Es descriu a continuació la composició de cadascuna de les categories presentades.

Categories unidimensionals

Com a categories unidimensionals Hite 2003 proposa les composades pels vincles de relació personal, vincles de relacions econòmiques diàdiques; i vincles de capital social.

La primera categoria unidimensional està formada pels vincles de relació personal al seu torn constituïda per tres atributs principals: el coneixement personal, l'afecte i la socialització. A més són els que probablement comporten uns més elevats nivells de confiança personal. En el cas que un dels actors es senti decebut o traït per l'altra part es produirà un trencament de la relació.

El coneixement personal suposa l'existència de consciència mútua entre els dos actors en relació als seus interessos i necessitats.. El coneixement personal es basa en conèixer la personalitat de l'altre actor, identificar-s'hi i tenir una sensació de similitud. L'afecte és el conjunt de sentiments i emocions que es consideren com a part de la relació diàdica entre els dos actors. Aquests sentiments es basen, entre altres, en el respecte, la lleialtat i el tenir cura de la relació. Finalment, la socialització és el grau en que la interacció personal entre els actors esdevé més social. Es pot materialitzar a partir de conèixer profundament l'altre actor (familiarització) i a través de la realització d'activitats socials de forma conjunta.

La segona categoria unidimensional està formada pels vincles de relació econòmica i/o comercial. Es tracta de vincles que es generen en els processos d'intercanvi o a partir de les transaccions comercials (Coleman, 1990; Hite, 2003) i que són constituïts per quatre atributs principals: extensió, esforç, facilitat i qualitat. L'extensió de la interacció té a veure amb l'abast, la varietat i la comprensió de la interacció entre els actors que mantenen el vincle. L'esforç té a veure amb el nivell d'energia i recursos que cada actor ha de dedicar a

l'altre més enllà del que és habitual o esperat. La facilitat d'interacció té a veure amb el nivell de senzillesa i comoditat en la interacció entre els dos actors que es posen en relació amb el vincle. Aquesta senzillesa i comoditat es tradueix en una reducció de l'esforç, l'estrès, la tensió i la dificultat que pot comportar la relació. Per acabar, la qualitat de la interacció té a veure amb el grau d'excel·lència, mèrit o superioritat en la relació existent entre dos actors relacionats suposant que hi hagi una entesa plena entre ells.

Finalment, la tercera categoria unidimensional aportada per Hite, 2003, és la dels vincles que anomena de capital social. Són vincles que han sorgit o estan influïts per la mediació d'un tercer actor. Dos actors A i B poden posar-se en contacte perquè un tercer, C actua com a intermediari entre ells. Hite presenta el vincle de capital social com a buit de contingut ja que entre els actors no hi ha un contacte directe de tipus personal o econòmic. Ara bé, que un actor; una persona A conegui a una altra C, fa que gràcies a aquesta coneixença, potencialment A pugui arribar a conèixer les persones conegudes de C.

Els atributs que formen part dels vincles mediats són, segons Hite, el brokering, els vincles estructurals, l'obligació i l'accessibilitat als recursos. Brokering és la capacitat que tenen els actors per introduir terceres parts que permetin relacionar-se amb altres actors o, en altres paraules, assolir nous contactes intermedis a partir d'aquest contacte que han introduït a la xarxa. L'atribut que Hite anomena vincles estructurals representa el nombre de vincles comuns a diversos actors. Aquests vincles comuns a diferents actors provoquen redundància del flux d'informació a la xarxa. L'obligació és la capacitat que té un actor per a forçar a l'altre actor que forma part del vincle per a continuar amb la relació establerta. Finalment, l'accessibilitat és la capacitat d'un actor per accedir als recursos de l'altre actor amb qui es relaciona.

Categories bidimensionals

Els vincles bidimensionals sorgeixen a partir del solapament de dues categories unidimensionals. Com a categories bidimensionals Hite (2003) proposa les dels vincles funcionals, aïllats i latents.

Els vincles funcionals sorgeixen a partir de les característiques del vincle de relació econòmica diàdica i de les relacions amb tercers. Es tracta de vincles que tenen les característiques del vincle de relació econòmica a més de les del vincle de mediat o de relació amb tercers. Són vincles amb elevats nivells de confiança i pocs problemes de *governance*, tot i la manca de relació personal entre els actors que generen la relació.

Els vincles aïllats sorgeixen de la combinació de les característiques del vincle de relació personals i del vincle de relacions econòmiques diàdiques. Són vincles que comporten un fort nivell de lleialtat entre les parts a més que aquestes experimenten un aïllament relatiu respecte la resta d'actors de la xarxa.

Finalment, els vincles latents sorgeixen a partir de la combinació de les característiques del vincle de relació personal i de les del vincle de relació amb terceres persones. Es tracta d'un vincle en el que és molt important l'ús de les relacions familiars, i/o d'amistat per a poder accedir a altres actors en l'àmbit econòmic i comercial.

Categoria total

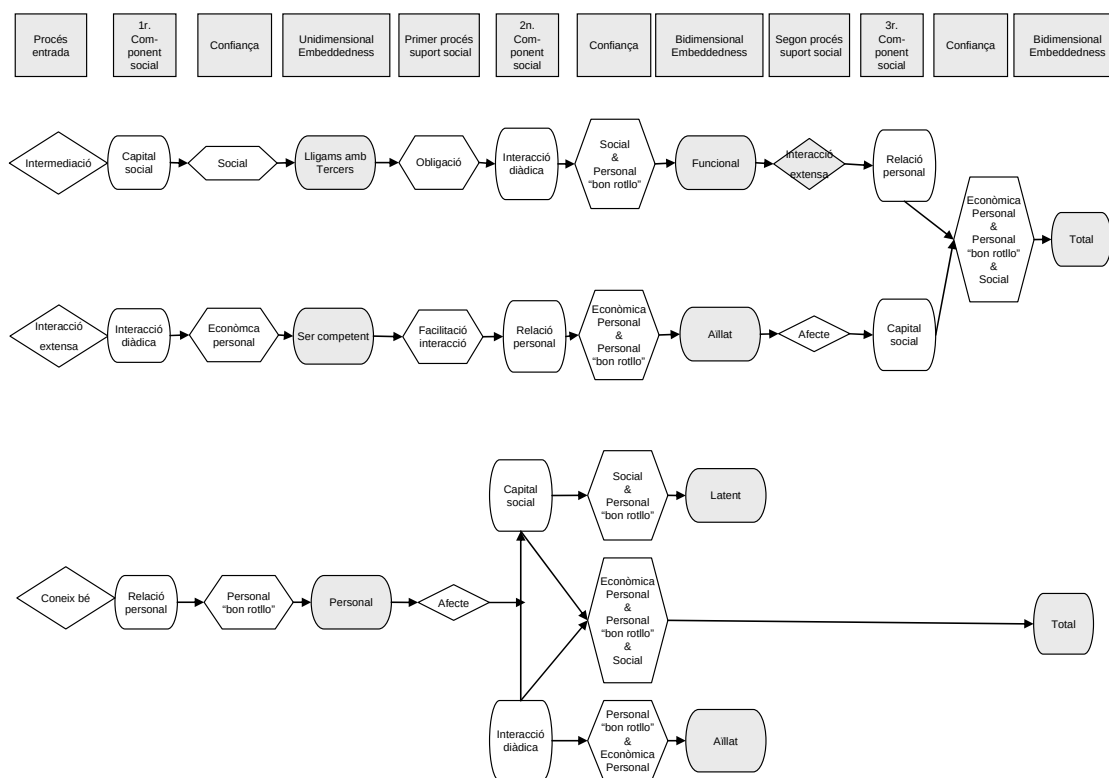
Finalment, l'autora identifica una última tipologia de vincles als que anomena totals ja que: són vincles de relació comercial o econòmica que a més tenen un component de relació personal entre les parts que, al mateix temps, és reforçat per l'existència de coneguts comuns que donen més estabilitat al vincle establert entre aquestes parts.

Aquest tipus de vincle sorgeix a partir de vincles pre-existents a la xarxa i, per tant, a partir d'aquesta constatació es pot dir que el model de Hite no és estàtic com tampoc ho és la naturalesa dels vincles.

En un article posterior, de l'any 2005 la mateixa autora proposa possibles patrons evolutius per als vincles del seu model. Per a Hite, en general un vincle comença essent primer unidimensional, després bidimensional per arribar

potencialment a transformar-se en un vincle total. Aquest és el procés més comú tot i que l'autora no descarta que un vincle pugui passar de ser pluridimensional a bidimensional i unidimensional en la mesura que les dimensions poden ser vistes com a “capes” que es sobreposen unes sobre les altres per configurar la naturalesa del vincle. Les capes que adopti un vincle i la seva evolució tenen a veure, entre altres aspectes, amb els interessos dels actors vinculats ja que el vincle “és una relació negociada entre dos actors”; amb els mecanismes de governança de l'empresa i amb el moment del cycle de vida en que aquesta es trobi: emergència, desenvolupament, manteniment, decadència o dissolució (Hite, 2008). Finalment, no tots els vincles són igualment estratègics el que comportarà que el seu patró evolutiu tampoc sigui el mateix.

Figura 1.4: Patrons evolutius dels vincles en el model de Hite 2005



Font: Hite, 2005

4. Xarxes relacionals i *entrepreneurship*

Fa aproximadament uns 20 anys va anar sorgint una nova manera d'apropar-se a l'estudi del fenomen de l'emprenedoria. Aquesta nova aproximació ha utilitzat eines i coneixements provinents, entre d'altres, de l'economia i la sociologia. La nova perspectiva, a diferència de la que s'havia donat fins a aquell moment que presentava l'emprenedor/a i el procés d'emprenedoria com un procés separat d'altres fenòmens socials, vincula i integra l'emprenentatge a la resta de relacions socials. Alguns autors que treballen en aquesta línia són Araujo & Easton (1996), Thornton (1999), Burt (2000), Lin (1999) ó Adler & Kwon (1999). Com els altres actors econòmics l'*entrepreneur* forma part de la xarxa de relacions socials que farà que ell/a pugui accedir als recursos indispensables per a poder tirar endavant la seva idea.

D'aquesta manera, el procés d'emprenedoria, a més de ser complex no es dóna en el buit. L'emprenedor/a ha de dur a terme diferents activitats com la identificació d'oportunitats, la mobilització de recursos i la creació d'una organització (Shane and Venkataraman, 2000). En aquest punt es podria seguir la tradició austríaca, sobretot a partir de les obres i escrits de Israel M. Kirzner. Les activitats dutes a terme per l'emprenedora o emprenedor involucren a altres actors socials que estan immersos en un context de relacions socials determinat (Granovetter, 1973; Birley, 1985; Groen, 2002). La creació d'una nova empresa es dóna dins una societat determinada i en un moment determinat del temps històric d'aquesta societat, Tot plegat configura una forma particular de relacions entre els diferents grups socials i els actors pertanyents a ells.

Tal com assenyalen Hoang & Antoncic (2003), ja l'any 1986 Aldrich & Zimmer exposaven que "*l'emprenedor està inserit en una xarxa social que juga un paper crític en el procés d'emprenedoria*". Aquesta xarxa es construeix a partir d'un conjunt d'actors (individus o organitzacions) i un conjunt de vincles entre els actors.

Per a analitzar la xarxa social de l'emprenedor Hoang H. & Antoncic, B. (cit), pensen que cal tenir en compte els següents elements: la naturalesa del contingut del que és intercanviat entre els actors; els mecanismes que governen les relacions i, l'estructura de la xarxa creada per a teixir les relacions entre els actors.

Quant al primer element, la naturalesa del contingut del que és intercanviat entre els actors, té a veure amb que la xarxa és vista com el mitjà a través del qual els actors tenen la possibilitat d'accedir a recursos que estan a les mans d'altres actors. Des d'aquest punt de vista, la xarxa proporciona el recurs de la informació a l'emprenedor. Es pot pensar per exemple, en la situació que es dona en els moments inicials de posar en marxa una nova iniciativa. En aquells moments crítics l'emprenedor amb informació insuficient o deficient pot assumir excessius riscos. Per a reduir-los pot ser molt útil disposar del consell d'altres persones que coneixen el mercat o els "usos habituals" i els "perills" en aquell tipus de negoci determinat.

Les relacions socials que pugui teixir l'emprenedor/a poden ajudar a la solució de problemes o fins i tot aportar-li avantatges intangibles com poden ser els efectes que poden tenir sobre possibles inversors potencials, clients, etc., el fet de ser percebut amb un grau suficient de reputació, no ja solament per la manera d'actuar d'ell/a mateix sinó per les relacions socials que va establint aquest emprenedor/a.

La reputació pot ser considerada també com un recurs aportat per la xarxa relacional de l'emprenedor/a ja que l'activitat empresarial es dona en un context d'incertesa i en condicions dinàmiques o de canvi continu. Els posseïdors de recursos (potencials inversors i treballadors) estaran inclinats a buscar informació que els ajudi a definir el potencial de l'empresa. L'emprenedor haurà de treballar per construir la legitimitat suficient com per a que tots els actors que s'hagin de relacionar amb l'empresa redueixin el risc percebut mitjançant una certificació explícita davant de individus reconeguts i organitzacions ben vistes o ben considerats socialment. Un grau de legitimitat suficient; unes bones relacions en xarxa, poden animar a altres empresaris a entrar en el sector.

La rellevància de les xarxes no es troba només en l'estadi inicial (start-up stage). Els emprenedors continuen relacionats amb xarxes per a buscar recursos com informació sobre negoci, consell y solució de problemes amb alguns contactes que proveeixen alguns o molts d'aquests recursos (Johannisson, 1994). L'estratificació dels diferents tipus d'intercanvi, tal com es veurà més endavant, és acceptat com a multiplexitat en la terminologia de xarxes. Els vincles d'una organització poden ser establerts amb proveïdors, distribuïdors, competidors, organitzacions de consumidors... i, al mateix temps, aportar diferents tipus de recursos.

En la mateixa línia la xarxa de relacions socials de l'emprenedor també pot ser font facilitadora de reconeixement d'oportunitats a explotar i avaluar com apunten Aldrich & Zimmer (1986); Carsrud & Johnson (1989); Gilmore & Carson (1999) ó De Koning (1999). La xarxa és una font d'informació sobre mercats potencials per a béns i serveis, innovacions, noves pràctiques en els negocis. Total aquesta informació sobre tots els recursos necessaris per a explotar una oportunitat de negoci reconeguda no solen estar a l'abast de l'emprenedor/a (Brush et al., 2001).

Tot i els avantatges que, tal com s'acaba de descriure, les xarxes relacionals poden aportar a l'emprenedor/a, tal com apunten Hulsink & Elfring (2003) pot ser que, en ocasions, no sigui exactament així. Citant a Steier & Greenwood (2000) afirmen que la xarxa relacional de l'emprenedor pot arribar a ser una càrrega. Fer nous contactes i mantenir els antics necessita temps i esforç, temps que l'emprenedor no pot dedicar a treballar en altes aspectes tant o més importants per al bon desenvolupament de la seva empresa.

El segon element a tenir en compte per analitzar la xarxa social de l'emprenedor fa referència als mecanismes que donen suport i coordinen l'intercanvi a l'interior de la xarxa o en governen les relacions. D'aquests mecanismes que solen millorar la qualitat dels intercanvis es sol citar la confiança mútua entre les parts. Aquesta es basa en la creença que l'altre participant o *partner* complirà amb les seves obligacions d'intercanvi. La

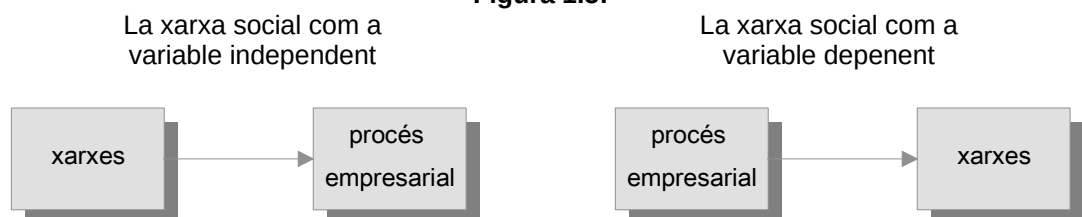
confiança permet a les parts pensar que l'altre farà accions predictibles i mútuament acceptables. Aquestes expectatives redueixen els costos de transacció –per exemple de renegociació de les condicions contractuals- i en aquest sentit tenen avantatges respecte mecanismes de govern burocràtics o de coordinació a través del mercat.

El tercer element a tenir en compte per analitzar la xarxa social de l'emprenedor fa referència a l'estructura de la xarxa creada per a teixir les relacions entre els actors; és a dir, al patró de les relacions que aquests han establert de manera que un actor pot estar molt ben posicionat a la xarxa per accedir als fluxos de recursos produïts per altres empreses o agents. En general els actors amb un diferencial positiu de posicionament a la xarxa tenen un impacte important sobre els fluxos de recursos i sobre les produccions empresarials, molt més que altres actors que es trobin en una posició secundària a la xarxa.

En relació a aquesta qüestió, en els propers apartats es defineix i, posteriorment en capítols posteriors s'utilitza –entre altres-, el concepte de “centralitat” dels actors a la xarxa o els d'amplitud i extensió de la xarxa.

Tenint en compte aquests elements Hoang H. & Antoncic, B. (2003) es plantegen dos preguntes sobre la vinculació entre xarxes socials i procés d'emprenedoria (figura 1.5): la primera fa referència a com afecten les xarxes al procés empresarial i comporten resultats positius per a l'emprenedor/a i la seva empresa (la xarxa social des d'aquest punt de vista és una “variable independent”); la segona a com el procés d'emprenedoria i els resultats en ell obtinguts tenen influència sobre el desenvolupament de la xarxa a través del temps (la xarxa social com a “variable depenent”).

Figura 1.5:



Si s'analitza com afecten les xarxes al procés empresarial (xarxa vista com a "variable independent"), són nombrosos els estudis que pretenen trobar evidències del fet que, en el cas que l'emprenedor/a formi part d'una xarxa relacional (sobretot, gran), aquesta li comporta avantatges que repercuteixen en l'èxit de la iniciativa (Zao & Aram, 1995; Stearns, 1996; Singh et al., 1999). Però també hi ha altres treballs que arriben a resultats molt menys clars: Butler et al. (1990); Merenda et al. (1994) ó Aldrich & Reese (1993). En tot cas, en el que sí sembla que hi ha consens, amb independència de la grandària de la xarxa en la que es trobi l'emprenedor/a, és respecte dels avantatges que en ella o ell en pugui obtenir en funció de la seva posició més o menys central, ja que, a major grau de centralitat d'un actor determinat, aquest tindrà més facilitat d'arribar a contactar directament, o a través d'intermediaris, amb altres actors.

Per altra banda, no tots els vincles d'una xarxa social són iguals. Granovetter ja l'any 1973, i posteriorment en altres treballs, planteja les nocions de vincles forts i vincles dèbils per distingir entre els vincles que són més propers a un actor determinat com són els establerts generalment amb la família, o el grup d'amics (vincles forts) i aquells que es poden establir més en general amb altres actors que no pertanyen al cercle de contactes "íntims" de l'emprenedor.

En general, els criteris per a distingir entre vincles forts i vincles dèbils es basen en la freqüència dels contactes, la intensitat emocional de la relació, el grau d'intimitat i afinitat entre els actors implicats. Els vincles forts són un tipus de relacions que es solen mantenir en els moments bons i en els moments dolents. Són vincles que tenen un component d'afectivitat important i que tendeixen a unir a individus amb característiques semblants a més de poder esdevenir un gran suport en situacions d'incertesa i/o inseguretat. Aquest tipus de vincles també poden esdevenir una drecera ("economies de temps", Uzzi, 1997: 49) per arribar a un nou contacte "important" per a l'emprenedor/a; vincles amb un elevat pes de la confiança entre les parts. (Uzzi, 1996; 1997; Rowley et al., 2000).

Els vincles dèbils són els establerts amb individus que treballen en contextos diferents amb els que l'emprenedor/a pot tenir-hi contacte per motius "de negoci" amb una freqüència de contacte inferior a la dels vincles forts i sense un pes important del component afectiu. Els vincles dèbils tendeixen a aportar accés a nova informació del sector industrial o empresarial en el que es mogui l'emprenedor; nova informació que diversifica i amplia la que l'emprenedor/a ja posseïa. Aquesta informació és un recurs que pot obrir-li noves oportunitats de trobar gent nova que li poden ajudar a madurar o aportar idees pràcticament impossibles d'aconseguir a través de l'establiment exclusiu de vincles forts (Granovetter, 1995; Burt, 1992).

Segons Uzzi (1996) tampoc cal exagerar els avantatges sobre l'accés a un major grau de diversitat en els fluxos d'informació i de coneixement aportats pels vincles dèbils ja que per a ell són tan valuosos els vincles dèbils com els forts. Per aquest autor, el que sí es pot donar és un efecte negatiu per la supervivència de l'empresa si la proporció de vincles dèbils o la de vincles forts està molt desequilibrada en favor d'uns o altres.

Hulsink & Elfring (2003) estarien d'acord amb Uzzi en aquest punt. Fent referència al treball *The dark side of social capital* de Gargiulo & Benassi (1999) arriben a escriure que una xarxa amb una elevada proporció de vincles forts acaba desincentivant a l'emprenedor/a en la tasca de cercar noves oportunitats. I si l'emprenedor/a no cerca noves oportunitats o no les cerca amb prou intensitat, els efectes esdevenen negatius per a la nova empresa en la mesura en que aquesta s'està constituint en un entorn dinàmic.

En un entorn dinàmic cal fer referència al moment del temps en el que es troba l'emprenedor que està creant la nova empresa. Starr & Macmillan (1990) troben que l'anàlisi dels vincles forts pot ser més rellevant durant la fase de fundació i durant les primeres fases de creixement de l'empresa. Per la seva banda, Aldrich et al., (1987), fan notar que en aquestes fases inicials sembla que els vincles forts han de ser molt valuosos com a vincles de baix cost per a obtenir recursos crítics.

En aquest punt es planteja la qüestió de l'encert amb que l'emprenedor/a pugui gestionar la seva xarxa relacional.

Possiblement, el més sensat per parlar de “bona” gestió del conjunt de vincles que formen part de la xarxa relacional de l'emprenedor, és tenir en compte que aquests no són estàtics sinó que van canviant al llarg del procés de creació de la start-up. Com apunten Elfring & Hulsink (2001), a curt termini, els dos tipus de vincles, forts i dèbils són útils i contribueixen al naixement i creixement de noves empreses, tot i que són beneficiosos de maneres diferents i en diferents moments en el temps de la creació de la nova empresa. Per tant, la xarxa ideal per a l'emprenedor està formada una barreja particular de vincles forts i vincles dèbils (Uzzi, 1996; 1997).

A més d'investigar com afecten les xarxes al procés empresarial, també es pot analitzar com el procés d'emprenedoria i els resultats en ell obtinguts, tenen influència sobre el desenvolupament de la xarxa a través del temps (la xarxa social com a “variable dependent”). Des d'aquest punt de vista es pretén explicar com el fet de començar un procés d'emprenedoria i els resultats empresarials que es generen a partir d'aquest, afecten al desenvolupament de la xarxa social. De la mateixa manera, quan l'empresa està ja creada, també pretén explicar com la seva activitat també afecta als canvis que es poden donar a la xarxa. Des d'aquest punt de vista la xarxa és dinàmica, està en estat de canvi constant a resultes del desenvolupament de l'activitat empresarial el que fa que pugui ser vista com a variable dependent.

Aquestes dos aproximacions poden ser vistes com a dos cares de la mateixa moneda. En el procés dinàmic de creació de la nova start-up l'evolució de la xarxa relacional afecta a l'evolució de la nova empresa i l'evolució de la nova empresa afecta a l'evolució de la xarxa relacional.

Prenent com a base les dos aproximacions descrites, a partir de recerques qualitatives, Starr (1990), Starr & Macmillan (1990) i Larson & Starr (1993) postulen que les xarxes que s'activen per a la creació d'empreses segueixen un procés o seqüència que passa per diferents fases. Cada fase en el procés de

desenvolupament de la xarxa es caracteritza per l'aparició de canvis que fan que cada una d'elles es distingeixi de les altres. Els canvis es donen en els mecanismes de govern usats per a dirigir les relacions; per a buscar en cada moment aquells contactes, vincles que es consideren més interessants per al desenvolupament de l'empresa.

Tal com diuen Hoang & Antoncic (2003), el model de Larson & Starr (1993) proveeix de fonaments prometedors sobre cap a on ha d'anar la futura recerca en el procés de desenvolupament de xarxes relacionals en el context empresarial. Per a Larson & Starr la xarxa social de l'emprenedor/a segueix un procés de creixent complexificació perquè els vincles que al començament són pura i simplement vincles empresarials, esdevenen complexos ja que, a més a més d'empresarials, al final del procés de creació de la nova empresa, acaben essent vincles socials.

Tenint en compte aquestes constatacions, en el proper capítol d'aquesta tesi s'analitza a fons el model de Larson & Starr (1993). El seu treball sobre el marc evolutiu dels vincles de la xarxa social de l'emprenedor/a és pres com una de les bases a partir de les quals es realitza l'anàlisi de la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes.

Capítol 2:

Els processos d'emprenedoria des d'una perspectiva relacional: Un model evolutiu d'anàlisi

1. Introducció

Un cop vistes les principals aportacions de la literatura per a comprendre els conceptes d'*emprenedoria* i *emprenedor*, un cop fixat com s'utilitzen aquests conceptes en aquesta recerca en base a aquesta literatura i, un cop analitzades les principals aportacions que configuren el cos de coneixements de l'anàlisi relacional, aquest capítol es dedica a presentar el model teòric que junt amb la literatura del capítol 1 explica els processos d'emprenentatge des d'una perspectiva de xarxes relacionals.

El model de partença que inspira aquesta recerca és el que Larson & Starr presenten en un article publicat a la revista *Entrepreneurship, Theory and Practice* l'any 1993 amb el títol "A Network Model of Organization Formation". És un article de referència ja que presenta una via per a explicar el procés de creació d'empreses. Una via que, tal com s'ha vist en el capítol anterior, combina les principals aportacions de la literatura que desenvolupa el concepte d'*entrepreneurship* i la literatura de xarxes relacionals.

El model teòric de Larson Starr, més les aportacions de Hite (2003, 2005 i 2008) vistes en el capítol anterior són el punt de partida teòric la plena validesa del qual es comprova en un cas d'estudi que presenta característiques diferenciades dels processos d'emprenedoria més convencionals.

Aquests articles estan en la base del marc conceptual que s'aporta en el capítol 3 i que s'utilitza per a analitzar el cas d'estudi del Camí dels Bons Homes que es presenta en els capítols 4 i 5.

2. Els processos d'emprenedoria: models evolutius

En el capítol anterior s'ha presentat la creació d'empreses com un procés. De fet l'empresa pot ser vista com un ésser viu que passa un procés de gestació, naixement, creixement, maduresa i declivi¹.

Una de les aportacions teòriques que ha tingut més èxit per a explicar el procés que segueix la creació i desenvolupament de l'estructura organitzacional d'una empresa és la teoria del cicle de vida de les organitzacions (*organizational life cycle theory*). Segons aquesta teoria, al llarg de la seva vida, des que neixen fins que moren, les empreses passen per una sèrie d'estadis que es caracteritzen per l'aparició de diferents tipus d'esdeveniments o problemàtiques a resoldre a cada moment. (Adizes, 1989; Greiner, 1972; Kazanjian, 1988; Miller & Friesen, 1984; Kaulio, 2003; Kazanjian, 1998; Kazanjian & Drazin, 1990). Slotte-Kock & Coviello (2010) diuen que es tracta d'una teoria *prescriptiva* ja que en enunciar els estadis pels que ha de passar l'empresa i en descriure els problemes a resoldre també vol aportar solucions per a avançar amb èxit cap el següent estadi.

La teoria del cicle de vida dóna una explicació progressiva i lineal del desenvolupament de les empreses. Aquest desenvolupament esdevé

¹ A Catalunya hi ha una dita molt popular que il·lustra aquesta qüestió. Es sol dir que “*el pare crea l'empresa i amb el seu esforç i constància la fa créixer; el fill la manté i, finalment, el nét l'ensorra*” malversant l'esforç de les generacions anteriors.

predictible i els emprenedors/es poden planificar quines activitats han de dur a terme a més de fer els ajustos oportuns a l'organització en cada moment en funció del que preveu la teoria ha de succeir en aquell moment concret del seu desenvolupament (Tsai & Lan, 2005).

El problema principal és que en la literatura no hi ha acord en quants estadis es pot dividir aquest cicle de vida. Es poden trobar autors, entre altres com Bhave (1994) que parlen de 3 estadis, Kazanjian (1988) de 4, Greiner (1972) i també Galbraith (1982) de 5, ó Block & MacMillan (1985) de 10.

Autors com Eggers et al. (1994) en els seus treballs troben que més de la quarta part de les empreses no passen per processos lineals de desenvolupament com els que preveu la teoria del cicle de vida. Això porta a Tsai & Lan (2005) a posar en qüestió si aquesta teoria és vàlida per a explicar el procés de creació i desenvolupament d'una empresa qualsevol. Si la teoria del cicle de vida no s'ajusta en tots els casos observats a l'evolució de les empreses, la seva proposta és veure la creació i desenvolupament d'aquestes empreses sota la perspectiva de la teoria de la complexitat (*complexity theory*). Des del punt de vista d'aquesta aproximació teòrica, el desenvolupament d'una nova iniciativa empresarial està subjecta a "fenòmens variats, no homogenis, dinàmics i complexos.

Timmons (1999) apunta que si es volen utilitzar els models convencionals per analitzar el procés de desenvolupament d'una nova start-up inevitablement es veurà que aquests models no van bé per tres raons principals. En primer lloc perquè intenten aïllar els factors comuns que fan que les noves empreses es posin en marxa, que ve a ser com mirar de trobar les peces petites de tota una història. En segon lloc una part de la recerca que vol ser sistemàtica intenta trobar les característiques de les iniciatives empresarials amb èxit, un cop aquestes han assolit aquest èxit prestant menys atenció al que succeeix en els diferents estadis. Finalment, en tercer lloc, les empreses neixen en el "món real", el que vol dir que estan en un entorn que no és totalment determinista, ni predicable, ni estable ni constant.

Les teories convencionals que entenen el desenvolupament de les noves iniciatives empresarials es pregunten “*per què i com*” es dóna el canvi (Van de Ven & Poole, 1995) mentre que la teoria de la complexitat es pregunta “*per què i com un sistema complex pot, de repent mostrar-se estable i ordenat*”. El canvi forma part de l'organització, i el comportament de l'organització no és lineal. La més petita pertorbació pot tenir un impacte molt gran en la seva evolució, mentre que un gran impacte pot no comportar cap resultat o cap canvi.

En aquest context, el desenvolupament de la nova empresa, i el desenvolupament de nous productes són dinàmics, no lineals a més d'impredictibles (Bygrave, 1989). La tasca del gestor és la de mantenir l'estructura organitzacional permetent que la informació i la pressió dels canvis flueixin lliurement (Tsai, S. & Lan, T. 2005), en definitiva la de “crear ordre” en un context de caos (Mckelvey, 2004).

3. El model de Larson & Starr

3.1. Presentació del model

Davant la disjuntiva entre teories del cicle de vida i teories de la complexitat, quan s'estudia l'evolució dels processos de creació d'una nova empresa o producte potser és pertinent mirar de saber què s'entén per “procés” ja que aquesta evolució segueix, precisament, un procés que ha d'acabar amb la posada en marxa de la nova iniciativa. Potser analitzant què es vol dir quan es parla de procés es poden trobar punts de connexió entre les dues teories.

Al costat de la idea de procés apareix la noció de “canvi”. Slotte-Kock & Coviello (2010) es pregunten pel significat de la noció de “procés” més enllà de canvi en alguna aspecte de la realitat. També repassen com la literatura en *entrepreneurship* aplica aquest concepte a l'estudi de les xarxes relacionals. La seva idea és la de presentar un marc teòric per a conceptualitzar i estudiar els diferents processos associats amb el desenvolupament de la xarxa relacional.

Tal com s'acaba de dir, el primer aspecte sobre el que posen èmfasi Slotte-Kock & Coviello és el del significat del vocable "procés". Per a fixar-lo citen les definicions aportades per Van de Ven & Poole (1995).

Segons Van de Ven & Poole, sota la noció de "procés" es poden distingir quatre maneres d'utilitzar aquest concepte que, a més, es poden combinar entre elles. La primera és la que es refereix a la utilització de la noció de "procés" per a explicar una seqüència de successos lineal i prescrita. A aquesta definició s'ajustaria molt bé la teoria del cicle de vida. La segona té a veure amb la noció de finalitat o objectiu final. Aquest objectiu final pot ser aconseguit a través d'una aproximació discontinua i adaptativa. La tercera és la visió dialèctica; durant el procés de desenvolupament de l'entitat de referència a cada moment es donen conflictes que es van resolent en un estira i arronsa de forces oposades. Finalment, la quarta visió de la noció de "procés" és la que es basa en l'argument de l'evolució dels fets que suggereix que aquest és resultat de que la competència per la supervivència provoca canvis en l'entorn que tenen influència en l'entitat de referència.

Slotte-Kock & Coviello (2010), resseguint la literatura sobre *entrepreneurship* i xarxes relacionals prenen com a base de la seva argumentació l'aproximació de Hoang & Antoncic de l'any 2003 on aquests autors mencionen el treball de Larson & Starr de 1993 com a l'únic treball que identifiquen que proposi un model de formació d'una organització en base a les interaccions amb la xarxa relacional de l'emprenedor/a.

Slotte-Kock & Coviello hi afegeixen a aquest punt de referència l'article de Hite & Hesterly, 2001 per, a través de la combinació dels dos models, proposar una possible explicació dels canvis a diferents nivells de la xarxa relacional que es donen en el processos de creació d'una nova iniciativa empresarial.

Però quina és la proposta de Larson & Starr²? A continuació es presenta en detall el seu model que a més, junt amb les propostes de Hite inspiren el marc teòric d'aquesta recerca.

Larson & Starr (1993) postulen que en els processos de creació de noves empreses, l'emprenedora o emprenedor activa xarxes relacionals que segueixen un procés o seqüència que passa per diferents fases. La seva idea del significat del terme "procés" s'assembla a la primera noció del terme exposada per Van de Ven & Poole més amunt. En cadascuna de les tres fases per les que passa l'emprenedor/a en la creació de la nova empresa es poden trobar alteracions específiques en la xarxa relacional que fan que aquella fase determinada es distingeixi de les altres. Els canvis es donen en els mecanismes de govern usats per a dirigir les relacions; amb la finalitat de buscar en cada moment aquells contactes o vincles que es consideren més interessants per al desenvolupament de l'empresa.

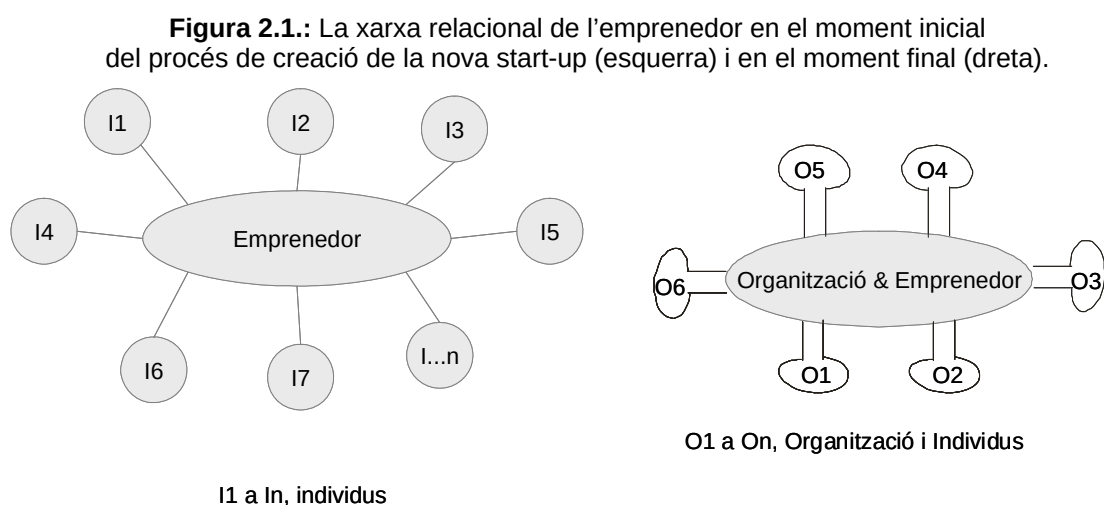
Per a Larson & Starr la xarxa social de l'emprenedor/a segueix un procés en que cada cop aquesta es va fent més complexa. No només la xarxa es fa més complexa en el seu conjunt, sinó també els vincles que la formen. Així doncs, aquests vincles que al començament poden ser pura i simplement vincles empresarials, van transformant-se en més complexos. Al final del procés de creació de la nova empresa, els vincles de la xarxa relacional de l'emprenedor/a, a més de ser vincles empresarials, acaben essent vincles socials, ja que mentre l'emprenedor va duent a terme les accions pertinents per crear l'empresa, als vincles originals es van afegint altres de nous que no solament l'impliquen a ell/a sinó també als seus col·laboradors.

Aquests canvis que es produeixen en la naturalesa dels mateixos vincles de la xarxa de l'emprenedor/a, també acaben tenint repercussions en com es va configurant el conjunt de la seva xarxa.

² Larson, A. Starr J. (1993): A Network Model of Organization Formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17, 5-15

Així doncs, segons Larson & Starr, l'*entrepreneur* duu a terme les accions que creu oportunes per assegurar els recursos, tant econòmics com no econòmics, necessaris per engegar el negoci. Aquestes accions engeguen un procés que comporta l'exploració, avaluació i ús selectiu de vincles empresarials, un procés que acabarà determinant la definició del negoci de la nova empresa.

Tal com s'ha apuntat més amunt, Larson & Starr entenen que les fases a través de les que passa el procés de creació de la nova empresa són tres. En la primera l'emprenedor/a es centra en els vincles econòmics. En la segona els vincles econòmics es converteixen en intercanvis socioeconòmics. Finalment, en la tercera, els intercanvis es duen a terme amb processos d'intercanvi múltiples, és a dir, per una banda es manté el nivell en que l'emprenedor manté i utilitza, tot i que cada cop amb una importància menor, els seus vincles generats en les fases anteriors, però per altra, apareix un nou nivell relacional en el que l'empresa com a organització comença a crear vincles amb altres organitzacions i altres actors individuals.



Font: Larson & Starr (1993)

A continuació es proposa al lector/a entrar en més detall en cada una de les fases del model de Larson & Starr.

En la primera fase cal que l'emprenedor/a es centri en els vincles essencials, realitzant la selecció dels vincles que li han de permetre iniciar el negoci. Aquest emprenedor/a segueix un procés dinàmic en el que es relaciona amb un

conjunt divers d'actors, cercant oportunísticament aquells vincles que poden aportar recursos a l'empresa.

Les accions que realitza l'*entrepreneur* en aquesta fase són: l'establiment de contactes amb els vincles inicials, l'expansió de vincles i, finalment, la selecció dels vincles.

Dins de l'establiment de contactes amb els vincles inicials, segons Larson & Starr s'hi poden encabir les accions de marcar el concepte de negoci i realitzar les accions per a establir els vincles que, en aquest moment tenen una orientació unidimensional de caire social/afectiu o econòmic (per exemple vincles que són relacions de treball anteriors, vincles de parentesc o de pertinença a una comunitat, o connexions voluntàries que puguin existir entre individus).

La segona acció que realitza l'*entrepreneur* en aquesta fase és la de l'*expansió dels vincles*. Els vincles inicials unidimensionals permeten accedir, mitjançant l'assaig i error i la coordinació d'esforços, a l'ampliació de la base de contactes i als recursos necessaris per posar en marxa la start-up.

Finalment, la tercera acció que du a terme l'*entrepreneur* en aquesta primera fase és la *selecció de vincles*. Gràcies l'expansió dels vincles mencionada, s'avalua la viabilitat de totes les relacions inicials. D'aquestes l'emprenedor/a en trobarà que n'hi ha que mereixen un desenvolupament continuat i una inversió d'esforç i temps en elles. Segons això, algunes relacions creades fins a aquell moment poden continuar i evolucionar, mentre que altres són descartades per deixar pas a nous vincles.

En definitiva, aquest procés dinàmic porta a definir les relacions essencials que segons el criteri de l'emprenedor/a cal enfortir i mantenir per posar en marxa el negoci. Aquestes relacions inicials configuren una massa crítica de vincles fonamentals i necessaris per establir les operacions inicials de l'empresa. D'aquesta manera l'emprenedor/a aconsegueix els recursos imprescindibles

per crear la nova empresa, uns recursos que seran mobilitzats a través de la xarxa de vincles essencials.

A partir d'aquest moment s'inicia una segona fase en la que es dona la conversió dels vincles en intercanvis socioeconòmics. En aquesta fase les primeres relacions de l'*emprenedor/a* de caire unidimensional sorgides de la fase anterior es converteixen en bidimensionals. Es produeix la socialització de les relacions inicials, de manera que, a mesura que les parts es coneixen millor, se socialitzen les relacions i s'acaben fent més estables.

Es poden distingir dos tipus d'accions a dur a terme en aquesta fase: l'exploració i l'assumpció de compromís (*engagement*).

L'exploració té a veure amb aquelles accions en que les parts es busquen poder conèixer mitjançant assaig/error. S'estableixen les normes de la relació: la confidencialitat i la reciprocitat (si jo m'esforço, tu també). Els interessos mutus del negoci es clarifiquen i s'afegeix un component moral a la relació. Aquest aspecte moral reflecteix els interessos de les parts per protegir i construir la seva reputació, no defraudant les expectatives mútues acomplint els compromisos establerts.

Si l'exploració té èxit es produeix l'"*engagement*", la relació entre les parts té un mínim d'estabilitat i per tant està en disposició de poder durar al llarg del temps.

La segona fase del procés acaba doncs amb la consolidació de les relacions que neixen amb un contingut econòmic o social per acabar tenint un contingut social i econòmic.

Finalment, Larson & Starr presenten la tercera fase de la creació d'una nova empresa com a aquella en que l'*emprenedor/a* es dedica a fer els intercanvis amb processos d'intercanvi múltiples. Dit altrament, la tercera fase del model de Larson & Starr és aquella que s'inicia en el moment en la que es dona la institucionalització de la iniciativa que fins aquell moment encara no tenia forma concreta d'empresa independent de la seva creadora o creador. En ella es

dóna l'ampliació de les funcions, activitats i nivells d'intercanvi de l'empresa que passen a formar part de la rutina dels intercanvis dels que han establert vincles en les fases anteriors.

L'empresa ja formada va definint les àrees necessàries per a poder operar: finances, màrqueting, producció, recerca i desenvolupament, vendes, etc. En aquesta fase és l'empresa ja formada la que es relaciona amb els seus proveïdors, clients, etc. en un context social favorable gràcies al desenvolupament amb èxit de les fases anteriors en les que es van acomplir les expectatives creades pels intercanvis. Les motivacions són econòmiques però aquestes són possibles perquè es donen en un context social favorable.

La nova empresa mira d'establir vincles molt propers amb alguns actors importants (per exemple, proveïdors), per augmentar la confiança, les inversions en el vincle en els dos sentits i d'aquesta manera poder estabilitzar la xarxa relacional de la nova empresa.

Els vincles individuals continuen gestionant el procés d'intercanvi. L'emprenedor/a tot i estar involucrat en les tasques de la nova organització observa com els vincles d'intercanvi van esdevenint cada cop més entre organitzacions i van deixant de ser personals. En la mesura que l'organització es desenvolupa, les comunicacions van augmentant i es necessita més personal per poder atendre aquesta activitat creixent. Els intercanvis de la nova empresa passen a formar part de cicles que es van donant al llarg del temps. Les normes i expectatives que es van desenvolupant passen a formar part de "la manera de fer empresa" que és acceptada a la xarxa. Les relacions ara ja formals van deixant enrere les primerenques relacions idiosincràtiques i personals que eren dutes a terme per l'emprenedor/a.

Amb la finalització de les tres fases, les relacions estables que *l'entrepreneur* ha establert amb els seus vincles ha acabat cristal·litzant. Això s'acompleix si la xarxa presenta intercanvis, no només amb vincles diàdics, sinó entre individus externs combinats amb empreses que ara es troben vinculades a *l'entrepreneur*, i a l'entitat empresarial de *l'entrepreneur*.

Els vincles resultants tenen un elevat grau de compromís basat en el sentiment que les inversions presents asseguraran beneficis en el futur i un elevat nivell d'estabilitat i predicció, resultat del compromís a llarg termini. Les parts han obtingut beneficis mutus gràcies a que el moviment de recursos a través de la xarxa relacional s'ha pogut fer amb èxit.

3.2. *El model de Larson & Starr en llenguatge d'anàlisi de xarxes relacionals*

El model de Larson Starr (1993) vol fer una aportació teòrica coherent per a establir un marc general que permeti donar una explicació lògica i lineal als processos de creació d'empreses. Aquesta explicació es fa en base a la descripció del procés evolutiu al llarg del temps de l'estructura de les relacions socials de l'emprenedor/a en el seu conjunt i de cadascuna de les pròpies relacions socials.

Però això ho fan sense esmentar ni utilitzar de forma explícita les eines de la metodologia de l'anàlisi de xarxes socials. Les autores parlen de xarxes de relacions socials però no utilitzen ni la terminologia ni la metodologia habituals en aquest tipus d'anàlisi.

La traducció del model de Larson & Starr a llenguatge de xarxes relacionals pot ser considerada com a molt rellevant ja que posa les bases per a poder analitzar l'evolució del procés de creació d'una nova iniciativa empresarial sota el prisma, la conceptualització metodològica i la potència de l'anàlisi relacional ,el que vol dir, a efectes pràctics, poder analitzar l'evolució dels vincles de la xarxa al llarg de les fases proposades per les mateixes Larson & Starr i poder analitzar i mesurar l'evolució de l'estructura de la xarxa en el seu conjunt (a través, per exemple, del càlcul de la seva centralitat, cohesió, existència de subgrups, etc.).

Des del punt de vista del model Larson & Starr (1993) la xarxa relacional de l'emprenedor/a és dinàmica i està en estat de canvi constant a resultes del desenvolupament de l'activitat empresarial, el que significa que l'anàlisi de les mesures exposades es pot realitzar al llarg del temps i, per tant, en un context dinàmic.

Tal com ja s'ha apuntat, la proposta de Larson & Starr pot ser complementada per les aportacions de Hite & Hesterly (2001). Amb els dos treballs s'obté una visió de com es desenvolupa la xarxa de l'emprenedor a través de les tres fases proposades per les autores. Aquest procés d'exploració, selecció i utilització de vincles que duu a terme l'emprenedor/a en un context social determinat mostra com a mesura que es va desenvolupant el procés de posada en marxa de la nova empresa, a mesura que passa el temps, la xarxa esdevé cada cop més densa i complexa.

Segons Slotte-Kock & Coviello (2010), tant en el treball de Larson & Starr (1993) com en el de Hite & Hesterly (2001) s'acaba presentant una visió de les accions dutes a terme per l'emprenedor/a per a gestionar satisfactòriament la seva xarxa relacional al llarg del temps. Per a aquestes autores, mentre el model de Larson & Starr té més a veure amb la "formació de l'organització", el de Hite & Hesterly presenten arguments per veure quin tipus de xarxes relacionals són més apropiades per a l'èxit de les noves empreses.

Per a comprovar la potència analítica i explicativa d'aquests treballs, sembla interessant traduir-los al llenguatge de l'anàlisi de xarxes relacionals. D'aquesta forma poden ser utilitzats com a eines per estudiar i comprovar l'adequació de les seves propostes a casos reals.

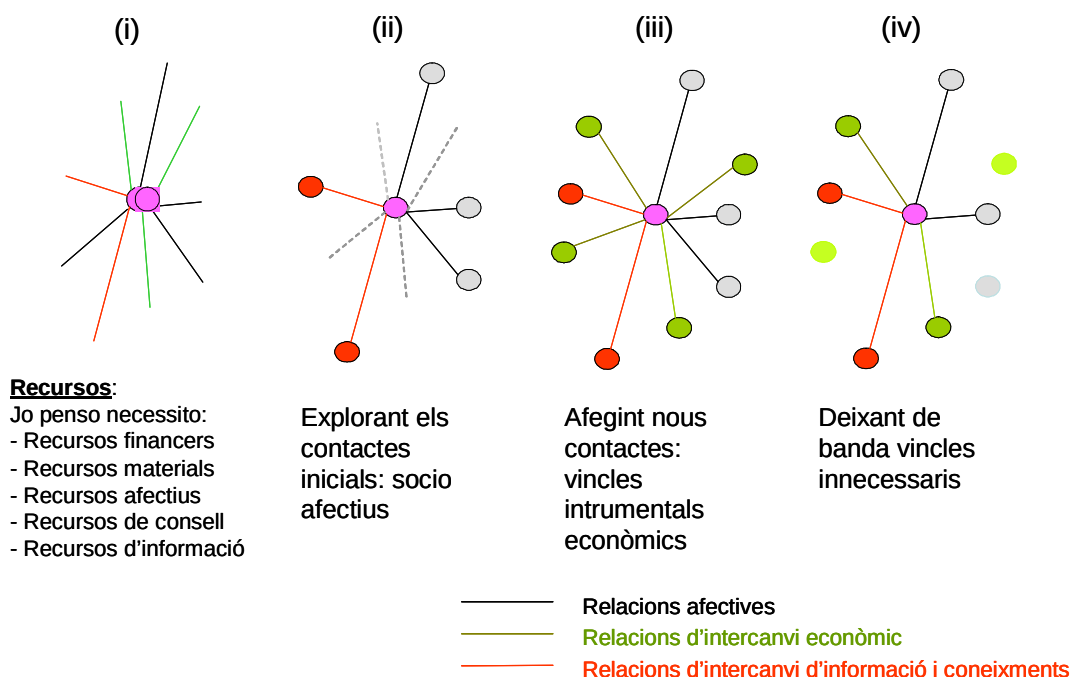
En el capítol anterior es va presentar el model de Hite & Hesterly (2001) i Hite (2003, 2005, 2008). Aquest model, junt amb la reescriptura del de Larson & Starr que s'exposa a continuació, han de permetre poder analitzar casos d'emprenedoria com el del Camí dels Bons Homes que aquí es presenta. Casos, en definitiva, amb característiques diferents de les dels processos d'emprenentatge més convencionals.

La traducció del model de Larson & Starr de formació de les organitzacions en llenguatge d'anàlisi de xarxes relacionals s'ha fet essent fidel a la proposta de les seves autores. Des d'aquest punt de vista, es proposa al lector/a resseguir la seva aportació a més d'afegir-hi la proposta de traducció d'aquesta recerca.

Tal com ja s'ha dit, Larson & Starr proposen que la formació de la nova organització es du a terme en 3 fases o estadis.

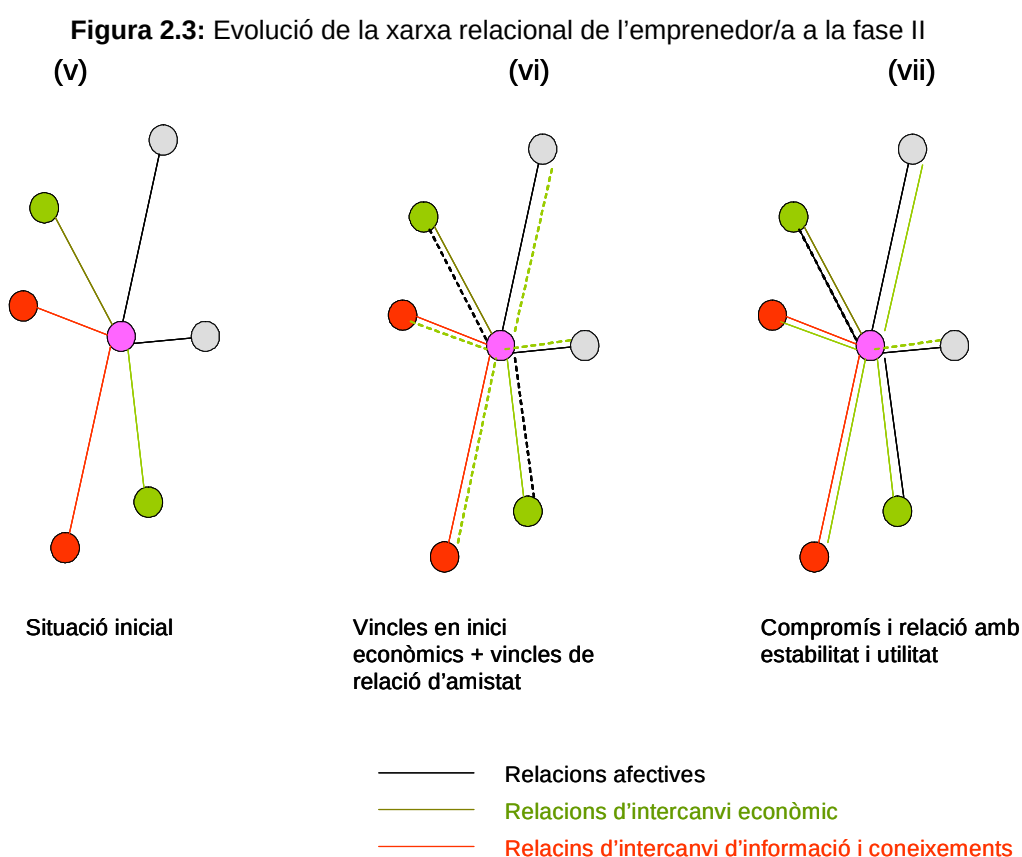
En el primer estadi o fase, l'emprenedor/a fixa els vincles essencials per a poder posar en marxa la seva iniciativa. El resultat d'aquestes accions, tal com es pot veure en la figura 2.2, és que l'emprenedor/a obté una xarxa de vincles essencials, els mínims que li són imprescindibles i que fan que estigui convençut o convençuda de poder tirar endavant el seu projecte.

Figura 2.2: Evolució de la xarxa relacional de l'emprenedor/a a la fase I



En la segona fase, els vincles inicials afectius es converteixen en vincles que són, a més d'afectius, econòmics (o a més d'econòmics, afectius o socials). En un primer moment es dóna el procés d'exploració i aprenentatge en el que, a

mesura que passa el temps, les dues parts es demostren l'una a l'altra que es dóna el mutu compliment d'expectatives (Figura 2.3, moments (v) i (vi)). El resultat d'aquesta fase és que la relació va adquirint un mínim d'estabilitat i durabilitat basada en la confiança, a més de motivar a les parts a la inversió en recursos psicològics a més de financers. La interdependència va en augment. Les relacions que eren unidimensionals s'han transformat en bidimensionals ja que en acabar aquesta fase, a més de relacions personals, com s'acaba de dir, són relacions d'intercanvi econòmic, o les relacions d'intercanvi econòmic tenen també ara un component personal ((Figura 2.3, moment (vii))³.



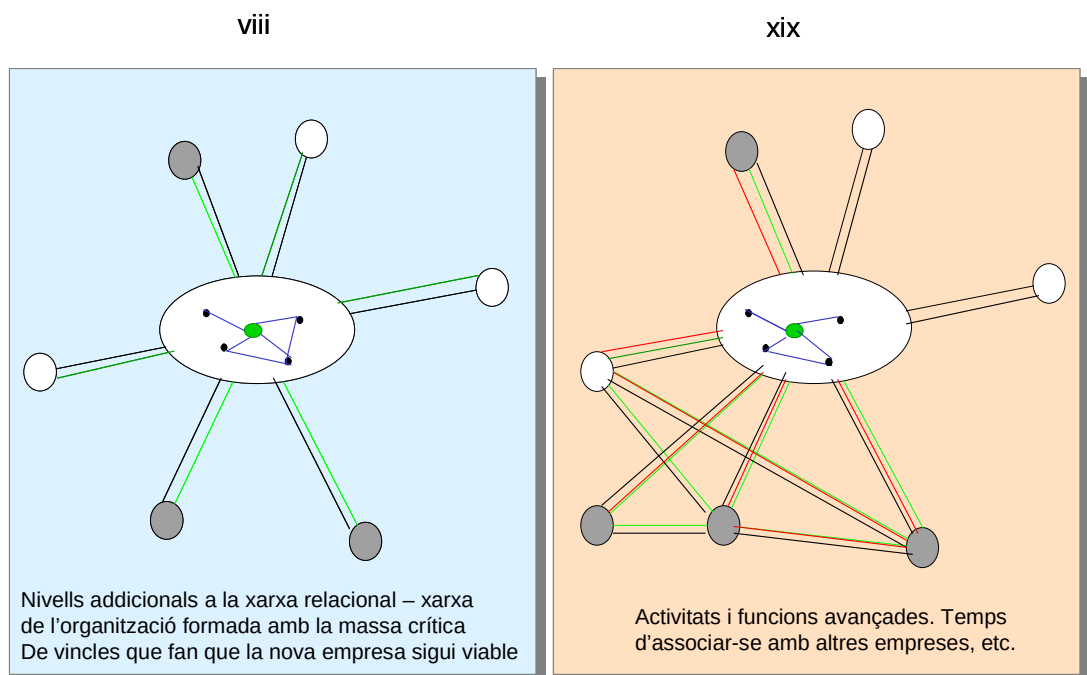
³ Per a Larson & Starr és indiferent parlar de que les relacions són afectives, personals o socials. Ara bé, que l'emprenedor tingui una bona relació amb la gent amb la que tracta, afavoreix la consolidació dels vincles econòmics. Aquesta qüestió en canvi, tal com s'anirà veient al llarg d'aquest text, és molt important per a Hite.

Així com les fases I i II fan referència a com s'institucionalitza una organització que no està institucionalitzada, la fase III és la que es refereix a com creix una organització que ja s'ha institucionalitzat.

El bon final de la primera i segona fases dóna com a resultat la cristal·lització de la xarxa relacional amb una massa crítica de vincles que fan possible que la nova iniciativa sigui una entitat viable.

En la tercera fase els vincles i l'intercanvi es van dotar de noves funcions, activitats i nivells d'intercanvi. Tot i que els vincles individuals continuen gestionant el procés d'intercanvi, l'emprenedor/a encara està involucrat en les tasques de la nova organització però els vincles d'intercanvi van esdevenint cada cop més entre organitzacions i van deixant de ser individuals tal com mostra la figura 2.4.

Figura 2.4: Evolució de la xarxa relacional de l'emprenedor/a a la fase III



4. Preguntes de recerca

Arribats a aquest punt de la recerca és moment de formular les preguntes a les que es pretén donar resposta en l'anàlisi del procés de creació del producte turístic i cas d'estudi d'aquesta investigació, el Camí dels Bons Homes.

Per la seva formulació, tal com s'ha anat presentant al llarg d'aquest text, s'han tingut en compte literatures pertanyents a diverses perspectives i enfocaments metodològics. Un resum d'alguns dels autors i literatures que estan en la base d'aquesta recerca són: literatura sobre *entrepreneurship* (Aldrich & Zimmer, 1986; Carsrud & Johnson, 1989; Gilmore & Carson, 1999; De Koning, 1999; Gartner, 1989, 1990); literatura sobre processos d'*entrepreneurship* sota el l'enfocament de les xarxes relacionals (Hoang & Antoncic, 2003; Slotte-Kock & Coviello, 2010; Hulsink & Elfring, 2003; Steier & Greenwood, 2000); literatura d'anàlisi del contingut dels vincles de les xarxes relacionals com a models evolutius (Larson & Starr, 1993; Granovetter 1973, 1983, 1985, 1995; Mariotti & Delbridge, 2003; Hite & Hesterly, 2001; Hite, 2003, 2005) i literatura sobre complexitat (Bygrave, 1989; McKelvey, 2004; Tsai, & Lan, 2005).

Les preguntes a les que es vol donar resposta són les que es detallen seguidament.

PRIMERA: Com és, des d'una perspectiva relacional, el procés de desenvolupament d'una iniciativa empresarial duta a terme per un conjunt d'actors i institucions que pertanyen a contextos institucionals diversos i que és liderat des d'una administració pública?

SEGONA: En quina mesura els models convencionals serveixen per explicar aquest tipus de processos que es caracteritzen per:

- la intervenció d'un nombre elevat d'actors
- la diversitat de contextos institucionals que hi participen (Administracions públiques, historiadors i tècnics diversos, etc.)
- ser un procés liderat per una Administració Pública?

TERCERA: En quina mesura els postulats de Hite respecte l'evolució dels vincles en processos d'aquest tipus s'observen en el cas estudiat.

El model que s'ha trobat com a més adequat per poder explicar aquests processos des d'una perspectiva relacional és el de Larson & Starr.

A partir d'aquest model es vol trobar en quina mesura, un model que està pensat per a explicar els casos de processos d'emprenedoria convencionals té potència explicativa per explicar casos complexos com el del Camí dels Bons Homes.

En aquesta recerca s'ha optat per adoptar el plantejament de Gartner (1989) entenent-se per *entrepreneurship* el que l'*entrepreneur* fa i no com a qui és qui fa l'acció d'emprendre. Tenint en compte aquest punt de partida s'analitza el procés de creació del producte turístic CBH sota la perspectiva de l'anàlisi de xarxes relacionals. Per conèixer quin és el paper de la xarxa relacional en el procés de creació del Camí dels Bons Homes s'analitza si les formulacions de Larson & Starr es donen en el cas analitzat.

La literatura informa que els processos evolutius de creació de productes i noves iniciatives no són sempre lineals, i per tant no sempre segueixen etapes successives tal com proposen per exemple Larson & Starr. Ara bé, Larson & Starr posen les bases per a construir un marc conceptual potent per a explicar casos de creació d'empreses on es segueix un procés lineal. La pregunta que es planteja en aquesta tesi és si el model Larson & Starr és prou potent per ell mateix per explicar l'evolució del procés de creació del Camí dels Bons Homes.

Per poder donar resposta a les preguntes de recerca, en els capítols posteriors s'analitza el procés de la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. És tracta d'un cas d'emprenedoria complex que s'intueix que pot no ser adequadament explicat a partir del model de Larson & Starr, model que proposa una descripció lineal en etapes del procés de creació d'una empresa a partir de l'anàlisi d'elements relacionals.

Hite complementa el model de Larson & Starr pel que fa a la naturalesa dels vincles. Segons aquesta autora, durant el procés de creació de la nova empresa els vincles pateixen canvis en la seva naturalesa durant el procés de formació de la iniciativa empresarial. Aquests canvis, provoquen que els vincles de l'emprenedor/a segueixin un camí que va en la direcció de fer-los cada cop més complets; passant d'una naturalesa unidimensional cap a una altra bidimensional, per, finalment, si el procés es completa amb èxit, acabar essent vincles totals o tridimensionals. La naturalesa de determinades iniciatives pot fer que es presentin casos en què vincles complets acabin esdevenint unidimensionals.

Finalment, ni Larson & Starr (1993), ni Hite (2003, 2005), ni Hite & Hesterly (2001), introdueixen la noció de vincle negatiu. De fet es tracta d'un aspecte només apuntat de manera marginal per alguns autors com Granovetter (1973) Gersick et al. (2000); Antonucci et al. (1998). Dit altrament, un vincle de la xarxa relacional no només pot passar de ser bidimensional a unidimensional, sinó que, en determinades ocasions, pot arribar a esdevenir unidimensional o bidimensional amb algun o tots els seus components positius i/o negatius.

Així mateix, el model de Larson & Starr no té en compte la noció de capital social o vincles mediats que en canvi sí que és tinguda en compte de manera explícita per Hite & Hesterly i per Hite.

Larson & Starr deixen de banda qüestions relacionades amb el capital social ja que proposen que entre l'emprenedor i els altres agents de la xarxa de relacions socials només s'estableixen vincles de tipus personal (també anomenats socials en el seu context), o econòmic. En el seu model els vincles poden començar essent de tipus econòmic per acabar essent a més, de tipus personal, o poden començar essent de tipus personal per acabar essent, a més, de tipus econòmic.

A llarg d'aquest text es mostrarà com el procés de creació del Camí dels Bons Homes pot ser analitzat a partir d'elements relacionals, i comparar si la seva formació es correspon amb una seqüència lineal d'esdeveniments.

El Camí dels Bons Homes és un cas d'*entrepreneurship* on es dona la intervenció d'un nombre important d'actors que, a més a més pertanyen a diverses institucions i territoris transfronterers amb organitzacions polítiques i de gestió diferenciades.

Tal com assenyalen Slotte-Kock & Coviello (2010) d'acord amb Hoang & Antoncic (2003), aquesta recerca, examinant a fons un cas d'*entrepreneurship* com és la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes es beneficia d'haver fet un examen a fons del model de Larson & Starr (1993) en un estudi longitudinal.

Per altra banda, la combinació dels treballs Larson & Starr (1993) amb els de Hite & Hesterly (2001) i Hite (2003, 2005), a més de l'aspecte considerat crucial en aquesta recerca dels vincles negatius, permet la creació d'un marc conceptual ampliat que incorpora els dos nivells d'anàlisi: el de la xarxa en el seu conjunt i el del vincle a nivell individual.

Abans de passar a introduir el cas analitzat, en el proper capítol es desenvoluparà el marc conceptual ampliat de la tipologia de vincles introduïda ja per Hite, la qual serà utilitzada posteriorment en l'anàlisi del Camí dels Bons Homes.

Capítol 3:

Vincles relacionals: una proposta de marc conceptual

1. Introducció

Tal com s'ha vist en l'apartat anterior, el model evolutiu Larson & Starr (1993) es configura com una eina amb poder explicatiu dels patrons evolutius d'una xarxa de relacions socials que fa possible el sorgiment d'una nova empresa. El seu treball és pioner perquè obre una nova línia en l'anàlisi de la qüestió de l'emprenentatge al presentar el que pot ser entès com una primera versió del seu model.

Larson & Starr divideixen el període de gestació d'una iniciativa empresarial en tres etapes a través de les quals l'emprenedor va creant i seleccionant aquells vincles més adients al seu objectiu i descartant aquells altres que considera que no ho són tant. Això porta a les autores a presentar una primerenca aproximació de quin és el ventall de possibles vincles dels que disposa l'emprenedor i per tant a plantejar categories de vincles que poden ser enteses com a suficientment explicatives pels seus propòsits però susceptibles de ser ampliades. Tal com es va veure en el capítol anterior, Larson & Starr parlen de tres grans categories de vincles: relacions socials afectives, relacions d'intercanvi econòmic i relacions d'intercanvi d'informació i coneixement.

El model plantejat per Larson & Starr servirà posteriorment de base a Hite per a crear en un primer article una tipologia de vincles més completa (Hite, 2003), que utilitzarà més tard en un segon article per a elaborar un model d'evolució de vincles (Hite, 2005).

Els treballs mencionats, i les investigacions a que fan referència obren la porta a dos aspectes poc desenvolupats a la literatura: el tractament dels vincles negatius i la construcció d'un marc conceptual que reculli les aportacions de la literatura fins al moment present i que sigui útil per analitzar diferents contextos i situacions. Per altra banda, aquest marc conceptual, hauria de servir per poder realitzar anàlisis comparatives de casos i prediccions de comportament dels vincles implicats.

Per a contrastar el poder explicatiu del model evolutiu Larson & Starr sorgit a partir de les seves pròpies conceptualitzacions i de les de Hite (2003, 2005); i la literatura que les inspira com Granovetter, 1973, 1983, 1985; Uzzi, 1996, 1997; Uzzi, B., & Lancaster, R. (2003) i Uzzi, B., & Dunlap, S. (2005), aquest capítol es proposa presentar al lector/a el desenvolupament d'un marc conceptual que ha de permetre:

1. Realitzar una classificació sistemàtica dels vincles possibles que es poden establir entre diferents individus, a partir de la qual,
2. Poder construir un instrument prou operatiu com per ser capaç de posar de relleu patrons evolutius d'aquests vincles. Aquests patrons evolutius han de permetre fer comparacions de casos i diagnosticar quins d'ells afavoreixen que determinades iniciatives empresarials superin amb èxit el seu procés de gestació.

2. Elements d'anàlisi i classificació dels vincles segons les seves característiques

En aquest apartat es presenta en primer lloc una terminologia formal dels tipus de vincles que la literatura considera com a tals. Això ha de permetre poder operar amb els vincles de forma similar a com ho fa la lògica formal.

En el text que segueix es sistematitzen els diferents tipus de vincles i s'estableixen criteris per a la seva classificació.

Seguint la literatura genèrica sobre la teoria de xarxes relacionals (Scott, 2000) es dóna el nom d'*atributs* a les característiques intrínseques i mesurables de la gent individual, els objectes i/o els esdeveniments. Ara bé, els atributs no són l'objecte d'estudi de l'anàlisi de xarxes relacionals que treballa amb variables que s'anomenen relacionals.

Entre individus, organitzacions o nacions s'estableixen relacions o vincles. Els vincles són l'element relacional de la xarxa. Actuen com a canals de comunicació entre els membres que formen el sistema de la xarxa (i tenen les mateixes propietats que els canals de comunicació en els circuits físics ja que els vincles, per exemple, poden veure's afectats pel soroll i la distància).

Aquestes relacions o vincles poden ser de diversos tipus. Generalment es pot observar que es donen les relacions o vincles de transacció (qui ofereix alguna cosa a qui); de comunicació (qui parla a qui); de delimitació de límits de pertinença (qui pertany a l'organització X); vincles instrumentals (qui demana consell a qui); relacions o vincles sentimentals (qui és del grup d'amics de l'escola); de poder (qui segueix a qui en un grup); de parentiu (qui es relaciona amb qui), etc.

La literatura de xarxes relacionals entre altres qüestions també s'interessa per conèixer les característiques dels vincles que formen la xarxa. Aquestes

característiques tenen a veure amb l'orientació, la intensitat, la duració en el temps i el contingut de la relació.

L'orientació de la relació o direccionalitat (*directedness*) fa referència a si el vincle és percebut igual per les dos parts que el formen. Quan es dóna igualtat de percepció, es pot parlar de reciprocitat.

La intensitat de la relació (*intensity*) té a veure amb el grau de compromís associat al compliment dels drets i/o obligacions associats al vincle. Aquest grau de compromís pot anar des de "fort" a "feble".

La duració en el temps de la relació (*durability*) té a veure amb el reconeixement per part de qui forma el vincle de drets i/o obligacions en vers l'altre. El vincle existeix mentre es doni aquest reconeixement de que existeix el vincle.

El contingut (*content*) del vincle: es tracta d'un aspecte molt important en la recerca sociològica, ja que és el significat que les persones atribueixen a la seva relació. Els vincles entre l'individu i les persones amb les que interactua es donen per aconseguir un determinat propòsit o recurs, o perquè existeix algun interès de les parts vinculades. El contingut dels vincles d'una xarxa social no és necessàriament observable de forma directa. Si es dóna el cas, l'observador l'ha d'inferir en la seva recerca.

Un vincle pot tenir un o més continguts. El vincle d'una xarxa amb un únic focus d'interacció s'anomena *uniplex* i si en té més d'un *multiplex*. En els vincles amb més d'un contingut o multiplex aquests es poden combinar. Alguns exemples poden aclarir el que es vol dir: els individus A i B poden ser cosins llunyans, i pertànyer al mateix equip de bàsquet i tenir una relació personal molt positiva. El vincle entre A i B es presenta com a multidimensional ja que en ell es troben les dimensions de parentiu, pertinença i relació personal.

Així doncs, totes les característiques mencionades poden combinar-se entre si i a més, canviar al llarg del temps. Mariotti, i Delbridge (2001) posen èmfasi en

aquest aspecte analitzant el canvi en el temps de la característica que hem anomenat “intensitat” del vincle (apuntada ja per Granovetter, 1973). Per fer-ho desenvolupen un model en qual, un determinat vincle pot passar per diferents estadis en funció del “grau d'utilització” de la relació que en facin les parts.

En el seu model, en funció de la freqüència d'ús del vincle, es poden trobar vincles forts, febles, potencials, vestigials i latents. En els primers es donaria un elevat grau d'utilització del vincle mentre que en els segons seria variable. Pel que fa als vincles potencials i vestigials el grau d'utilització aniria disminuint per acabar essent nul en el vincle latent.

Però que un determinat vincle sigui potencial, vestigial o latent, no vol dir que no sigui vincle (si, tal com s'ha apuntat, les parts en reconeixen la seva existència). Es pot pensar per exemple en el cas habitual de portar el cotxe al taller de reparacions a passar la revisió anual. Si la conductora o conductor del vehicle ha estat de sort i no li ha calgut anar durant tot l'any al taller perquè el cotxe ha funcionat perfectament, el vincle amb el mecànic no haurà estat utilitzat, però la conductora o conductor sap que si el cotxe hagués fallat hauria pogut posar-se en contacte amb la persona que fa de mecànic per a solucionar el problema. Es podria considerar el vincle amb el mecànic com a potencial o vestigial.

Un cas de vincles latents podria ser aquell en que per exemple un individu A fa un treball puntual amb un altre B. Un cop acabada la tasca A i B es coneixen, no es tornen a veure més però saben que si algun dia han de tornar a fer una tasca similar es poden tornar a posar en contacte.

A partir d'aquests paràmetres, i en funció dels objectius de la recerca que es dugui a terme, les dimensions definides per a caracteritzar els vincles poden ser les esmentades o unes altres. El dit fins aquí porta a que es puguin tractar els vincles com a variables.

3. Construcció de la tipologia de vincles a partir de les seves característiques

Aquest apartat es centra en les característiques dels vincles que han estat presentades anteriorment: l'orientació o direccionalitat, la duració en el temps de la relació, el contingut, i la dimensió. A aquestes característiques s'afegeix la del signe del vincle que es pugui estar donant entre els individus A i B.

En primer lloc es defineixen aquestes característiques esmentades per aquesta recerca concreta. Posteriorment, seran utilitzades per a la creació i desenvolupament d'una tipologia de vincles amb contingut uniplex i multiplex.

Supòsits sobre les característiques dels vincles

a) Direccionalitat (*directedness*)

Tal com s'acaba d'apuntar, un primer aspecte de les relacions entre els individus és si aquestes són unidireccionals o bidireccionals. La direccionalitat es refereix a la percepció del vincle per als individus que el formen. Quan es dóna igualtat en aquesta percepció es parla de reciprocitat.

En determinades ocasions un individu A es pot considerar molt amic d'un altre individu B, però en canvi, aquest segon individu pot considerar A només com un conegut més entre els seus coneguts. S'estaria davant d'un cas en que hi hauria una percepció diferent del vincle per als actors implicats; un cas de relació que no podria ser anomenada bidireccional. Si A és relaciona amb B i B no es relaciona amb A (o no s'hi relaciona de la mateixa manera), aleshores es pot parlar de relació unidireccional.

En el marc conceptual d'aquesta tesi només es considerarà l'existència d'un vincle quan aquest sigui recíproc ja que d'aquesta manera, al ser interpretat igual per les parts, es pot garantir la rellevància del seu contingut.

b) Duració en el temps

La duració en el temps de la relació (*durability*) té a veure amb el reconeixement per part de qui forma el vincle de drets i/o obligacions vers l'altre. El vincle es dona mentre es doni aquest reconeixement de que existeix el vincle. Aquest punt serà estudiat en un apartat posterior d'aquesta recerca.

c) El contingut (content)

El contingut del vincle es refereix al seu component social que és entès com el significat que les persones atribueixen a la seva relació o, en altres paraules, quines qualitats o recursos aporta a un individu un vincle determinat. Segons Hite 2003, els significats atribuïts per les persones als vincles mantinguts fan referència a tres àmbits: personal, econòmic i de relació amb tercers o latent.

Un vincle entre A i B és:

- “personal” quan entre ells s'estableix una relació de coneixement de la personalitat mútua i en la que es poden manifestar sentiments, emocions que són considerats com a part de la relació.
- “econòmic” quan entre ells s'estableix una relació basada en la confiança en la mútua competència per a resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica.
- “latent” quan existeix un tercer individu; C, que té un vincle personal i/o econòmic amb A i B i que per aquest motiu, pot fer possible que, en un moment determinat, es doni una relació de tipus personal i/o econòmic entre ells.

d) El signe

El signe del vincle és una característica molt poc estudiada per la literatura. Els vincles, si no es diu res, són de signe positiu (és com si es tractés d'una condició intrínseca al mateix vincle). L'existència de vincles amb signe negatiu és apuntada per Granovetter (1973), quan en la formulació del seu model en nota a peu de pàgina diu:

"Ties discussed in this paper are assumed to be positive and symmetric; a comprehensive theory might require discussion of negative and/or asymmetric ties, but this would add unnecessary complexity to the present, exploratory comments".

Gersick et al. (2000) parlen de vincles negatius com a conseqüència de relacions laborals decebedores en el marc de l'acadèmia. Aquestes relacions o vincles es configuren com a complexes en el sentit que acaben tenint diverses dimensions com són treball en equip, suport emocional, i ajuda o "fer-se mal" entre les parts que formen el vincle. Els seus resultats mostren com en aquest aspecte hi ha diferències de gènere, de manera que:

"Women, more than men, told stories about harm; men, more than women, told stories about help".

Sobre vincles amb efectes negatius i gènere també hi ha l'article de Antonucci, et al. (1998). Els autors analitzen la literatura que relaciona vincles i gènere per a fer notar que no tots els aspectes de les relacions properes són positius ni que les dones han d'obtenir més beneficis del fet de tenir més gent al seu voltant amb qui es puguin sentir properes que els homes. Per altra banda, els autors, citant altra literatura, fan notar que en les relacions properes es pot donar el conflicte, resultat moltes vegades del no compliment d'expectatives. Aquest conflicte acaba deteriorant la percepció de la relació que tenen les parts.

Uzzi (1997) parlant de vincles entre empreses introdueix la idea que xarxes amb un excessiu grau d'estabilitat (*overembedded*) poden comportar:

"[...] Intense negative emotions of spite and revenge that trap firms in self-defeating cycles of behavior."

En aquesta recerca s'entén que el signe fa referència a si el contingut que el vincle aporta als individus A i B (la qualitat o recurs), beneficia o perjudica la situació d'A i B si comparem aquesta amb la situació hipotètica en la que no hi hagués vincle entre A i B.

Per exemple, A pot necessitar un recurs de B; B li proporciona i A paga sempre puntualment. El vincle té signe positiu per a les dues parts ja que la situació de A i B millora. Suposem ara el cas en que A busca un recurs que té B; B o no li proporciona o li proporciona de forma deficient i/o A no paga puntualment o, simplement no paga¹. Com que A i B no aconsegueixen la finalitat per a la qual s'ha establert el vincle, A i B estan en una situació pitjor respecte a aquella en la que no hi hagués hagut vincle entre ells.

Si ajuntem el que acabem de dir del signe del vincle amb els continguts, obtenim la classificació anterior ampliada amb el contingut aportat pels vincles negatius. Dit altrament, tenint en compte el contingut i el signe del vincle, es poden descriure els següents tipus de vincles entre A i B:

- “personal” positiu i “personal” negatiu: quan entre ells s'estableix una relació de coneixement de la personalitat mútua i en la que es poden manifestar respectivament sentiments positius / negatius, emocions positives / negatives que són considerats com a part de la relació.
- “econòmic” positiu i “econòmic” negatiu quan entre ells s'estableix respectivament una relació que té a veure amb la competència / no competència en la realització de transaccions relacionades amb la vida econòmica.
- “latent” positiu i “latent” negatiu quan existeix un tercer; C, que té un vincle personal i/o econòmic (positiu o negatiu) amb A i B i que per aquest motiu, pot facilitar o entorpir que, en un moment determinat, es doni una relació de tipus personal i/o econòmic entre ells.

e) La dimensió

Com s'ha vist més amunt, la dimensió fa referència al nombre total de qualitats o recursos que aporta un vincle determinat. Aquestes qualitats o recursos poden ser entesos com el significat o significats conjunts que les parts donen al vincle que les uneix. Segons el nombre de significats que el vincle aporta a les

¹ En aquest punt caldria aclarir qui és que comença a fer que el vincle esdevingui negatiu. Sota el supòsit de simetria en la percepció del vincle es pot entendre que A no és competent per a B i que B no ho és per a A independentment de qui sigui el culpable. De fet, sembla lògic pensar que el vincle de relació econòmica difícilment pot ser positiu només que falli una de les parts.

parts en un determinat moment del temps, aquest pot ser *uniplex* (ó unidimensional) i *multiplex* (ó bidimensional i/o total). En aquesta recerca es dóna el nom de:

- Vincle *Unidimensional* al que en un moment determinat del temps aporta un sol tipus de contingut: personal ó econòmic ó latent
- Vincle *Bidimensional* al que en un moment determinat del temps aporta dos tipus de contingut: personal més econòmic; personal més latent; econòmic més latent
- Vincle *Total* o *pluridimensional* al que en un moment determinat del temps aporta tres tipus de continguts: personal més econòmic més latent

Tot i que es puguin trobar casos en que entre els individus A i B es puguin donar vincles amb continguts contradictoris, en aquesta recerca no seran analitzats assumint la idea que la seva introducció en el marc conceptual no aporta nova informació que sigui significativa. Per altra banda es pot intuir que, de donar-se aquest tipus de vincles, són molt inestables en el temps.

Així doncs per a qualsevol vincle bidimensional o pluridimensional que es doni entre A i B es suposarà que, en un determinat moment del temps, els continguts simultanis d'aquest vincle no poden ser de signe oposat.

Exemple: Un vincle amb continguts de signe oposat en un determinat moment del temps seria aquell cas en que entre A i B hi hagués una relació amb contingut de component personal positiu i contingut de component personal negatiu com ara una situació en la que A i B s'estimessin i odiessin al mateix temps.

4. Tipologia de vincles segons les característiques de contingut, signe i dimensió a més de les seves combinacions

A partir de la combinació de les característiques, contingut, signe i dimensió, es presenta el desenvolupament d'una classificació dels vincles basada en sis tipus originals unidimensionals (“personal” positiu i “personal” negatiu; “econòmic” positiu i “econòmic” negatiu; “latent” positiu i “latent” negatiu). De les combinacions dels 6 vincles unidimensionals obtenim 12 vincles bidimensionals i 8 vincles totals que junts fan un total de 26 vincles diferents.

Fora d'aquestes 26 combinacions en aquesta tesi es suposa que hi ha el conjunt de persones conegudes i no conegudes per l'individu A però amb els que aquest A no té cap vincle. Els coneguts i no coneguts d'A amb els que A no manté cap vincle és representat per $t_{\emptyset}$ i aquest vincle s'anomena “conjunt buit”. Es pot pensar en el cas en que un individu A coneix el nom d'un altre C però no hi té cap relació perquè aquest no té cap recurs ni cap interès comú o que sigui d'interès per a A. A també té un vincle $t_{\emptyset}$ amb els coneguts dels seus coneguts que ell no té cap intenció de conèixer ni de tenir-hi cap vincle.

Exemple: A treballa a la universitat i ha llegit articles escrits per B. No el coneix personalment, no hi ha parlat mai ni tampoc l'ha vist mai, però sap del treball de B i fins i tot pot saber algun aspecte de la seva vida personal perquè alguna altra persona n'hi ha parlat. A fins i tot pot haver anat a escoltar una conferència pronunciada per B i també el pot haver anat a saludar un moment un cop acabat l'acte, però entre ells no s'estableix cap vincle.

Tot i aquest nombre de possibilitats teòriques de combinació dels diferents tipus vincles no vol dir que totes elles es donin en la realitat del cas estudiat. Ara bé, tal com es veurà més endavant, sí que es tracta de combinacions lògiques des d'un punt de vista teòric. De fet, el que aquí s'acaba proposant és un marc de treball que pugui ser aplicat a diferents contextos i realitats. Així per exemple, es pot intuir que els “vincles negatius” o “anti vincles” el més probable

és que siguin observats en situacions de conflicte generalitzat o en situacions de guerra i no en un procés d'emprenentatge. Per tant, un determinat conjunt de vincles és més probable que sigui rellevant en una determinada situació o cas estudiat que no en un altre.

4.1. Vincles Unidimensionals

Els vincles unidimensionals són aquells que tenen una única característica de contingut. Aquesta característica de contingut pot ser utilitzada per donar nom als vincles unidimensionals. Concretament, les característiques de contingut analitzades en aquesta recerca són les de relació personal, de relació econòmica i de relació latent. La primera dóna lloc al vincle de relació personal; la segona al vincle de relació econòmica i la tercera al vincle latent.

Per altra banda, les tres característiques de contingut poden tenir signe positiu o negatiu. De la combinació de les característiques de contingut amb la del signe de la relació sorgeix el conjunt de vincles unidimensionals tal com es pot observar en la taula 3.1.

Abans d'entrar en l'anàlisi dels diferents tipus de vincles és important fer alguns aclariments sobre la notació utilitzada en el text.

Un vincle entre els individus A i B aquí és representat amb la notació " t^{AB}_{xy} " i es llegeix dient que entre A i B s'ha establert un vincle amb contingut "x" i signe "y".

El contingut "x" (que dóna nom al vincle) es pot suposar que pot prendre els valors $x=1$, $x=2$ o $x=3$. Es pren l'opció d'assignar $x=1$ als vincles personals; $x=2$ als econòmics i $x=3$ als latents. Pel que fa al signe positiu o negatiu de la relació entre A i B, s'opta per considerar que el vincle t^{AB} és positiu si $y=1$ i negatiu si $y=0$.

Per altra banda, si es parla d'un vincle genèric entre A i B, sense fer referència a cap característica de contingut concreta, el simbolitza per t^{AB} .

Tots aquests aspectes relacionats amb la notació dels vincles són resumits a les taules 3.1 i 3.2:

Taula 3.1: Aspectes de notació

" t^{AB}_{xy} "	y=0	y=1
x=1	t^{AB}_{10}	t^{AB}_{11}
x=2	t^{AB}_{20}	t^{AB}_{21}
x=3	t^{AB}_{30}	t^{AB}_{31}

Taula 3.2: Vincles unidimensionals, codificació i definició

Codi vincle	Tipus vincle	Nom vincle	Contingut del vincle	Definició del vincle	Tipus confiança	Definició del tipus de confiança associat	
t_11	PR(+)	Personal_(+)	Elevat PR(+) Baix ER(+) / ER(-) Baix LR(+) / LR(-)	Vincle Positiu de Relació Personal ("bon rotllo")	TPR(+)	Confiança personal d'A en B	+
t_10	PR(-)	Personal_(-)	Elevat PR(-) Baix ER(+) / ER(-) Baix LR(+) / LR(-)	Vincle Negatiu de Relació Personal ("mal rotllo")	TPR(-)	Desconfiança personal d'A en B	-
t_21	ER(+)	Econòmic_(+)	Baix PR(+) / PR(-) Elevat ER(+) Baix LR(-) / LR(-)	Vincle Positiu de Relació Econòmica	TER(+)	Confiança d'A en la competència de B per a realitzar una tasca Ω	+
t_20	ER(-)	Econòmic_(-)	Baix PR(+) / PR(-) Elevat ER(-) Baix LR(-) / LR(-)	Vincle Negatiu de Relació Econòmica	TER(-)	Desconfiança d'A en la competència de B per a realitzar una tasca Ω	-
t_31	LR(+)	Latent_(+)	Baix PR(+) / PR(-) Baix ER(+) / ER(-) Elevat LR	Vincle Positiu Latent o de Capital Social	TLR(+)	Confiança d'A en B a través de C	+
t_30	LR(-)	Latent_(-)	Baix PR(+) / PR(-) Baix ER(+) / ER(-) Elevat LR(-)	Vincle Negatiu Latent o de Capital Social	TLR(-)	Desconfiança d'A en B a través de C	-

Els vincles són possibles o factibles perquè entre les parts es dona un determinat tipus de confiança. Quan a efectes clarificadors, en determinats moments es vulgui fer èmfasi en aquesta qüestió s'utilitzarà la següent notació:

- TPR(+) per a la confiança personal associada al vincle personal positiu t_11 (ó també vincle PR(+)) i TPR(-) per a la desconfiança personal associada al vincle personal negatiu t_10 (ó també PR(-))
- TER(+) per a la confiança en la competència econòmica associada al vincle de relació econòmica positiu t_21 (ó també vincle ER(+)) i TER(-) per a la desconfiança en la competència econòmica associada al vincle de relació econòmica negatiu t_20 (ó també ER(-))

- TLR(+), per a la possible confiança social associada al vincle latent positiu t_{31} (ó també vincle LR(+)) i TLR(-) per a la possible desconfiança social associada al vincle latent negatiu t_{30} (ó també LR(-))

Vincles de relació personal: t_{1y} (amb $y=\{1,0\}$)

Vincle de relació personal positiu: $t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$

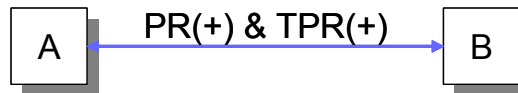
Dos individus A i B es relacionen amb un vincle de contingut personal positiu (t_{11} , ó PR(+)) si aquest vincle està constituït per tres atributs principals: el *coneixement personal*, l'*afecte* i la *socialització*.

Aquest vincle pot ser estudiat de manera aïllada; sense tenir en compte si A i B tenen altres coneguts comuns. Però també es pot donar el cas en que en la relació entre A i B no hi hagi cap conegut comú a ells dos. És per aquest motiu que quan Hite (2003, 2005) parla d'aquest tipus de vincles els anomena precisament vincles "aïllats". Seguint el mateix criteri, també es pot qualificar com a vincles aïllats entre A i B els vincles unidimensionals: t_{11} , t_{10} , t_{21} i t_{20} ; i els bidimensionals: t_{1121} , t_{1120} , t_{1021} i t_{1020} que s'aniran presentant al llarg d'aquest text.

Abans de seguir endavant, un parell d'aclariments: el primer és per fer notar al lector/a que, a partir d'aquest moment, en el text es deixa d'utilitzar la paraula "contingut" a l'hora de classificar un vincle. El motiu és que aquesta queda implícita en el nom que és atorgat als diferents tipus de vincles. El segon és per explicar que la utilització que es fa de la paraula "amic". A partir d'aquest moment, aquest terme en el text serveix per a identificar els vincles de relació personal positius entre A i B. Altrament, el terme "enemic" serà utilitzat per entendre que hi ha un vincle de relació personal negatiu entre A i B.

Seguint la notació que s'ha presentat més amunt, el vincle personal positiu entre A i B es pot representar gràficament com:

Figura 3.1: Representació del vincle personal positiu



En el vincle t_{11} , el coneixement personal sorgeix de “conèixer” o “saber de” la personalitat de l’altre actor, identificar-s’hi i tenir una sensació de similitud. L’afecte són el conjunt de sentiments i emocions que es consideren com a part de la relació diàdica entre els dos individus. Formen part d’aquests sentiments i emocions el respecte, la lleialtat i el tenir cura de la relació. La socialització és el grau en que la interacció entre els actors pren la seva naturalesa més social i personal, la seva màxima expressió és conèixer profundament a l’altre individu, en les seves vessants personals i del seu entorn social; realitzant també activitats socials de forma conjunta.

Els vincles de relació personal positius es caracteritzarien per generar la confiança personal positiva, $TPR(+)$ mostrada per ambdós parts l’una vers l’altra.

Exemple 1: A té molt bona relació personal amb B i B amb A. A és amic de B i B és amic d’A; durant el cap de setmana A i B surten junts, també practiquen esports junts, i fins i tot comparteixen dies de vacances.

Exemple 2: Cas d’una bona relació de parella. Els individus A i B, tenen vincle personal molt positiu, acumulen vivències agradables i el seu vincle personal esdevé cada cop més positiu. Tant A com B es donen compte que no poden viure l’un sense l’altre.

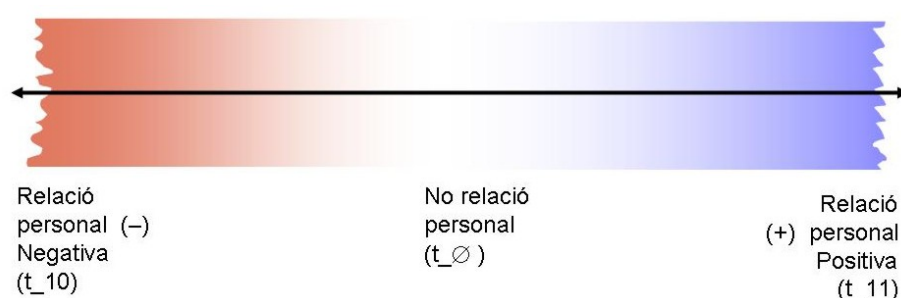
Vincle de relació personal negatiu: $t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$

Dos individus A i B es relacionen amb un vincle personal negatiu (t_{10}) si aquest vincle està constituït pels atributs principals de signe oposat al vincle personal positiu de manera que entre ells s’estableix el que en podríem dir un “vincle de rebuig”, o si es vol, un “anti vincle” personal, $PR(-)$. Com en el cas

anterior, aquest vincle es pot donar sense que A i B tinguin vincles comuns amb tercers. Si es dóna aquesta situació es pot qualificar la relació entre A i B d'aïllada respecte la resta de la xarxa.

Seguint la literatura que treballa en la recerca dels diferents vincles de relació personal que s'estableixen entre individus es pot establir una gradació que aniria des dels vincles de relació personals positius (t_{11}) als vincles de relació personals negatius (t_{10}):

Fig. 3.2: Vincle de Relació Personal



En l'extrem de relació personal negativa (t_{10}), l'individu A no podria interactuar amb l'individu B. De fet li tindria "odi". A mesura que s'aniria avançant des de les posicions "més negatives" a les "menys negatives" de l'eix es donaria tot el ventall de relacions negatives possibles entre A i B, de manera que en els punts de l'eix a prop del punt mig, tan sols hi hauria una relació de lleu antipatia entre A i B.

En el punt mig de l'eix, A i B es coneixen però la seva relació és buida de contingut personal, de manera que aquest component no tindria cap rellevància en la seva relació. Que no s'observi vincle personal entre A i B no necessàriament comporta que no existeixi cap altre tipus de vincle entre ells. De fet, si s'estudiés només els vincles de relació personal es diria que no hi ha vincle entre A i B però això no exclou que entre ells pugui haver-hi un vincle de relació econòmica, latent o simplement t_0 .

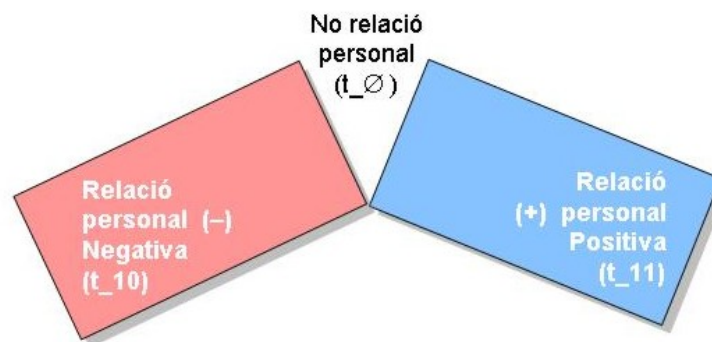
Més a la dreta de l'eix, avançaríem des de les posicions "menys positives" a les "més positives" en el ventall de possibilitats de relacions personals entre A i B.

En les posicions “menys positives” la relació entre A i B podria ser qualificada de lleu simpatia mútua. En les posicions “més positives” de l'eix, representaríem aquella situació en la que es donaria una molt alta relació personal entre A i B, o el que és el mateix, una gran amistat (t_{11}) entre ells.

Per simplificar, en aquest estudi suposarem que la variable “relació personal” és ternària i, per tant, dóna lloc a tres possibles situacions o representacions dels vincles si assumim, a més dels signes positiu i/o negatiu, el cas d'absència de relació del tipus de referència:

- Vincles de relació personal positiva (ó vicle personal positiu), t_{11}
- Vincles de relació personal negativa (ó vicle personal negatiu), t_{10}
- Absència de relació personal: $\emptyset$

Fig. 3.3: Vicle de Relació Personal com a variable ternària



En els vincles de relació personal negativa t_{10} , el coneixement personal, igual que en el cas t_{11} també sorgiria de no ignorar la personalitat de l'altre actor, però ara per a fer tot el contrari que en el vicle de relació personal positiu: A no s'identificaria amb B ni hi hauria una sensació de similitud entre les parts, tot el contrari, no hi hauria afecte i el conjunt de sentiments i emocions que actuarien en la direcció d'augmentar el grau de negativitat del vicle.

Al contrari que en el cas del vicle de relació personal positiu, amb el vicle de relació personal negatiu no es dona el respecte, ni la lleialtat ni el tenir cura de la relació. De fet, és possible que A i B mirin de destruir el que de positiu pugui tenir la relació.

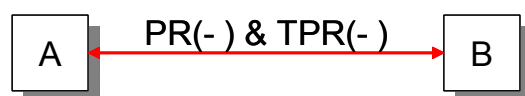
Donada la naturalesa dels vincles personals negatius, seran vincles de més difícil localització i observació que els vincles personals positius. També seran més inestables. Menys observables ja que és possible que moltes vegades el vincle negatiu es mostri com un “no vincle” entre A i B. Pel que fa a la seva estabilitat, qualsevol vincle amb algun dels seus continguts negatius posseeix un potencial d’inestabilitat en el seu interior que es pot desencadenar en qualsevol moment del temps.

A i B miraran de no veure’s, de no treballar junts. Si ho han de fer, és possible que ho facin com a rivals. La circumstància que ho facin pot ser per motius molt diversos fruit de la possible existència d’altres vincles entre A i B que facin que en el moment present no sigui factible que deixin d’interactuar. Fins i tot quan puguin deixar de fer-ho, el vincle negatiu seguirà existint entre ells. A i B poden molt bé no perdonar-se mai el mal que consideren s’han fet l’un a l’altre.

El dit fins aquí porta a pensar que els vincles de relació personal negatius es caracteritzarien per generar la desconfiança personal, $TPR(-)$ mostrada per ambdues parts l’una vers l’altra.

Seguint la notació que hem vist més amunt, el vincle personal negatiu entre A i B el podem representar gràficament com:

Figura 3.4: Representació del vincle personal negatiu



Exemple 1: A té relació personal negativa amb B. A és enemic de B i B és enemic d’A; podem dir que A i B són incompatibles, no poden estar junts ja que entre ells es pot donar un gran sentiment de rivalitat o fins i tot d’odi.

Exemple 2: Cas d’una ruptura de relació de parella. Els individus A i B, en altre temps vincle personal molt positiu, ara reinterpreten les seves vivències i el seu vincle personal esdevé negatiu. Tant A com B contracten un bon advocat per a fer el màxim possible de mal a l’altra part.

Vincles de relació econòmica o d'intercanvi: t_{2y} (amb $y=\{1,0\}$)

Vincle de relació econòmica o d'intercanvi positiu: $t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$

És el vincle de relació més habitual en les relacions econòmiques i/o de treball. Dos individus A i B es relacionen perquè confien en la “competència” o capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica. La competència és doncs entesa en el sentit de que A (ó B) realitza una tasca que aporta solució o proporciona un recurs determinat a B (ó A) acomplint-se d'aquesta forma les expectatives mútues.

Es centra més en els processos d'intercanvi, que no pas en el què s'intercanvia específicament en les transaccions (Coleman, 1990; Hite, 2003). El vincle s'estableix quan la relació d'intercanvi té certa estabilitat a través del temps; o almenys, com considerem en aquesta recerca, tot i que no hi hagi una continuïtat temporal, hi hagi el que podríem qualificar d'una “continuïtat discontinua”, idea apuntada per Mariotti, i Delbridge (2001).

Dit altrament, considerarem que s'estableix un vincle de relació econòmica si la relació d'intercanvi s'ha donat una o més d'una vegada en moments diferents del temps. El nombre de vegades de realització de l'acció associada al vincle econòmic vindrà donada per la naturalesa de la tasca o del recurs proveït per aquest vincle.

Amb l'establiment d'un vincle de relació econòmica les parts busquen la competència en la realització d'una determinada tasca o en el proveïment d'un determinat recurs.

Els atributs principals d'aquest vincle són segons Hite (2005): la freqüència, l'extensió, l'esforç, la facilitat i la qualitat. La freqüència de la interacció fa referència al número de vegades que A i B interactuen en termes de relació econòmica durant un temps determinat. L'extensió es refereix a la varietat dels intercanvis de la interacció entre els actors relacionats. L'esforç es refereix al nivell d'energia i recursos que un individu ha de dedicar (o vol dedicar) envers a

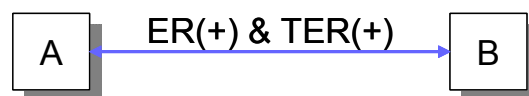
l'altre individu, més enllà del que és habitual o esperat. La facilitat d'interacció té a veure amb el nivell de senzillesa i comoditat en la interacció entre els dos individus relacionats, en el sentit de reducció de l'esforç, l'estrès i la dificultat de la relació (treball amb el mateix tipus de tecnologia, tenir objectius comuns de la interacció, distància física entre les parts, etc.). La qualitat de la interacció fa referència a com el grau, tipus i freqüència de la comunicació entre dos individus relacionats facilita una interacció positiva que acaba essent superior en grau d'excel·lència i mèrit respecte altres relacions (lleialtat, treballar bé, satisfacció, conèixer les necessitats d'ambdues parts...).

A partir de la interacció entre les parts i si aquesta aconsegueix les expectatives mútues es genera la confiança basada en la interacció econòmica, TER(+), o dit altrament, A confia en B i B confia en A perquè en l'àmbit d'intercanvi s'han demostrat l'un a l'altre que són competents.

Al igual que en els vincles personals, aquest vincle es pot donar sense que A i B tinguin vincles comuns amb tercers. Si es dona aquesta situació qualifiquem la relació entre A i B d'aïllada respecte la resta de la xarxa.

Seguint la notació que hem vist més amunt, el vincle de relació econòmica positiu entre A i B el podem representar gràficament com:

Figura 3.5: Representació del vincle econòmic positiu



En aquest tipus de vincle, l'aspecte relació personal adquireix un paper irrellevant ja que en cas que aquest fos rellevant s'estaria davant un vincle bidimensional tal com es veurà posteriorment.

Exemple 1: L'individu A contacta amb l'individu B per a la realització d'una determinada tasca Ω . A en queda satisfet i quan vol tornar a contractar algú per fer la tasca Ω torna a contractar a B ja que troba que és molt competent. B queda content d'haver treballat amb A i si es presenta de nou l'oportunitat

tornarà a fer-ho. A i B només tenen relació per tema de feina i no tenen relació personal més enllà de la feina o del motiu del seu intercanvi. L'experiència passada en el compliment d'expectatives reforça el vincle.

Exemple 2: A és proveïdor de B. A considera B molt bon client ja que per a ell és molt competent. B considera A molt bon proveïdor ja que per a ell és molt competent. A i B només es coneixen per temes relacionats amb la feina.

Exemple 3: A i B treballen junts a la mateixa empresa. A considera B molt competent fent les tasques que té assignades i B considera el mateix respecte d'A. A i B només es troben a la feina i per temes de feina. No es consideren amics, només companys de feina en qui poden confiar per resoldre les qüestions relacionades amb la feina.

Vincle negatiu de relació econòmica o d'intercanvi:

$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$

Aquest tipus de vincle es pot donar en les relacions econòmiques i/o de treball. Dos individus A i B es relacionen però possiblement deixaran de fer-ho ja que no confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica.

A diferència del vincle de relació econòmica positiva $t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$ presentat més amunt, en el vincle t_{20} no es dona el compliment d'expectatives en la relació econòmica; A i B no troben el que busquen o esperen l'un de l'altre; és a dir, la competència en la realització d'una determinada tasca o en el proveïment d'un determinat recurs.

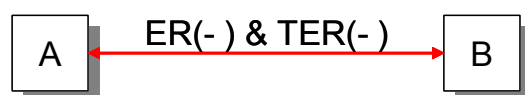
Si es dona aquest escenari, els atributs mencionats per a la relació econòmica: la freqüència, l'extensió, l'esforç, la facilitat i la qualitat, tampoc es donarien. La freqüència de la interacció (el número de vegades que A i B interactuen en una duració de temps determinada) tendiria a ser molt baixa. Finalment, l'extensió i l'esforç serien reduïts i la desconfiança impregnaria el vincle de relació

econòmica, $TER(-)$. En altres paraules, $t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$, A desconfia en B i B desconfia en A perquè en l'àmbit d'intercanvi perceben incompetència entre ells.

Al igual que en els vincles econòmics positius i els vincles personals, el vincle de relació econòmica negatiu es pot donar sense que A i B tinguin vincles comuns amb tercers. Si es dona aquesta situació qualifiquem la relació entre A i B d'aïllada respecte la resta de la xarxa.

Seguint la notació que hem vist més amunt, el vincle de relació econòmica negatiu entre A i B el podem representar gràficament com:

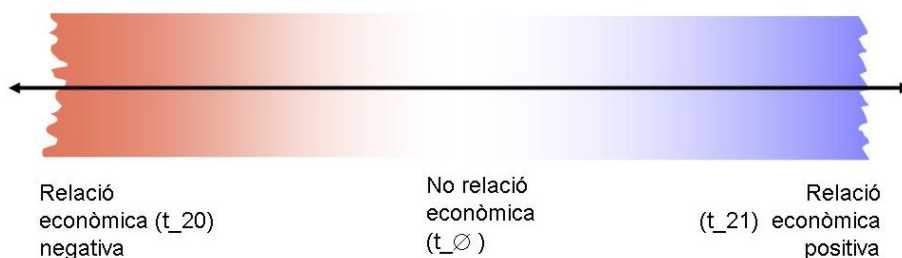
Figura 3.6: Representació del vincle econòmic negatiu



Al igual que en el cas de la relació unidimensional econòmica positiva, l'aspecte de relació personal adquireix un paper irrellevant ja que si aquest fos rellevant s'estaria davant un vincle bidimensional tal com també es veurà posteriorment.

Com en el cas dels vincles personals i com es mostra en la figura 3.7, es podria establir una gradació que aniria des dels vincles de relació econòmica negatius (t_{20}) als vincles de relació econòmica positius (t_{21}):

Fig. 3.7: Vincle de Relació Econòmica



En l'extrem de relació econòmica negativa (t_{20}), l'individu A no podria mantenir relacions d'intercanvi econòmic amb l'individu B (ni el B amb l'A) per manca de competència de les parts (A i/o B no es perceben com a competents

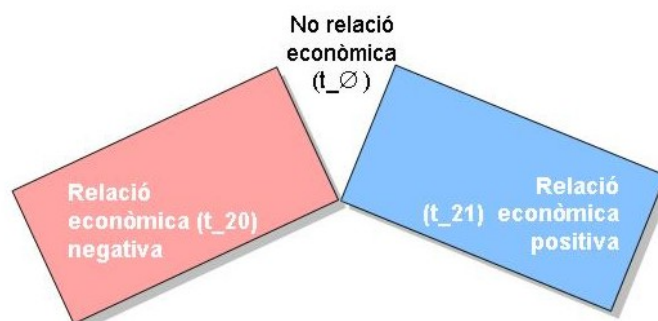
per a proporcionar el recurs o habilitat buscada) o per comportaments no admesos o no habituals en el funcionament del mercat o en el context social en els que interactuen A i B. A mesura que s'aniria avançant des de les posicions "més negatives" a les "menys negatives" de l'eix es donaria tot el ventall de relacions econòmiques negatives possibles entre A i B, de manera que en els punts de l'eix a prop del punt mig, tan sols hi hauria una relació que comportaria cert grau de desconfiança en la capacitat d'intercanvi econòmic entre A i B.

En el punt mig de l'eix, la relació entre A i B és buida de contingut econòmic. Més a la dreta de l'eix, avançaríem des de les posicions "menys positives" a les "més positives" en el ventall de possibilitats de relacions d'intercanvi econòmic entre A i B, de manera que els vincles de relació econòmica positiva, t_{21} entre A i B es donarien quan l'intercanvi de recursos, competències, etc. fos realitzat "amb bones maneres" seguint les convencions habituals de funcionament del mercat i/o els costums socials (seria el cas explicat més amunt).

Com en els vincles de relació personal, en aquest estudi es suposa que la variable "relació econòmica" és ternària donant lloc als dos tipus possibles de vincles (més l'absència de relació econòmica):

- Vincles de relació econòmica positiva (ó vicle econòmic positiu), t_{21}
- Vincles de relació econòmica negativa (ó vicle econòmic negatiu), t_{20}
- Absència de relació econòmica: $\emptyset$

Fig. 3.8: Vicle de Relació Econòmica com a variable ternària



Exemple 1: L'individu A contacta amb l'individu B per a la realització d'una determinada tasca Ω . A no en queda satisfet i si ha de tornar a contractar algú per fer la tasca Ω no contractaria B ja que troba que no és competent. B no

queda content d'haver treballat amb A i si es presenta de nou l'oportunitat no tornarà a fer-ho. A i B només tenen relació per tema de feina i no tenen relació personal més enllà de la feina o del motiu del seu intercanvi. L'experiència passada d'incompliment d'expectatives reforça la negativitat del vincle.

Exemple 2: A és proveïdor de B. A considera B un mal client (o un client incompetent per exemple per no pagar en els terminis establerts) i B considera A un mal proveïdor (o un proveïdor incompetent per exemple per no haver fet arribar una comanda el dia pactat i/o perquè el producte no estava en les condicions òptimes). A i B només es coneixen per temes relacionats amb la feina.

Exemple 3: A i B treballen junts a la mateixa empresa. A considera B un incompetent fent les tasques que té assignades i B considera el mateix respecte d'A. A i B només es troben a la feina i per temes de feina. No es consideren amics, només companys de feina en qui a més no poden confiar per resoldre les qüestions relacionades amb la feina.

Vincle latent ó de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques (capital social): t_{3y} (amb $y=\{1,0\}$)

És aquell tipus de vincle en el que la relació entre A i B depèn de la probable mediació d'un tercer, C. Aquesta probable mediació de C entre A i B pot sorgir a partir de dos escenaris diferents. En el primer escenari, el probable mediador C pot esdevenir un "pont" entre A i B amb capacitat de fer possible (o impossible) que hi hagi relació entre ells. En el segon, el probable mediador C pot arribar a exercir el seu paper sobre un vincle ja existent entre A i B quan en un determinat moment del temps, aquests descobreixen tenir un conegut comú, C amb poder d'influència sobre el seu vincle.

En funció de l'escenari de referència, els vincles latents (o mediatos unidimensionals) incentiven (vincle t_{31}) o desincentiven (vincle t_{30}):

- La creació ó la no creació de relacions entre individus de la xarxa (escenari 1)
- El millorament o deteriorament de relacions ja existents entre individus de la xarxa (escenari 2)

Mentre l'agent mediador no exerceix la seva mediació entre A i B, els vincles latents són unidimensionals. Però normalment, un cop s'ha donat la mediació, els vincles latents –que aleshores es poden anomenar “mediats”–, acompanyen una relació directa entre A i B que, o bé és creada per la mediació (escenari 1) o bé, si aquesta ja existia prèviament, és influenciada per aquesta mediació (escenari 2). D'aquí sorgeix el fet que els vincles latents unidimensionals es converteixen en vincles mediats bidimensionals. Els vincles mediats bidimensionals seran analitzats més endavant en aquest text així com les dinàmiques evolutives dels diferents tipus de vincles.

Vincle latent positiu: $t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$

Tal com ja s'ha apuntat, el vincle latent entre A i B és una possibilitat. Però el fet que tant A com B tinguin un vincle amb C fa que la possibilitat de mediació de C pugui ser entesa com un vincle “adormit”, latent o potencial que, en un futur més o menys immediat pot “despertar-se” per fer sorgir una possible relació entre A i B (escenari 1) o, en el cas que aquesta existeixi, per influir-hi positivament (escenari 2).

Per tant, que A i B (que en el present no tenen un vincle directe entre ells) coneguin C, pot ser molt important en un moment donat ja que C, al poder mediar entre ells, pot fer que A i B puguin accedir a determinades qualitats, habilitats o recursos buscats per ells que, si no fos per la seva mediació positiva, seria més difícil que els poguessin obtenir. C pot generar confiança social positiva, TMR(+) entre A i B, confiança que en el moment present, mentre no es produeixi la mediació, també rau latent, TLR(+).

Vincle latent negatiu: $t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$

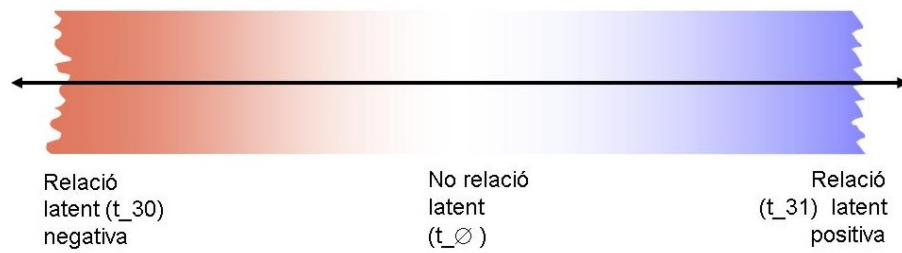
Com en el vincle t_{31} , en el moment inicial, la relació latent entre A i B és una possibilitat. Però ara, en el cas que es doni mediació de C, aquesta serà en la direcció de fer més difícil la creació d'un vincle entre A i B (escenari 1) o, en el cas que aquest existeixi, la mediació de C serà per influir sobre ell negativament (escenari 2).

Per tant, el fet que A i B (que en el present no tenen un vincle mediat entre ells) coneguin C, pot ser molt important en un moment donat ja que C, al poder mediar entre ells pot fer sigui més difícil o impossible que A i B puguin accedir a determinades qualitats, habilitats o recursos buscats per ells que, si no fos per la seva mediació negativa, seria més fàcil que els poguessin obtenir. C, pot generar desconfiança social, $TMR(-)^2$ entre A i B ja que de fet, si C s'adona del seu paper mediador, farà tot el possible per a impedir que es pugui donar relació entre A i B, o, en cas que aquesta existeixi, mirarà d'incidir-hi en la direcció de procurar deteriorar-la.

Els vincles latents positius introdueixen un element dinàmic a la xarxa de relacions socials en la mesura que o poden fer sorgir nous vincles que són resultat de la construcció de "ponts" per part del mediador entre individus que no tenien relació o poden potenciar positivament vincles ja existents. Per la seva banda, els vincles latents negatius també introdueixen un element dinàmic a la xarxa de relacions socials però de signe contrari al dels vincles latents positius. En aquest cas el paper del mediador serà o el de "desincentivar" els possibles ponts que es podrien donar entre individus que no tenen relació, o erosionar els vincles ja existents entre individus.

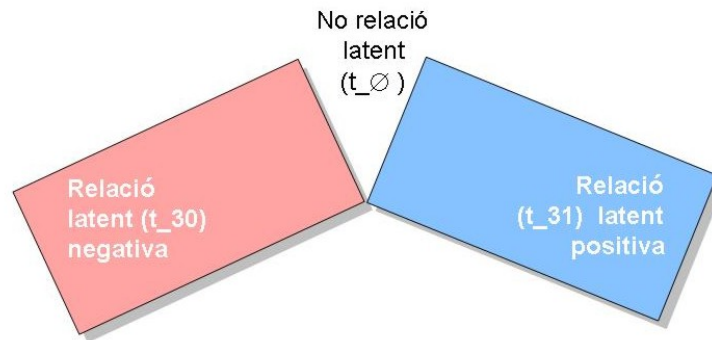
² O, en termes lògics, confiança social negativa.

Fig. 3.9: Vincle de Relació Latent. Ventall de possibles valors del Vincle Latent.



Tal com s'ha fet en els casos anteriors i, a efectes de simplificació del model sense perdre informació significativa, en aquesta tesi s'assumeix el supòsit que les relacions latents són variables discretes que poden tenir valors positius i valors negatius.

Fig. 3.10: Vincle de Relació Latent com a variable ternària



L'existència del possible mediador C entre A i B fa que si es dóna aquesta mediació (i en funció del seu signe), el vincle mediat per C entre ells pot adoptar les següents quatre formes segons el signe de la relació de C amb cadascun dels actors A i B:

$$t_{3y} = t^{AB} = \{ [t^{AC}(x1), t^{BC}(x1)], \\ [t^{AC}(x1), t^{BC}(x0)], \\ [t^{AC}(x0), t^{BC}(x1)], \\ [t^{AC}(x0), t^{BC}(x0)] \} \quad \text{on, } x=\{1,2\} \text{ i } y=\{0,1\}.$$

Tenint en compte el dit fins aquí, quan es produeix la mediació de C, els vincles latents unidimensionals donen lloc als següents tipus de relació mediada entre A i B:

- Relació mediada positiva quan la relació entre A i C i la relació entre B i C són del mateix signe: $[t^{AC}(x1), t^{BC}(x1)]$ ó $[t^{AC}(x0), t^{BC}(x0)]$
- Relació mediada negativa quan la relació entre A i C i la relació entre B i C són de signes oposats: $[t^{AC}(x1), t^{BC}(x0)]$ ó $[t^{AC}(x0), t^{BC}(x1)]$

Fins aquest moment de la recerca s'ha estat utilitzant la notació proposada més amunt " t^{AB}_{xy} " per designar els diferents tipus de vincles. Tal com s'ha apuntat, amb aquesta notació "x" informa sobre el contingut i "y" sobre el signe del vincle t^{AB} . Quan $x=1$ el vincle t^{AB} és de relació personal; quan $x=2$ és de relació econòmica i quan $x=3$ és de relació latent. Per altra banda qualsevol d'aquests vincles pot ser positiu si $y=1$ i negatiu si $y=0$. A efectes de claredat visual quan es consideri x constant es proposa anomenar el vincle $t^{AB}(x1)$ com a $t^{AB}(+)$ quan $y=1$ i el vincle $t^{AB}(x0)$ com a $t^{AB}(-)$ quan $y=0$. Per a qualsevol valor de x, aleshores:

Taula 3.3: Notacions dels vincles entre actors

t^{AB}_{xy}	y=1	y=0
X	t^{AB}_{x1} és $t^{AB}(+)$	t^{AB}_{x0} és $t^{AB}(-)$

Taula 3.4 (a): Vincles Latents, escenari 1, vincle latent sobre vincles no existents (i)

Representació Gràfica Vincle t ₃₁		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial no hi ha contacte directe entre A i B; per tant, no existeix cap tipus de vincle entre ells. A i B, separadament, coneixen C però no saben que tenen un conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi. Si es materialitza el vincle entre A i B mediat per C, aquest és t₃₁ i es reforçarà ja que C té vincle positiu amb A i B.	En el moment inicial no hi ha contacte directe entre A i B; per tant, no existeix cap tipus de vincle entre ells. A i B, separadament, coneixen C però no saben que tenen un conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi. Quan l'origen del vincle mediat és a partir de vincles negatius entre A i C; i entre B i C, aleshores si C ha de fer de mediador, el més probable és que no en faci. Ara bé, pot succeir que A arribi a contactar amb B (ó B amb A). En aquest cas A i B estarien interessats en fer una aliança contra C. Dit altrament, A i B tindrien incentius a crear un vincle positiu entre ells. Per tant C, sense voler-ho es troba que reforça el vincle entre A i B fent-lo més positiu o menys negatiu. Tractarem aquesta qüestió quan parlem de vincles mediats bidimensionals Si la possible relació entre A i B és mediada personal, o mediada econòmica per C, aquesta s'enfortirà ja que C té vincle negatiu amb A i negatiu amb B i, per tant, estarà interessat/da en afeblir el vincle amb A i afeblir el vincle amb B mentre que A i B estaran interessats en reforçar-lo.
Descripció relacions (estàtica)	A no té vincle amb B A té vincle positiu amb C B té vincle positiu amb C C té vincle positiu amb A i B $\Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A no té vincle amb B A té vincle negatiu amb C B té vincle negatiu amb C C té vincle negatiu amb A i B $\Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C	C té vincle positiu amb A i B i mediarà per a que hi hagi vincle entre A i B ⁽³⁾ <u>Signe vincle latent:</u> (+)*(+) = (+) $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(+) \Rightarrow t^{AB}(+) \equiv t_{31}$	C té vincle negatiu amb A i B C mirarà que no hi hagi vincle entre A i B. En el cas que A i B trobin una relació en el futur, aquesta es veurà enfortida o positivament afectada per l'enemistat comuna que tots dos tenen amb C. <u>Signe vincle latent:</u> (-)*(-) = (+) $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(-) \Rightarrow t^{AB}(+) \equiv t_{31}$
Efectes mediació C sobre t ^{AB}	t ^{AB} factible	t ^{AB} factible
Exemple	És el cas dels amics dels amics. Els amics dels meus amics poden ser amics meus. A, estudiant de doctorat a la universitat X demana al seu amic C si li pot presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca. B. B té una gran amistat amb C.	És el cas dels enemics dels enemics. Els enemics dels meus enemics poden ser amics meus per a lluitar junts contra els enemics comuns. A, estudiant de doctorat a la universitat X no pot demanar al seu enemic C publicar un article amb ell. A no coneix B, però sap que és enemic de C. A es posa en contacte amb B i tots dos decideixen publicar l'article ignorant C. Com que A i B coneixen la seva enemistat amb C això provoca que hi hagi una relació més positiva entre ells dos.

³ En la terminologia utilitzada per Hite, l'autora utilitza el terme "*brokering*" que es refereix a la capacitat dels actors per introduir terceres parts que els permetin relacionar-se amb altres actors.

Taula 3.4 (b): Vincles Latents, escenari 1, vincle latent sobre vincles no existents (ii)

Representació Gràfica Víncl t ₃₀		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial no hi ha contacte directe entre A i B; per tant, no existeix cap tipus de víncl entre ells. A i B, separatament, coneixen C però no saben que tenen un conegut comú. Aleshores existeix un víncl latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi. Si la possible relació entre A i B és mediada personal, o mediada econòmic per C, aquesta s'afeblirà ja que C té víncl positiu amb A i negatiu amb B i, per tant, estarà interessat/da en reforçar el víncl amb A i afeblir el víncl amb B. La mediació de C entre A i B, és per afeblir o per a que no es doni víncl entre ells. El víncl mediat és negatiu (t₃₀) ja que en aquest context C no desitja que A arribi a contactar amb B. El "mediador" fa el seu paper en sentit negatiu: no només es nega a intermediar entre A i B, sinó que posa entrebancs per a que A pugui contactar amb B).	En el moment inicial no hi ha contacte directe entre A i B; per tant, no existeix cap tipus de víncl entre ells. A i B, separatament, coneixen C però no saben que tenen un conegut comú. Aleshores existeix un víncl latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi. Si la possible relació entre A i B és mediada personal, o mediada econòmic per C, aquesta s'afeblirà ja que C té víncl negatiu amb A i positiu amb B i, per tant, estarà interessat/da en reforçar el víncl amb B i afeblir el víncl amb A. La mediació de C entre A i B, és per afeblir o per a que no es doni víncl entre ells. El víncl mediat és negatiu (t₃₀) ja que en aquest context C no desitja que B arribi a contactar amb A. El "mediador" fa el seu paper en sentit negatiu: no només es nega a intermediar entre A i B, sinó que posa entrebancs per a que B pugui contactar amb A).
Descripció relacions (estàtica)	A no té víncl amb B A té víncl positiu amb C B té víncl negatiu amb C C té víncl negatiu amb B i positiu amb A ⇒ A i B tenen víncl latent negatiu que pot arribar a ser víncl mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A no té víncl amb B A té víncl negatiu amb C B té víncl positiu amb C C té víncl negatiu amb A i positiu amb B ⇒ A i B tenen víncl latent negatiu que pot arribar a ser víncl mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C	C mirarà d'enfortir el seu víncl positiu amb A C mirarà d'impedir que hi hagi víncl entre A i B <u>Signe víncl latent:</u> $(+)*(-) = (-)$ $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(-)$ $\Rightarrow t^{AB}(-) \Rightarrow t_{30}$	C mirarà d'enfortir el seu víncl positiu amb B C mirarà d'impedir que hi hagi víncl entre A i B <u>Signe víncl latent:</u> $(-)*(+) = (-)$ $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(+)$ $\Rightarrow t^{AB}(-) \Rightarrow t_{30}$
Efectes mediació C sobre t ^{AB}	Negatiu	Negatiu
Exemple	És el cas dels enemics dels amics. Els enemics dels meus amics poden ser enemics meus. A, estudiant de doctorat a la universitat X voldria demanar a C si li podés presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca: B. A és amic de C, però C no és amic de B. A, no gosa demanar la mediació de C, ja que si B sap que A és amic de C no voldrà saber res d'ell.	És el cas dels amics dels enemics. Els amics dels meus enemics poden ser enemics meus. A, estudiant de doctorat a la universitat X voldria demanar a C si li podés presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca: B. Però A té enemistat amb C i C és amic de B. A no pot contactar amb B ja que C s'encarregarà que no es realitzi.

Taula 3.4 (c): Vincles Latents, escenari 2, vincle latent sobre vincles ja existents (i)

Representació Gràfica Vincle t_31		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic positiu entre ells. A i B també tenen un vincle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat positiu per C, ja que C reforçarà conscientment el vincle existent entre A i B.	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic positiu entre ells. A i B també tenen un vincle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat positiu per C, ja que C reforçarà (segurament sense voler-ho) el vincle existent entre A i B.
Descripció relacions (estàtica)	A <u>si</u> té vincle <u>positiu</u> amb B A té vincle <u>positiu</u> amb C B té vincle <u>positiu</u> amb C C té vincle positiu amb A i B però A desconeix el vincle $t^{BC}(+)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(+) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A <u>si</u> té vincle <u>positiu</u> amb B A té vincle <u>negatiu</u> amb C B té vincle <u>negatiu</u> amb C C té vincle negatiu amb A i B però A desconeix el vincle $t^{BC}(-)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(-) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C i efectes de la seva mediació sobre t^{AB}	<u>Signe vincle latent:</u> $(+)^*(+) = (+)$ $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(+) \Rightarrow t_{31}$ Fa més positiu $t^{AB} \rightarrow \Delta t^{AB}(+)$	<u>Signe vincle latent:</u> $(-)^*(-) = (+)$ $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(-) \Rightarrow t_{31}$ Fa més positiu $t^{AB} \rightarrow \Delta t^{AB}(+)$
Exemple	És el cas dels amics dels amics. Els amics dels meus amics poden ser amics meus. C, amic d'A i B reforça el vincle entre A i B.	És el cas dels enemics dels amics. Els enemics dels meus amics poden ser enemics meus per a lluitar junts contra els enemics comuns. C, enemic d'A i B reforça (sense voler-ho) el vincle entre A i B.

Taula 3.4 (d): Vincles Latents, escenari 2, vincle latent sobre vincles ja existents (ii)

Representació Gràfica Vincle t ₃₁		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic negatiu entre ells. A i B també tenen un vincle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat positiu per C, ja que C reforçarà (segurament sense voler-ho) el vincle existent entre A i B.	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic negatiu entre ells. A i B també tenen un vincle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat positiu per C, ja que C reforçarà conscientment el vincle existent entre A i B.
Descripció relacions (estàtica)	A <u>si</u> té vincle <u>negatiu</u> amb B A té vincle <u>negatiu</u> amb C B té vincle <u>negatiu</u> amb C C té vincle negatiu amb A i B però A desconeix el vincle $t^{BC}(-)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(-) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A <u>si</u> té vincle <u>negatiu</u> amb B A té vincle <u>positiu</u> amb C B té vincle <u>positiu</u> amb C C té vincle positiu amb A i B però A desconeix el vincle $t^{BC}(+)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(+) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent positiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C i efectes de la seva mediació sobre t^{AB}	<u>Signe vincle latent:</u> $(-)*(-) = (+)$ $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(-) \Rightarrow t_{31}$ Fa menys negatiu $t^{AB} \rightarrow \nabla t^{AB}(-)$	<u>Signe vincle latent:</u> $(+)*(+)= (+)$ $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(+) \Rightarrow t_{31}$ Fa menys negatiu $t^{AB} \rightarrow \nabla t^{AB}(-)$
Exemple	És el cas dels enemics dels enemics. Els enemics dels meus enemics poden ser amics meus per a lluitar junts contra els enemics comuns. C, enemic d'A i B pot induir (sense voler-ho) a que A i B busquin tenir un vincle menys negatiu entre ells dos.	És el cas dels amics dels enemics. Els amics dels meus enemics poden ser amics. C, amic comú dels enemics A i B pot induir a que A i B siguin menys enemics; que el vincle entre ells dos sigui menys negatiu.

Taula 3.4 (e): Vincles Latents, escenari 2, vicle latent sobre vincles ja existents (iii)

Representació Gràfica Vicle t ₃₀		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial A i B mantenen un vicle personal i/o econòmic positiu entre ells. A té un vicle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C i B té un vicle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vicle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vicle esdevé mediat negatiu per C, ja que C debilitarà conscientment el vicle existent entre A i B.	En el moment inicial A i B mantenen un vicle personal i/o econòmic positiu entre ells. A té un vicle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C i B té un vicle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vicle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vicle esdevé mediat negatiu per C, ja que C debilitarà conscientment el vicle existent entre A i B.
Descripció relacions (estàtica)	A si té vicle <u>positiu</u> amb B A té vicle <u>positiu</u> amb C B té vicle <u>negatiu</u> amb C C té vicle negatiu amb B i positiu amb A però A desconeix el vicle $t^{BC}(-)$ i B desconeix el vicle $t^{AC}(+) \Rightarrow$ A i B tenen vicle latent negatiu que pot arribar a ser vicle mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A si té vicle <u>positiu</u> amb B A té vicle <u>negatiu</u> amb C B té vicle <u>positiu</u> amb C C té vicle positiu amb B i negatiu amb A però A desconeix el vicle $t^{BC}(+)$ i B desconeix el vicle $t^{AC}(-) \Rightarrow$ A i B tenen vicle latent negatiu que pot arribar a ser vicle mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C i efectes de la seva mediació sobre t^{AB}	Signe vicle latent: $(+)*(-) = (-)$ $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(-) \Rightarrow t_{30}$ Fa menys positiu $t^{AB} \rightarrow \nabla t^{AB}(+)$	Signe vicle latent: $(-)*(+) = (-)$ $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(+) \Rightarrow t_{30}$ Fa menys positiu $t^{AB} \rightarrow \nabla t^{AB}(+)$
Exemple	C afavoreix el seu amic A i perjudica el seu enemic B. L'amistat d'A amb B es veu distorsionada per C.	C afavoreix el seu amic B i perjudica el seu enemic A. L'amistat d'A amb B es veu distorsionada per C.

Taula 3.4 (f): Vincles Latents, escenari 2, vincle latent sobre vincles ja existents (iv)

Representació Gràfica Vincle t_{30}		
Descripció de la situació: supòsits del moment inicial	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic negatiu entre ells. A té un vincle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C i B té un vincle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat negatiu per C, ja que C reforçarà la negativitat del vincle existent entre A i B conscientment.	En el moment inicial A i B mantenen un vincle personal i/o econòmic negatiu entre ells. A té un vincle personal i/o econòmic <u>negatiu</u> amb C i B té un vincle personal i/o econòmic <u>positiu</u> amb C, però A i B, no saben que tenen C com a conegut comú. Aleshores existeix un vincle latent entre A i B que és possible que en el futur s'activi si A i B descobreixen que tenen C com a conegut comú. Si A i B descobreixen que tenen un conegut comú, el seu vincle esdevé mediat negatiu per C, ja que C reforçarà la negativitat del vincle existent entre A i B conscientment.
Descripció relacions (estàtica)	A si té vincle <u>negatiu</u> amb B A té vincle <u>positiu</u> amb C B té vincle <u>negatiu</u> amb C C té vincle negatiu amb B i positiu amb A però A desconeix el vincle $t^{BC}(-)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(+) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent negatiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.	A si té vincle <u>negatiu</u> amb B A té vincle <u>negatiu</u> amb C B té vincle <u>positiu</u> amb C C té vincle positiu amb B i negatiu amb A però A desconeix el vincle $t^{BC}(+)$ i B desconeix el vincle $t^{AC}(-) \Rightarrow$ A i B tenen vincle latent negatiu que pot arribar a ser vincle mediat personal, ó mediat econòmic per C.
Actuació esperada del mediador/a C i efectes de la seva mediació sobre t^{AB}	<u>Signe vincle latent:</u> $(+)^*(-) = (-)$ $t^{AC}(+) \wedge t^{BC}(-) \Rightarrow t_{30}$ Fa més negatiu $t^{AB} \rightarrow \Delta t^{AB}(-)$	<u>Signe vincle latent:</u> $(-)^*(+) = (-)$ $t^{AC}(-) \wedge t^{BC}(+) \Rightarrow t_{30}$ Fa més negatiu $t^{AB} \rightarrow \Delta t^{AB}(-)$
Exemple	C aprofita l'enemistat d'A amb B. C afavoreix el seu amic A i perjudica el seu enemic B. L'enemistat d'A amb B es veu augmentada per C.	C aprofita l'enemistat d'A amb B. C afavoreix el seu amic B i perjudica el seu enemic A. L'enemistat d'A amb B es veu augmentada per C.

Taula 3.5: Resum dels vincles unidimensionals

Nom vincle	Personal_ (+)	Personal_ (-)	Econòmic_ (+)	Econòmic_ (-)	Latent_ (+)	Latent_ (-)
Codi vincle	t_11	t_10	t_21	t_20	t_31	t_30
Característiques associades al vincle	PR(+)	PR(-)	ER(+)	ER(-)	LR(+)	LR(-)
(+) / (-)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)	A i B tenen vincle latent (+)	A i B tenen vincle latent (-)
Confiança	TPR(+)	TPR(-)	TER(+)	TER(-)	TLR(+)	TLR(-)
T(+) / T(-)	A i B es tenen confiança personal.	A i B no es tenen confiança personal	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B no són competents i no confien en la competència mútua	A té confiança en B mediada per C	A no té confiança en B mediada per C
Exemple	A i B són amics, són compatibles --- A i B durant el cap de setmana surten junts, també practiquen esports junts, i poden anar de vacances també junts.	A i B són enemics, són incompatibles. --- A i B, no poden estar junts ja que entre ells es pot donar un gran sentiment de rivalitat o fins i tot d'odi.	A i B treballen junts a la mateixa empresa. L'un a l'altre A i B són competents fent les tasques assignades. A i B només es troben a la feina i per temes de feina. A i B no es consideren amics, només companys de feina en qui poden confiar per resoldre les qüestions relacionades amb la feina.	A i B treballen junts a la mateixa empresa. L'un a l'altre A i B són incompetents fent les tasques assignades. A i B només es troben a la feina i per temes de feina. A i B no es consideren amics, només companys de feina en qui no poden confiar per resoldre les qüestions relacionades amb la feina.	Els amics dels amics. Els amics dels meus amics poden ser amics meus. --- Els enemics dels enemics. Els enemics dels meus enemics poden ser amics meus per a lluitar junts contra els enemics comuns.	Els enemics dels amics. Els enemics dels meus amics poden ser enemics meus. --- Els amics dels enemics. Els amics dels meus enemics poden ser enemics meus.

4.2. Vincles Bidimensionals

Aquest apartat es dedica a les categories de vincles bidimensionals. Combinant entre ells els tres tipus de continguts dels vincles unidimensionals t_11, t_21, t_31, t_10, t_20, t_30, sorgeixen els vincles amb doble contingut o vincles bidimensionals i els vincles amb triple contingut o tridimensionals. Els vincles bidimensionals es caracteritzen per estar formats per dos continguts que es donen simultàniament en el temps i els tridimensionals, o totals, per tres tal com es veurà més endavant.

Una restricció a tenir en compte que s'assumeix en aquesta recerca és que en els vincles multiplex, en un moment determinat del temps, no es poden donar simultàniament dos continguts idèntics però de signe oposat. Per exemple, si A avui diu tenir un vincle personal positiu amb B (i B amb A) no sembla lògic o coherent que digui que al mateix temps el seu vincle amb B també té un component personal negatiu.

Els vincles bidimensionals es poden dividir en dos grups: els vincles bidimensionals no mediats i els vincles bidimensionals mediats.

Els vincles bidimensionals no mediats estan formats pel vincle dual Personal-Econòmic no mediat. Els vincles bidimensionals mediats ho estan pels vincles Personal-Mediat i Econòmic-mediat.

Taula 3.6: Vincles bidimensionals

Codi vincle	Tipus vincle	Components	Confiança
Vincles no	Mediats		
t_1121	Personal-Econòmic_(+,+)	PR(+) & ER(+)	TPR(+) & TER(+)
t_1120	Personal-Econòmic_(+,-)	PR(+) & ER(-)	TPR(+) & TER(-)
t_1021	Personal-Econòmic_(-,+)	PR(-) & ER(+)	TPR(-) & TER(+)
t_1020	Personal-Econòmic_(-,-)	PR(-) & ER(-)	TPR(-) & TER(-)
Vincles	Mediats		
t_1131	Personal-Mediat_(+,+)	PR(+) & MR(+)	TPR(+) & TMR(+)
t_1130	Personal-Mediat_(+,-)	PR(+) & MR(-)	TPR(+) & TMR(-)
t_1031	Personal-Mediat_(-,+)	PR(-) & MR(+)	TPR(-) & TMR(+)
t_1030	Personal-Mediat_(-,-)	PR(-) & MR(-)	TPR(-) & TMR(-)
t_2131	Econòmic-Mediat_(+,+)	ER(+) & MR(+)	TER(+) & TMR(+)
t_2130	Econòmic-Mediat_(+,-)	ER(+) & MR(-)	TER(+) & TMR(-)
t_2031	Econòmic-Mediat_(-,+)	ER(-) & MR(+)	TER(-) & TMR(+)
t_2030	Econòmic-Mediat_(-,-)	ER(-) & MR(-)	TER(-) & TMR(-)

a) Vincles Bidimensionals Personal-Econòmic No Mediats

Els vincles bidimensionals personals-econòmics no mediats resulten de la unió de les característiques de contingut dels vincles de relació personal i dels vincles de relació econòmica. Combinant aquestes característiques de contingut amb la del signe del vincle sorgeixen 4 tipus possibles de vincles:

Taula 3.7: Vincles Bidimensionals Personal-Econòmic No Mediat

Codi vincle	Tipus vincle				Contingut	Confiança
t_1121	Personal-Econòmic_(+,+)	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AB}(+)$	PR(+) & ER(+)	TPR(+) & TER(+)
t_1120	Personal-Econòmic_(+,-)	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AB}(-)$	PR(+) & ER(-)	TPR(+) & TER(-)
t_1021	Personal-Econòmic_(-,+)	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AB}(+)$	PR(-) & ER(+)	TPR(-) & TER(+)
t_1020	Personal-Econòmic_(-,-)	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AB}(-)$	PR(-) & ER(-)	TPR(-) & TER(-)

Vincle Personal-Econòmic_(+,+):

$t_{1121} = \{PR(+), ER(+), TPR(+), TER(+)\}$; on, $t_{1121} = t_{11} \cup t_{21}$

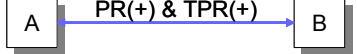
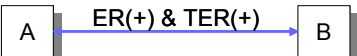
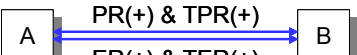
El vincle Personal-Econòmic_(+,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal positiu (t_{11}) i del vincle de relació econòmica o d'intercanvi positiu (t_{21}). Dit altrament, A i B a més de tenir un vincle de relació personal positiu, al mateix temps tenen un vincle de relació econòmica positiu.

Aquests vincles suposen l'existència d'un nivell de lleialtat elevat entre els actors a més de que A i B poden experimentar un aïllament relatiu respecte els actors de la resta de la xarxa al no tenir vincles comuns amb tercers.

La confiança entre les parts prové de la percepció de la mútua competència (TER) a més de la confiança personal (TPR) que sorgeix de la bona relació personal.

Exemple: A i B són amics (tenen una bona relació personal). A i B tenen un negoci junts i són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

Taula 3.8: Vincle Personal-Econòmic_(+,+)
 $t_{1121} = \{PR(+), ER(+), TPR(+), TER(+)\}$; on, $t_{1121} = t_{11} \cup t_{21}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{1121} = \{PR(+), ER(+), TPR(+), TER(+)\}$		$t_{1121} = t_{11} \cup t_{21}$ $(+,+) = (+) + (+)$	A té relació <u>personal i econòmica positives</u> amb B

Víncle Personal-Econòmic_(+,-):

$t_{1120} = \{PR(+), ER(-), TPR(+), TER(-)\}$; on, $t_{1120} = t_{11} \cup t_{20}$

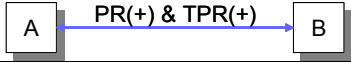
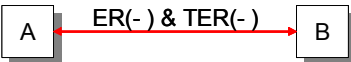
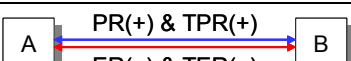
El vincle Personal-Econòmic_(+,-) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal positiva (t_{11}) i del vincle de relació econòmica diàdica o d'intercanvi negatiu (t_{20}). Dit altrament, A i B a més de tenir un vincle de relació personal positiu, al mateix temps, tenen un vincle de relació econòmica negatiu.

Aquests vincles suposen l'existència d'un nivell de lleialtat reduït entre els actors a més de que A i B, com en els casos dels vincles t_{1121} i t_{1021} , poden experimentar un isolament relatiu respecte els actors de la resta de la xarxa al no tenir vincles comuns amb tercers.

En aquest tipus de vincle no hi ha confiança en la mútua competència, $TER(-)$: A desconfia de la competència de B i B de la d'A. En canvi A i B es tenen confiança personal ja que la percepció mútua sobre aquest aspecte és bona, $TPR(+)$.

Exemple: A i B són amics (tenen una bona relació personal). A i B no poden treballar junts. A i B no són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

Taula 3.9: Víncle Personal-Econòmic_(+,-)
 $t_{1120} = \{PR(+), ER(-), TPR(+), TER(-)\}$ on, $t_{1120} = t_{11} \cup t_{20}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{1120} = \{PR(+), ER(-), TPR(+), TER(-)\}$		$t_{1120} = t_{11} \cup t_{20}$ $(+,-) = (+) + (-)$	A i B tenen relació <u>personal positiva i econòmica negativa</u>

Vincle Personal-Econòmic_(-,+):

$$t_{1021} = \{PR(-), ER(+), TPR(-), TER(+)\}; \text{ on, } t_{1021} = t_{10} \cup t_{21}$$

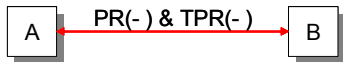
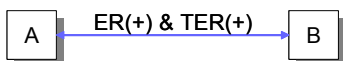
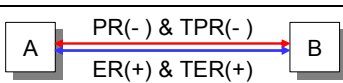
El vincle Personal-Econòmic_(-,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal negativa (t_{10}) i del vincle de relació econòmica o d'intercanvi positiu (t_{21}). Dit altrament, A i B a més de tenir un vincle de relació personal negatiu, al mateix temps, tenen un vincle de relació econòmica positiu.

Aquests vincles suposen l'existència d'un nivell de lleialtat reduït entre els actors a més de que A i B poden experimentar, com en els casos dels vincles t_{1121} i t_{1120} , un isolament relatiu respecte els actors de la resta de la xarxa al no tenir vincles comuns amb tercers.

La confiança entre les parts prové de la percepció de la mútua competència (A i B són competents), $TER(+)$ i de la desconfiança personal, $TPR(-)$ que sorgeix de la mala relació personal.

Exemple: A i B són enemics (tenen mala relació personal). Però A i B tenen un negoci conjunt i, a curt termini han de continuar treballant junts. A i B són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

Taula 3.10: Vincle Personal-Econòmic_(-,+)
 $t_{1021} = \{PR(-), ER(+), TPR(-), TER(+)\}; \text{ on, } t_{1021} = t_{10} \cup t_{21}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal negativa</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{1021} = \{PR(-), ER(+), TPR(-), TER(+)\}$		$t_{1021} = t_{10} \cup t_{21}$ $(-,+) = (-) + (+)$	A té relació <u>personal negativa i econòmica positiva</u> amb B

Víncle Personal-Econòmic_(-,-):

$t_{1020} = \{PR(-), ER(-), TPR(-), TER(-)\}$; on, $t_{1020} = t_{10} \cup t_{20}$

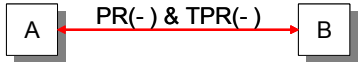
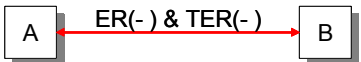
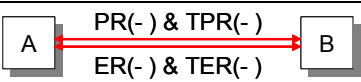
El vincle Personal-Econòmic_(-,-) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal negativa (t_{10}) i del vincle de relació econòmica diàdica o d'intercanvi negatiu (t_{20}). Dit altrament, A i B a més de tenir un vincle de relació personal negatiu, al mateix temps tenen un vincle de relació econòmica negatiu.

Aquests vincles sorgeixen de l'existència d'un nivell de lleialtat baix entre els actors a més de que A i B poden experimentar, al igual que en els altres vincles Bidimensionals Personal-Econòmic No Mediat, un isolament relatiu respecte els actors de la resta de la xarxa al no tenir vincles comuns amb tercers.

La confiança entre les parts no prové de la percepció de la mútua competència, $TER(-)$, ni de la confiança personal, $TPR(-)$.

Exemple: A i B són enemics (tenen mala relació personal) i, a més a més, no poden treballar junts. A i B no són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

Taula 3.11: Víncle Personal-Econòmic_(-,-)
 $t_{1020} = \{PR(-), ER(-), TPR(-), TER(-)\}$; on, $t_{1020} = t_{10} \cup t_{20}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal negativa</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{1020} = \{PR(-), ER(-), TPR(-), TER(-)\}$		$t_{1020} = t_{10} \cup t_{20}$ $(-, -) = (-) + (-)$	A i B tenen relació <u>personal i econòmica negatives</u>

Taula 3.12: Resum vincles Personal-Econòmic

Nom vincle	Personal-Econòmic_ (+,+)	Personal-Econòmic_ (+,-)	Personal-Econòmic_ (-,+)	Personal-Econòmic_ (-,-)
Codi vincle	t_1121	t_1120	t_1021	t_1020
Característiques associades al vincle	PR(+) & ER(+)	PR(+) & ER(-)	PR(-) & ER(+)	PR(-) & ER(-)
PR(+) / PR(-)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (-)	A i B tenen vincle personal (-)
ER(+) / ER(-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)
Confiança	TPR(+) & TER(+)	TPR(+) & TER(-)	TPR(-) & TER(+)	TPR(-) & TER(-)
TPR(+)/TPR(-)	A i B es tenen confiança personal.	A i B es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal
TER(+)/TER(-)	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i no confien en la competència mútua	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i no confien en la competència mútua
Exemple	A i B són amics (tenen bona relació personal). A i B tenen un negoci junts i són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).	A i B són amics (tenen bona relació personal) A i B <u>no</u> poden treballar junts. A i B <u>no</u> són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).	A i B són enemics (tenen mala relació personal). A i B tenen un negoci conjunt i, a curt termini han de continuar treballant junts. A i B són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).	A i B són enemics (tenen mala relació personal) i, a més a més, <u>no</u> poden treballar junts. A i B <u>no</u> són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

b) Vincles Bidimensionals Mediat

S'entén per vincle bidimensional mediat aquell tipus de vincle que està format per dues característiques de contingut que es donen simultàniament i que una d'elles és el contingut mediat. En el vincle mediat la relació entre A i B (relació de referència) depèn de la mediació d'un tercer: C. Amb la seva mediació, C esdevé un "pont" entre A i B amb capacitat d'exercir influència positiva i/o negativa en la seva relació.

Els vincles mediats introdueixen aspectes dinàmics a la xarxa de relacions socials. Quan s'estableix una nova connexió a la xarxa, aquesta, potencialment, pot posar en contacte tots els individus que prèviament ja estaven connectats als individus que ara acaben d'establir un vincle. Quan A estableix un vincle amb B, indirectament els coneguts d'A passen a ser coneguts de B (i a la inversa).

Les relacions mediades per C entre dos individus A i B comportarien dos tipus d'atributs: per una banda generarien obligacions mútues “socials” que incorporarien els elements de creació i/o confirmació d'expectatives, simetria i normes; per altra donarien accés a recursos que si no fos per la mediació, no es podrien obtenir o dependrien en molta més mesura de l'habilitat de cada individu per arribar a obtenir-los.

En els treballs de Hite (2003, 2005) s'atorguen 4 atributs als vincles mediats bidimensionals: *brokering*, vincles estructurals, l'obligació social i l'accessibilitat als recursos. El *brokering* es refereix a la capacitat dels actors per introduir terceres parts que els permetin relacionar-se amb altres actors, és a dir, assolir nous contactes intermedis a partir d'aquest contacte que han introduït a la xarxa. Els vincles estructurals es relacionen amb el fet que els individus A i B tenen vincles comuns que estan a la vegada connectats a un altre individu C podent proveir fluxos d'informació entre tots ells i podent crear redundància a la xarxa (Granovetter, 1992). L'obligació social es manifesta a través de la capacitat que té l'individu C per a “forçar” la continuïtat de la relació entre els individus A i B. Finalment, l'accessibilitat als recursos és la capacitat de l'individu A per accedir als recursos disponibles de l'individu B amb qui està relacionat a través de C.

A partir del que s'ha dit més amunt del vincle latent i tenint en compte les aportacions de Hite, en funció de la manera com es configuri la mediació sorgida a partir del vincle latent, es poden donar dos escenaris o situacions diferents:

- Escenari 1: La mediació de C entre A i B es produeix quan C posa en contacte A amb B (o B amb A)
- Escenari 2: La mediació de C entre A i B es produeix quan A i B (que tenen un vincle personal o econòmic entre ells) “descobreixen” que tenen un conegut comú: C.

En l'escenari 1 el vincle mediat no és més que el vincle latent analitzat anteriorment un cop C ja ha posat en contacte A i B (moment del temps, m_1).

En el moment inicial, m_0 A i B no tenen relació entre ells encara que les dos parts, de manera independent, coneixen C. Ara bé, el fet que A (ó B) estigui connectat amb C pot ser que un dia li permeti connectar amb B (ó A). Per tant, tot i que a m_0 (primer moment del temps) encara no s'hagi fet la connexió entre A i B, és com si, indirectament, ja s'hagués realitzat. D'aquí és de on sorgeix el sentit de donar el nom de "latent" al vincle mediat en aquest context.

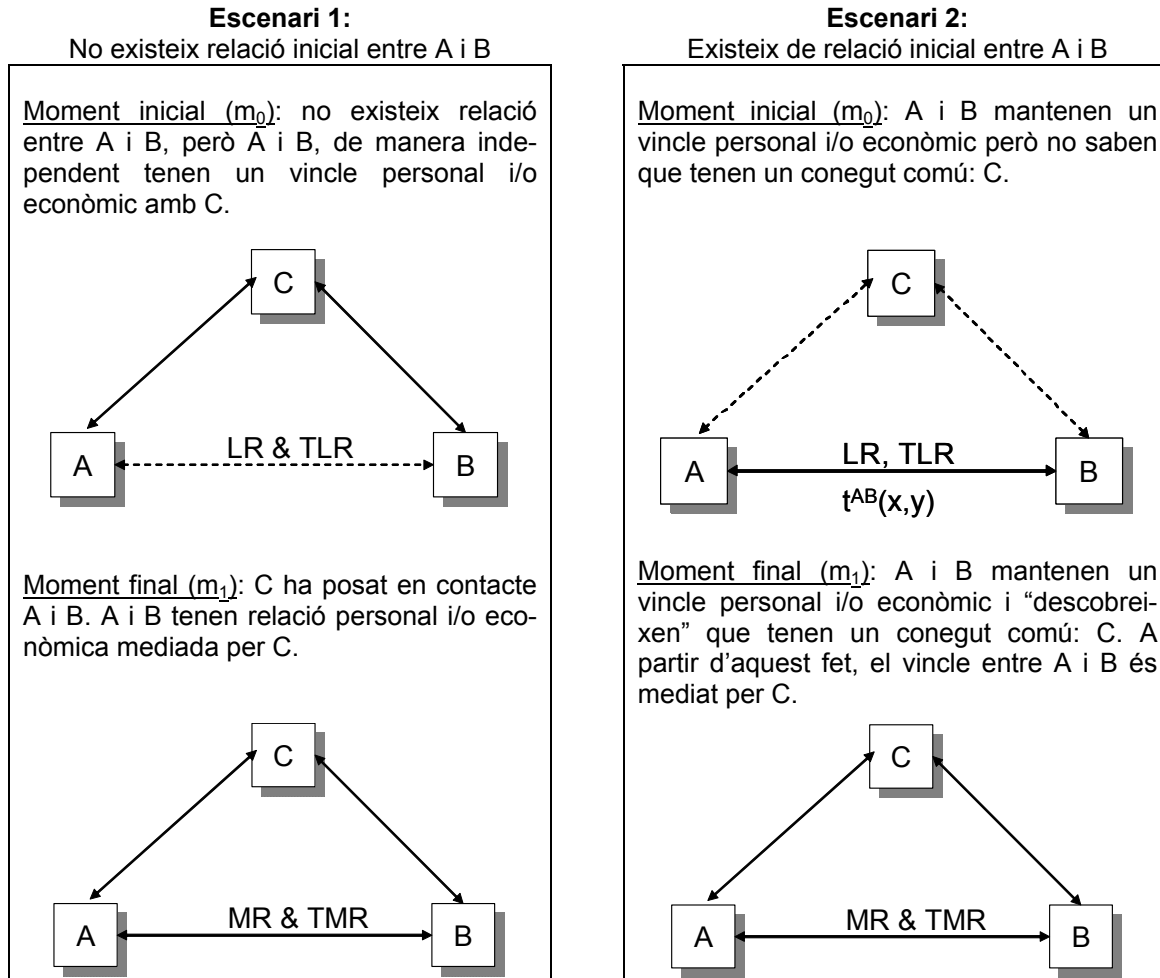
Els vincles latents o mediats unidimensionals il·lustren el cas que Hite 2003 anomena capital social a nivell de xarxa social. Es tracta d'un concepte molt important ja que, com s'acaba de veure, fa possible l'establiment de ponts entre individus diferents de la xarxa.

L'escenari 2 sorgeix a partir de la situació en la que en el moment inicial m_0 ja existeix relació entre A i B. Però en el moment m_0 A i B no són conscients (o no s'han assabentat) que tenen un conegut comú, C. Un cop A i B saben que tenen un conegut comú, C, el vincle de referència entre A i B (personal i/o econòmic) passa a ser un vincle mediat per C. Per tant, els vincles mediats sorgeixen de l'execució del potencial de mediació que porten el seu interior els vincles latents. Dit en altres paraules: els vincles latents entre A i B esdevenen vincles mediats entre A i B un cop es fa efectiva la mediació de C en la seva relació.

Mentre que abans de donar-se la mediació, els vincles latents són unidimensionals, un cop aquesta s'ha donat, aquests vincles –ara ja mediats–, es converteixen en vincles bidimensionals pel motiu que la mediació de C entre A i B es produeix sobre un vincle de relació personal i/o econòmic entre A i B. A resultes de tot plegat, el vincle mediat té dos característiques: és un vincle personal i/o econòmic i, al mateix temps, és un vincle mediat. Aquest és el cas que Hite (2003, 2005) anomena capital social a nivell diàdic.

El que s'acaba d'exposar es pot resumir de la següent manera:

Figura 3.11: Escenaris amb vincle latent



Al igual que en els altres tipus de vincles estudiats, la mediació de C entre A i B pot ser positiva o negativa, és a dir, pot tenir un efecte positiu (quan la part de contingut mediat “suma” a aquest una qualitat positiva o li resta una qualitat negativa); o un efecte negatiu (quan la part de contingut mediat “resta” a aquest una qualitat positiva o li suma una de negativa) sobre el total de contingut del vincle.

En l'escenari 1, si la mediació és positiva (vincle t_{31}), aleshores C media entre A i B de manera que A i B poden arribar més fàcilment a crear un vincle entre ells (t^{AB} , mediat positiu per C). En cas de que la mediació de C entre A i B sigui negativa (vincle t_{30}), el seu efecte serà el de disminuir la probabilitat que A i B

puguin arribar a crear un vincle entre ells; C augmentarà el grau de dificultat per a que A i B es posin en contacte (t^{AB} , mediat negatiu per C).

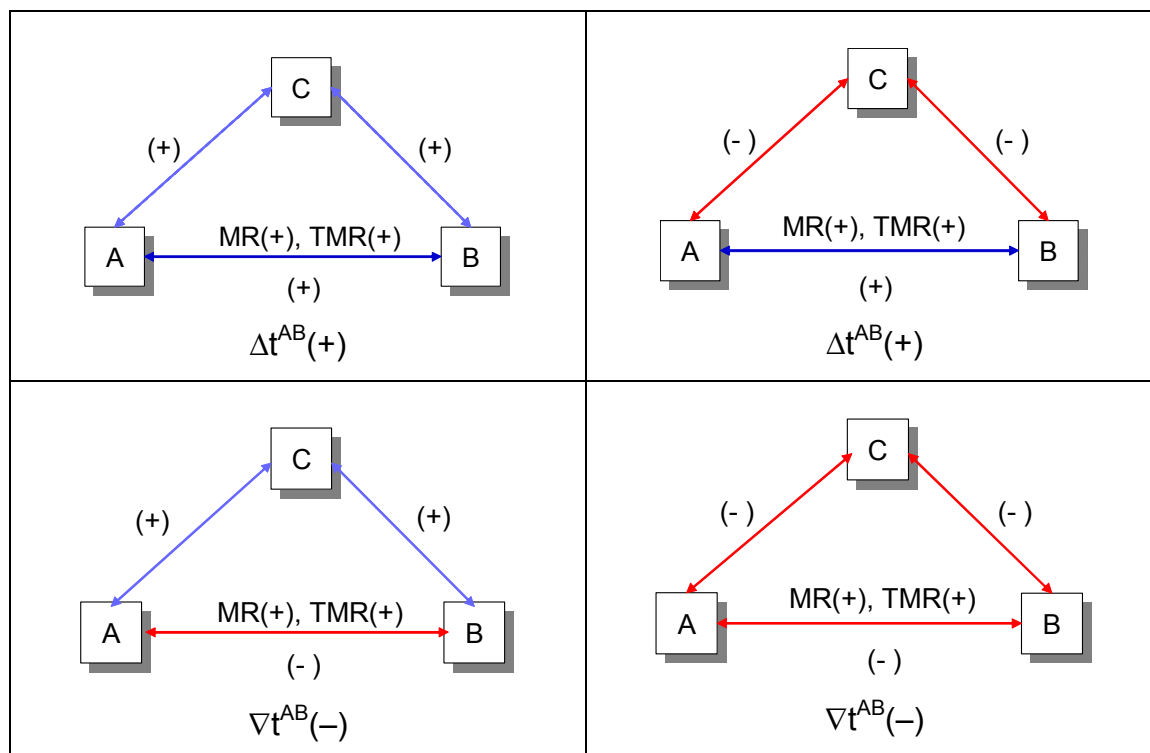
En l'escenari 2, en que el vincle de referència entre A i B ja existeix i és positiu, la mediació positiva de C (vincle t_{31}), té un efecte positiu sobre aquest vincle, ajudant a enfortir-lo. Quan el vincle entre A i B és negatiu, la mediació de C també té un efecte positiu sobre aquest vincle ja que ajuda a fer-lo menys negatiu.

Si el vincle existent entre A i B és positiu i la mediació de C és negativa (vincle t_{30}), aquesta mediació té un efecte negatiu sobre el vincle t^{AB} (un efecte de debilitar o fer menys positiva la relació entre ells). Si el vincle existent entre A i B és negatiu, la mediació negativa de C contribueix a que la seva relació sigui encara més negativa.

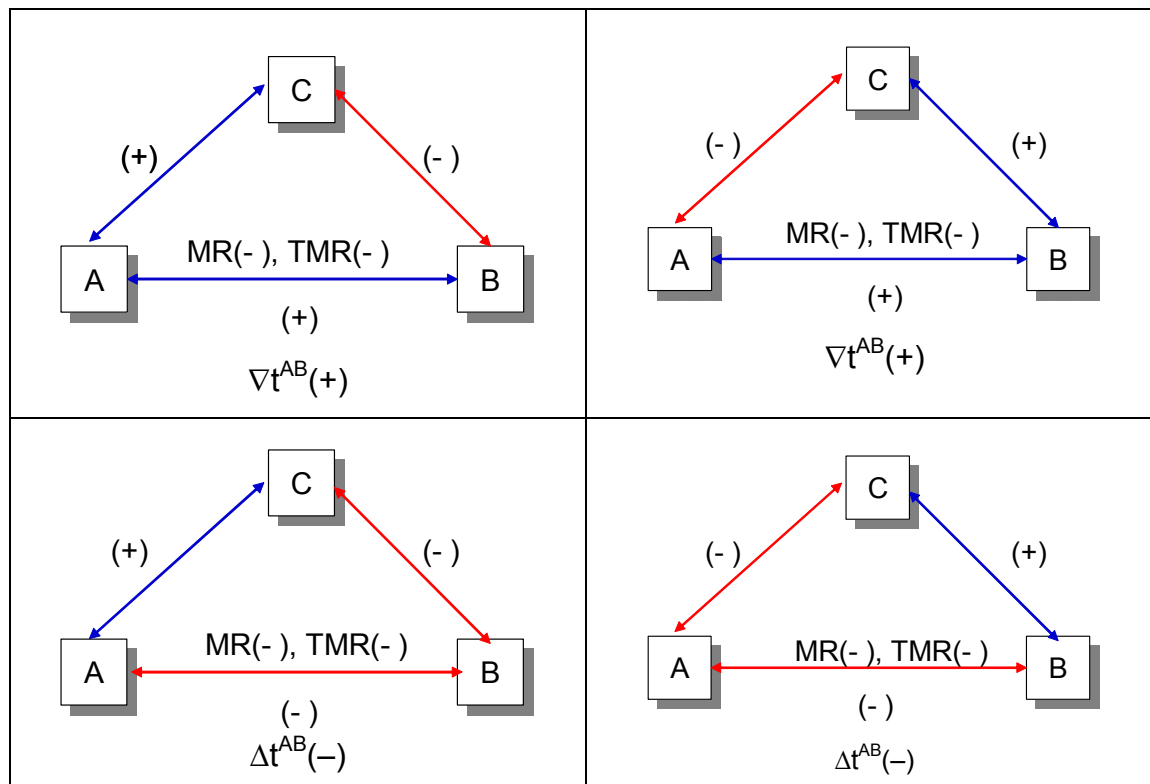
Figura 3.12: Resum de les possibilitats de comportament del mediador/a en els vincles bidimensionals mediat

- Mediació positiva: t_{31} quan la mediació d'un tercer, C enforteix el vincle entre A i B. Aleshores t^{AB} , és:
 - o Més positiu; la mediació de C comporta $\Delta t^{AB}(+)$;
 - o Menys negatiu; la mediació de C comporta $\nabla t^{AB}(-)$;
- Mediació negativa: t_{30} quan la mediació d'un tercer, C debilita el vincle entre A i B. Aleshores t^{AB} , és:
 - o Menys positiu; la mediació de C comporta $\nabla t^{AB}(+)$;
 - o Més negatiu; la mediació de C comporta $\Delta t^{AB}(-)$;

Taula 3.13: Vincles mediat positius (t_{31}) que comporten $\Delta t^{AB}(+)$ ó $\nabla t^{AB}(-)$



Taula 3.14: Vincles mediat negatius (t_{30}) que comporten $\nabla t^{AB}(+)$ ó $\Delta t^{AB}(-)$



Per tant, si t_{3y} és el conjunt de possibles situacions relacionades amb el vincle mediat bidimensional per C entre A i B, i si $t^{AB}(+)$, $t^{AC}(+)$, i $t^{BC}(+)$ són designats com a vincles positius entre A i B; A i C i B i C, i $t^{AB}(-)$, $t^{AC}(-)$, $t^{BC}(-)$ com a vincles negatius entre els mateixos agents participants, es poden establir els següents vincles bidimensionals mediat⁴:

- Vincle Personal-Mediat
- Vincle Econòmic-Mediat

Taula 3.15: Vincles bidimensionals mediat

Codi vincle	Tipus vincle				Component	Confiança
t_{1131}	Personal-Mediat $_{(+,+)}$	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AC}(+) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(-) * t^{BC}(-)$	PR(+) & MR(+)	TPR(+) & TMR(+)
t_{1130}	Personal-Mediat $_{(+,-)}$	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AC}(-) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(+) * t^{BC}(-)$	PR(+) & MR(-)	TPR(+) & TMR(-)
t_{1031}	Personal-Mediat $_{(-,+)}$	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AC}(+) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(-) * t^{BC}(-)$	PR(-) & MR(+)	TPR(-) & TMR(+)
t_{1030}	Personal-Mediat $_{(-,-)}$	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AC}(-) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(+) * t^{BC}(-)$	PR(-) & MR(-)	TPR(-) & TMR(-)
t_{2131}	Econòmic-Mediat $_{(+,+)}$	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AC}(+) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(-) * t^{BC}(-)$	ER(+) & MR(+)	TER(+) & TMR(+)
t_{2130}	Econòmic-Mediat $_{(+,-)}$	$t^{AB}(+)$	+	$t^{AC}(-) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(+) * t^{BC}(-)$	ER(+) & MR(-)	TER(+) & TMR(-)
t_{2031}	Econòmic-Mediat $_{(-,+)}$	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AC}(+) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(-) * t^{BC}(-)$	ER(-) & MR(+)	TER(-) & TMR(+)
t_{2030}	Econòmic-Mediat $_{(-,-)}$	$t^{AB}(-)$	+	$t^{AC}(-) * t^{BC}(+)$ $t^{AC}(+) * t^{BC}(-)$	ER(-) & MR(-)	TER(-) & TMR(-)

b.1) Vincles Bidimensionals Personals-Mediat

Vincle Personal-Mediat $_{(+,+)}$:

$t_{1131} = \{PR(+), MR(+), TPR(+), TMR(+)\}$; on, $t_{1131} = t_{11} \cup t_{31}$

El vincle Personal-Mediat $_{(+,+)}$ es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal positiu (t_{11}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques positiu (vincle de capital social t_{31}).

Pel que fa al component mediat del vincle, més amunt es podien distingir entre dos possibles situacions o escenaris. En el l'escenari 1 es va dir que en el vincle de relacions amb tercers, dos individus A i B podien entrar un dia en

⁴ Els vincles $t^{AB}(+)$, $t^{AB}(-)$, $t^{AC}(+)$, $t^{AC}(-)$, $t^{BC}(+)$, $t^{BC}(-)$ poden ser de relació personal i de relació econòmica. En aquest moment de la recerca, a efectes de simplificació es té en compte només en el signe dels vincles que formen el vincle mediat.

contacte a través d'un tercer. En l'escenari 2, A i B descobrien que tenien un conegut comú d'ells dos que actuaria com a mediador. Tenint en compte això, l'anàlisi del vincle Personal-Mediat_(+,+) seria el següent:

Figura 3.13: Vincle Personal-Mediat_(+,+)

$t_{1131} = \{PR(+), MR(+), TPR(+), TMR(+)\}$; on, $t_{1131} = t_{11} \cup t_{31}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. C ha posat en contacte A i B. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació personal positiu mediat positiu per C. El seu vincle ara és t_{1131} .

El vincle entre A i B, $t^{AB}(+)$, és mediat positiu (i/o reforçat per C (en el sentit que C fa més positiu el vincle entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$) quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle personal positiu, però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle personal positiu "descobreixen" que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{11} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(+)$ és reforçat i/o és mediat positiu per C. El vincle t_{11} esdevé vincle t_{1131} quan es compleix que A i B:

- Tenen vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$.
- Tenen vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$.

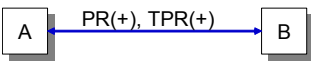
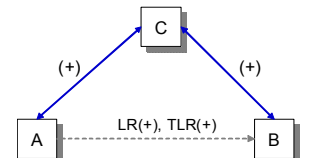
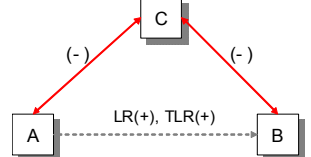
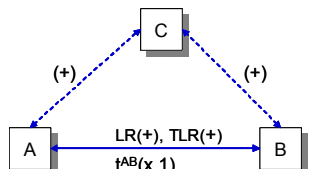
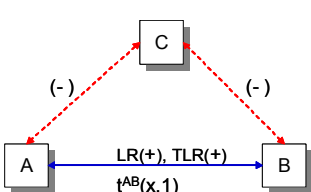
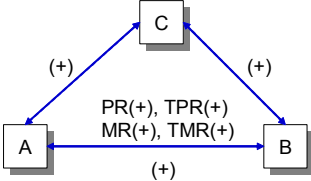
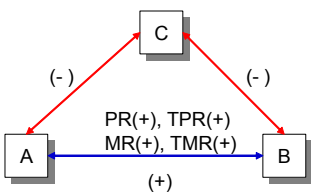
Gràcies a què A i B tenen un vincle mediat positiu per C la confiança generada entre ells no és només personal, $TPR(+)$ sinó que també és social $TMR(+)$.

Exemple escenari 1: A té un amic, C que li ha presentat un amic seu, B. Gràcies a C, A i B es coneixen i esdevenen amics. Com a resultat de la mediació de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal positiu i mediat positiu. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.

Exemple escenari 2: A i B són bons amics des de fa anys. Asseguts en la terrassa d'un bar parlen de les persones que coneixen. A explica a B que havia anat a escola amb C i que encara avui són bons amics. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal.

A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que tots dos tenen un vincle personal positiu amb ell/a. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal positiu entre A i B és mediat positiu per C qui pot ajudar a fer encara més positiu el vincle entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.

Taula 3.16: Vincle Personal-Mediat_(+,+)
 $t_{1131} = \{PR(+), MR(+), TPR(+), TMR(+)\}$; on, $t_{1131} = t_{11} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	<u>Escenari 1</u>  <u>Escenari 2</u>  <u>Escenari 3</u>  <u>Escenari 4</u> 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+)$ Essent t_{31} : $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	<u>Escenari 1</u> A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C <u>Escenari 2</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{1131} = \{PR(+), MR(+), TPR(+), TMR(+)\}$	 	$t_{1131} = t_{11} \cup t_{31}$ $(+,+) = (+) + [(+) * (+)]$ $(+,-) = (+) + [(-) * (-)]$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B <u>mediada positiva</u> a través de C

Vincle Personal-Mediat_(+,-):

$t_{1130} = \{PR(+), MR(-), TPR(+), TMR(-)\}; \text{ on, } t_{1130} = t_{11} \cup t_{30}$

El vincle Personal-Mediat_(+,-) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal positiu (t_{11}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques negatiu (vincle de capital social t_{30}).

En el vincle t_{1130} el component que és mediat per un tercer, ho és en forma negativa. Podem distingir entre dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.14: Vincle Personal-Mediat_(+,-)

$t_{1130} = \{PR(+), MR(-), TPR(+), TMR(-)\}; \text{ on, } t_{1130} = t_{11} \cup t_{30}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. A i B s'han posat en contacte a tot i a pesar de C. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació personal positiu mediat negatiu per C. El seu vincle ara és t_{1130} .

El vincle entre A i B, $t^{AB}(+)$, és mediat negatiu (i/o) afeblit per C (en el sentit que C fa menys positiu el vincle entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$) quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle personal positiu, però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle personal positiu “descobreixen” que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{11} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(+)$ és afeblit i/o és mediat negatiu per C. El vincle t_{11} esdevé vincle t_{1130} quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

En el vincle t_{1130} la mediació de C introdueix un component negatiu en la part del vincle de relació personal positiva entre A i B. El component mediat té valor negatiu per a les parts. La intermediació de C en la relació entre A i B és negativa i afebleix el vincle entre ells (a diferència per exemple del vincle Personal-mediat_(-,+) en que la relació entre A i B és personal negativa, i el mediador C busca fer menys negativa la relació entre ells).

Exemple escenari 1: A té un enemic, C que fa tot el possible per a que no conegui un amic seu, B. A pesar dels impediments de C, A i B es coneixen i esdevenen amics. Tot i la mediació negativa de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal positiu però mediat negatiu. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$.

Exemple escenari 2: A i B són bons amics des de fa anys. Asseguts en la terrassa d'un bar parlen de les persones que coneixen. A explica a B que havia anat a escola amb C qui li va fer una mala passada que, encara avui, passats els anys no li ha pogut perdonar. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal.

A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que A té un vincle personal negatiu amb C i que B hi té un vincle personal positiu. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal positiu entre A i B és mediat negatiu per C qui estarà interessat/da en fer menys positiu el vincle personal positiu entre A i B: $\nabla t^{AB}(+)$.

Taula 3.17: Vincle Personal-Mediat_(+,-)

 $t_{1130} = \{PR(+), MR(-), TPR(+), TMR(-)\}; \text{ on, } t_{1130} = t_{11} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	Escenari 1 Escenari 2 El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+)$ Essent t_{30}: $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	$t_{30} \rightarrow (-)$ $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	Escenari 1: A té relació <u>latent negativa</u> amb B a través de C Escenari 2: A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{1130} = \{PR(+), MR(-), TPR(+), TMR(-)\}$		$t_{1130} = t_{11} \cup t_{30}$ $(+,-) = (+) + [(+) * (-)]$ $(+,-) = (+) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal positiva mediada negativa</u> a través de C

Vincle Personal-Mediat_(-,+):

$t_{1031} = \{PR(-), MR(+), TPR(-), TMR(+)\}; \text{ on, } t_{1031} = t_{10} \cup t_{31}$

El vincle Personal-Mediat_(-,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació personal negatiu (t_{10}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques positiu (vincle de capital social t_{31}).

Al igual que en el vincle t_{1131} , en el vincle t_{1031} es poden distingir entre dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.15: Vincle Personal-Mediat_(-,+)

$t_{1031} = \{PR(-), MR(+), TPR(-), TMR(+)\}; \text{ on, } t_{1031} = t_{10} \cup t_{31}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. C ha posat en contacte A i B. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació personal negatiu mediat positiu per C. El seu vincle ara és t_{1031} .

El vincle entre A i B, $t^{AB}(-)$, és mediat positiu (i/o) reforçat per C (en el sentit que C fa menys negatiu el vincle entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$) quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle personal negatiu, però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle personal negatiu "descobreixen" que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{10} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és reforçat i/o és mediat positiu per C. El vincle t_{10} esdevé vincle t_{1031} quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$.
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$.

A diferència del vincle Personal-Mediat_(+,+) ó vincle t_{1131} , el component de confiança personal entre A i B esdevé desconfiança personal entre ells TPR(-).

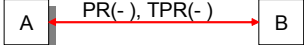
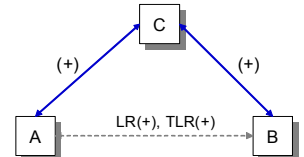
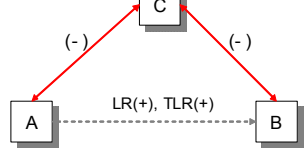
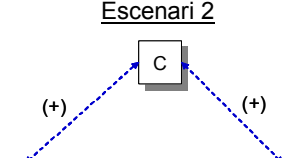
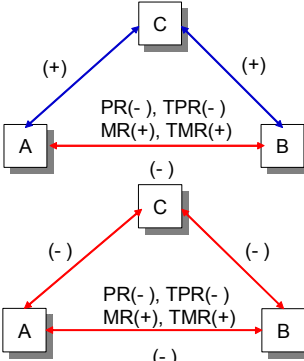
Però gràcies a que A i B tenen un vincle mediat positiu per C, a més de donar-se desconfiança personal entre ells, $TPR(-)$, també es dona confiança social $TMR(+)$.

Exemple escenari 1: A té un amic, C que li ha presentat un amic seu, B. Un cop A i B es coneixen, no s'entenen i esdevenen enemics. S'està davant un vincle mediat per C entre A i B. Entre A i B hi ha un vincle personal negatiu i mediat positiu per C. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B i pot ajudar a disminuir-ne la seva negativitat; $\nabla t^{AB}(-)$.

Exemple escenari 2: A i B són enemics des de fa anys. Forçats per una situació inesperada s'han hagut de trobar i estan asseguts a la terrassa d'un bar tractant de parlar com a persones civilitzades. A explica a B que havia anat a escola amb C i que encara avui són bons amics. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. A i B descobreixen C com a amic comú.

A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que tots dos tenen un vincle personal positiu amb ell/a. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal negatiu entre A i B és mediat positiu per C qui pot ajudar a fer menys negatiu el vincle entre A i B: $\nabla t^{AB}(-)$.

Taula 3.18: Vincle Personal-Mediat $\_(-,+)$
 $t_{1031} = \{PR(-), MR(+), TPR(-), TMR(+)\}$ on, $t_{1031} = t_{10} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal negativa</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	Escenari 1  Escenari 2  Escenari 3 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(-)$ Essent t_{31} : $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	Escenari 1 A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C Escenari 2 A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{1031} = \{PR(-), MR(+), TPR(-), TMR(+)\}$		$t_{1031} = t_{10} \cup t_{31}$ $(-,+) = (-) + [(+) * (+)]$ $(-,+) = (-) + [(-) * (-)]$	A té relació <u>personal negativa</u> amb B <u>mediada positiva</u> a través de C

Vincle Personal-Mediat_(-, -):

$t_{1030} = \{PR(-), MR(-), TPR(-), TMR(-)\};$ on, $t_{1030} = t_{10} \cup t_{30}$

El vincle Personal-Mediat_(-, -) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal negatiu (t_{10}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques negatiu (vincle de capital social t_{30}).

A diferència dels vincles Personals-Mediats t_{1131} , t_{1130} i t_{1031} , en aquest cas, els dos components del vincle són negatius: la relació personal entre A i B i la relació mediada per C; t_{1030} . Es poden distingir dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.16: Vincle Personal-Mediat_(-, -)

$t_{1030} = \{PR(-), MR(-), TPR(-), TMR(-)\};$ on, $t_{1030} = t_{10} \cup t_{30}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. A i B s'han posat en contacte a través de C. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació personal negatiu mediat negatiu per C. El seu vincle ara és t_{1030} .

El vincle entre A i B, $t^{AB}(-)$, és mediat negatiu (i/o) reforçat en la seva negativitat per C (en el sentit que C fa més negatiu el vincle personal entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$) quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle personal negatiu però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle personal negatiu “descobreixen” que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{10} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és reforçat en la seva negativitat i/o és mediat negatiu per C. El vincle t_{10} esdevé vincle t_{1030} quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

De donar-se el vincle t_{1030} , A i B tindrien mala relació personal i desconfiança personal que, a més a més, seria mediada negativament per C: $TPR(-)$ i $TMR(-)$. La intermediació de C en la relació entre A i B és negativa i fa més negatiu el vincle entre ells.

Exemple escenari 1: A té un enemic, C que fa tot el possible per a que no conegui un amic seu, B. A pesar dels impediments de C, A i B es coneixen i esdevenen enemics. Tot i la mediació negativa de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal negatiu i mediat negatiu. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.

Exemple escenari 2: A i B són enemics des de fa anys. Forçats per una situació inesperada s'han hagut de trobar i estan asseguts a la terrassa d'un bar tractant de parlar com a persones civilitzades. A explica a B que havia anat a escola amb C qui li va fer una mala passada que, encara avui, passats els anys no li ha pogut perdonar. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. C estarà interessat/da en fer més negatiu el vincle personal negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$ ja que no vol que A tingui bona relació amb B.

A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que A té un vincle personal negatiu amb C i que B hi té un vincle personal positiu. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal negatiu entre A i B és mediat negatiu per C qui estarà interessat/da en fer més negatiu el vincle personal negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.

Taula 3.19: Vincle Personal-Mediat_(-, -)
 $t_{1030} = \{PR(-), MR(-), TPR(-), TMR(-)\};$ on, $t_{1030} = t_{10} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	Escenari 1 Escenari 2	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+)$ Essent t_{30} : $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	Escenari 1: A té relació <u>latent</u> <u>negativa</u> amb B a través de C Escenari 2: A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{1030} = \{PR(-), MR(-), TPR(-), TMR(-)\}$		$t_{1030} = t_{10} \cup t_{30}$ $(-, -) = (-) + [(+) * (-)]$ $(-, -) = (-) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal</u> <u>negativa</u> <u>mediada</u> <u>negativa</u> a través de coneguts comuns: C

Taula 3.20: Resum dels vincles Personals-Mediats

Nom vincle	Personal-Mediat_ (+,+)	Personal-Mediat_ (+,-)	Personal-Mediat_ (-,+)	Personal-Mediat_ (-,-)
Codi vincle	1131	1130	1031	1030
Característiques associades al vincle	PR(+) & MR(+)	PR(+) & MR(-)	PR(-) & MR(+)	PR(-) & MR(-)
PR(+) / PR(-)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (-)	A i B tenen vincle personal (-)
MR(+) / MR(-)	A té relació amb B mediada (+) per C*	A té relació amb B mediada (-) per C**	A té relació amb B mediada (+) per C	A té relació amb B mediada (-) per C**
Confiança	TPR(+) & TMR(+)	TPR(+) & TMR(-)	TPR(-) & TMR(+)	TPR(-) & TMR(-)
TPR(+) / PR(-)	A i B es tenen confiança personal	A i B es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal
TMR(+)/TMR(-)	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C***
Exemple Escenari 1	A té un amic, C que li ha presentat un amic seu, B. Gràcies a C, A i B es coneixen i esdevenen amics. Com a resultat de la mediació de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal positiu i mediat positiu. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.	A té un enemic, C que fa tot el possible per a que no conegui un amic seu, B. A pesar dels impediments de C, A i B es coneixen i esdevenen amics. Tot i la mediació negativa de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal positiu però mediat negatiu La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$.	A té un amic, C que li ha presentat un amic seu, B. Gràcies a C, A i B es coneixen i esdevenen enemics. Com a resultat de la mediació de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal negatiu i mediat positiu. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$.	A té un enemic, C que fa tot el possible per a que no conegui un amic seu, B. A pesar dels impediments de C, A i B es coneixen i esdevenen enemics. Tot i la mediació negativa de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal negatiu i mediat negatiu La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.
Exemple Escenari 2	A i B són bons amics des de fa anys. Asseguts en la terrassa d'un bar parlen de les persones que coneixen. A explica a B que havia anat a escola amb C i que encara avui són bons amics. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que tots dos tenen un vincle personal positiu amb ell/a. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal positiu entre A i B és mediat positiu per C qui pot ajudar a fer encara més positiu el vincle entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.	A i B són bons amics des de fa anys. Asseguts en la terrassa d'un bar parlen de les persones que coneixen. A explica a B que havia anat a escola amb C qui li va fer una mala passada que, encara avui, passats els anys no li ha pogut perdonar. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que A té un vincle personal negatiu amb C i que B hi té un vincle personal positiu. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal positiu entre A i B és mediat negatiu per C qui estarà interessat/da en fer menys positiu el vincle personal positiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$.	A i B són enemics des de fa anys. Forçats per una situació inesperada s'han hagut de trobar i estan asseguts a la terrassa d'un bar tractant de parlar com a persones civilitzades. A explica a B que havia anat a escola amb C i que encara avui són bons amics. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que tots dos tenen un vincle personal positiu amb ell/a. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal negatiu entre A i B és mediat positiu per C qui pot ajudar a fer menys negatiu el vincle entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$.	A i B són enemics des de fa anys. Forçats per una situació inesperada s'han hagut de trobar i estan asseguts a la terrassa d'un bar tractant de parlar com a persones civilitzades. A explica a B que havia anat a escola amb C qui li va fer una mala passada que, encara avui, passats els anys no li ha pogut perdonar. B explica a A que C el va ajudar molt a superar un tema personal. A i B es donen compte que tots dos coneixen C; que A té un vincle personal negatiu amb C i que B hi té un vincle personal positiu. A partir del moment en que A, B i C descobreixen que es coneixen, el vincle personal negatiu entre A i B és mediat negatiu per C qui estarà interessat/da en fer més negatiu el vincle personal negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.

* B té un "recurs afectiu" buscat per A.

** B té un "recurs afectiu" inadequat o directament té el "recurs afectiu" que necessita A i no li vol donar.

*** "A pesar de B" en el sentit que B fa tot el possible perquè A no confiï en C.

b.2) Vincles Bidimensionals Econòmics-Mediats

Vincle Econòmic-Mediat_(+,+)

$$t_{2131} = \{ER(+), MR(+), TER(+), TMR(+)\}; \text{ on, } t_{2131} = t_{21} \cup t_{31}$$

El vincle Econòmic-Mediat_(+,+) sorgeix a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques positiu (vincle de capital social t_{31}).

Pel que fa al component mediat del vincle, com en els casos anteriors, es poden distingir dos possibles situacions o escenaris. En l'escenari 1 en el vincle de relacions amb tercers, dos individus poden entrar un dia en contacte a través d'un tercer. En l'escenari 2, A i B descobreixen que tenen un conegut comú d'ells dos que actua com a mediador. Tenint en compte això, l'anàlisi del vincle Econòmic-Mediat_(+,+) seria el següent:

Figura 3.17: Vincle Econòmic-Mediat_(+,+)

$$t_{2131} = \{ER(+), MR(+), TER(+), TMR(+)\}; \text{ on, } t_{2131} = t_{11} \cup t_{31}$$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. C ha posat en contacte A i B. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació econòmic positiu mediat positiu per C. El seu vincle ara és t_{2131} .

El vincle entre A i B, $t^{AB}(+)$, és mediat positiu (i/o) reforçat per C (en el sentit que C fa més positiu el vincle econòmic entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$) quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle econòmic positiu però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle econòmic positiu "descobreixen" que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{21} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(+)$ és reforçat i/o és mediat positiu per C. El vincle t_{21} esdevé vincle t_{2131} quan es compleix que A i B:

- Tenen vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$.
- Tenen vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$.

Gràcies a que A i B tenen un vincle mediat positiu per C la confiança generada entre ells no és només en la competència econòmica, TER(+) sinó que també és social TMR(+).

Són vincles amb un elevat grau de lleialtat cap a la interacció i cap els vincles comuns tot i que en la relació no es basa en un elevat grau de relació personal entre les parts (de fet podem dir que la relació personal entre les parts és neutra).

Aquest tipus de vincles funcionen molt bé en les relacions de negocis i poden assumir grans nivells de confiança sense haver-hi problemes de governança com podia succeir en els casos unidimensionals. La relació del individu A amb el B és purament econòmica o d'intercanvi confiant en la mútua competència, TER(+), però en aquest cas, a més de confiar en la mútua competència d'A i B, aquests tenen coneguts comuns, com C, fet que comporta que t^{AB} no sigui un vincle aïllat i que hi hagi un control social sobre ell ja que els coneguts de les parts coneixen el que aquestes estan fent, i coneixen de la seva competència, TMR(+).

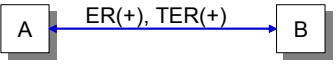
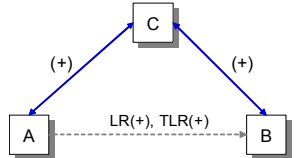
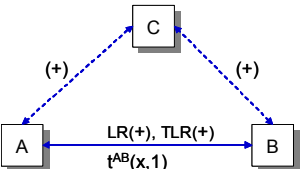
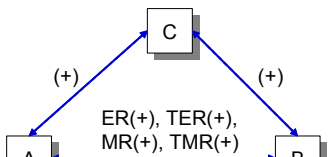
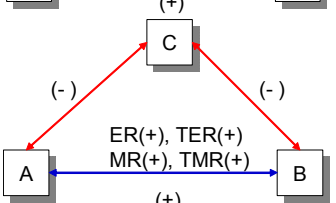
Exemple escenari 1: A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té bon concepte. C dona l'adreça de B a A. Gràcies a C, i a la competència de B, A considera B un bon proveïdor. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.

Exemple escenari 2: A, B, i C treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball competents. C és conegut comú d'A i B i està en el seu mateix equip treball. C considera A i B competents.

A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. Això fa que cadascun d'ells es senti "obligat" a ser competent per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva competència sigui més gran; el vincle t_{21} entre A i B és més positiu; $\Delta t^{AB}(+)$.

Taula 3.21: Vincle Econòmic-Mediat_(+,+)

 $t_{2131} = \{ER(+), MR(+), TER(+), TMR(+)\};$ on, $t_{2131} = t_{21} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	Escenari 1  Escenari 2 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+)$ Essent t_{31} : $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	Escenari 1 A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C Escenari 2 A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{2131} = \{ER(+), MR(+), TER(+), TMR(+)\}$	 	$t_{2131} = t_{21} \cup t_{31}$ $(+,+) = (+) + [(+) * (+)]$ $(+,+) = (+) + [(-) * (-)]$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B <u>mediada positiva</u> a través de C

Vincle Econòmic-Mediat_(+,-)

$t_{2130} = \{ER(+), MR(-), TER(+), TMR(-)\};$ on, $t_{2130} = t_{21} \cup t_{30}$

El vincle Econòmic-Mediat_(+,-) sorgeix a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques negatiu (vincle capital social t_{30}).

A diferència dels casos de vincle econòmic-mediat t_{2131} , en el vincle t_{2130} el component que és mediat per un tercer, ho és en forma negativa.

Es poden distingir entre dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.18: Vincle Econòmic-Mediat_(+,-)

$t_{2130} = \{ER(+), MR(-), TER(+), TMR(-)\};$ on, $t_{2130} = t_{21} \cup t_{30}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. A i B s'han posat en contacte a través de C. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació econòmic positiu mediat negatiu per C. El seu vincle ara és t_{2130} .

El vincle entre A i B $t^{AB}(+)$ és mediat negatiu (i/o) afeblit per C (en el sentit que C fa menys positiu el vincle entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$) quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle econòmic positiu però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle econòmic positiu “descobreixen” que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{30} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{21} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(+)$ és afeblit i/o és mediat negatiu per C. El vincle t_{21} esdevé vincle t_{2130} quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Com en el cas del vincle Econòmic-Mediats t_{2131} , en el vincle t_{2130} l'aspecte del grau de relació personal entre les parts té molt poc pes en aquest tipus de vincle. Es tracta d'un vincle amb elevats nivells de desconfiança social, TMR(-) però amb confiança en la competència de les parts TER(+).

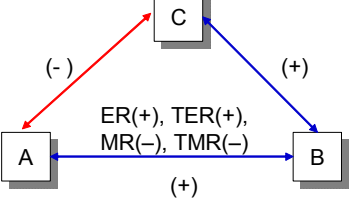
La relació del individu A amb B no és aïllada; està mediada negativament per un tercer, C. En el vincle t^{AB} , una part de la relació entre ells és purament econòmica o d'intercanvi (i de fet A i B són competents), però el que falla en aquest tipus de vincle són els coneguts comuns d'A i B (representats per C); el control social sobre el vincle ja que C fa una tasca d'intermediació que busca entorpir i/o debilitar el vincle econòmic entre A i B. Aquests aspectes introdueixen inestabilitat a aquest tipus de vincle.

Exemple escenari 1: A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té mal concepte. Davant la insistència d'A, C li dona l'adreça de B. Malgrat C, B passa a ser proveïdor d'A. A més a més, A considera B un bon proveïdor. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$.

Exemple escenari 2: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball competents. C està en el mateix equip de treball que A i B i considera que A és competent però que B no ho és.

A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres de l'equip de treball. C explica a A que B no és competent. B es sent "obligat" a ser competent, fa el que pot (control social). però C no el veu competent. La mediació negativa de C entre A i B fa que A tendeixi a veure B com a menys competent; el vincle t_{20} entre A i B és menys positiu; $\nabla t^{AB}(+)$.

Taula 3.22: Vincle Econòmic-Mediat_(+,-)
 $t_{2130} = \{ER(+), MR(-), TER(+), TMR(-)\}$; on, $t_{2130} = t_{21} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	Escenari 1 Escenari 2	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+)$ Essent t_{30} : $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	Escenari 1: A té relació <u>latent negativa</u> amb B a través de C Escenari 2: A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{2130} = \{ER(+), MR(-), TER(+), TMR(-)\}$		$t_{2130} = t_{21} \cup t_{30}$ $(+,-) = (+) + [(+) * (-)]$ $(+,-) = (+) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>econòmica positives mediada negativa</u> a través de C

Vincle Econòmic-Mediat_(-,+):

$t_{2031} = \{ER(-), MR(+), TER(-), TMR(-)\}$; on, $t_{2031} = t_{20} \cup t_{31}$

El vincle Econòmic-Mediat_(-,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació econòmica negatiu (t_{20}) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques positiu (vincle de capital social t_{31}).

A l'igual que en el vincle t_{2131} , en el vincle t_{2031} es poden distingir entre dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.19: Vincle Econòmic-Mediat_(-,+)

$t_{2031} = \{ER(-), MR(+), TER(-), TMR(+)\}$; on, $t_{2031} = t_{20} \cup t_{31}$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. C ha posat en contacte A i B. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació econòmica negatiu mediat positiu per C. El seu vincle ara és t_{2031} .

El vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és mediat positiu (i/o reforçat per C (en el sentit que C fa menys negatiu el vincle econòmic entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$) quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle econòmic negatiu però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle econòmic negatiu "descobreixen" que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional t_{31} , ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle t_{20} ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és reforçat i/o és mediat positiu per C. El vincle t_{20} esdevé vincle t_{1031} quan es compleix que A i B:

- Tenen un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i $t^{BC}(+)$.
- Tenen un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{AC}(-)$ i $t^{BC}(-)$.

La relació no es basa en un elevat grau de relació personal entre les parts. Aquest aspecte té un pes irrellevant en aquest tipus de vincle (de fet podem dir que la relació personal entre les parts és neutra). La relació del individu A amb B es mediada per un tercer (o coneguts comuns), C que exerceix control social sobre el vincle ja que els coneguts de les parts coneixen el que aquestes estan fent, i coneixen la seva no competència. Aquests aspectes introdueixen inestabilitat a aquest tipus de vincle.

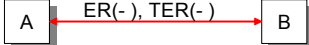
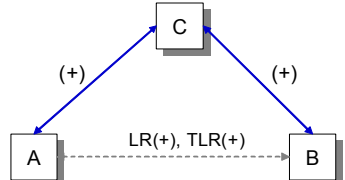
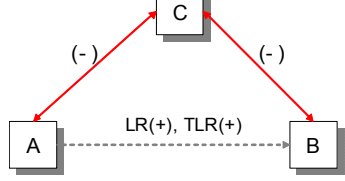
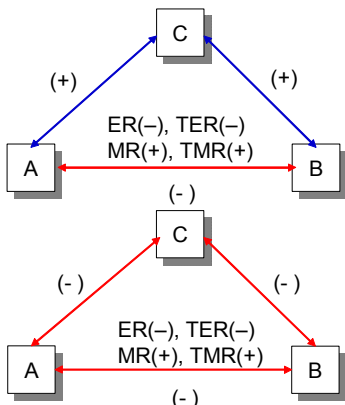
t^{AB} hauria de ser un vincle purament de relació econòmica o d'intercanvi, però falla la competència de les parts de manera que es genera desconfiança en la competència, $TER(-)$. t^{AB} no és un vincle aïllat ja que compta amb elevats nivells de confiança social, $TMR(+)$; però per contra, en t^{AB} també compta amb desconfiança en la competència de les parts.

Exemple escenari 1: A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui té bon concepte. C dona l'adreça de B a A. Gràcies a C, B passa a ser proveïdor d'A. Però B que és un bon proveïdor per a C, resulta no ser-ho per A. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle esdevingut negatiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$.

Exemple escenari 2: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball no competents. C és conegut comú d'A i B i està en el seu mateix equip treball. C considera A i B competents.

A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. A i B s'acusen de no ser competents tot i que es senten "obligats" a ser-ho per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva no competència sigui més petita; el vincle t_{-20} entre A i B és menys negatiu; $\nabla t^{AB}(-)$.

Taula 3.23: Vincle Econòmic-Mediat_(-,+)
 $t_{2031} = \{ER(-), MR(+), TER(-), TMR(+)\}; \text{ on, } t_{2031} = t_{20} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	<u>Escenari 1</u>  <u>Escenari 2</u> 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(-)$ Essent t_{31} : $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	<u>Escenari 1</u> A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C <u>Escenari 2</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{2031} = \{ER(-), MR(+), TER(-), TMR(+)\}$		$t_{2031} = t_{20} \cup t_{31}$ $(-,+) = (-) + [(+) * (+)]$ $(-,+) = (-) + [(-) * (-)]$	A i B tenen relació <u>econòmica negativa mediada positiva</u> a través de C

Vincle Econòmic-Mediat_(-,-)

$$t_{\_2030} = \{ER(-), MR(-), TER(-), TMR(-)\}; \text{ on, } t_{\_2030} = t_{\_20} \cup t_{\_30}$$

El vincle Econòmic-Mediat_(-,-) sorgeix a partir de la combinació de les característiques de contingut del vincle de relació econòmica negatiu ($t_{\_20}$) i del vincle latent o de relació amb tercers a través de relacions personals o relacions econòmiques negatiu (vincle capital social $t_{\_30}$).

A diferència dels vincles Econòmics-Mediats $t_{\_2131}$, $t_{\_2130}$ i $t_{\_2031}$, en aquest cas, els dos components del vincle són negatius: la relació personal entre A i B i la relació mediada per C; $t_{\_2030}$.

Es pot distingir entre dos possibles situacions o escenaris que evolucionen per a generar aquest vincle.

Figura 3.20: Vincle Econòmic-Mediat_(-,-)

$$t_{\_2030} = \{ER(-), MR(-), TER(-), TMR(-)\}; \text{ on, } t_{\_2030} = t_{\_20} \cup t_{\_30}$$

Escenari 1:

No existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. No existeix cap relació o vincle entre A i B, però tant A com B, tots dos igual però de manera independent, tenen un vincle personal i/o econòmic de signe positiu o negatiu amb C.

Moment final (m_1): A diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional $t_{\_30}$, el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts al donar-se la mediació de C entre A i B. A i B s'han posat en contacte a través de C. A partir d'aquest moment, A i B tenen un vincle de relació econòmic negatiu mediat negatiu per C. El seu vincle ara és $t_{\_2030}$.

El vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és mediat negatiu (i/o) reforçat en la seva negativitat per C (en el sentit que C fa més negatiu el vincle econòmic entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$) quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Escenari 2:

Existeix relació inicial entre A i B

Moment inicial (m_0): El vincle mediat és encara vincle latent. A i B mantenen un vincle econòmic negatiu però A no sap que B coneix C ni B sap que A coneix C (A i B no saben que tenen un conegut comú: C).

Moment final (m_1): A i B que mantenen un vincle econòmic negatiu “descobreixen” que tenen un conegut comú: C. Per tant, a diferència del que succeïa al vincle latent unidimensional $t_{\_30}$, ara el vincle mediat ha adquirit valor per a les parts en donar-se la mediació de C en el vincle $t_{\_20}$ ja prèviament existent entre A i B. A partir d'aquest fet, el vincle entre A i B $t^{AB}(-)$ és reforçat en la seva negativitat i/o és mediat negatiu per C. El vincle $t_{\_20}$ esdevé vincle $t_{\_2030}$ quan es compleix que A i B:

- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(+)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic negatiu amb C: $t^{BC}(-)$
- A té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{AC}(-)$ i; B té un vincle personal i/o econòmic positiu amb C: $t^{BC}(+)$

Com en els altres vincles Econòmics-Mediats analitzats l'aspecte de relació personal entre les parts té molt poc pes en aquest tipus de vincle. Es tracta d'un vincle amb elevats nivells de desconfiança social, $TMR(-)$ i desconfiança en la competència de les parts $TER(-)$.

Per altra banda, t^{AB} és un tipus de vincle amb un elevat grau d'inestabilitat ja que els dos components que el formen són de signe negatiu. A i B no són competents per a realitzar la tasca per a la que es suposa que en són i, a més a més, la relació entre A i B no és aïllada ja que és mediada negativament per un tercer, C que, en comptes d'ajudar a enfortir el vincle econòmic entre A i B, quan intervé, ho fa per a introduir-hi inestabilitat.

Exemple escenari 1: A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té mal concepte. C fa tot el possible per a que B no sigui proveïdor d'A. Malgrat C, B passa a ser proveïdor d'A. A es dona compte que B és un mal proveïdor. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.

Exemple escenari 2: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball no competents. C està en el mateix equip de treball que A i B i considera que A és competent però que B no ho és.

A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres de l'equip de treball. C explica a A que B no és competent. B es sent "obligat" a ser competent, fa el que pot (control social). però ni A ni C no el veuen competent. La mediació negativa de C entre A i B fa que la seva no competència sigui més gran; el vincle t_{-20} entre A i B és més negatiu; $\Delta t^{AB}(-)$.

Taula 3.24: Vincle Econòmic-Mediat_(-,-)
 $t_{2030} = \{ER(-), MR(-), TER(-), TMR(-)\}$; on, $t_{2030} = t_{20} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	<u>Escenari 1</u> <u>Escenari 2</u>	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(-)$ Essent t_{30} : $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	<u>Escenari 1:</u> A té relació <u>latent negativa</u> amb B a través de C <u>Escenari 2:</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{2030} = \{ER(-), MR(-), TER(-), TMR(-)\}$		$t_{2030} = t_{20} \cup t_{30}$ $(-, -) = (-) + [(+) * (-)]$ $(-, -) = (-) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>econòmica negativa mediada negativa</u> a través de C

Taula 3.25: Resum vincles Econòmic-Mediats

Nom vincle	Econòmic-Mediat_ (+,+)	Econòmic-Mediat_ (+,-)	Econòmic-Mediat_ (-,+)	Econòmic-Mediat_ (-,-)
Codi vincle	2131	2130	2031	2030
Característiques associades al vincle	ER(+) & MR(+)	ER(+) & MR(-)	ER(-) & MR(+)	ER(-) & MR(-)
ER(+) / MR(-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)	A i B tenen vincle econòmic (-)
MR(+) / MR(-)	A té relació amb B mediada (+) per C*	A té relació amb B mediada (-) per C**	A té relació amb B mediada (+) per C*	A té relació amb B mediada (-) per C**
Confiança	TER(+) & TMR(+)	TER(+) & TMR(-)	TER(-) & TMR(+)	TER(-) & TMR(-)
TER(+)/TER(-)	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i <u>no</u> confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i <u>no</u> confien en la competència mútua
TMR(+)/TMR(-)	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C
Exemple Escenari 1	A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té bon concepte. C dona l'adreça de B a A. Gràcies a C, i a la competència de B, A considera B un bon proveïdor. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(+)$.	A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té mal concepte. Davant la insistència d'A, C li dona l'adreça de B. Malgrat C, B passa a ser proveïdor d'A. A més a més, A considera B un bon proveïdor. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle positiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(+)$.	A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui té bon concepte. C dona l'adreça de B a A. Gràcies a C, B passa a ser proveïdor d'A. Però B que és un bon proveïdor per a C, resulta no ser-ho per A. La mediació positiva de C ha facilitat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\nabla t^{AB}(-)$.	A és amic de C i li demana que li recomani un proveïdor. C coneix B de qui en té mal concepte. C fa tot el possible per a que B no sigui proveïdor d'A. Malgrat C, B passa a ser proveïdor d'A. A es dona compte que B és un mal proveïdor. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$. La mediació negativa de C ha dificultat el sorgiment del vincle negatiu entre A i B; $\Delta t^{AB}(-)$.
Exemple Escenari 2	A, B, i C treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball competents. C és conegut comú d'A i B i està en el seu mateix equip treball. C considera A i B competents. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. Això fa que cadascun d'ells es senti "obligat" a ser competent per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva competència sigui més gran; el vincle t_{21} entre A i B és més positiu; $\Delta t^{AB}(+)$.	A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball competents. C està en el mateix equip de treball que A i B i considera que A és competent però que B no ho és. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres de l'equip de treball. C explica a A que B no és competent. B es sent "obligat" a ser competent, fa el que pot (control social), però C no el veu competent. La mediació negativa de C entre A i B fa que A tendeixi a veure B com a menys competent; el vincle t_{20} entre A i B és menys positiu; $\nabla t^{AB}(+)$.	A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball no competents. C és conegut comú d'A i B i està en el seu mateix equip treball. C considera A i B competents. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. A i B s'acusen de no ser competents tot i que es senten "obligats" a ser-ho per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva no competència sigui més petita; el vincle t_{20} entre A i B és menys negatiu; $\nabla t^{AB}(-)$.	A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no es consideren mútuament competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball no competents. C està en el mateix equip de treball que A i B i considera que A és competent però que B no ho és. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres de l'equip de treball. C explica a A que B no és competent. B es sent "obligat" a ser competent, fa el que pot (control social), però ni A ni C no el veuen competent. La mediació negativa de C entre A i B fa que la seva no competència sigui més gran; el vincle t_{20} entre A i B és més negatiu; $\Delta t^{AB}(-)$.

* B té un "recurs econòmic" buscat per A.

** B té un "recurs econòmic" inadequat o directament té el "recurs econòmic" que necessita A i no li vol donar.

*** "A pesar de B" en el sentit que B fa tot el possible perquè A no confii en C.

4.3. Vincles Tridimensionals ó Totals

Els vincles tridimensionals o totals sorgeixen de combinar en un sol vincle i en un mateix moment del temps, 3 de les característiques de contingut i signe que formen els vincles unidimensionals t_{11} , t_{21} , t_{31} , t_{10} , t_{20} i t_{30} .

Aquesta combinació dóna lloc a 8 tipus de vincles totals constituïts amb contingut personal, econòmic i mediat simultàniament tal com es detalla en la taula 3.26:

Taula 3.26: Vincles Totals

Codi vincle	Tipus de vincle	Components	Confiança
t_{112131}	Total _(+,+,+)	PR(+) & ER(+) & MR(+)	TPR(+) & TER(+) & TMR(+)
t_{112130}	Total _(+,+,-)	PR(+) & ER(+) & MR(-)	TPR(+) & TER(+) & TMR(-)
t_{112031}	Total _(+,-,+)	PR(+) & ER(-) & MR(+)	TPR(+) & TER(-) & TMR(+)
t_{112030}	Total _(+,-,-)	PR(+) & ER(-) & MR(-)	TPR(+) & TER(-) & TMR(-)
t_{102131}	Total _(-,+,+)	PR(-) & ER(+) & MR(+)	TPR(-) & TER(+) & TMR(+)
t_{102130}	Total _(-,+,-)	PR(-) & ER(+) & MR(-)	TPR(-) & TER(+) & TMR(-)
t_{102031}	Total _(-,-,+)	PR(-) & ER(-) & MR(+)	TPR(-) & TER(-) & TMR(+)
t_{102030}	Total _(-,-,-)	PR(-) & ER(-) & MR(-)	TPR(-) & TER(-) & TMR(-)

Vincle Total_(+,+,+):

$t_{112131} = \{PR(+), ER(+), MR(+), TPR(+), TER(+), TMR(+)\};$ on

$t_{112131} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{31}$

El vincle Total_(+,+,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal positiu (t_{11}), de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle mediat positiu (capital social, t_{31}).

Es tracta d'un vincle complet que, a més a més, reuneix totes les característiques que afavoreixen la seva continuïtat en el temps:

- A i B tenen una relació personal positiva

- A i B confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A és competent per a B i B ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat positiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb cadascun d'ells.

En aquest vincle es donen els tres components de la confiança: confiança personal TPR(+), confiança en la competència TER(+) i confiança social TMR(+).

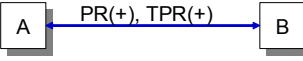
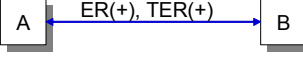
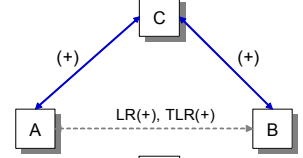
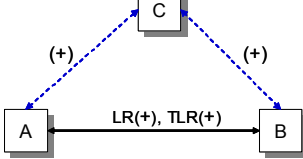
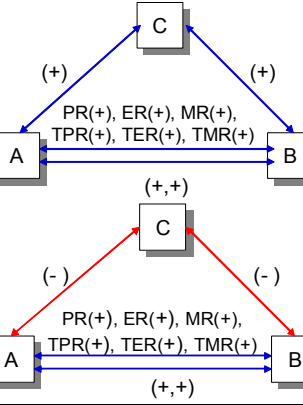
Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i competència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són molt bons amics (relació personal positiva)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són molt competents (relació econòmica positiva)
- A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)

Tal com es pot observar en la taula 3.28, s'ha dibuixat el vincle t_{31} sense donar un el color relacionat amb el signe de la fletxa de doble sentit que uneix A i B. S'ha procedit d'aquesta forma a efectes de simplificació, evitant parlar de quin tipus de vincle t_{31} es tractava. Tot plegat és perquè, en aquest punt, el que interessa observar és la mena de mediació que es dona sobre els altres dos components del vincle total –positiva o negativa–, amb independència del tipus de vincle t_{31} del que es tracti (és a dir, si el procedent de la combinació $[(+) * (+)]$ o el procedent de la combinació $[(-) * (-)]$). El mateix criteri és utilitzat per descriure els components t_{31} i t_{30} de la resta de vincles totals presentats en el text.

Taula 3.27: Vincle Total_(+,+,+)
 $t_{112131} = \{PR(+), ER(+), MR(+), TPR(+), TER(+), TMR(+)\};$
 on $t_{112131} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	Escenari 1  Escenari 2 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+)$ Essent t_{31}: $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	Escenari 1 A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C Escenari 2 A i B no saben que tenen coneixuts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{112131} = \{PR(+), ER(+), MR(+), TPR(+), TER(+), TMR(+)\}$		$t_{112131} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{31}$ $(+,+,+) =$ $(+) + (+) + [(+) * (+)]$ $(+) + (+) + [(-) * (-)]$	A i B tenen relació <u>personal i econòmica positives mediada positiva</u> a través de C

Vincle Total_(+,+,-)

$t_{112130} = \{PR(+), ER(+), MR(-), TPR(+), TER(+), TMR(-)\};$

on, $t_{112130} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{30}$

El vincle Total_(+,+,-) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal positiu (t_{11}), de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle mediat negatiu (capital social t_{30}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb un component negatiu que pot donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen relació personal positiva
- A i B confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A és competent per a B i B ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat negatiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb un d'ells i personal i/o econòmic negatiu amb l'altre

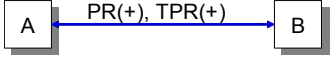
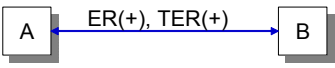
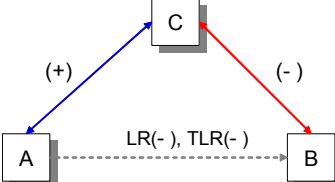
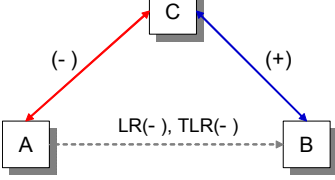
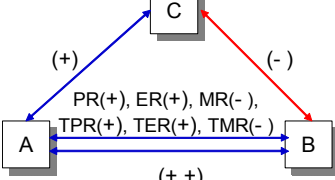
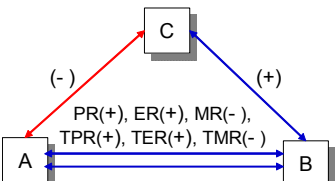
En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança): confiança personal TPR(+), confiança en la competència TER(+) i desconfiança social TMR(-).

Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys positiva la seva amistat i menys positiva la seva competència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són amics (relació personal positiva)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són competents (relació econòmica positiva)
- A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Taula 3.28: Vincle Total_(+,+,-)
 $t_{112130} = \{PR(+), ER(+), MR(-), TPR(+), TER(+), TMR(-)\};$
 on $t_{112130} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica positiva</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	<u>Escenari 1</u>  <u>Escenari 2</u> 	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+) \text{ ó } \Delta t^{AB}(-)$ Essent t_{30}: $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	<u>Escenari 1:</u> A té relació <u>latent negativa</u> amb B a través de C <u>Escenari 2:</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{112130} = \{PR(+), ER(+), MR(-), TPR(+), TER(+), TMR(-)\}$	 	$t_{112130} = t_{11} \cup t_{21} \cup t_{30}$ $(+,+,-) =$ $(+) + (+) + [(+) * (-)]$ $(+) + (+) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal negativa</u> i <u>econòmica positiva mediada positiva</u> a través de C

Vincle Total_(+, -, +)

$t_{112031} = \{PR(+), ER(-), MR(+), TPR(+), TER(-), TMR(+)\};$

on, $t_{112031} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{31}$

El vincle Total_(+, -, +) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal positiu (t_{11}), de relació econòmica negatiu (t_{20}) i del vincle mediat positiu (capital social t_{31}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb un component negatiu que pot donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen una relació personal positiva
- A i B no confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A no és competent per a B i B no ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat positiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb cadascun d'ells.

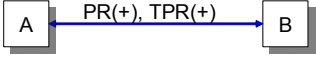
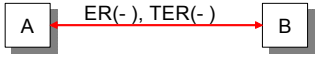
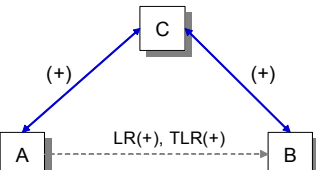
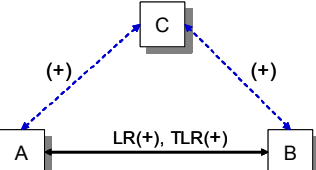
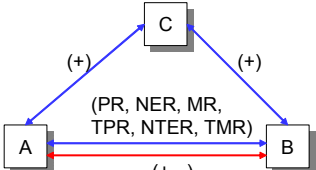
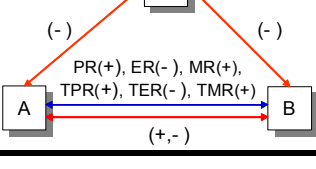
En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança): confiança personal TPR(+), desconfiança en la competència TER(-) i confiança social TMR(+).

Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i menys negativa la seva incompetència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són amics (relació personal positiva)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa)
- A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)

Taula 3.29: Vincle Total_(+, -, +)
 $t_{112031} = \{PR(+), ER(-), MR(+), TPR(+), TER(-), TMR(+)\};$
 on $t_{112031} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	Escenari 1  Escenari 2 	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+) \text{ ó } \nabla t^{AB}(-)$ Essent t_{31}: $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	Escenari 1 A té relació <u>latent positiva</u> amb B a través de C Escenari 2 A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{112031} = \{PR(+), ER(-), MR(+), TPR(+), TER(-), TMR(+)\}$	 (+, -)  (+, -)	$t_{112031} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{31}$ $(+, -, +) =$ $(+) + (-) + [(+) * (+)]$ $(+) + (-) + [(-) * (-)]$	A i B tenen relació <u>personal positiva i econòmica negativa mediada positiva</u> a través de C

Vincle Total_(+, -, -)

$t_{112030} = \{PR(+), ER(-), MR(-), TPR(+), TER(-), TMR(-)\};$

on, $t_{112030} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{30}$

El vincle Total_(+, -, -) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal positius (t_{11}), de relació econòmica negatiu (t_{20}) i del vincle mediat negatiu (capital social t_{30}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb dos components negatius que poden donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen una relació personal positiva
- A i B no confiarien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A no és competent per a B ni B ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat negatiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb un d'ells i personal i/o econòmic negatiu amb l'altre

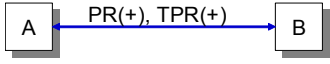
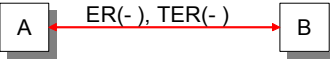
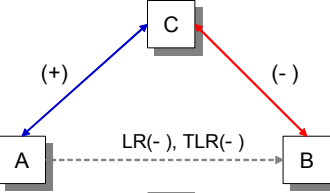
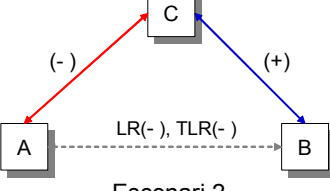
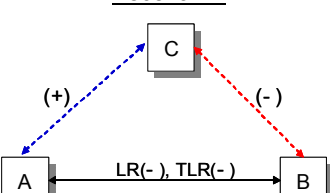
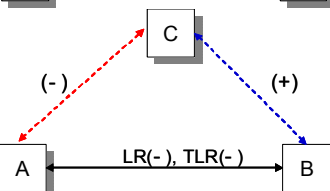
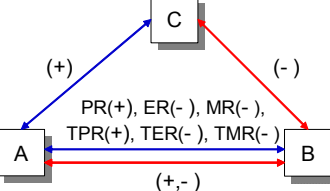
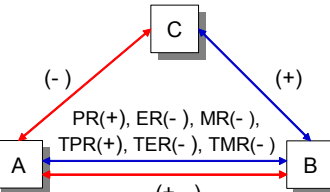
En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança: confiança personal TPR(+), desconfiança en la competència TER(-) i desconfiança social TMR(-).

Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys positiva la seva amistat i més negativa la seva incompetència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són amics (relació personal positiva)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa)
- A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Taula 3.30: Vincle Total $_{(+,-,-)}$
 $t_{112030} = \{PR(+), ER(-), MR(-), TPR(+), TER(-), TMR(-)\};$
 on $t_{112030} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{11} = \{PR(+), TPR(+)\}$		$t_{11} \rightarrow (+)$	A té relació <u>personal positiva</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica negativa</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	Escenari 1  Escenari 2  Escenari 3  Escenari 4 	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+) \text{ ó } \Delta t^{AB}(-)$ Essent t_{30}: $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	Escenari 1: A té relació <u>latent negativa</u> amb B a través de C Escenari 2: A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{112030} = \{PR(+), ER(-), MR(-), TPR(+), TER(-), TMR(-)\}$	 	$t_{112030} = t_{11} \cup t_{20} \cup t_{30}$ $(+,-,-) =$ $(+) + (-) + [(+) * (-)]$ $(+) + (-) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal negativa i econòmica positiva mediada negativa</u> a través de coneguts comuns: C

Vincle Total_(-,+,+)

$t_{102131} = \{PR(-), ER(+), MR(+), TPR(-), TER(+), TMR(+)\};$

on, $t_{102131} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{31}$

El vincle Total_(-,+,+) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal negatiu (t_{10}), de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle mediat positiu (capital social t_{31}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb un component negatiu que pot donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen una relació personal negativa
- A i B confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A és competent per a B i B ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat positiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb cadascun d'ells.

En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança): desconfiança personal TPR(-), confiança en la competència TER(+) i confiança social TMR(+).

Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i més positiva la seva competència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són enemics (relació personal negativa)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són molt competents (relació econòmica positiva)
- A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)

Taula 3.31: Vincle Total_(-,+,+)
 $t_{102131} = \{PR(-), ER(+), MR(+), TPR(-), TER(+), TMR(+)\}$
 on $t_{102131} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica</u> <u>positiva</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	<u>Escenari 1</u> <u>Escenari 2</u>	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+) \text{ ó } \nabla t^{AB}(-)$ Essent t_{31}: $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	<u>Escenari 1</u> A té relació <u>latent</u> <u>positiva</u> amb B a través de C <u>Escenari 2</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{102131} = \{PR(-), ER(+), MR(+), TPR(-), TER(+), TMR(+)\}$		$t_{102131} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{31}$ $(-,+,+) =$ $(-) + (+) + [(+) * (+)]$ $(-) + (+) + [(-) * (-)]$	A i B tenen relació <u>personal</u> <u>negativa</u> i <u>econòmica</u> <u>positiva</u> mediada <u>positiva</u> a través de C

Vincle Total_(-,+,-)

$t_{102130} = \{PR(-), ER(+), MR(-), TPR(-), TER(+), TMR(-)\};$

on, $t_{102130} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{30}$

El vincle Total_(-,+,-) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal negatiu (t_{10}), de relació econòmica positiu (t_{21}) i del vincle mediat negatiu (capital social t_{30}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb dos components negatius que poden donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen una relació personal negativa
- A i B confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A és competent per a B i B ho és per a A
- El vincle entre A i B és mediat negatiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb un d'ells i personal i/o econòmic negatiu amb l'altre

En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança: desconfiança personal $TPR(-)$, confiança en la competència $TER(+)$ i desconfiança social $TMR(-)$).

Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més negativa la seva enemistat i menys positiva la seva competència.

Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són enemics (relació personal negativa)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són competents (relació econòmica positiva)
- A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Taula 3.32: Vincle Total_(-,+,-)
 $t_{102130} = \{PR(-), ER(+), MR(-), TPR(-), TER(+), TMR(-)\};$
 On $t_{102130} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{21} = \{ER(+), TER(+)\}$		$t_{21} \rightarrow (+)$	A té relació <u>econòmica</u> <u>positiva</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	Escenari 1 Escenari 2	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+) \text{ ó } \Delta t^{AB}(-)$ Essent t_{30}: $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	Escenari 1: A té relació <u>latent</u> <u>negativa</u> amb B a través de C Escenari 2: A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{102130} = \{PR(-), ER(+), MR(-), TPR(-), TER(+), TMR(-)\}$		$t_{102130} = t_{10} \cup t_{21} \cup t_{30}$ $(-,+,-) =$ $(-) + (+) + [(+) * (-)]$ $(-) + (+) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal</u> <u>negativa</u> i <u>econòmica</u> <u>positiva</u> <u>mediada</u> <u>negativa</u> a través de C

Vincle Total_(-, -, +)

$t_{102031} = \{PR(-), ER(-), MR(+), TPR(-), TER(-), TMR(+)\}; on,$

$t_{102031} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{31}$

El vincle Total_(-, -, +) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal negatiu (t_{10}), de relació econòmica negatiu (t_{20}) i del vincle mediat positiu (capital social t_{31}).

Es tracta d'un vincle complet, però amb dos components negatius que poden donar lloc a inestabilitat en el temps:

- A i B tenen una relació personal negativa
- A i B no confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A no és competent per a B i B no ho és per A
- El vincle entre A i B és mediat positiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb cadascun d'ells.

En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança): desconfiança personal TPR(-), desconfiança en la competència TER(-) i confiança social TMR(+).

Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i menys negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són enemics (relació personal negativa)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa)
- A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)

Taula 3.33: Vincle Total_(-, -, +)
 $t_{102031} = \{NPR(-), NER(-), MR(+), TPR(-), TER(-), TMR(+)\};$
 On $t_{102031} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{31}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{31} = \{LR(+), TLR(+)\}$	<u>Escenari 1</u> <u>Escenari 2</u>	$t_{31} \rightarrow (+)$ El vincle mediat comporta: $\Delta t^{AB}(+) \text{ ó } \nabla t^{AB}(-)$ Essent t_{31}: $(+) * (+) = (+)$ $(-) * (-) = (+)$	<u>Escenari 1</u> A té relació <u>latent</u> <u>positiva</u> amb B a través de C <u>Escenari 2</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada positiva per C.
$t_{102031} = \{PR(-), ER(-), MR(+), TPR(-), TER(-), TMR(+)\}$		$t_{102031} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{31}$ $(-, -, +) =$ $(-) + (-) + [(+) * (+)]$ $(-) + (-) + [(-) * (-)]$	A i B tenen relació <u>personal</u> i <u>econòmica</u> <u>negatives</u> <u>mediada positiva</u> a través de C

Vincle Total_(-, -, -)

$t_{102030} = \{PR(-), ER(-), MR(-), TPR(-), TER(-), TMR(-)\};$

on, $t_{102030} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{30}$

El Vincle Total_(-, -, -) es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de relació personal negatiu (t_{10}), de relació econòmica negatiu (t_{20}) i del vincle mediat negatiu (capital social negatiu t_{30}).

Es tracta d'un vincle complet negatiu amb els tres components negatius. Aquest tret dóna lloc a inestabilitat en el temps:

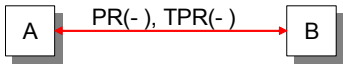
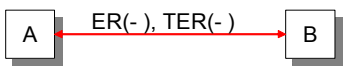
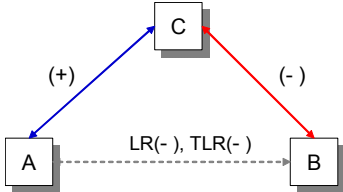
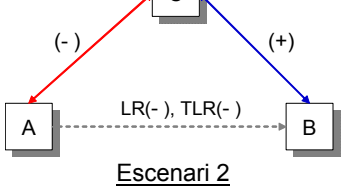
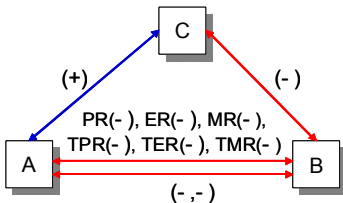
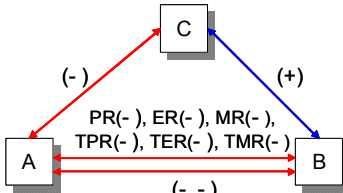
- A i B tenen una relació personal negativa
- A i B no confien en la capacitat de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica, A no és competent per a B i B no ho és per A
- El vincle entre A i B és mediat negatiu per C que coneix A i B i té un vincle personal i/o econòmic positiu amb un d'ells i personal i/o econòmic negatiu amb l'altre:
 - o C té relació personal i/o econòmica negativa amb A i relació personal i/o econòmica positiva amb B; ó,
 - o C té relació personal i/o econòmica positiva amb A i relació personal i/o econòmica negativa amb B.

En aquest vincle es donen els tres components de la confiança (i/o desconfiança): desconfiança personal TPR(-), desconfiança en la competència TER(-) i desconfiança social TMR(-).

Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més negativa la seva enemistat i més negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que:

- A i B són enemics (relació personal negativa)
- A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa)
- A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Taula 3.34: Vincle Total_(-, -, -)
 $t_{102030} = \{PR(-), ER(-), MR(-), TPR(-), TER(-), TMR(-)\};$
 on $t_{102030} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{30}$

Definició del vincle		Signe del vincle	Explicació del vincle
$t_{10} = \{PR(-), TPR(-)\}$		$t_{10} \rightarrow (-)$	A té relació <u>personal</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{20} = \{ER(-), TER(-)\}$		$t_{20} \rightarrow (-)$	A té relació <u>econòmica</u> <u>negativa</u> amb B
$t_{30} = \{LR(-), TLR(-)\}$	<u>Escenari 1</u>  <u>Escenari 2</u> 	$t_{30} \rightarrow (-)$ El vincle mediat comporta: $\nabla t^{AB}(+) \text{ ó } \Delta t^{AB}(-)$ Essent t_{30}: $(+) * (-) = (-)$ $(-) * (+) = (-)$	<u>Escenari 1:</u> A té relació <u>latent</u> <u>negativa</u> amb B a través de C <u>Escenari 2:</u> A i B no saben que tenen coneguts comuns, C. La relació t^{AB} és potencialment mediada negativa per C.
$t_{102030} = \{PR(-), ER(-), MR(-), TPR(-), TER(-), TMR(-)\}$	 	$t_{102030} = t_{10} \cup t_{20} \cup t_{30}$ $(-, -, -) =$ $(-) + (-) + [(+) * (-)]$ $(-) + (-) + [(-) * (+)]$	A i B tenen relació <u>personal</u> <u>negativa</u> i <u>econòmica</u> <u>negativa</u> <u>mediada</u> <u>negativa</u> a través de C

Taula 3.35: Resum vincles Totals

Nom vincle	Total (+,+,+)	Total (+,+,-)	Total (+,-,+)	Total (+,-,-)	Total (-,+,+)	Total (-,-,+)	Total (-,-,-)
<i>Codi vincle</i>	112131	112130	112031	112030	102131	102130	102031
<i>Compo-nents</i>	PR(+) & ER(+) & MR(+)	PR(+) & ER(+) & MR(-)	PR(+) & ER(-) & MR(+)	PR(+) & ER(-) & MR(-)	PR(-) & ER(+) & MR(+)	PR(-) & ER(+) & MR(-)	PR(-) & ER(-) & MR(-)
PR(+) / PR(-)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (+)	A i B tenen vincle personal (-)	A i B tenen vincle personal (-)	A i B tenen vincle personal (-)
ER(+) / ER(-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)	A i B tenen vincle econòmic (-)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (+)	A i B tenen vincle econòmic (-)
MR(+) / MR(-)	A té relació amb B mediada (+) per C	A té relació amb B mediada (-) per C	A té relació amb B mediada (+) per C	A té relació amb B mediada (-) per C	A té relació amb B mediada (+) per C	A té relació amb B mediada (-) per C	A té relació amb B mediada (-) per C
	TPR & TER & TMR	TPR & TER & NTMR	TPR & NTER & TMR	TPR & NTER & NTMR	NTPR & TER & TMR	NTPR & TER & NTMR	NTPR & NTER & NTMR
TPR(+) / TPR(-)	A i B es tenen confiança personal	A i B es tenen confiança personal	A i B es tenen confiança personal	A i B es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal	A i B <u>no</u> es tenen confiança personal
TER(+) / TER(-)	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i desconfien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i desconfien en la competència mútua	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B són competents i confien en la competència mútua	A i B <u>no</u> són competents i desconfien en la competència mútua
TMR(+) / TMR(-)	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C	A té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C	A <u>no</u> té confiança en B mediada per C
Exemples	A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i la seva competència.	A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys positiva la seva amistat i menys positiva la seva competència.	A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i menys negativa la seva incompetència.	A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys positiva la seva amistat i més negativa la seva incompetència.	A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i més positiva la seva competència.	A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més negativa la seva enemistat i menys positiva la seva competència.	A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i menys negativa la seva incompetència.

5. Biografies de vincles

Un altre aspecte pel que s'ha interessat la literatura relacionada amb l'estudi dels vincles de la xarxa de relacions socials és el de la seva evolució. L'observació d'una xarxa relacional en diferents moments del temps sol mostrar que es produeixen canvis en la seva estructura.

Els grups que en un moment del temps tenen un elevat grau de poder pot ser que no el tinguin més endavant. Individus poc connectats al moment "m" poden ser trobats com a centrals al cap de "m+n" moments determinats. A nivell molt més simple, la relació entre l'individu A i el B pot canviar. Un cas típic, les parelles de persones enamorades que engeguen una convivència que va canviant amb pas dels mesos o anys.

Per altra banda en el conjunt de la xarxa, a cada moment del temps, es pot donar un flux d'entrada i sortida d'individus en funció dels objectius dels individus interns i externs a aquesta xarxa.

Els individus pertanyents a la xarxa poden tenir uns objectius (explícits o implícits) que animen als individus externs a formar-ne part. Així per exemple, qui es planteja realitzar una tesi doctoral pot pensar posar-se en contacte amb individus d'una xarxa de la comunitat científica que realitzen recerca en aquella àrea de coneixement en la que ella o ell està interessada o interessat en treballar.

Pel que fa a la sortida d'una xarxa relacional, els individus pertanyents a xarxes no coactives⁵ poden abandonar-les en qualsevol moment. Per tant, l'observació de l'evolució de les xarxes socials aporta informació sobre canvis en la seva estructura i canvis en la naturalesa dels vincles que les conformen.

⁵ S'entén per xarxes no coactives aquelles en les que hi ha llibertat d'entrada i sortida dels seus membres al llarg del temps. Determinats grups religiosos sectaris, o grups de delinqüència no donen opció de sortida amb vida als seus membres.

A més a més, els objectius inicials que van fer possible el sorgiment de la xarxa, poden romandre constants o també canviar amb el temps segons considerin els actors que hi pertanyen.

La literatura sobre anàlisi de xarxes relacionals ha dedicat moltes energies a aquesta qüestió, centrant el seu interès principalment en l'anàlisi de com canvien al llarg del temps les estructures de la xarxa i la posició dels actors dins ella (Hoang & Antoncic, 2003).

Amb els mètodes tradicionals de l'anàlisi de xarxes relacionals es pot mesurar l'estructura de la xarxa i la posició dels actors en diferents moments del temps i, per tant, observar els canvis que es donen. Però amb aquests mètodes es deixen de banda el contingut dels vincles, aspecte que es pot considerar fonamental quan es vol extreure informació referent a per què s'han donat determinats canvis.

Estudiant la característica de contingut dels vincles i l'evolució d'aquest contingut (que acaba essent equivalent a dir l'evolució del vincle), a més de poder plantejar la qüestió de "*Qui està relacionat amb qui*", també es pot voler donar resposta a la pregunta de "*Quin és el contingut de la relació*" a cada moment del temps. Finalment, tenint coneixement de quin és el contingut de la relació es pot obtenir aquella informació que dona resposta a la pregunta de "*per què ha canviat la xarxa*".

Obtenir aquesta informació és imprescindible si es vol assolir una major comprensió de l'evolució de casos complexos com són per exemple els processos de posada en marxa de noves iniciatives empresarials.

A partir de la classificació dels vincles presentada en l'apartat anterior es pot investigar si es donen o no camins evolutius d'aquests vincles en funció de determinades característiques que es vulguin analitzar.

Tal com s'ha vist anteriorment, Larson & Starr (1993) aborden aquesta qüestió dels canvis en la naturalesa dels vincles proposant un model en el que la

creació d'una iniciativa empresarial ha de passar per tres fases dins les quals es donen modificacions en la naturalesa dels vincles existents entre els individus relacionats amb la posada en marxa d'aquesta iniciativa.

En la primera l'emprenedor defineix les relacions essencials que li cal enfortir i mantenir de manera que, acabada aquesta fase, ha configurat una massa crítica de vincles, fonamentals i necessaris per establir les operacions inicials de l'empresa. En la concepció de Larsson & Starr es tracta de vincles unidimensionals. Amb aquesta massa crítica de vincles pot aconseguir els recursos essencials per començar a tirar endavant la seva iniciativa. Aquests recursos són mobilitzats a través de la que les autores anomenen "xarxa de vincles essencials".

Els vincles que passen a la segona fase i que han començat amb una naturalesa unidimensional (social/afectiva o econòmica/instrumental) esdevenen bidimensionals. En aquest estadi es produeix "la socialització de les relacions inicials", de manera que, a mesura que les parts es coneixen millor, els interessos mutus del negoci es clarifiquen i a més de que s'afegeix un component moral a la relació: les relacions s'acaben "forjant". La segona fase del procés conclou en aquest punt, amb la consolidació de les relacions unidimensionals que acaben esdevenint bidimensionals; en paraules de Larson & Starr, els vincles neixen amb un contingut o econòmic o social i acaben tenint un contingut social i econòmic.

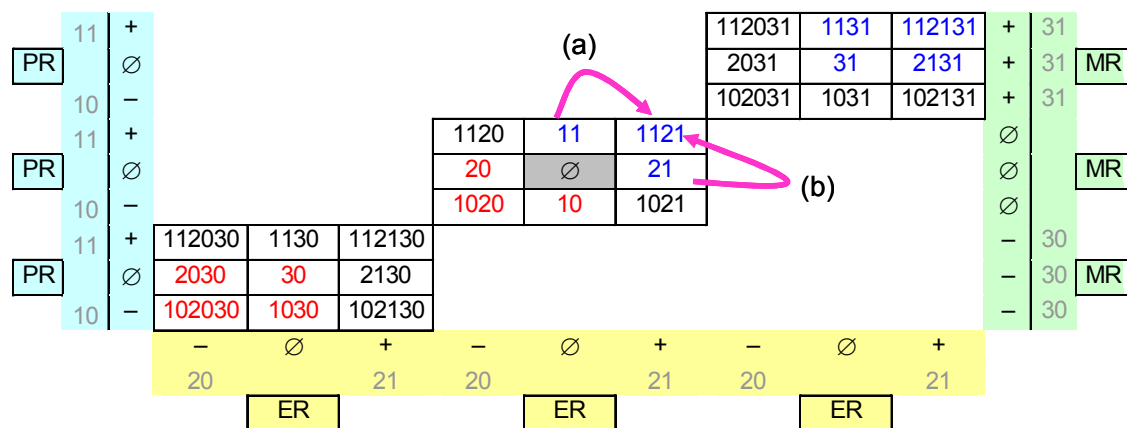
Finalment, la tercera i última fase del procés de creació de la xarxa es centra en l'ampliació de les funcions dels vincles, amb activitats i nivells d'intercanvi addicionals.

Per la seva banda Hite (2003, 2005) també adopta una perspectiva dinàmica de l'evolució de les relacions socials. Per a aquesta autora els processos evolutius dels components socials dels vincles del seu model sempre tendeixen cap a un major grau d'aprofundiment de la relació social en la mesura en que amb el pas del temps es van afegint els diferents components socials que fan que un vincle determinat esdevingui "total" segons el llenguatge d'aquesta

l'esquema elaborat per aquesta autora els que ella no fa visibles, els més significatius dels quals són els vincles negatius.

Si s'aplica el marc conceptual d'aquesta recerca als models de Larson & Starr (1993) i Hite (2005), les rutes mostrades per aquestes autores quedarien assenyalades com es segueix de la visió de la figura 3.22:

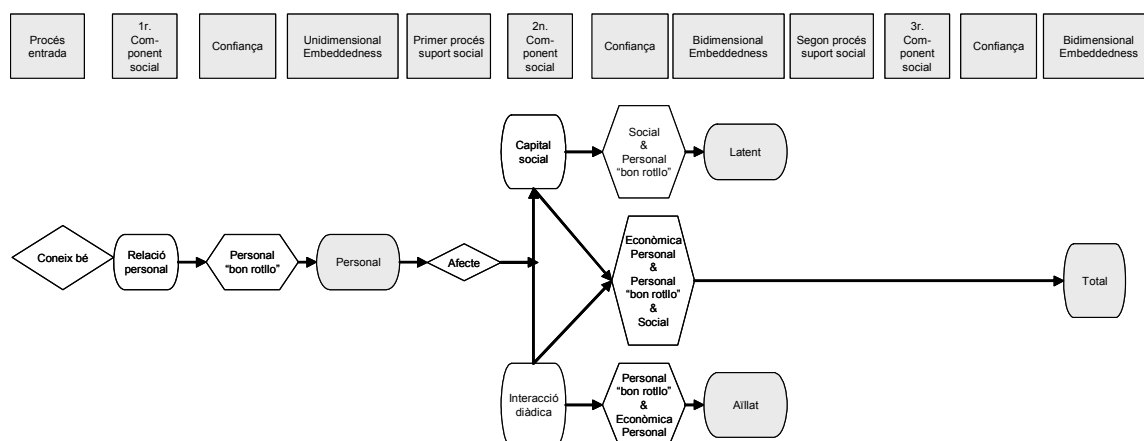
Fig 3.22: Camins evolutius: del vincle de relació personal, (vincl t_11) i del vincle de relació econòmica (vincl t_21) cap el vincle personal-econòmic; t_1121)



- (a) 11 a 1121: de la relació unidimensional social/afectiva a la relació bidimensional social/afectiva i econòmica/instrumental
- (b) 21 a 1121: de la relació unidimensional econòmica/instrumental a la relació bidimensional econòmica/instrumental i social/afectiva

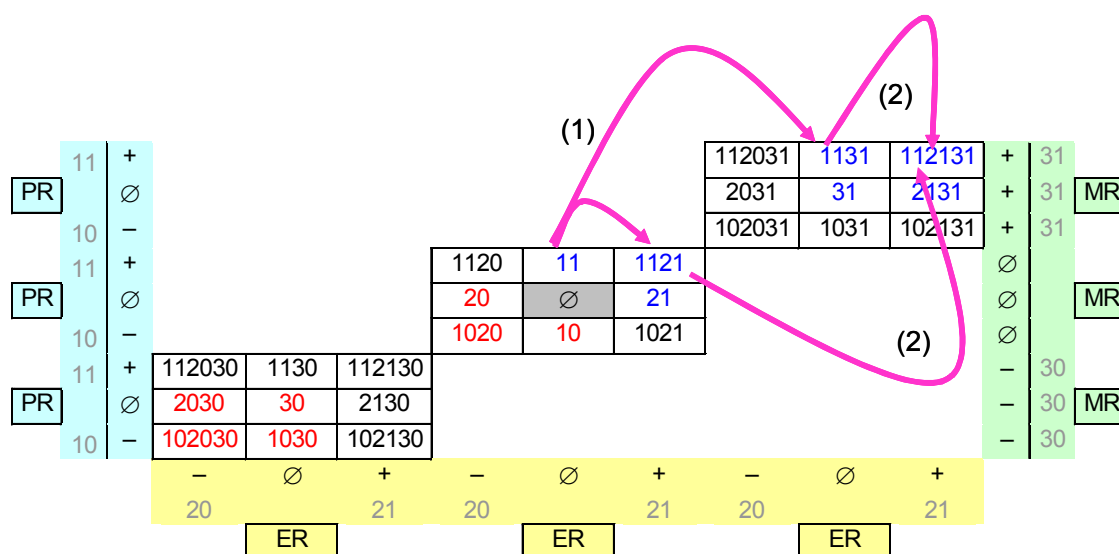
Seguidament es presenten els processos d'entrada distingits per Hite (2005) que donen lloc a processos evolutius dels vincles utilitzant les eines elaborades en aquesta tesi.

PRIMER: Relació personal, (vincl t_11) que evoluciona cap a les formes de vincle personal-medià, t_1131 ó personal-econòmic, t_1121 per acabar en vincle total (t_112131).

Fig 3.23: Del vincle Personal_(+) al vincle Total_(+,+,+) segons el model Hite (2005)


Font: Hite 2005

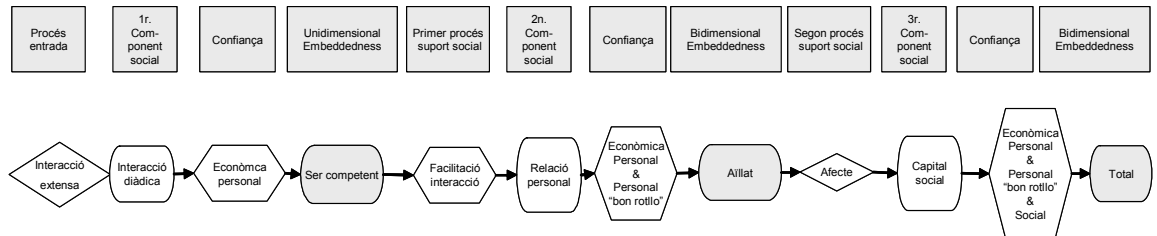
- (1) Vincle personal t_{11} que evoluciona cap a vincle personal-mediat, t_{1131} .
- (2) Vincle personal-mediat, t_{1131} que evoluciona cap a vincle total t_{112131} .

Fig 3.24: Camins evolutius: del vincle de relació personal, vincle t_{11} que evoluciona cap a les formes de vincle personal-mediat t_{1131} ó personal-econòmic t_{1121} , per acabar en vincle total t_{112131}


- (1) Vincle personal t_{11} que evoluciona cap a vincle latent (o vincle personal-econòmic, t_{1121}).
- (2) Vincle latent (o vincle personal-econòmic t_{1121}) que evoluciona cap a vincle total t_{112131} .

SEGON: Vincle de relació econòmica t₂₁ que evoluciona cap a la forma de vincle personal-econòmic t₁₁₂₁ per acabar en vincle total t₁₁₂₁₃₁.

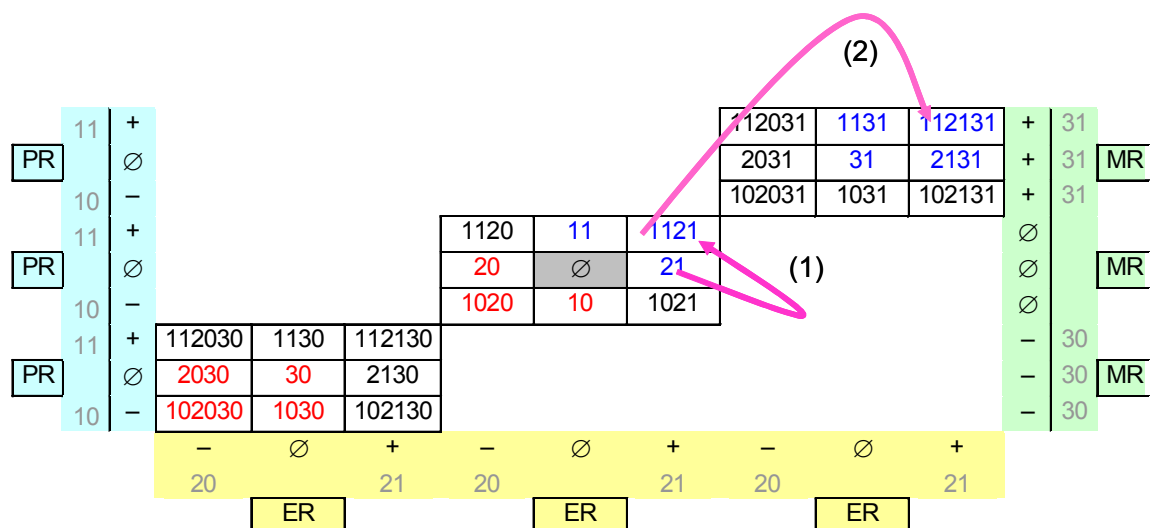
Fig 3.25: Del vincle Econòmic_(+) al vincle Total_(+,+,+) segons el model Hite (2005)



Font: Hite 2005

- (1) Vincle econòmic t₂₁ que evoluciona cap a vincle aïllat (o vincle personal-econòmic t₁₁₂₁).
- (2) Vincle aïllat (o vincle personal-econòmic t₁₁₂₁) que evoluciona cap a vincle total t₁₁₂₁₃₁

Fig 3.26: Camins evolutius: Del vincle de relació econòmica, (vincle t₂₁) que evoluciona cap a la forma de vincle aïllat (ó personal-econòmic; t₁₁₂₁) per acabar en vincle total (t₁₁₂₁₃₁)



aquells que el context i marc teòric de referència a una determinada investigació permetin establir com a possibles.

En funció dels camins evolutius dels vincles o rutes seguides per aquests, el marc conceptual presentat permet realitzar una classificació d'aquestes rutes segons diversos possibles criteris; a tall d'exemple: rutes eficients i rutes no eficients; rutes amb sentit i rutes sense sentit, rutes en les que la qualitat del vincle s'assoleix de manera "eficient" ja que només es passa pels camins positius, etc.

En funció del cas estudiat el marc conceptual pot ser una eina prescriptiva ja que pot mostrar la millor combinació de biografies de vincles o, en altres paraules, pot assenyalar quina és la millor, o quins són els millors tipus de rutes que maximitzen la probabilitat de que una estructura social a construir solidifiqui més i millor. Per tant es poden donar molts camins a seguir, però solament uns pocs seran eficients i bons per a l'objectiu de l'investigador.

Capítol 4:

Disseny de l'estudi empíric

1. Introducció

En aquest capítol es presenta el procés metodològic que s'ha seguit per a realitzar el disseny de l'estudi empíric i que serveix per a analitzar el cas d'estudi del Camí dels Bons Homes.

El producte turístic Camí dels Bons Homes ha sorgit a partir d'un procés de gestació complex. Aquesta complexitat posa en qüestió la pertinència d'utilitzar de manera indiscriminada models lineals de desenvolupament d'iniciatives empresarials. Tenint present aquest fet, es presenta l'anàlisi del procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes utilitzant eines provinents de diferents metodologies de recerca. Aquestes eines són útils en un primer moment per a preparar la informació extreta del cas d'estudi analitzat per posteriorment, poder realitzar la reconstrucció i anàlisi de l'evolució de la naturalesa dels vincles que formen les relacions de la xarxa relacional objecte d'estudi a més de l'evolució de tota la xarxa relacional en el seu conjunt.

Aquestes idees són desenvolupades en els següents apartats: en primer lloc es presenten els principals aspectes relacionats amb la recerca qualitativa en general aprofundint en particular, en la metodologia d'estudi de cas. En l'apartat

3 es presenta la descripció del cas d'estudi analitzat: "El Camí dels Bons Homes", itinerari de senderisme entre la regió francesa de l'Ariège i les comarques catalanes de la Cerdanya i el Berguedà.

En l'apartat 4 s'exposa el procés d'obtenció de dades, analitzant l'origen de la informació, les variables que s'extreuen d'aquesta informació i els mètodes de la seva recollida.

Un cop s'ha obtingut la informació, l'apartat 5. desenvolupa el seu tractament a través d'un procés multimètode que abasta des de la utilització de mètodes qualitius a la de mètodes d'anàlisi de xarxes socials. Es deixa per al capítol següent la presentació i anàlisi dels resultats obtinguts.

2. El paradigma de la recerca qualitativa i la metodologia d'estudi de cas

2.1. El paradigma de la recerca qualitativa

Segons Artinian (1986), la recerca és un procés i no un acte puntual. Comença amb la intenció de conèixer què està succeint o per què alguna cosa està succeint d'una determinada manera i en un temps determinat. En funció del que es vulgui conèixer i com es vulgui conèixer l'investigador o investigadora escull un determinat mètode de recerca.

Els mètodes de recerca poden classificar-se de diverses maneres. Una de les més comunes és la que distingeix entre mètodes quantitius i mètodes qualitius.

Mentre que els mètodes quantitius van ser desenvolupats originalment en les ciències naturals per a estudiar els fenòmens naturals, els mètodes qualitius van ser-ho en les ciències socials per a ajudar als investigadors a estudiar els fenòmens socials i culturals. En els últims anys la recerca qualitativa i els

mètodes qualitatius han tingut un paper creixent en la literatura científica. Creswell (1998) seguint Denzin & Lincoln (1994) diu que la recerca qualitativa es tracta “d’un enfocament multimètode que aglutina una aproximació interpretativa i naturalista al subjecte d’estudi”. Segons aquesta idea, els estudis qualitatius busquen donar sentit als fets estudiats o busquen interpretar aquests fets en funció dels significats que la gent els atribueix. De manera semblant s’expressen Henwood & Pidgeon (1995) quan diuen que el paradigma qualitatiu privilegia la cerca del significat, la comprensió o el fet de ser sensible al que la gent entén des dels seus propis marcs de referència socials i amb les seves pròpies paraules.

La recerca qualitativa esdevé un procés interactiu entre l’investigador o investigadora i la persona participant, essent primerament descriptiva, agafant com a dades primàries les paraules de la gent (Bartlett & Payne, 1997).

Exemples de mètodes utilitzats en la recerca qualitativa (o tradicions en paraules de Creswell) són: l’estudi de cas (quan s’analitza un cas específic), la biografia (o estudi de la vida d’un individu), la fenomenologia (comprensió d’un concepte o fenomen), la teoria fonamentada (desenvolupament d’una teoria a partir de l’observació d’uns fets) i l’etnografia (l’estudi d’un determinat grup cultural o de gent).

Per a entendre i explicar fenòmens socials la recerca qualitativa comporta la utilització de dades qualitatives. Les fonts de dades qualitatives que té al seu abast l’investigadora o investigador qualitatius són diverses. Sense ànim de fer una anàlisi detallada podem citar l’observació, documents i dades de l’observació participant (treball de camp), entrevistes, qüestionaris, documents, textos, etc. que poden tenir el seu origen entre altres en l’experiència personal, introspectiva, les històries de vida, materials biogràfics i autobiogràfics, etc. a més de les seves impressions i reaccions (Myers, 2009).

La recerca amb metodologies qualitatives es duu a terme en diverses disciplines i camps de coneixements, cosa que comporta la possibilitat d’utilitzar una gran varietat d’aproximacions. Els estudis de casos s’utilitzen en

ciència política, sociologia, evolució, estudis urbans i altres ciències socials; el mètode biogràfic en l'antropologia, la literatura, la història, la psicologia o la sociologia; la teoria fonamentada principalment en sociologia; la fenomenologia en filosofia, psicologia o sociologia; finalment, l'etnografia en sociologia i antropologia cultural.

Segons Creswell (1998) el paradigma de la recerca qualitativa es pot definir com que “la recerca qualitativa és entendre el procés d'investigació en base a una tradició metodològica d'investigació diferent i es centra en explorar el problema humà o social. L'investigador construeix una imatge holística, complexa, analitza paraules, informes detallats dels informants i condueix l'estudi d'una forma natural”.

Uns altres autors que també es preocupen per la distinció entre recerca qualitativa i recerca quantitativa són Denzin & Lincoln (1994). Per a ells els investigadors qualitatius incideixen en la naturalesa socialment construïda de la realitat, la relació íntima entre l'investigador o investigadora i el que és estudiat i les restriccions que donen forma a la investigació.

En la recerca qualitativa es vol donar respostes a qüestions que tenen a veure amb com és creada l'experiència social i com és dotada de significats. Per contra, els estudis quantitativs posen l'èmfasi en l'anàlisi i mesura de relacions causals entre variables i no en com es donen aquests processos.

Els investigadors qualitatius estudien el món social i treballen amb éssers humans que “parlen”. Tenen mètodes dissenyats per a ajudar-los a entendre la gent en els contextos socials i culturals en els que viuen, és a dir, mètodes per ajudar-los a entendre els fenòmens des del punt de vista dels participants d'un context social i institucional determinat. Segons Kaplan & Maxwell (1994), aquests significats que la gent atribueix als contextos socials en els que es troba, no poden ser “capturats” quan les dades textuais són quantificades. Només ho poden ser amb la utilització dels mètodes qualitatius que generen els materials empírics descrits més amunt. Per la seva banda els investigadors quantitativs utilitzen models matemàtics, taules estadístiques i gràfics.

La separació entre investigadors quantitativs i qualitativs pot esvair-se a partir del moment en que trobem treballs en que els seus autors combinen ambdues metodologies en una mateixa recerca i en un procés que s'anomena triangulació. Sobre aquesta manera de fer recerca trobem a Gable (1994), Kaplan & Duchon (1988), Lee (1991), Mingers (2001) & Ragin (1987).

De la mateixa manera que es poden difuminar les barreres entre les investigacions quantitatives i qualitatives, podem utilitzar aquelles eines més adients de cadascuna de les diferents metodologies de recerca per a construir un procediment d'anàlisi rigorós adaptat a la investigació duta a terme. En aquesta tesi s'ha optat per l'estudi d'un cas d'emprenedoria de creació d'un producte turístic utilitzant una combinació de metodologies qualitatives i quantitatives.

2.2. La metodologia estudi de cas

L'estudi de casos és una forma d'investigació que, tal com apunta Morón (2005) comporta un examen profund i intensiu d'un fenomen o objecte d'estudi. Aquest objecte d'estudi és analitzat de forma sistemàtica i detallada i es pot referir a un cas únic quan es centra l'anàlisi en un únic cas o, a casos múltiples, quan es centra l'interès conjuntament en un determinat nombre de casos que tenen entitat pròpia per si mateixos.

Lichtenstein, B. et al. (2006) citant a Eisenhardt (1989), Miles & Huberman, 1994, apunten que l'estudi de cas és un disseny recomanat per a l'estudi de fenòmens que són subtils o que encara no han estat prou compresos. També sembla estar especialment indicat per a l'estudi de processos i fenòmens complexos i dinàmics com el naixement d'una iniciativa empresarial (Gartner, 1993; Moustakes, 1990).

Creswell apunta que en la literatura hi ha divisions d'opinió a l'hora de considerar "el cas" com un objecte d'estudi per ell mateix o considerar-lo com una metodologia. Per ell un cas d'estudi és una *"exploració d'un <<sistema diferenciat>> o un cas o diversos casos a través d'una recollida exhaustiva de dades en el temps que necessita diverses fonts d'informació riques en contingut"*. (Creswell, 1998, p. 61). El sistema que dona lloc al cas és limitat pel temps i per l'espai i per això es pot parlar de "cas" a estudiar.

Pel que fa a les fonts d'informació que tot cas d'estudi hauria de proveir, aquestes han de ser accessibles i documentables. Exemples en poden ser els arxius, entrevistes, observació directa, observació participant i objectes físics.

Davant el fet d'haver de dur a terme una recerca amb la metodologia de cas, Creswell recomana que l'investigador o investigadora prengui les següents decisions:

- Identificar el cas d'estudi
- Estudiar un cas únic o diversos
- Tenir en compte que la mostra aportada pel cas a estudiar és adient als seus objectius de recerca
- Sistematitzar i escollir la informació que es vol extreure del cas d'estudi
- Decidir els límits on acaba el cas estudiat en termes de temps, successos estudiats i processos.

En els propers apartats detallarem com s'han anat treballant aquests diferents aspectes. En tot cas, seguint els consells aportats per Creswell aquí realitzem un estudi acurat de cas únic, en concret del cas de creació del producte turístic "Camí dels Bons Homes".

L'estudi d'aquest cas ens ha de permetre poder constatar si El Camí dels Bons Homes segueix les pautes de creació de noves iniciatives empresarials que proposen els models de desenvolupament lineal com ara el de Larson i Starr (1993).

Seguint amb les recomanacions fetes per Creswell, pel que fa a la sistematització i tria de la informació, ens fixem concretament en aquella que té a veure amb les pautes d'evolució de la xarxa de relacions socials dels individus emprenedors analitzant la creació i evolució de l'estructura d'aquesta xarxa i el cicle de vida del contingut dels vincles principals que interaccionen amb l'estructura de la xarxa.

Finalment, els límits estudiats són tan físics com temporals. En el text s'entén per límit físic el que han marcat les persones entrevistades que han estat protagonistes de la creació del Camí dels Bons Homes.

Respecte a aquesta qüestió, cal mencionar una restricció a la que ha de fer front la recerca: les persones que han estat entrevistades no han pogut ser totes les que van formar part del projecte. En tractar-se d'una recerca que es trasllada enrere en el temps, no ha estat possible contactar amb la totalitat de les persones que van ser protagonistes de la història en els diferents moments d'aquest espai temporal. Motius com canvis laborals, trasllats de residència en el territori francès o català i defunció han fet impossible aquest contacte.

Els límits temporals de la recerca s'han delimitat seguint el mateix criteri que per a l'establiment dels límits generals del cas. La informació aportada per les persones entrevistades permet establir el començament del que, a l'any 1992, era un possible projecte que encara no duia ni tan sols el nom de Camí dels Bons Homes. És en aquell any el primer moment en que podem trobar reunits per primera vegada els principals actors de la xarxa de relacions socials del projecte.

Pel que fa a la delimitació temporal final s'ha optat per l'any 2007 pel motiu que a partir d'aquell any és quan la gerència actual es fa càrrec de la gestió del producte que, avui per avui continua la seva dinàmica evolutiva com a producte madur que es va adaptant als canvis en la demanda al llarg del temps.

3. El cas d'estudi “Camí dels Bons Homes”

En aquest apartat es situa a la persona lectora en el context històric del cas estudiat a més de descriure'n la biografia.

El cas d'estudi analitzat en aquesta tesi es defineix en l'article 1 dels Estatuts del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes:

CAPÍTOL I. DISPOSICIONS GENERALS

Article 1

El camí dels Bons Homes és un producte turístic consistent en un itinerari entre el Santuari de Queralt (Berga) i el Castell de Montsegur, seguint els camins que als segles XII i XIII van esdevenir rutes de migració dels càtars en el seu exili de França.

Aquest itinerari de 189 Km a través dels Pirineus està dissenyat per ser recorregut en diferents etapes caminant, en bicicleta o a cavall. Però tal com s'apunta en l'esmentat article 1 del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes (CRCBH a partir d'aquest moment), no es tracta d'un simple sender de llarg recorregut per a persones caminadores, es tracta d'un sender amb l'afegit històric i cultural que segueix les mateixes rutes utilitzades pels càtars que fugien del sud de França perseguits per la creuada papal contra ells per no caure en mans de la Inquisició.

Actualment el Camí dels Bons Homes (CBH a partir d'aquest moment) es comercialitza sota el seu logotip identificatiu.

Figura 4.1: Logotip identificatiu del producte turístic Camí dels Bons Homes

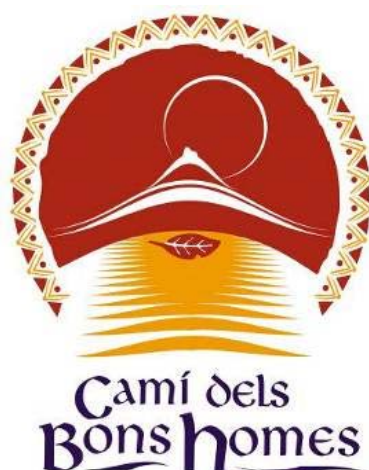
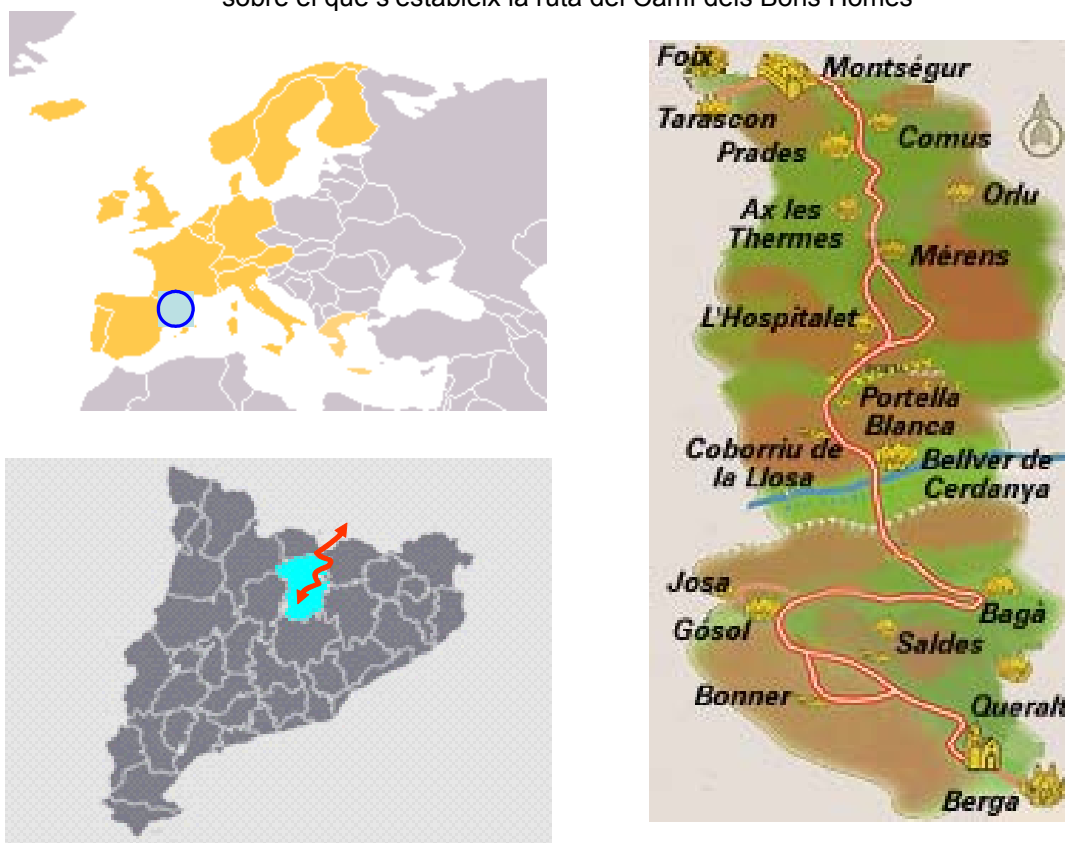


Figura 4.2: Recorregut i situació geogràfica del sender GR 107 sobre el que s'estableix la ruta del Camí dels Bons Homes



Font: Pàgina web del Camí dels Bons Homes

Els motius de la creació del CBH cal buscar-los en la situació social i econòmica de la comarca del Berguedà en les darreres dècades del segle passat.

Durant el segle XX, la generalització del transport impulsat pel motor d'explosió, va comportar el progressiu abandonament de les rutes tradicionals de comunicació a través de les imponents serralades que separen les comarques del Berguedà, la Cerdanya i el departament francès de l'Ariège. Aquestes antigues rutes de comunicació només van romandre actives per al trànsit del bestiar i per a les persones que o bé practicaven contraban o fugien d'Espanya cap a França o a la inversa.

Els esdeveniments polítics i històrics que tenen lloc a ambdós costats de la frontera que separa França i Espanya durant el període que va des de la dècada de 1930 a 1960, acaben provocant que els territoris situats als dos costats de la divisió fronterera dels Estats francès i espanyol esdevinguin durant molts anys zones perifèriques i oblidades dels principals centres de presa de decisions dels que depenien.

Aquesta situació d'aïllament de les comarques del nord de Catalunya es fa molt més evident als ulls de tothom quan l'any 1972 es va clausurar el Carrilet, ferrocarril de via estreta que des de finals del segle XIX havia servit per a impulsar el desenvolupament econòmic de la comarca en base als seus principals sectors el miner i el tèxtil, sectors d'industrialització antiga afectats per les crisis econòmiques dels anys 70s i 80s del segle XX. El 1989 l'empresa Carbons de Berga S.A. anunciava públicament la fi de les explotacions carboníferes. Era la més important del sector a Catalunya, tant per la seva tradició -fundada el 1911- com per la seva importància econòmica. El Berguedà, amb pocs anys de diferència veu com les dos principals activitats de la seva economia desapareixen: la mineria del carbó i el sector tèxtil cotoner.

Es tractava d'activitats que ocupaven el 90% dels treballadors. Mentre que la mineria ocupava aproximadament 4.000 persones els anys 60 del segle passat, el sector tèxtil, en els mateixos anys n'ocupava aproximadament 12.000. Les xifres ens fan conscients de la magnitud del canvi: uns 40 anys més tard, aquest mateix sector ocupava menys de 1.000 treballadors.

Davant d'aquest moment tan delicat l'Ajuntament de Cercs, la Generalitat i la Diputació de Barcelona creen l'any 1989 el Consorci de Formació i d'Iniciatives Cercs-Berguedà (CFI partir d'ara), ens públic local amb una doble missió: primer, la d'afrontar la manca de feina principalment dels miners i la seva recol·locació i, segon, la de donar suport a la creació d'empreses, amb la finalitat de revitalitzar l'economia del territori a més de fer-ne el seguiment.

El mateix CFI explica els seus objectius vigents encara avui (<http://www.cfi.es>):

- la millora de les qualificacions dels treballadors de la comarca,
- la inserció laboral dels aturats,
- la millora de l'horitzó professional dels treballadors en actiu,
- la creació d'ocupació estable mitjançant la promoció de noves iniciatives empresarials i el recolzament a les empreses ja existents,
- la millora qualitativa en la gestió de les empreses

Però hi ha altres esdeveniments d'aquells anys que també resultaran afavoridors a la creació del CBH. L'any 1978 comencen les obres del túnel del Cadí sota el Moixeró, fet que obrirà les carreteres de la comarca pel Nord. La seva inauguració el 1984 va marcar la retrobada entre la gent del Berguedà i la gent de la Cerdanya. Com diu l'entrevistat E08 (8:44):

“Les relacions estan des de sempre i tots amb el Berguedà no ens coneixíem perquè hi havia una muntanya entremig. Però des que hi ha el túnel com és lògic tenim molta més relació”.

Per altra banda, la inauguració del Túnel comporta un altre fet que aplanarà el camí al desenvolupament del CBH. En l'acte inaugural d'aquesta obra d'infraestructura es coneixen l'alcalde de Berga i també President del Consell Comarcal del Berguedà, E11, i E908, President del Consell General de l'Ariège i Alcalde de Tarascon. Entre ells dos hi ha molta sintonia i s'inicia una relació d'amistat. E11 diu:

“Jo, a E908 el vaig conèixer a la inauguració del túnel del Cadí. Per tant, això va ser un punt de trobada magnífic. Llavors varem dir, a partir d'aquí hem de fer quelcom, entre el Berguedà i l'Ariège que ens creï una relació institucional” (E11, 11:92)

Aquella relació d'amistat i col·laboració entre polítics d'ambdós costats de la frontera entre altres fets comporta que el 1994 hi hagi l'agermanament de les viles de Berga amb Tarascón.

Paral·lelament, a mitjans de la dècada dels anys 80s del segle XX veuen la realització d'importants millores en l'eix del Llobregat que havia vist el seu recorregut modificat arran de les obres de construcció del Pantà de la Baells inaugurat el 1976.

L'any 1986 es produeix un nou fet que canviarà el destí social i econòmic d'aquests territoris. L'estat espanyol passa a formar part del que aleshores s'anomenava la Comunitat Econòmica Europea. Per als residents a la banda sud de la frontera francesa espanyola aquest fet obre la porta a poder buscar i obtenir recursos de les polítiques europees que a través dels diferents fons europeus i, més concretament a través dels fons europeus dedicats al desenvolupament regional donen suport a multitud d'iniciatives al desenvolupament territorial.

A més a més, donada l'ampliació de la Comunitat Econòmica Europea cap als estats de la Península Ibèrica es van establir línies de suport a projectes de col·laboració transfronterera. En aquest nou context, organismes com Ariège Expansion i el CFI de Cercs es veuen incentivats a buscar partners a cada banda de la frontera.

E28 que en aquells moments treballava com a tècnic a Ariège Expansion comenta:

"Entonces, yo, cuando entré a trabajar, mi misión era un poco la puesta en funcionamiento o la creación de contactos con entidades españolas, en este caso catalanas por la cercanía que tuvieran más o menos una, o objetivos similares a los nuestros y poder establecer relaciones empresariales. Pero todo aquello era un campo virgen, o sea que no había nada hecho". (E28, 28:92)

És en aquest context, que a començaments dels anys 90s del segle XX cal buscar el sorgiment del que avui coneixem com a Camí dels Bons Homes. El desenvolupament d'aquest producte turístic es produeix gràcies a la trobada entre les persones que treballen en institucions similars que tenien la missió de

trobar estratègies de desenvolupament econòmic per als territoris fronterers (o propers a la frontera) amb condicions socials i econòmiques semblants del Departament de l'Ariège i de la comarca del Berguedà¹. Com comenta E09, gerent del CFI en aquells moments:

"[...] L'altre, és del passat industrial. Tant Ariège com Berguedà tenen un passat industrial, una tradició industrial en el tèxtil. Tant l'una com l'altra, allí el tèxtil llaner, aquí el tèxtil cotoner; la mineria, aquí mineria del carbó, allí mineria sobretot de plom, i a més amb una indústria important amb una presència industrial important". (E09, 9:5)

En aquestes trobades dels equips de treball es dona forma a una idea que ja havien dut a terme en manera embrionària sectors excursionistes de la comarca a finals de la dècada dels anys 80s del segle XX, més concretament el guia E12 que portava gent a caminar pel que ell anomenava en aquells moments "Camí del catarisme". Com es deia a la pàgina web de Diputació de Barcelona el gener de 2005²:

"La idea de crear una ruta seguint el camí de les migracions càtares va sorgir l'any 1993 entre sectors provinents de l'excursionisme i el senderisme, i va ser recollida pel Consorci de Formació i Iniciatives Cercs-Berguedà (CFI)".

A partir de 1993, la idea comença a prendre forma, tot i que no era la única que es pensava dur a terme. El Camí dels Bons Homes –que encara no tenia aquest nom en aquell moment-, era una possibilitat entre altres. Com comenta, E09, gerent del CFI durant aquells anys:

"(...) es pensa en la idea de fer quatre projectes turístics de relació entre Ariaja i Berguedà. És a dir un és una ruta de natura, bàsicament per part del Berguedà, amb la participació del Parc natural del Cadi Moixeró, (...). L'altra es pensa en una ruta del romànic comptant que, allí, a l'Ariège hi ha un important llegat romànic i que, aquí al Berguedà, hi ha més de 100 ermites catalogades (...). L'altre, és del passat industrial. Tant Ariège com Berguedà tenen un passat industrial, una tradició industrial en el tèxtil(...); la mineria, aquí mineria del carbó, allí mineria sobretot de plom (...). I l'altra, és precisament la del camí dels càtars. La idea és, aprofitant el flux que genera el camí dels càtars que acaba en Montsegur i que, en aquells moments generava que passava per allí unes 30.000 persones aproximadament". (E09, 9:5)

Per la seva banda, E02, tècnica de l'àrea d'empreses del CFI, explica que un cop la idea va prenent forma, comença la seva concreció:

¹ Al costat francès, el Departament de l'Ariège tenia problemes socials i econòmics molt similars als del Berguedà.

² http://www.diba.es/promocio_economica/bones_practiques/actuaca/fitxa6.htm, visitada el dia 10 de gener de 2005.

"[...] fer un traçat que fos un traçat de desenvolupament econòmic en el qual hi implicaríem les empreses i les administracions locals per fer un camí que d'alguna manera ens portés turistes que d'alguna manera desvetllarien l'economia local d'aquests territoris, però tot això s'havia de fer molt ben lligat, molt ben estructurat perquè fos un producte turístic i no fos simplement un camí i "ja està", un producte per a que els empresaris del territori hi col·laboressin directament, els empresaris hi col·laboressin, es senyalitzés, es creessin una sèrie de llibres per que es creés una sèrie d'informació tant de patrimoni, com de territori, com de serveis que podien haver-hi en el propi territori i que això esdevingués un producte de desenvolupament territorial". (E02, 2:11)

Paral·lelament es mira la viabilitat històrica del desenvolupament d'un producte d'aquestes característiques a la comarca del Berguedà i a la mateixa Ariège. Es compta amb el serveis de dos historiadors: E33 i E902.

Als voltants de 1994 les administracions públiques, més concretament, Diputació de Barcelona, es comença a implicar més en el desenvolupament del producte posant recursos humans, tècnics i econòmics a disposició del CFI. La reestructuració organitzativa interna d'aquesta institució que comporta la creació de l'Àrea d'Esports i Turisme dirigida pel diputat E04 serà determinant en acabar de donar un impuls definitiu al projecte.

El mateix succeeix amb el Parc Natural del Cadí Moixeró, que, com a part molt important del territori per on hauria de passar la futura ruta, tindrà una participació molt activa en tot el procés a través del seu director, E34.

A partir de 1995 comença el procés de comunicació del projecte a les possibles parts interessades: potencials empresaris vinculats a la ruta, Consells Comarcals del Berguedà i de la Cerdanya representats respectivament per E11 i E08, donant-se la circumstància que el primer, E11, junt amb el polític E908 havien ja estat molt actius en promoure projectes conjunts entre la comarca del Berguedà i el Departament francès de l'Ariège.

La primavera de 1996 es fa el pla de comunicació del CBH. El 31 de Gener de 1997 es fa l'acte inaugural de senyalització al santuari de Queralt i el 13 de Juny del mateix any 1997 hi ha l'acte promocional a Montsegur i la inauguració de la senyalització en aquell indret.

El procés culmina el 12 de desembre de 1997 amb la signatura de constitució Consell Regulador del Camí dels Bons Homes (CRBH) que passa a ser el marc administratiu en el que es gestionarà el Camí dels Bons Homes (CBH) a partir d'aquell moment.

Les funcions d'aquest CRCBH es detallen en els seus estatuts:

Article 11

Les funcions principals del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes són les següents :

- 1.Orientar, vetllar i controlar el desenvolupament i la qualitat de les activitats i productes emparats.
- 2.Vetllar pel prestigi de la denominació "Camí dels Bons Homes" i perseguir la seva utilització indeguda.
- 3.Divulgar i portar a terme les activitats encaminades a la promoció i difusió de la denominació.
- 4.Elaborar el pressupost anual del Consell Regulador i elevar-lo al Consell Comarcal del Berguedà per la seva aprovació.
- 5.Vetllar i exercitar les actuacions que siguin necessàries per a la conservació i millora de la marca.
- 6.Comparèixer en judici, exercint les accions que li corresponguin en la seva missió de representar i defensar els interessos generals de la marca "Camí dels Bons Homes".
- 7.Gestionar la percepció de les exaccions previstes en aquest Reglament, així com la incoació, instrucció i resolució dels expedients sancionadors, d'acord amb el que estableix la legislació vigent.
- 8.Exercir les facultats que li siguin delegades pel Consell Comarcal i/o altres organismes.

El CRCBH té cura de mantenir la singularitat del producte creat. A diferència d'altres rutes, el CBH és un producte complet en el que la suma de la ruta i els serveis proveïts per les empreses que pertanyen al CRCBH configuren un producte turístic acabat en forma de diferents opcions per a posar-lo en mans del públic potencial comprador.

Per a la promoció del producte, el CRCBH té cura de les diferents topoguies existents al voltant del producte en llengua catalana i castellana (edició guia a peu i en BTT. Al costat francès l'edició forma part de la col·lecció editada per la Fédération Française de la Randonnée Pédestre, en concret, la guia del CBH és la Topoguide du Chemin des Bonshommes. GR-107.

A més de les topoguies el producte CBH té una pàgina web a l'adreça <http://www.camidelsbonshomes.com/> on el potencial client pot trobar informació detallada de la ruta i dels establiments adherits al CRCBH a més de poder contribuir a millorar el producte expressant la seva opinió en el fòrum d'opinió creat a tal efecte.

Altres accions per donar a conèixer el CBH són l'edició de fulletons, les presentacions a fires i workshops; organització de viatges de premsa, presentacions, a més de la venda de plaques, samarretes, regals de carnets de ruta, diplomes, etc.

El CRCBH també vetlla per la qualitat dels productes i serveis associats organitzant cursos de formació, elaborant un manual de bones pràctiques i fent millores constants del recorregut i de la senyalització, com la introducció de georeferenciació i eco-comptadors.

En els últims anys el producte s'ha completat amb la creació del Centre Medieval i dels Càtars amb una exposició permanent sobre el catarisme a l'època medieval a la vila de Bagà a través de diferents sales ubicades al Palau de Pinós a més de l'organització de les Jornades Refugis Càtars al Pirineu Català. Per altra banda l'edició d'un receptari de cuina en el temps dels càtars amplia el producte a la vessant gastronòmica fent coincidir la ruta amb la "ruta gastronòmica"..

El CRCBH segons els seus Estatuts està format per:

Article 12

Els òrgans de govern del Consell Regulador seran el Consell d'Administració, el president, el vicepresident i el gerent, amb les atribucions que per a cadascun d'ells s'indiquen:

El Consell d'Administració

Article 13

El Consell d'Administració és el màxim òrgan de govern i administració del Consell Regulador.

Article 14

El Consell d'Administració estarà format per:

- a) El president,
- b) El vicepresident,
- c) Un vocal en representació del Consell Comarcal del Berguedà
- d) Un vocal en representació del Consell comarcal de la Cerdanya.
- e) Un vocal en representació de l'Agència de Promoció Turística de la Diputació de Barcelona.
- f) Un vocal en representació de la Diputació de Lleida.
- g) Un vocal en representació del Consorci de Formació i d'Iniciatives Cercs-Berguedà.
- h) Un vocal en representació del Parc Natural Cadí-Moixeró.
- i) 2 vocals en representació del sector agroturisme.
- j) 2 vocals en representació del sector hosteleria i restauració.
- k) 2 vocals en representació del sector campings.
- l) 2 vocals en representació del sector guiatge.
- m) 2 vocals en representació del sector agències de viatges.
- n) 2 vocals en representació del sector esports de muntanya.

A partir del naixement del CRCBH el producte turístic CBH sorgit en el Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs (CFI), s'independitza i s'allotja a la seu del

Parc Natural del Cadí Moixeró aprofitant-ne la seva infraestructura. Roman en aquell emplaçament fins l'agost del 2007 moment en que el CRCBH es trasllada al Centre Medieval i dels Càtars de Bagà.

Les empreses que formaven part del primer CRCBH i participaven en el seu funcionament i en l'explotació de tot el camí van ser unes 20. En l'actualitat el seu nombre no ha parat d'augmentar fins arribar a la vuitantena. A continuació s'exposa el detall de la seva composició:

Taula 4.1: Empreses vinculades al producte turístic Camí dels Bons Homes l'any 2009

CATALUNYA 58 empreses	ARIÈGE 22 empreses
• 15 Hotels i Hostals • 13 Cases Turisme Rural • 8 Albergs i Refugis • 2 Restaurants • 1 Càmping • 9 Empreses de Guies • 4 Hípiques- Guies cavalls • 4 Taxis • 2 Centres d'Interpretació	• Gîtes d'etape • Chambres d'hôtes • Hípiques Agrupades totes elles en l'Association Sentiers Transfrontaliers creada l'any 2003.

Font: Elaboració pròpia a partir d'informació cedida per la gerència del CRCBH

Aquestes empreses contribueixen al finançament del CRCBH. El detall de les quotes pagades l'any 2009 és el següent:

- Taxis i Guies: 90 €
- Empreses Activitats i Refugis: 150€
- Restaurants: 180€
- Cases Turisme Rural i Albergs: 210€
- Museus i Centres Interpretació: 240€
- Hotels i Càmpings: 300€

Altres fonts de finançament a part de les aportacions públiques i privades per a la gestió del pressupost anual:

- Increment del nombre d'empreses associades.
- Projectes cooperació Leader+intercomarcal i internacional.
- Pla de Foment Turístic del Berguedà.
- Direcció General de Turisme: Pladetur, Subvencions extraordinàries.
- Ajuts als Espais Naturals (Medi Ambient-Parc Natural Cadí-Moixeró)

Fent balanç, el producte CBH ha contribuït als canvis socials i econòmics que hi ha hagut al Departament francès de l'Ariège i a les comarques del Berguedà i la Cerdanya. En paraules de l'editor de les topoguies:

"[...] Hi ha un replantejament (del) que tenim a les mans: quins recursos hi ha a nivell natural, a nivell cultural, quines opcions de guanyar-nos la vida tenim per a poder fer les coses ben fetes o no farem res. Llavors què tens a mà? Tens a mà un patrimoni natural i cultural que has heretat i que, si l'interpretes, es capaç d'explicar contes.

Per a mi el tema és molt senzill. És a dir: què puc fer amb pressupost baix, en un espai que conec i on tinc només aquests coneixements". (E06, 6:120 i 6:7)

4. Mètodes d'obtenció de dades

4.1. Fonts d'informació

Per a reconstruir la història de la vida del cas estudiat s'ha optat per una aproximació qualitativa. A través d'aquesta aproximació qualitativa actors significatius reconstrueixen la història de les seves relacions amb altres actors amb els que han estat interactuant al llarg del procés del creació del CBH. Amb la recerca i reconstrucció dels seus records aquests actors fan explícites les qualitats de cada relació en cada moment del procés.

Procedint d'aquesta forma, seguint una aproximació qualitativa es vol aconseguir:

- Poder realitzar una anàlisi del contingut i naturalesa dels diferents vincles que formen la xarxa de relacions socials a més de la seva evolució,
- Captar informació acurada per a poder realitzar mapes de l'evolució de l'estructura de la xarxa de relacions socials i la posició dels actors el que ens ha de permetre posteriorment analitzar aquesta informació amb mètodes d'anàlisi de xarxes socials (SNA quantitative methods).

Per a obtenir la informació que es busca cal tenir en compte en tot moment que el cas analitzat:

- Sorgeix a partir d'un procés evolutiu complex que involucra un gran nombre d'actors,
- Que en aquest procés evolutiu complex, a més d'implicar aquest ampli nombre d'actors, transcorre a través d'un llarg període de temps seguint una trajectòria que, contràriament a ser lineal, es desenvolupa amb canvis freqüents i radicals donant passes endavant i enrere a través d'esdeveniments que impulsen o frenen l'evolució del cas. El resultat final de d'aquest enfrontament de forces de signe oposat acaba essent el desenvolupament positiu de la iniciativa.

4.2. Mètodes d'obtenció de dades

En aquest apartat es presenten els mètodes utilitzats per a la recollida de dades. Aquests mètodes són les entrevistes en profunditat i l'anàlisi de contingut.

4.2.1. Entrevistes en profunditat

A mitjans del segle XX, autors com Maccoby & Maccoby (1954) escriuen que l'entrevista consisteix en “un intercanvi, cara a cara, entre dues o més persones, una de les quals, l'entrevistador, intenta obtenir informació de les altres persones a fi de poder arribar al coneixement d'un problema de forma objectiva (Blanchet, Ghigglione, et al., 1989).

Les entrevistes tenen alguns trets que les assemblen a les converses ordinàries en la mesura que impliquen un intercanvi d'informació entre dues o més persones. Però les entrevistes es diferencien d'una conversa ordinària principalment per tres motius: primer, són una eina de recerca que permet el coneixement intencionat sobre els sentiments d'un individu, els seus pensaments i les seves experiències; segon, les entrevistes es fan entre persones que no es coneixen i, tercer, estan guiades per un investigador que

de manera intencionada formula un nombre limitat de preguntes a l'entrevistat per a explorar aquestes qüestions en profunditat (Rubin i Rubin, 1995)

Seguint a Blanchet *et al.* (1989) les entrevistes s'utilitzen per a estudiar fets que tenen la paraula com a vector, de manera que s'estudien: (a) les accions passades com ara l'enfocament biogràfic, la constitució d'arxius orals, l'anàlisi retrospectiu d'una acció, entre altres; (b) les representacions socials com els sistemes i normes de valors o els coneixements socials; i (c) els mateixos fets de la paraula com els mecanismes de persuasió, d'argumentació i de modernització.

Kvale (1996) assenyala que el propòsit de l'entrevista en investigació qualitativa és el d'obtenir descripcions del món viscut per les persones entrevistades, amb la finalitat d'aconseguir interpretacions fidedignes del significat que tenen els fenòmens descrits.

Ara bé, per a emprar aquesta eina que és l'entrevista val la pena aturar-nos a reflexionar i ser conscients dels perills metodològics de la seva utilització.

Un dels aspectes a tenir en compte és la perspectiva o punt de vista de la persona entrevistada, les seves experiències personals i la realitat social que l'envolta. La seva posició social condiona la descripció i la seva perspectiva dels fets explicats en l'entrevista i, fins i tot quins són aquells fets que mereixen ser destacats, mencionats, o simplement passats per alt.

Un altra qüestió a tenir en compte és si realment es produeix una bona comunicació entre la persona que entrevista i la que és entrevistada; dit altrament, si es dona una comprensió real entre elles, si les categories conceptuals utilitzades per un i altre són les mateixes o, contràriament, un i altre utilitzen categories conceptuals diferents. Aquest problema requereix que al llarg de l'entrevista l'entrevistador faci avinent el context i preguntí per detalls que vagi extraient de les mateixes paraules de la persona entrevistada. Per tant, també ha d'estar atent a allò que l'entrevistat pot ser no diu o només apunta sense acabar de dir-ho.

Els hàbits de la persona entrevistada, la seva posició en l'espai social provoquen que la seva sistematització conceptual sigui més o menys elaborada cosa que es reflecteix en un discurs i amb un grau d'abstracció i concreció més o menys acurats.

Les entrevistes poden tenir un grau d'estructuració més o menys elevat en funció de com es dirigeixen (Rubin & Rubin, 1995). Podem distingir entre entrevistes estructurades, semiestructurades i no estructurades.

En el primer cas les preguntes estan formulades prèviament podent en molts casos fins i tot, restringir les possibilitats de resposta. En el segon cas l'entrevista té un guió de les qüestions que es poden tractar durant l'entrevista però tant l'entrevistador, com l'entrevistat tenen llibertat per formular preguntes i respostes. Finalment, a les entrevistes no estructurades o lliures l'entrevistador només té unes línies directrius sobre el tema a tractar, però no es disposen de preguntes específiques. Escollir un determinat grau d'estructuració ve determinat pels objectius de la recerca. Si l'investigador té clars els objectius de la recerca, el més adient és la realització d'entrevistes semiestructurades, en canvi, si els objectius de la recerca necessiten acabar de ser concretats o s'està realitzant una recerca exploratòria, la millor opció és la realització d'entrevistes no estructurades.

Finalment, tot i que realitzar entrevistes poc estructurades pot significar treballar fins i tot sense un guió escrit de preguntes i també sense preguntes tancades, si que és molt important que, qui faci les preguntes "formuli enunciats organitzats que haurà de tenir en apunts privats o apunts mentals tenint clar els resultats que es volen obtenir" (Bourdieu et al.; 2000, 246). En el nostre cas aquests enunciats fan referència a la construcció de la xarxa de relacions socials que van anar creant entre elles les persones que van participar en la creació del CBH.

Que l'entrevista poc estructurada no sigui "formal" no vol dir que sigui neutral, i l'entrevistador també ha de tenir en compte en tot moment i amb independència

del format que es decideixi utilitzar, les distorsions que són particulars a una relació social tan característica com és l'entrevista (Bourdieu et al: 2000, 62).

Tenint presents els objectius d'aquesta tesi, s'han realitzat 36 entrevistes semiestructurades (o “poc estructurades”) a actors principals (*key actors*) del projecte. En aquestes entrevistes l'entrevistador ha tingut un paper modulador de la informació que ha anat rebent per part de la persona entrevistada. No pel fet de tractar-se d'entrevistes obertes aquestes han estat espontànies. Tot i que les entrevistes s'han desenvolupat en termes de “conversa” entre entrevistador i persona entrevistada, els temes plantejats han anat sorgint a partir dels objectius de la recerca i dels plantejaments del marc teòric i del model analític. L'entrevistador ha de tractar l'entrevistat com a “expert” d'allò que està parlant, és a dir, com a informador més qualificat des de la seva perspectiva per a parlar de la creació del CBH.

4.2.2. *Presa de contacte i descripció del treball de camp*

La presa de contacte de l'autor d'aquesta tesi amb persones vinculades al Camí dels Bons Homes va ser a partir d'altres treballs que es duïen a terme en el grup de recerca d'un dels Directors d'aquesta tesi, concretament, el Dr. Jaume Guia.

Junt amb ell i altres membres de l'equip de recerca es va anar a fer una primera entrevista exploratòria a la que aleshores era gerent del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes, la Sra. Imma Espel. El lloc escollit va ser la mateixa seu del Consell Regulador situada a la població de Bagà.

A partir d'aquella entrevista preliminar, va sorgir una primera llista de noms de persones candidates a ser entrevistades. Es va contactar amb totes les que va ser possible per via telefònica o per correu electrònic. A les persones que accedien a ser entrevistades, un cop acabada l'entrevista o durant la mateixa

se'ls demanava per altres persones que coneguessin tenien o havien tingut relació amb el CBH.

Així doncs, el treball de camp s'ha fet en diverses tongades. En una primera s'han realitzat entrevistes als actors que havien format part del projecte i dels que es tenia informació prèvia. Aquests informadors han aportat noms d'altres possibles informants. A partir d'aquestes dades, s'ha realitzat una segona tongada d'entrevistes. Amb la nova informació aportada pels nous actors entrevistats hem tornat a repetir el procés de manera iterativa fins que han deixat de sorgir noms de nous actors i/o fins que no hi ha hagut possibilitat d'entrevistar aquests nous actors sorgits. De fet les iteracions han seguit un procediment tipus aplicació de la tècnica "snowballing" (Erickson et al., 1981, 1983; Frank & Snidjers, 1994).

En determinats casos, fruit de les informacions que anaven donant els actors entrevistats es va creure pertinent tornar a entrevistar a algunes de les persones ja entrevistades per a completar la informació que havien donat en la primera entrevista o per a confirmar i/o acabar de precisar altres informacions que altres persones entrevistades havien donat sobre la mateixa qüestió.

4.2.3. Model d'entrevista i qüestions plantejades

Ben aviat es va constatar que calia diferenciar entre les persones entrevistades en funció de "en qualitat de què" participaven en el projecte, és a dir, en funció del seu rol o de la tasca realitzada. Seguint aquest criteri s'ha diferenciat entre actors principals per a designar a persones que han pres part en la creació del CBH i "altres actors" quan la persona entrevistada forma part del CRCBH però no ha pres part activa en el procés de la seva creació.

Per altra banda no totes les entrevistes van ser fetes a persones individuals: en dues ocasions l'investigador es va trobar davant un grup de persones que es coneixien entre elles i que representaven a algun dels col·lectius que tenia a

veure amb el CBH. Això va fer que calgués introduir modificacions a l'entrevista "tipus" per adaptar-la a aquestes situacions. En l'apartat 1.1 dels annexos a aquesta tesi s'adjunten els diferents guions per a les diverses entrevistes a realitzar. Es tornarà a parlar d'aquesta qüestió en l'apartat següent al presentar la codificació de les variables que donen lloc als diferents tipus d'actors per als que s'han elaborat els diferents tipus d'entrevistes.

Un cop escollit el tipus de guió a utilitzar, l'investigador anava proposant a la persona entrevistada que parlés d'una determinada qüestió "narrant" la seva experiència; la seva visió i percepció dels fets ocorreguts a cada moment.

En base a l'exposició, l'entrevistador anava suggerint tractar els diferents temes apuntats en el guió. Previ consentiment de la persona entrevistada es van gravar les entrevistes i, posteriorment, van ser passades a format digital. Finalment, s'ha realitzat la transcripció literal del seu contingut i la seva posterior codificació amb el programa ATLAS.ti³ com s'explica més endavant en el text.

Amb independència del tipus d'actor entrevistat, la informació que es buscava obtenir es refereix als següents aspectes:

- Sobre la xarxa de cada actor: reconstrucció de la història de les seves relacions amb altres actors amb els que han estat interactuant durant el procés (potencials trajectòries dels vincles segons tipus)
- Sobre el contingut dels vincles i la seva evolució per a poder fer la reconstrucció de les qualitats de cada relació en cada moment del procés (tipologia de vincles)

Aquesta informació va ser obtinguda conduint l'explicació de la persona entrevistada a través dels següents punts sobre els que se li demanava informació:

- En quin moment va entrar en contacte amb el CBH i en quin moment va deixar de tenir-hi contacte.

³ Atlas.ti Version: 5.6. Atlas.ti GmbH, Berlin.

- Amb qui es va relacionar. Relacions al moment entrada i relacions al moment de sortida. Com s'origina la relació; quan entra cadascú.
- Naturalesa de les diferents relacions exposades en el moment d'entrada i en el moment de sortida. Si es van produir o no canvis en la naturalesa de la relació al llarg del temps. De quin tipus va ser la relació quan comença i de quin tipus va ser quan va acabar si és que aquesta va acabar.
- Què va aportar la relació a la persona entrevistada: recursos, ajut, de quin tipus... Què va aportar la persona entrevistada a la relació

Obtinguda la informació de part de les persones entrevistades, de cada entrevista s'ha realitzat una fitxa identificativa seguint les pautes habituals en aquesta metodologia.

Protocol Entrevista

E175

Projecte: **Camí dels Bons Homes**

Persona entrevistada:

Posició de les persones entrevistades: Tècnic de la institució..., Empresari, membre CRCBH,etc

Data: 21 d'octubre de 200x (tarda, a partir 19:00)

Lloc: Local

Entrevistador: Joan Solé

Temps d'entrevista: oberta (aproximadament, 0:45 hora)

(Descripció breu del projecte)

Comentaris:

Quadre*: Fitxa de l'entrevista

Com ja s'ha apuntat amb anterioritat, malauradament l'autor d'aquesta tesi no ha pogut entrevistar a totes les persones que en algun moment van formar part del projecte per dues raons principals. En algun cas perquè es va negar a concedir l'entrevista, en altres perquè va ser impossible poder accedir a determinades persones. El fet que la recerca vulgui obtenir informació d'un període de temps anterior a l'actual, concretament informació dels anys 1992 al 2006, comporta que en aquest dilatat marge de temps, en determinats casos

s'ha donat o bé la defunció de l'actor a entrevistar o bé un canvi en la seva situació professional i de vida (canvis d'ocupació, de residència, etc.) que han fet pràcticament inviable la seva localització.

5. Tractament de la informació

Un cop realitzada l'anàlisi de la metodologia d'estudi de casos i feta la descripció del procés d'obtenció d'informació a través del treball de camp, en aquest apartat s'expliquen els diferents tipus d'anàlisi duts a terme amb aquesta informació per a conèixer l'evolució de la globalitat de la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes a més de l'evolució biogràfica dels seus vincles.

En primer lloc es presenta l'anàlisi de contingut textual a que són sotmeses les entrevistes realitzades per poder dur a terme el procés de codificació que permet identificar les categories rellevants del cas d'estudi.

Els codis sorgits en aquest procés són utilitzats per a crear i complementar el marc teòric d'aquesta recerca en un procés iteratiu d'anada i vinguda entre la proposta teòrica presentada en el capítol 3 i la informació qualitativa sorgida de les entrevistes.

En segon lloc s'exposen els processos de gestió i emmagatzematge dels codis mencionats a més de la resta d'informació sorgida en el treball. Aquestes tasques s'han dut a terme amb la creació d'una base de dades relacional amb el programa informàtic ACCESS de la firma Microsoft.

A partir de la informació processada i guardada amb aquest software es preparen aquestes dades per, en primer lloc extreure'n informació sobre tots els vincles individuals sorgits en el treball de camp (informació de la seva naturalesa i evolució individual) i, en segon lloc poder crear les matrius relacionals utilitzades com a base per a l'anàlisi de la xarxa relacional del CBH.

Finalment, en tercer lloc, es presenten les mesures d'anàlisi de xarxes socials que han estat utilitzades per a valorar l'estructura de la xarxa del Camí dels Bons Homes i la seva evolució a cada moment del procés de la seva creació. Per a aquest apartat s'ha utilitzat software específic, concretament el paquet informàtic Ucinet (Borgatti et al., 2002).

5.1. Anàlisi qualitatiu

5.1.1. Anàlisi del contingut

Segons Shappiro i Markoff (1997) l'anàlisi de contingut consisteix a analitzar de forma sistemàtica textos observant determinades característiques i la intensitat o freqüència amb la que aquestes apareixen.

L'anàlisi del contingut pot ser utilitzat a més de per a la recollida de dades textuais, també per a la recollida de dades en suports gràfics, fotogràfics, d'àudio i de vídeo.

Com qualsevol altra tècnica d'investigació s'espera que sigui objectiva, sistemàtica, fiable i reproduïble. Per fer això possible cal que les regles emprades siguin explicitades, per tal que qualsevol altre investigador pugui repetir l'anàlisi seguint les mateixes pautes.

Segons Bardin (1986), l'anàlisi de contingut consta de tres fases consecutives i cronològiques: (1) preanàlisi, (2) explotació del material i (3) tractament i interpretació dels resultats obtinguts. Mentre que les dues primeres fases tenen una relació directa amb la recollida de dades, la darrera té relació amb l'anàlisi dels resultats obtinguts.

Seguint Bardin (1986) la fase de preanàlisi es caracteritza per l'establiment dels paràmetres bàsics pels que s'ha de regir tota la recollida de dades. En aquesta

fase cal determinar l'univers d'anàlisi tenint en compte els següents paràmetres: (1) exhaustivitat del material d'anàlisi, sense oblidar cap document rellevant que pugui condicionar els resultats; (2) representativitat del material escollit en el cas que es tracti d'una mostra; (3) homogeneïtat dels documents, i, per tant, cal especificar quins en són els criteris de selecció; i (4) pertinència, és a dir, que siguin adequats per a assolir els objectius d'investigació marcats.

D'aquí és desprèn que ja durant aquesta fase del preanàlisi és important que es puguin tenir el màxim de clars possible quins són els objectius de la recerca i es fixin els índexs o temes principals que caldrà buscar en el material a analitzar. Per altra banda també caldrà preparar el material a analitzar quan sigui necessari. Un exemple del que estem dient són les entrevistes enregistrades. Aquestes hauran de ser transcrites íntegrament i conservar les gravacions per a informacions annexes o paralingüístiques.

Durant la fase d'explotació del material caldrà aplicar cuidadosament totes i cadascuna de les decisions preses durant la fase anterior. Un cop completada la recollida de dades es procedeix a realitzar el tractament i interpretació dels resultats obtinguts tenint present que tant es poden utilitzar tècniques qualitatives com quantitatives d'anàlisi de les dades.

En aquesta recerca utilitzem l'anàlisi de contingut per a l'obtenció de les dades recollides en les entrevistes efectuades a les persones que han tingut algun tipus de paper en la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes.

En el següent epígraf presentem la informació relativa a les variables que s'han obtingut de l'anàlisi de contingut de les entrevistes realitzades per aquesta recerca.

5.1.2. Anàlisi de contingut del cas d'estudi

Camí dels Bons Homes

Seguint les fases enunciades per Bardin (1986) per a l'anàlisi de contingut, en aquest apartat ens centrem en l'explotació del material obtingut.

Un cop realitzades les entrevistes, aquestes són transcrites literalment i preparades per a poder dur a terme la codificació utilitzant el programa Atlas-ti⁴. A partir de les entrevistes semiestructurades realitzades sorgeixen els codis necessaris per a crear i complementar el marc teòric d'aquesta recerca en un procés iteratiu d'anada i vinguda entre la teoria i la informació qualitativa sorgida de les entrevistes.

Amb els codis s'elabora el "manual de codis" on apareix sistematitzada la informació aportada per aquests codis a més de la seva agrupació en famílies significatives utilitzables posteriorment per a construir l'anàlisi de la xarxa de relacions socials.

Tot seguit es citen els principals codis que formen part d'aquest manual sorgits en la recerca i les seves famílies o agrupacions. Pel que fa a l'explicació detallada de cada un d'ells la podem trobar a l'annex 2.

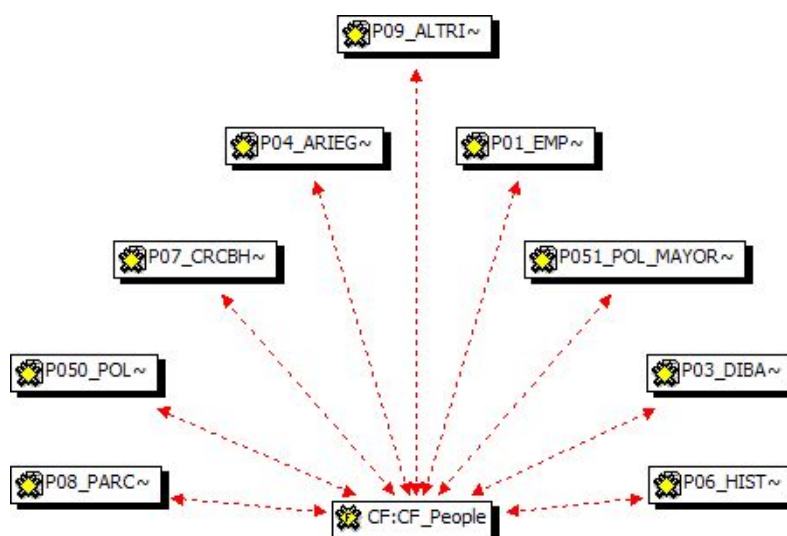
Codi Família: CF People

Família de codis que fan referència al tret de la persona que té a veure amb el tipus de tasca realitzada en el projecte. Formen part d'aquesta família els codis:

⁴ Com s'ha apuntat en la nota 5 concretament hem utilitzat la versió 5 d'aquest paquet de la família dels programes per a Investigació qualitativa o d'anàlisi qualitatiu de dades.

Taula 4.2: Codi Família: CF_People

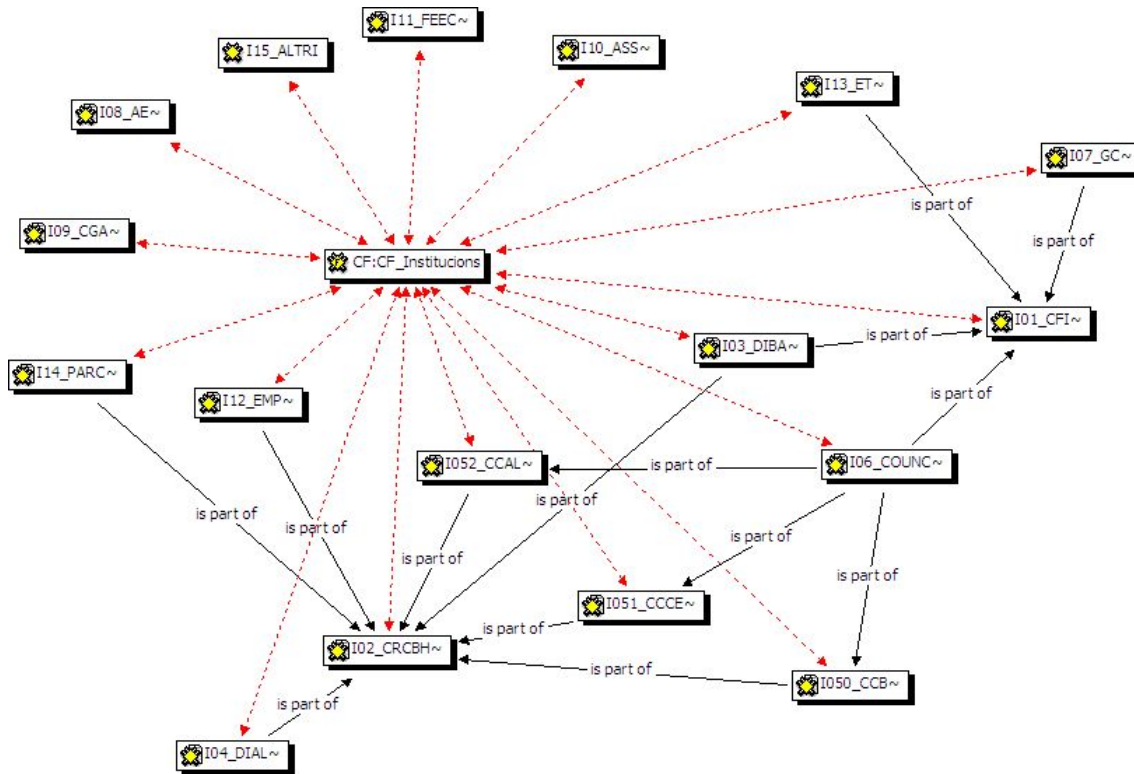
Codi	Rol jugat en el cas Camí Bons Homes
P01_EMP	Empresari
P02_CFI	Gestor Consorci Formació i Iniciatives de Cercs
P03_DIBA	Tècnic Diputació de Barcelona
P04_ARIEG	Tècnic Ariège
P050_POL	Polític Diferent a Alcalde
P051_POL_MAYOR	Polític Alcalde
P06_HIST	Historiador
P07_CRCBH	Tècnic Consell Regulador Camí Bons Homes
P08_PNAT	Tècnic del Parc Natural Cadí Moixeró
P09_ALTRI	Altres CBH

Figura 4.3: Codi Família: CF_People**Codi Família: CF Institutions**

Família de codis que fan referència a les institucions vinculades amb el projecte. Formen part d'aquesta família es codis:

Taula 4.3: Codi Família: CF_Institutions

Codi	Institució a la que es refereix
I01_CFI	Consorci Formació Iniciatives Cercs Berguedà
I02_CRCBH	Consell Regulador Camí Bons Homes
I03_DIBA	Diputació Barcelona
I04_DIAL	Diputació altres
I050_CCB	Consell Comarcal Berguedà
I051_CCCE	Consell Comarcal Cerdanya
I052_CCAL	Consell Comarcal altres
I06_COUNC	Ajuntament
I07_GC	Generalitat Catalunya
I08_AE	Ariège Expansion
I09_CGA	Conseil Général Ariège
I10_ASS	Associació
I11_FEEC	Federació Entitats Excursionistes Catalunya
I12_EMP	Empresa privada
I13_ET	Escola Taller
I14_PARC	Parc Natural Cadí Moixeró
I15_ALTRI	Altres institucions

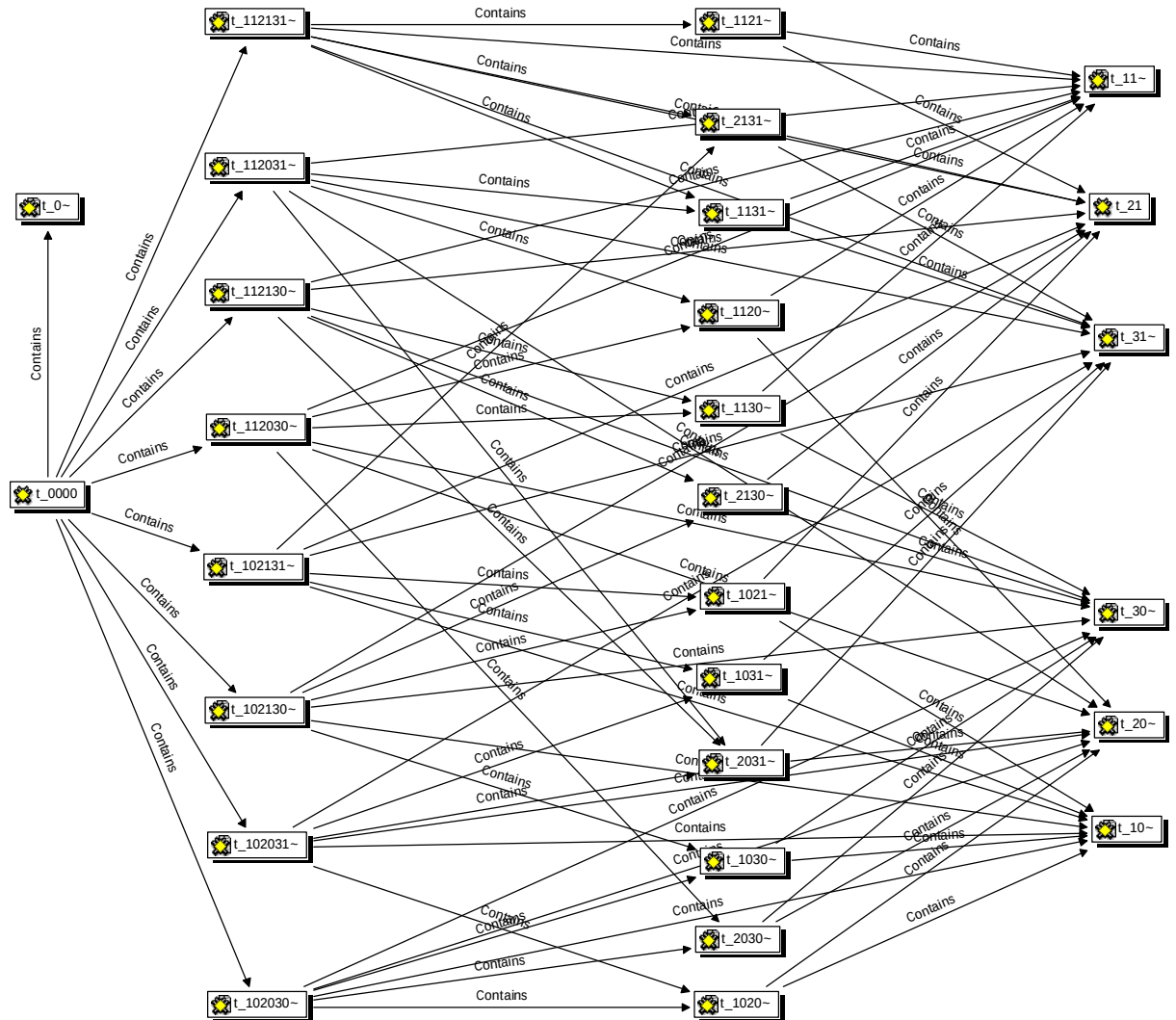
Figura 4.4: Codi Família: CF_Institutions


Codi Família: CF Ties

Família de codis que fan referència als vincles establerts entre les persones que han participat en la creació del Camí dels Bons Homes:

Taula 4.4: Codi Família: CF_Ties

Codis	Nom	Codis	Nom
t_0	No relació		
Unidimensionals		Unidimensionals	
t_11	Personal_(+)	t_10	Personal_(-)
t_21	Econòmic_(+)	t_20	Econòmic_(-)
t_31	Latent_(+)	t_30	Latent_(-)
Bidimensionals		Bidimensionals	
t_1121	Personal-Econòmic_(+,+)	t_1120	Personal-Econòmic_(+,-)
t_1021	Personal-Econòmic_(-,+)	t_1020	Personal-Econòmic_(-,-)
t_1131	Personal-Mediat_(+,+)	t_1130	Personal-Mediat_(+,-)
t_1031	Personal-Mediat_(-,+)	t_1030	Personal-Mediat_(-,-)
t_2131	Econòmic-Mediat_(+,+)	t_2130	Econòmic-Mediat_(+,-)
t_2031	Econòmic-Mediat_(-,+)	t_2030	Econòmic-Mediat_(-,-)
Totals		Totals	
t_112131	Total_(+,+,+)	t_112030	Total_(+,-,-)
t_102131	Total_(-,+,+)	t_102130	Total_(-,+,-)
t_112031	Total_(+,-,+)	t_102031	Total_(-,-,+)
t_112130	Total_(+,+,-)	t_102030	Total_(-,-,-)

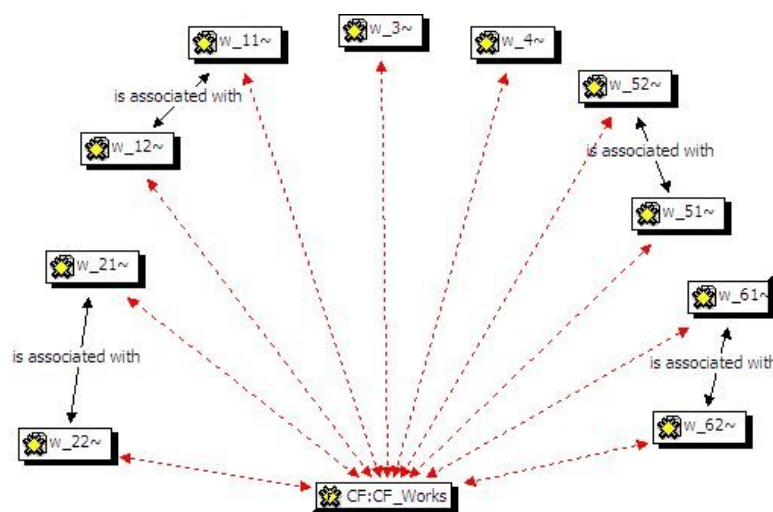
Figura 4.5: Codi Família: CF_Ties


Codi Família: CF_Works

Família de codis que fan referència a les tasques dutes a terme pels agents per a la creació del CBH.

Taula 4.5: Codi Família: CF_Works

Codis	Nom
W_11	Innovació inicial
W_12	Innovació contínua
W_21	Preparació producció
W_22	Continuació producció
W_3	Legitimació i Capital social
W_4	Comercialització
W_51	Creació de recursos organitzatius relacionals informals
W_52	Creació de recursos organitzatius relacionals formals
W_61	Recursos financers inicials
W_62	Recursos financers continus

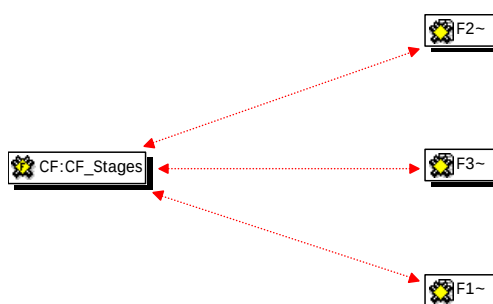
Figura 4.6: Codi Família: CF_Works


Codi Família: CF Stages

Família de codis que fan referència a les fases teòriques per les que passa el desenvolupament del cas estudiat.

Taula 4.6: Codi Família: CF_Stages

CF_Stages	
F1	Fase 1
F2	Fase 2
F3	Fase 3

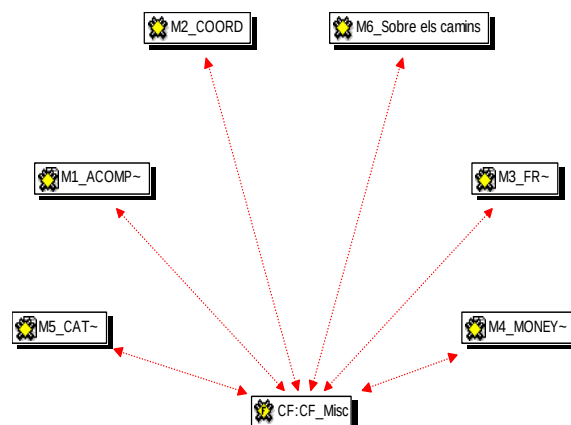
Figura 4.7: Codi Família: CF_Stages


Codi Família: CF_Misc

Família de codis que fan referència a aspectes no classificables en els apartats anteriors.

Taula 4.7: Codi Família: CF_Misc

CF_Misc	Miscelània
M1_ACOMP	Actius complementaris
M2_COORD	Coordinació
M3_FR	Francesos
M4_MONEY	Diners
M5_CAT	Catalans

Figura 4.8: Codi Família: CF_Misc

5.1.3. Processament i gestió de la informació per la reconstrucció de la biografia dels vincles del Camí dels Bons Homes

Per a gestionar la informació sorgida de les entrevistes i la codificació sorgida de l'anàlisi de contingut realitzat amb el programa ATLAS.ti s'ha construït una base de dades amb el programa de software Microsoft Access (versió 2003).

Una de les característiques més destacades d'aquest programa és la construcció de bases de dades "relacionals". Aquest fet permet vincular la informació existent en diferents taules de dades de manera que un cop dissenyada la base de dades i introduïda la informació, es pot "fer preguntes" a la base de dades per a extreure'n resultats rellevants. A continuació es presenta el detall de la informació proporcionada per les principals taules de la base de dades del CBH.

Taula 4.8: Informació aportada per les taules de la base de dades relacional del CBH

Taula	Descripció	Informació aportada
Cronologia fets	Descripció dels principals les persones i institucions	esdeveniments ocorreguts any a any amb vinculades a cadascun d'ells
Fases	Fases a través de les que s'ha desenvolupat el procés de creació del producte turístic CBH	Quina o quines persones han estat presents en cadascuna de les fases i en cadascun dels anys
Tasques	- Varietat de tasques que ha calgut realitzar en la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes	- Quina o quines persones han estat les que han realitzat una determinada tasca - En quin moment del temps
Empreses	Llistat d'empreses que intervenen en el projecte	- Dades corporatives - En quin moment del temps
Institucions	Informació dels codis que formen part del Codi Família "CF_Institutions"	- Permet treure llistats de les persones pertanyents a cadascuna de les institucions que han participat en la creació del producte - Podem conèixer a cada moment del temps les institucions que estan vinculades amb el projecte
Informador	Taula amb els diferents tipus d'informadors sorgits del Codi Família "CF_People"	- Poder treure llistats de totes les persones pertanyents a algun dels codis que formen part del codi família CF_People - Podem conèixer a cada moment del temps les persones que estan vinculades amb el projecte
Persones	Llistat de les persones que han tingut vinculació amb el CBH	- Tipus d'informador - Codi entrevista - Podem conèixer a cada moment del temps les persones que estan vinculades amb el projecte i en qualitat de què (tasca realitzada)
Camí Bons Homes	Informació de contacte de cadascuna de les persones entrevistades o potencials candidats a ser-ho	- Codi que assignat a cada persona entrevistada. - Informació dels codis que formen part del Codi Família "CF_People" (el que permet saber de cada persona entrevistada el rol jugat en la posada en marxa del projecte), i del Codi Família "CF_Institutions", amb informació de la institució a la que pertany l'entrevistat - Taula de dades originals
Relacions emocionals	Llistat de vincles sorgit en aquesta recerca i que forma part del marc conceptual	- Permet obtenir informació llistada sobre els actors A que han dit mantenir un determinat tipus de vincle amb un altre actor B - Taula de dades
Relacions entre contactes, fets i anys	Taula que llista per a cada persona entrevistada	Amb qui ha tingut vincle, quan i de quin tipus a més d'informar a quina institució pertany mentre va estar vinculat a la creació del CBH

D'acord amb els objectius de la recerca junt amb la informació aportada per la base de dades, a més de la informació aportada per l'anàlisi del contingut de

les entrevistes, es pot donar resposta a un ampli ventall de preguntes que permeten fer una aproximació acurada al cas d'estudi.

Taula 4.9: Preguntes a les que pot donar resposta la base de dades relacional del CBH

Preguntes a que es pot donar resposta a partir de la base de dades	Preguntes a que es pot donar resposta a partir de l'anàlisi de contingut
Quanta gent hi ha a la xarxa en cada moment del temps i qui són?	Què s'esperaven de la relació A i B i en quina mesura s'han acomplert o no les expectatives d'una determinada relació?
Amb qui es relaciona la persona A en cada moment? Quan comença i quan acaba cada relació?	- Per què comença o acaba una determinada relació? - Cada quan es posaven en contacte?
Quin tipus de relació tenen A i B?	Si una determinada relació neix en base a que hi havia un coneixement previ i per tant, la relació és mediada (a través de conèixer prèviament a algú)
Què aporta la relació entre A i B a les parts? Recursos, suport i ajut, altres...	En quina mesura es necessiten o no que hi hagin actius complementaris?
A quina tasca s'associa un vincle determinat?	- Les tasques, són puntuals? Són contínues? - Amb quina freqüències es duu a terme?
Un cop s'acaba la tasca, la relació es continua representant a la xarxa?	- Quin tipus de vincle i quina tasca s'ha realitzat? - Un cop finalitzada la tasca, continua existint el vincle?
Quines són les relacions actives?	Hi ha relacions no actives, i relacions negatives? Quines?

5.2. Anàlisi quantitativa

Tal com ja s'ha explicat al capítol 1 d'aquesta tesi, l'anàlisi de xarxes socials ha estat força utilitzat en la literatura acadèmica. Segons Scott (2000), es poden identificar tres tipus de dades: dades atributives, ideatives i relacionals. En la taula 4.10 es detallen les principals característiques de cadascun d'elles:

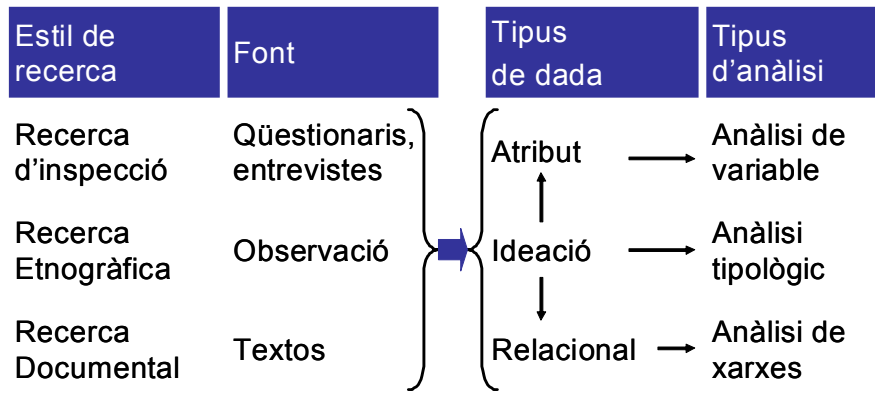
Taula 4.10: Els tipus de dades en recerca i les seves característiques

Tipus de dada	Informació que proveeixen	
Atributives	Característiques, opinions i comportaments dels actors	Propietats individuals dels Actors
Ideatives	Significat, motius, definicions o tipificacions dels actors	
Relacionals	Contactes, vincles i relació a més de lligams de grup	Propietats del sistema d'actors

L'anàlisi de xarxes socials es basa en les dades relacionals tot i que es serveix de les dades atributives i ideatives per a donar suport i contextualitzar l'explicació dels resultats que s'obtenen treballant amb dades relacionals.

El mateix Scott (1991) ho resumeix en el següent esquema:

Figura 4.9: Tipus de dades i d'anàlisi



Font: Scott (2000)

En aquesta tesi s'estudia el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes a través de dades relacionals. Aquestes dades relacionals són extretes a partir del marc conceptual descrit en el capítol 3 i a partir de les entrevistes en profunditat realitzades a les persones que van tenir un paper més o menys rellevant en la creació d'aquest producte turístic.

Per analitzar una xarxa relacional, Dredge, l'any 2006 en base a l'article de Waarden (1992) "Dimensions and Types of policy networks" exposa que cal estudiar i tenir en compte els següents aspectes o dimensions: (a) els actors, (b) les funcions, (c) l'estructura, (d) les característiques d'institucionalització, (e) les normes de conducta, (f) el poder de les relacions i (g) les estratègies dels actors.

A més de tenir en compte les dimensions esmentades, també és necessari determinar quines són les seves propietats, dit altrament, cal determinar quines són aquelles característiques a considerar al fer l'estudi de cada dimensió.

Els treballs en xarxes socials es solen centrar en l'estudi i en la utilització de més d'una dimensió i l'anàlisi d'una o varies propietats.

En aquesta recerca s'analitzen les dimensions que tenen a veure amb els actors, l'estructura de la xarxa i la posició dels actors en aquesta xarxa. Per a analitzar la dimensió dels actors utilitzem dades qualitatives extretes de les entrevistes realitzades amb cadascun d'aquests actors. Pel que fa a l'anàlisi de la dimensió relativa a l'estructura de la xarxa i posició dels actors en cada moment del temps, aquesta ha estat realitzada a través de la representació gràfica de la xarxa relacional. També s'han calculat les mesures relatives a l'anàlisi de la xarxa i a l'anàlisi de la centralitat dels actors per a cada any estudiat.

L'anàlisi de xarxes relacionals sempre ha donat importància a la representació gràfica del conjunt de relacions a estudiar. Aquesta representació es fa emprant mètodes utilitzats en teoria dels grafs com ara les matrius i els sociogrames. Les matrius d'adjacències (figura 4.10) poden ser vistes com una forma de representar els actors de la xarxa. Aquests actors es presenten en files (origen dels vincles dirigits) i en columnes (destinacions dels vincles dirigits) i se'ls assigna per exemple valor 1 quan es dona relació o vincle entre ells i valor 0 quan no n'hi ha. Quan els elements ij de la matriu són iguals als elements ji , aleshores parlem de matriu simètrica i significa que la relació entre A_i i A_j és percebuda exactament igual que la relació entre A_j i A_i .

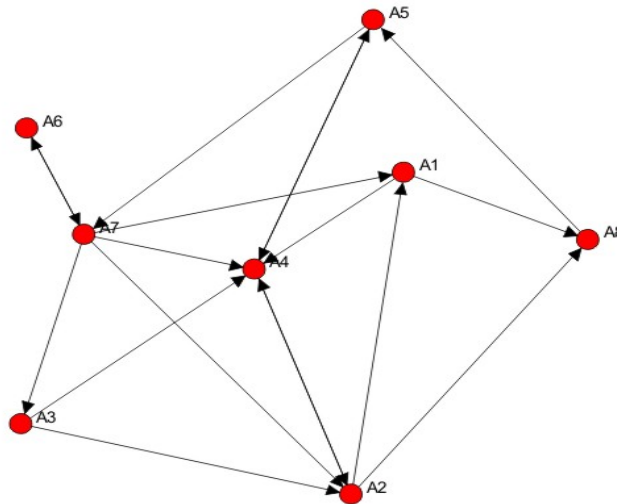
Figura 4.10: Matriu d'adjacència

	A1	A2	A3	A4	A5	A6	A7	A8
A1	1	0	0	1	0	0	0	1
A2	1	0	0	1	0	0	0	1
A3	0	1	1	1	0	0	0	0
A4	0	1	0	0	1	0	0	0
A5	0	0	0	1	0	0	1	0
A6	0	0	0	0	0	0	1	0
A7	1	1	1	1	0	1	0	0
A8	0	0	0	0	1	0	0	0

A partir d'aquesta forma de representació de la xarxa de relacions entre actors es pot generar el graf en forma de sociograma (figura 4.11) i calcular les

diferents mesures d'anàlisi de la xarxa relacional. Els actors venen representats pels nodes i els vincles i/o relacions pels eixos del gràfic.

Figura 4.11: Exemple de sociograma



Font: Elaboració pròpia a partir de les dades de la figura 4.10.

També es pot representar la fortalesa dels vincles entre actors a més del signe del vincle. En el primer cas per exemple, es pot fer a través de diferents graus de fortalesa. En el segon, donant signe a la relació es pot representar si aquesta és de signe positiu o negatiu.

El sociograma, tot i ser un instrument molt potent (ja que dóna una representació visual de la xarxa de relacions socials), té el problema de que només és útil quan el nombre d'actors és, a més de limitat, no gaire gran.

Per a poder descriure i analitzar l'evolució de l'estructura de la xarxa de relacions del Camí dels Bons Homes s'han utilitzat les mesures d'anàlisi següents: (a) composició interna de la xarxa relacional, (b) centralitat dels actors i (c) estructura de la xarxa de relacions.

5.2.1. Composició interna de la xarxa relacional

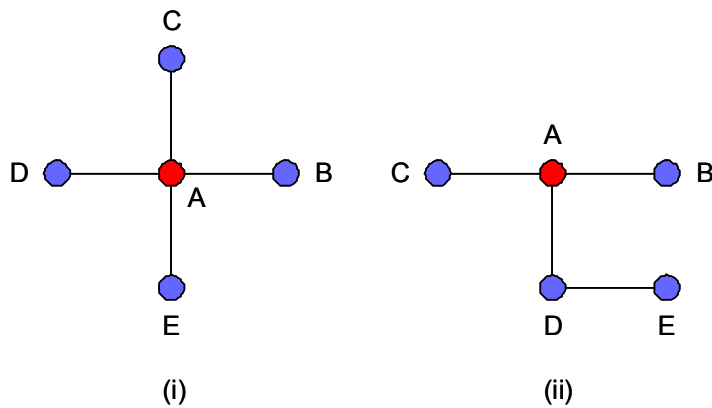
El primer pas realitzat ha estat l'anàlisi de la composició interna de la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes per a cadascun dels anys estudiats per a poder determinar el tipus d'actors integrants de la xarxa a cada moment del temps. Aquesta dada qualitativa permet fer una interpretació més acurada dels resultats obtinguts en l'anàlisi de la centralitat dels actors com en l'anàlisi de la xarxa relacional.

5.2.2. Anàlisi de la centralitat dels actors

Per a analitzar la centralitat dels actors del Camí dels Bons Homes per a cadascun dels anys estudiats s'ha tingut en compte les mesures de centralitat de: (i) grau de centralitat, (ii) poder d'intermediació i (iii) proximitat. Aquestes mesures permeten establir la posició de cadascun dels actors en la seva xarxa relacional de referència.

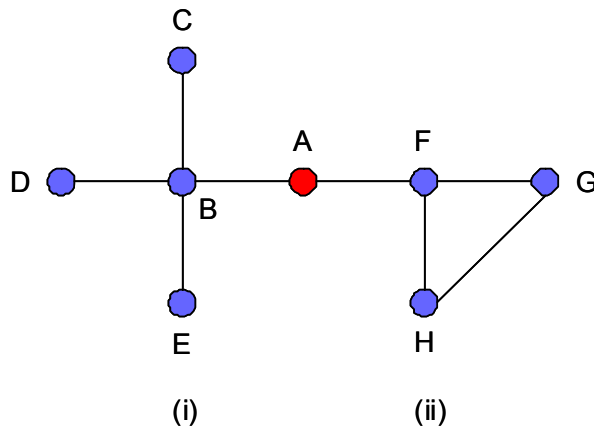
(i) El grau de centralitat (degree of centrality)

És una mesura que determina el nombre de vincles directes de cada actor (Molina, 2001). Els actors que concentren un major nombre de vincles poden gaudir de posicions avantatjoses respecte els altres actors ja que poden tenir accés a un nombre més gran dels recursos que hi hagi a la xarxa (Hanneman, 2000). Cal ser curosos amb els resultats que s'obtenen ja que aquesta mesura depèn de la mida del sistema. Per això es sol utilitzar la mesura estandaritzada del grau de centralitat que es calcula dividint el nombre de contactes directes que manté cada actor entre el nombre total de contactes possibles que podria mantenir com a màxim dins del sistema. En la figura 4.12 es pot observar com l'actor A té una posició més central que la resta d'actors –i a (i) una posició més central que a (ii)– ja que és l'actor que manté un nombre més gran de vincles directes amb la resta d'actors de la xarxa.

Figura 4.12: Graf per il·lustrar la idea de centralitat en una xarxa relacional


(ii) Poder d'intermediació (betweenness centrality)

El poder d'intermediació consisteix en un índex que mostra la suma a de tots els geodèsics, és a dir, els camins més curts entre dos vèrtex que inclouen el node en qüestió (Molina, 2001). En la figura 4.13 es pot observar com l'actor A és el que té més poder d'intermediació ja que els altres actors depenen d'ell/a per a poder aconseguir connexions amb la resta d'actors de la xarxa. Quanta més gent depengui de l'actor A per a poder tenir contactes amb altres actors, més poder d'intermediació tindrà A.

Figura 4.13: Graf per il·lustrar el poder d'intermediació en una xarxa relacional


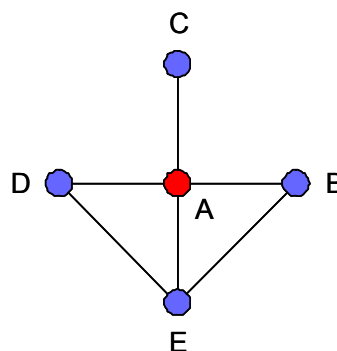
Per a calcular el poder d'intermediació de cadascun dels actors de la xarxa (i saber quin d'ells té una posició més avantatjosa per exemple com a mediador) es suma la probabilitat de que l'actor estigui implicat en la comunicació entre altres dos actors qualsevol estimada per a totes i cadascuna de les parelles

d'actors del sistema i, exceptuant les parelles en les quals intervé el mateix actor. En el cas que els actors pertanyin a xarxes de diferent mida, per a comparar la seva posició cal estandaritzar els resultats d'aquesta mesura. El valor màxim que pot prendre aquesta mesura coincideix amb el nombre de parelles d'actors de la xarxa sense comptar l'actor A.

(iii) Proximitat (closeness centrality)

Aquesta mesura consisteix en l'índex de proximitat d'un node amb la resta de nodes de la xarxa (Molina, 2001). Mesura la capacitat d'un node d'arribar a la resta dels nodes de la xarxa. Per a calcular aquesta mesura cal sumar tots els camins més curts de cada node amb la resta dels nodes de la xarxa. Això dóna la "llunyania". Si es calcula la recíproca s'obté la proximitat. Si es vol comparar actors de xarxes amb diferent nombre d'actors, al igual que en les mesures anteriors també cal calcular la mesura de proximitat estandaritzada. Concretament, la proximitat normalitzada d'un vèrtex o node és la inversa de la suma de tots els geodèsics que l'uneixen amb la resta de la xarxa dividida per la mínima llunyania expressada com a percentatge (Molina, 2001).

Figura 4.14: Graf il·lustratiu de la major proximitat de l'actor A al la resta d'actors



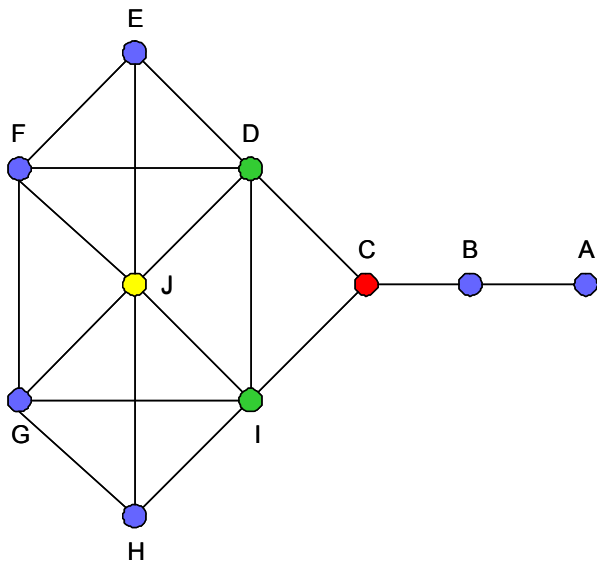


Figura 4.15: Graf il·lustratiu dels tres components de la centralitat

J: Actor amb major *degree of centrality*

C: Actor amb major *(betweenness centrality)*

D, I: Actors amb major *closeness centrality*

5.2.3. Anàlisi de l'estructura de la xarxa relacional

Per al cas d'estudi analitzat hem considerat tres propietats per a l'anàlisi de l'estructura de la xarxa relacional: (i) l'extensió de la xarxa, (ii) la intensitat en la connectivitat interna i (iii) la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna.

(i) Extensió de la xarxa

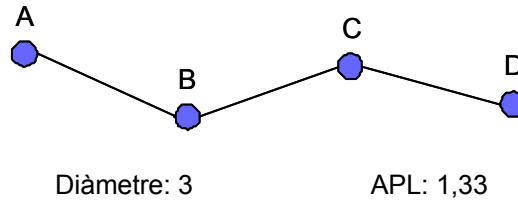
És la propietat que es refereix al "volum" que ocupa la xarxa i la forma que aquesta adopta. Per a determinar el volum de la xarxa s'han utilitzat dos mesures complementàries entre elles: el diàmetre de la xarxa i l'*average path length*.

El diàmetre de la xarxa fa referència a la distància màxima entre dos nodes qualsevol. Per al seu càlcul es pren el nombre suficient de passos que són necessaris per a anar d'un node a un altre (Izquierdo i Hannerman, 2006).

L'*average path length* indica quina és la mitjana de passos que s'han de fer per tal que un actor pugui contactar amb la resta d'actors que pertanyen a la xarxa. En la figura 4.16 es pot constatar com el diàmetre de la xarxa de relacions és 3,

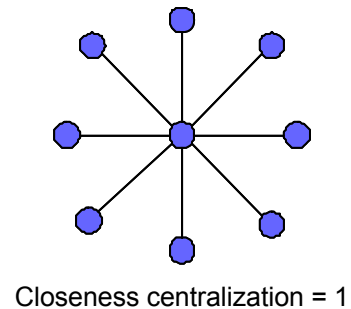
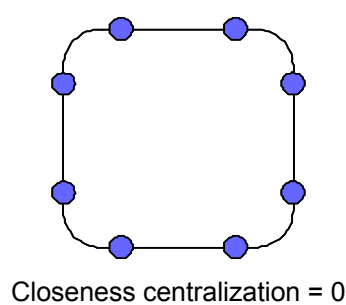
el que significa que l'actor A ha de fer 3 passos per a connectar amb l'actor D. De mitjana, cada actor haurà de fer 1,33 passos (APL) per a contactar amb qualsevol altre actor.

Figura 4.16: Exemple de diàmetre i *average path length* en una xarxa relacional



La forma de la xarxa s'ha calculat a través de la mesura *closeness centralization*, que determina la proximitat dels actors que es troben a la xarxa de relacions en termes globals de xarxa. Si 0 i 1 són presos com a valors extrems per a determinar la forma del graf, aleshores quan el valor de *closeness centralization* és 0, el graf pren forma de cercle i si és 1 el graf té forma d'estrella (Moody, 2006).

Figura 4.17: Exemple de xarxes relacionals amb *closeness centralization* 0 i 1



(ii) Intensitat en la connectivitat interna

La intensitat de la relació fa referència a la connectivitat interna de la xarxa. Es calcula a partir de l'*average degree* o mitjana del grau de centralitat. Ens diu quin és el nombre de vincles existents a la xarxa de mitjana per a cadascun dels actors en que en formen part. Per a calcular l'*average degree* es fa la mitjana dels resultats obtinguts en el grau de centralitat (*degree of centrality*) de

cadascun dels actors de la xarxa. Si s'ha de fer una comparativa entre xarxes de dimensió diferent, al igual que les altres mesures presentades cal estandaritzar els resultats a més de tenir en compte la desviació estàndard.

(iii) Modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna

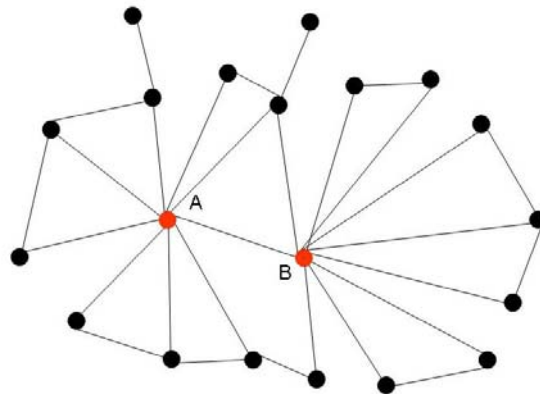
Un aspecte rellevant per a comprendre el funcionament i comportament dels actors de la xarxa és la identificació de possibles subestructures que s'hi estiguin formant (Hanneman, 2001). La cerca d'aquestes subestructures dóna pautes de connectivitat interna de la xarxa. En aquesta recerca s'ha procedit a conèixer l'existència o no de subgrups en termes de macro-modularitat (*core/periphery* i *factions*).

El coneixement de l'existència o no de subgrups en termes de macro-modularitat fa referència a identificar l'existència o no existència de subgrups cohesionats de mida més aviat gran. En aquest nivell d'anàlisi es poden utilitzar eines de bloc-modelling que permeten la identificació de l'existència de modularitat en blocs concèntrics o horitzontals a través de l'aplicació dels algorismes *core/periphery* i *factions*.

El model *core/periphery* representa una divisió de la xarxa en forma concèntrica de manera que s'identifiquen dos tipus de nodes: (1) un subgrup cohesiu on els actors estan connectats entre ells amb la màxima intensitat possible, els quals es troben situats al centre de la xarxa; i (2) un segon tipus d'actors que estan també connectats amb el centre, però als que els falta el nivell de cohesió elevada i se'ls identifica amb la perifèria (Borgatti i Everett, 1999).

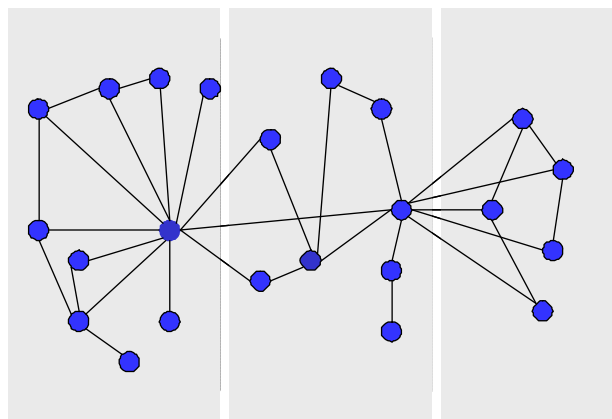
Aplicant aquests algorismes s'obtenen resultats en forma de matriu on es pot observar quins actors formen part de cadascun dels grups (*core* o *periphery*) i com els actors es relacionen entre ells. Aquesta matriu s'acompanya amb la mesura de la cohesió existent en cadascun dels grups havent de ser propera a 1 per al centre i propera a 0 a la perifèria. En la figura 4.18 es pot veure com els actors A i B formen part del grup del centre, mentre que la resta d'actors que es situen al seu voltant queden agrupats com a part de la perifèria de la xarxa relacional.

Figura 4.18: Macro-modularitat de la xarxa basada en l'algoritme *core/periphery*



L'algoritme *factions*, representa una divisió horitzontal de la xarxa relacional en la qual els actors s'agrupen en funció de les similituds amb qui es troben vinculats (Hanneman, 2001). Abans d'obtenir els resultats cal escollir el nombre de grups que es consideri adient. Aquest nombre de grups es sol decidir en funció del nombre total de nodes. Amb el software adequat s'extreuen els resultats sintetitzats a partir d'una matriu d'adjacències que determina a quin grup pertany cadascun dels actors que formen part de la xarxa. La selecció del nombre de grups que resulta finalment, es realitza en base a la interpretació del investigador que escull aquella opció que li sembla s'ajusta més als seus propis arguments basats en dades de tipus qualitatiu. Finalment, els resultats obtinguts també determinen la cohesió existent en cadascun dels subgrups d'actors que ha de tendir a 1 o a valors propers a aquest. En la figura 4.19 es pot observar com cadascun dels cercles simbolitza una *faction* o grup d'actors que presenta característiques similars en els seus vincles relacionals.

Figura 4.19: Macro-modularitat de la xarxa basada en l'algoritme *factions*



Un cop identificats els actors integrants de la perifèria, els actors centrals, així com els actors isolats del sistema de relacions s'han extret de la matriu d'adjacències inicial i s'ha repetit el procediment per a identificar potencials subgrups de tipus horitzontal a través de l'algoritme *factions* a la xarxa de relacions perifèrica on novament es van extreure resultats amb 2, 3 i 4 grups.

Per a poder realitzar l'anàlisi de les xarxes dels dos casos d'estudi s'ha utilitzat novament el programa Ucinet 6.0 desenvolupat per Borgatti, Everett & Freeman (2002), que és específicament dissenyat per a l'anàlisi de xarxes socials. Amb aquest programa informàtic s'han pogut generar molt més fàcilment les matrius corresponents i també realitzar els càlculs dels diversos algoritmes i mesures. Els gràfics han estat generats amb l'aplicació NetDraw que és un subprograma que treballa conjuntament amb Ucinet 6.0.

5.2.4. Procés de preparació de la informació per a l'anàlisi relacional

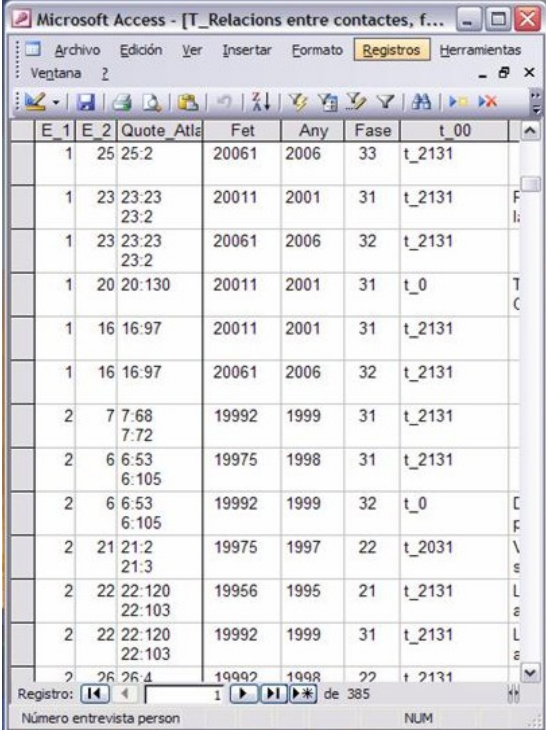
Tal com s'ha apuntat al començament del punt 5.2, per a poder dur a terme els càlculs propis de l'anàlisi relacional exposats en els apartats anteriors ha calgut extreure la informació de la base de dades construïda amb el programa ACCESS per a dur a terme aquesta recerca. La informació continguda en la base de dades ha estat convertida a format de matriu relacional utilitzable posteriorment pel software de tractament de dades relacionals UCINET.

A continuació es detallen els passos seguits per a la preparació de les matrius relacionals.

Tal com s'acaba d'apuntar el primer pas ha estat la construcció d'una base de dades relacional per a gestionar la informació de la recerca. En aquesta base de dades s'ha creat una taula que resumeix la informació que es vol extreure a cada moment de la gestació del CBH. Tal com es pot observar en la Fig. 4.20, a la primera columna figura la persona entrevistada (E_1). A la segona,

s'informa sobre la persona mencionada per la persona entrevistada (E_2). Finalment, la tercera columna localitza la cita dins l'entrevista en la que es dóna aquesta informació segons la numeració de les cites textuais obtinguda amb el programa Atlas.ti. Les columnes "Fet", "Any" i "Fase" informen del moment del temps en el que es dóna el contacte entre la persona entrevistada; E_1 i E_2, la persona mencionada per E_1. Finalment, la columna t_00 informa sobre el tipus de relació establerta entre E_1 i E_2 en aquell moment.

Figura 4.20: Mostra de la informació introduïda a la base de dades ACCESS



E_1	E_2	Quote_Atlas	Fet	Any	Fase	t_00
1	25	25:2	20061	2006	33	t_2131
1	23	23:23 23:2	20011	2001	31	t_2131
1	23	23:23 23:2	20061	2006	32	t_2131
1	20	20:130	20011	2001	31	t_0
1	16	16:97	20011	2001	31	t_2131
1	16	16:97	20061	2006	32	t_2131
2	7	7:68 7:72	19992	1999	31	t_2131
2	6	6:53 6:105	19975	1998	31	t_2131
2	6	6:53 6:105	19992	1999	32	t_0
2	21	21:2 21:3	19975	1997	22	t_2031
2	22	22:120 22:103	19956	1995	21	t_2131
2	22	22:120 22:103	19992	1999	31	t_2131
2	26	26:4	19992	1998	22	t_2131

Per altra banda, dins la base de dades consta una relació dels esdeveniments que es succeeixen any darrere any segons informació aportada per les persones entrevistades. Aquesta informació serà determinant a l'hora de poder explicar canvis en alguns dels vincles entre els actors que intervenen en el procés.

Cada actor, a més de ser identificat amb el seu rol dins el CBH menciona el moment d'entrada i el moment de sortida del projecte el que permet realitzar una classificació temporal de tots ells tal com s'apunta en la taula 4.11:

Taula 4.11: Detall de la participació en el temps dels diferents actors del CBH

			19 92	19 93	19 94	19 95	19 96	19 97	19 98	19 99	20 00	20 01	20 02	20 03	20 04	20 05	20 06
E	24	ASSOC i/o FEEC															
E	903	ASSOC i/o FEEC															
E	906	ASSOC i/o FEEC															
E	2	CFI															
E	9	CFI															
E	17	CFI															
E	20	CFI															
E	21	CFI															
E	15	CGA + AE															
E	28	CGA + AE															
E	901	CGA + AE															
E	910	CGA + AE															
E	930	CGA + AE															
E	1	CRCBH															
E	3	CRCBH															
E	909	CRCBH															
E	4	DIBA															
E	5	DIBA															
E	12	DIBA															
E	27	DIBA															
E	31	DIBA															
E	32	DIBA															
E	933	DIBA															
E	7	Emp_CRCBH															
E	10	Emp_CRCBH															
E	13	Emp_CRCBH															
E	14	Emp_CRCBH															
E	16	Emp_CRCBH															
E	18	Emp_CRCBH															
E	19	Emp_CRCBH															
E	25	Emp_CRCBH															
E	904	Emp_CRCBH															
CF	801	Emp_CRCBH															
E	6	Emp_ext															
E	29	Emp_ext															
E	802	Emp_ext															
E	26	HIST															
E	33	HIST															
E	902	HIST															
E	915	HIST															
E	927	HIST															
E	34	PARC															

Taula 4.11: Detall de la participació en el temps dels diferents actors del CBH (cont.)

			19 92	19 93	19 94	19 95	19 96	19 97	19 98	19 99	20 00	20 01	20 02	20 03	20 04	20 05	20 06
E	8	POLITIC															
E	11	POLITIC															
E	22	POLITIC															
E	23	POLITIC															
E	30	POLITIC															
E	36	POLITIC															
E	908	POLITIC															
E	911	POLITIC															
E	921	POLITIC															
E	926	POLITIC															
E	907	Altres															
E	912	Altres															
E	920	Altres															
E	922	Altres															
E	924	Altres															
E	928	Altres															
E	931	Altres															
E	934	Altres															

Amb aquesta informació es construeix per a cada any del procés la matriu relacional amb el programa Excel. Prèviament però cal reunir els vincles que cada actor té amb la resta d'actors tal com es mostra per exemple per a l'actor E09 en la figura 4.21. En ella podem observar que l'any 1994 l'actor E09 mantenia un vincle t₂₁₃₁ (vincle econòmic mediat positiu) amb els actors que consten a la columna A: E02, E20, E21, E24, E27, E28, E31, E32, E33, E34, E36, E901 i E917. Si el lector/a es centra per exemple en el vincle mantingut amb E02 observa que la relació amb aquest actor es manté des de l'any 1992 i fins l'any 1997. La taula s'atura l'any 1997 ja que en aquell moment E09 deixa d'estar vinculat al CBH.

Figura 4.21: Vincles de l'actor E09 a cada moment del temps

	A	B	C	D	E	F	G	H	I
1		Vincles	1992	1993	1994	1995	1996	1997	
2	1	0	0	0	0	0	0	1	
3	2	2131	1	1	1	1	1	1	
4	4	2131	0	0	0	1	1	1	
5	7	2131	0	0	0	1	1	1	
6	10	2131	0	0	0	1	1	1	
7	11	0	1	1	1	1	1	1	
8	12	102030	1	1	0	0	0	0	
9	20	2131	1	1	1	1	1	1	
10	21	2131	0	0	1	1	1	1	
11	22	2131	0	0	0	1	1	1	
12	24	2131	1	1	1	1	1	1	
13	27	2131	0	0	1	1	1	1	
14	28	2131	1	1	1	1	1	1	
15	30	0	0	0	0	0	0	0	
16	31	2131	0	0	1	1	1	1	
17	32	2131	1	1	1	1	0	0	
18	33	2131	1	1	1	0	0	0	
19	34	2131	1	1	1	1	1	1	
20	36	2131	1	1	1	0	0	0	
21	901	2131	1	1	1	1	1	1	
22	917	0	0	0	1	1	1	1	
23									

Un cop realitzada la matriu de relacions de cadascun dels actors es procedeix a la construcció de la matriu relacional de tots els actors amb tots els altres actors per a cada any. El resultat per a un any qualsevol del procés com pot ser l'any 1995 per exemple és el següent:

Fig 4.22: Matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1995

	A	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L	M	N	O	P	Q	R	S	T
1		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18
3	1																		
4	2				2131	2131		2131	2031	2131	2131	2131					2131		
5	3																		
6	4		2131				2131			2131		2131							
7	5																		
8	6																		
9	7		2131							2131	2131								
10	8		2131															2131	
11	9		2131		2131			2131			2131	0							
12	10		2131					2131		2131									
13	11		2131		0				2131	2131									
14	12																		
15	13																		
16	14																		
17	15		21																
18	16								2131										
19	17																		
20	18																		
21	19																		
22	20		2131							2131									
23	21		2031							2131							2131		
24	22		2131	0	2131							2130							
25	23																		
26	24		2131		2131														
27	25																		
28	26																		
29	27		2131		2131	112131				2131		0							
30	28		2131							2131								2131	
31	29																		
32	30																		
33	31		2131			2131				2131									
34	32																		
35	33																		
36	34		2131		2131	2031			2131										
37	35																		

Les matrius relacionals obtingudes fins a aquest moment han de ser recodificades per a poder ser utilitzades per UCINET. Amb la recodificació es dóna un valor nou a cada tipus de vincle.

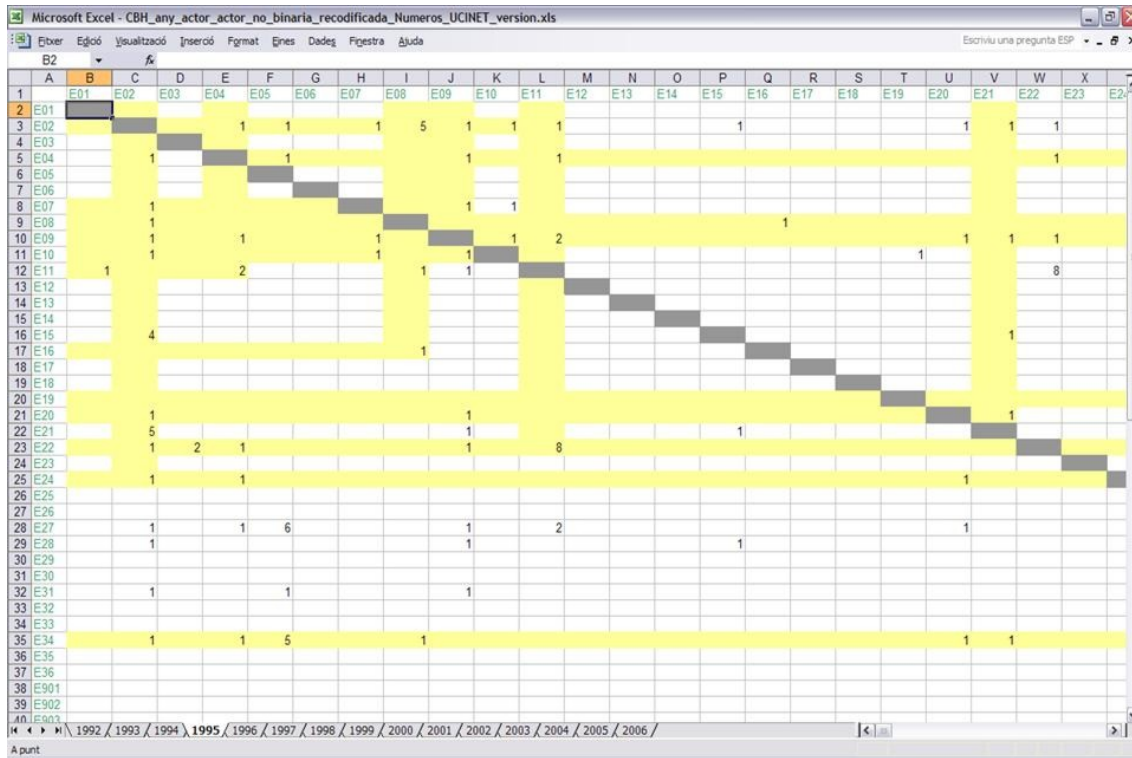
Per a assenyalar sobre els sociogrames les diferències entre els vincles observats a cada moment del temps s'aprofita la funcionalitat d'UCINET que permet donar un color determinat a un vincle amb un grau de fortalesa concret. Per tant, tal com es mostra en la taula 4.12, s'associa un determinat grau de fortalesa a cadascun dels tipus de vincles que es troben a la matriu relacional dels actors del CBH per a cada any.

Taula 4.12:
Llegenda tipus de vincles de la xarxa relacional del CBH

Color atribut	Vincle	Definició del vincle
	2131	Economic-Mediated_(+,+)
	0	Coneix però no hi té relació
	31	Latent_(+)
	21	Economic_(+)
	2031	Economic-Mediated_(-,+)
	112131	Total_(+,+,+)
	2030	Economic-Mediated_(-,-)
	2130	Economic-Mediated_(+,-)
	11	Personal_(+)
	1131	Personal-Mediated_(+,+)
	102030	Total_(-,-,-)
	102031	Total_(-,-,+)
	1121	Personal-Economic_(+,+)
	20	Economic_(-)

La recodificació de la matriu relacional dels actors del CBH amb els valors de la figura 4.22 per a l'any 1995 té l'aparença que mostra la figura 4.23.

Figura 4.23:
Matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1995
recodificada a partir dels valors que apareixen en la figura 4.22



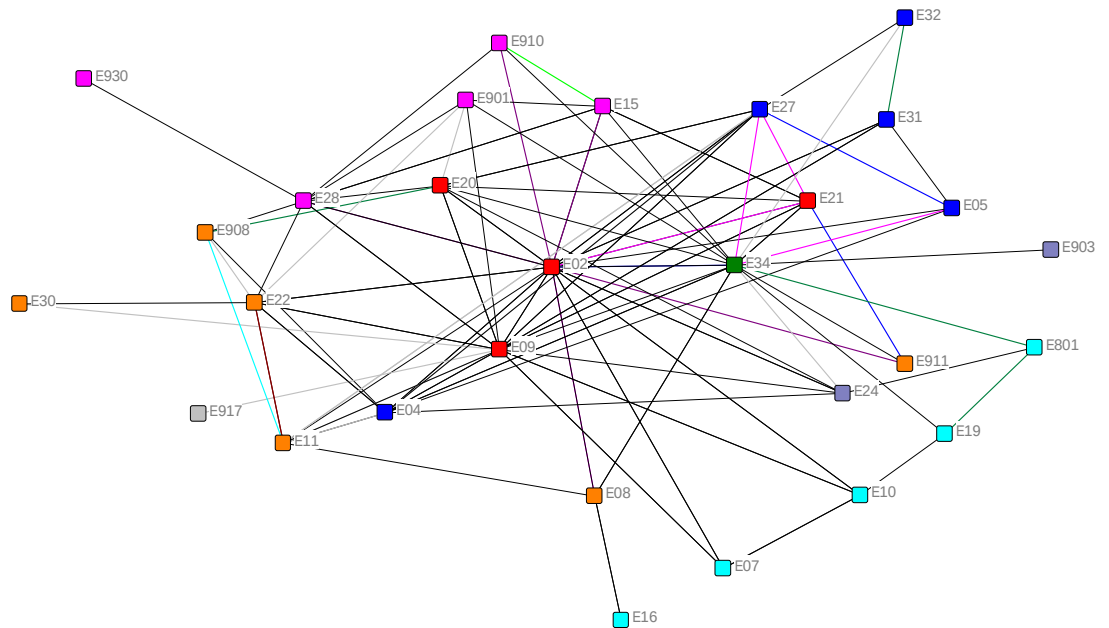
Per a diferenciar entre grups d'actors també es donen valors al que es consideren els atributs que poden acompanyar a aquests actors. En aquest cas l'atribut és la institució a la que pertanyen o per a la que treballen les persones vinculades al CBH.

Taula 4.13:
Llegenda tipus de institucions a les que pertanyen
les persones que formen els nodes de la xarxa relacional del CBH

Color atribut (*)	Institució	Descripció
	CFI	Consorci Formació i Iniciatives Cercs Berguedà
	DIBA	Diputació de Barcelona
	Emp_ext	Empreses externes al projecte que col·laboren en la seva creació
	ASSOC i/o FEEC	Associacions diverses i Federació Excursionista de Catalunya
	CGA + AE	Consell General de l'Ariège i Ariège Expansion
	PARC	Parc Natural Cadí Moixeró
	HIST	Historiador
	Emp_CRCBH	Empresari que forma part del CRCBH
	CRCBH	Consell Regulador del Camí dels Bons Homes
	POLITIC	Persona amb càrrec polític
	CC	Consell Comarcal
	Non_data	Persona sense dades ja que només és mencionada però no s'ha entrevistat
	CF_Empresaris	Conjunt d'empresaris que formen part del CRCBH

Amb tota la informació arreglada per alimentar UCINET, per a l'any 1995 l'outuput del programa és el següent:

Figura 4.24:
Exemple de gràfic de matriu relacional dels actors del CBH per a l'any 1995



Capítol 5:

Anàlisi biogràfica de vincles

1. Introducció

Un cop presentada la metodologia seguida per a analitzar i estudiar el procés de la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes, en aquest capítol s'exposen els resultats obtinguts en la recerca a partir dels diferents tipus d'anàlisi duts a terme.

Per a la exposició d'aquests resultats es segueix un ordre expositiu similar al del capítol anterior. En la primera part es presenten els diferents tipus de vincles localitzats en el procés de creació del CBH a partir de l'anàlisi de contingut de les entrevistes fetes a actors principals o amb paper rellevant. De tots els vincles localitzats es distingeix entre aquells que tenen una biografia en la qual es dona canvis en la seva naturalesa al llarg del temps i aquells en els que, contràriament, no.

Els vincles localitzats són classificats en funció de les seves freqüències d'aparició al llarg del període estudiat.

Posteriorment es seleccionen aquells que han vist modificada la seva naturalesa al llarg del procés per analitzar, en la mesura del possible, quan es dona (o es donen) el o els canvis i les circumstàncies que els envolten. L'anàlisi

qualitativa també aporta informació sobre quina o quines són les raons dels canvis observats.

Finalment, es presenta una síntesi dels resultats i les principals conclusions a les que s'arriba.

2. Descripció estadística global

Abans d'iniciar l'anàlisi biogràfica dels vincles que han modificat la seva naturalesa durant el procés de creació del Camí dels Bons Homes es presenten els tipus de vincles localitzats en aquest cas d'estudi.

A partir de la informació continguda en les matrius relacionals i també emmagatzemada en la base de dades del CBH, s'ha dut a terme el recompte de les freqüències d'aparició tots els vincles entre els actors.

La primera constatació a fer és que en el CBH no apareixen tots els tipus possibles de vincles presentats en el marc conceptual del capítol 3. La naturalesa del cas d'estudi analitzat fa que no tots els vincles d'aquell marc conceptual tinguin representació en el CBH¹.

Per a obtenir el quadre de freqüències ha calgut fer alguns arranjaments de la informació provinent de les matrius relacionals i de la base de dades creades per a gestionar la informació relacionada amb el CBH.

En el marc conceptual d'aquesta recerca es va adoptar el supòsit restrictiu que totes les relacions observades són percebudes de la mateixa manera pels dos actors que mantenen un vincle determinat. Això vol dir que si l'actor A percep que té un vincle d'amistat amb l'actor B (t_{11}), l'actor B també percep que té el mateix tipus de vincle amb l'actor A.

¹ Per exemple, la freqüència d'aparició dels vincles t_{10} , t_{30} , t_{1121} , t_{112030} o t_{112031} és igual a 0.

Com que la informació s'ha recollit en base a entrevistes semi estructurades en les que els actors explicaven la seva vinculació amb el CBH, en algunes poques ocasions, s'han donat situacions de certa manca d'informació a les dades recollides. Aquesta informació ha pogut ser "rescatada" a partir de l'anàlisi del context de la situació explicada en l'entrevista i en base a la informació aportada per altres informadors sobre el vincle existent entre els actors A i B.

Les diferents situacions que han anat sorgint i les opcions preses es detallen en la taula 5.1:

Taula 5.1: Procés de discriminació de la informació en el CBH

Situació	Acció realitzada
L'actor A menciona a l'actor B i l'actor B menciona l'actor A donant a conèixer que tots dos tenen el mateix tipus de vincle	S'anota el vincle que A i B diuen tenir
L'actor A menciona a l'actor B i l'actor B no menciona l'actor A. A (ó B) expressa el tipus de vincle que segons ell/a manté amb B (ó A)	S'anota el vincle que A (ó B) diu tenir amb B (ó A)
L'actor A menciona a l'actor B i l'actor B menciona l'actor A donant a conèixer que tots dos tenen diferent tipus de vincle	Es va a la informació del context de tota l'entrevista i a la informació proporcionada per altres entrevistes. S'anota el tipus de vincle que es considera que representa millor la relació entre A i B
L'actor A no menciona a l'actor B i l'actor B no menciona l'actor A no donant a conèixer la seva relació	Es va a la informació proporcionada per tercers actors. En aquests casos s'ometen els vincles negatius o amb algun dels seus components negatius

Una altra qüestió que s'ha tingut en compte és la que té a veure amb la possible doble comptabilització dels vincles. En la informació sorgida de les entrevistes, en la majoria de casos, quan A és entrevistat cita a B i quan en un altre moment, B és entrevistat, aquest cita A. Com es pot veure aquestes dues cites, donen lloc a dos vincles dels quals només un és real, ja que els dos vincles representen la mateixa relació entre A i B. L'opció presa ha estat eliminar totes les duplicitats essent indiferent qui menciona i qui és mencionat en fer la lectura d'una determinada relació.

Tenint en compte el que s'acaba de dir respecte de la preparació de la informació, el nombre total de vincles reals que s'han trobat en el procés de creació del CBH és de 201.

A les taules 5.2a i 5.2b es presenten les seves freqüències d'aparició per a les diferents fases del procés de creació del CBH. A la taula 5.2a també es pot observar el nombre de vegades que dos actors A i B diuen tenir un vincle tipus t_{xy} . La freqüència màxima, és per al vincle t_{2131} ó econòmic-mediat (57,7% de les referències). Per la seva banda, els vincles tipus t_{31} o latent (+) i t_{21} o econòmic (+), també tenen freqüències amb cert pes ja que respectivament són el 9,5% i el 5,5% del total. Com ja s'ha apuntat, una possible explicació a aquest fet és la naturalesa del cas estudiat. El marc teòric presentat en el capítol 3 pretén donar una eina per analitzar els vincles d'un ventall molt ampli de situacions. No és el mateix analitzar la xarxa relacional en un context de creació d'una iniciativa empresarial que analitzar per exemple la xarxa relacional d'una comunitat mormona als Estats Units. En el primer cas es pot esperar que el tipus de vincles establerts entre els agents que formen part de la xarxa relacional siguin predominantment vincles de tipus econòmic (t_{21}). Aquests, en formar part d'un grup de treball, es transformen en vincles econòmics mediat (t_{2131}) ja que les accions preses pels actors A i B segurament són conegudes i fins i tot influenciades per altres actors que aquí són designats amb la lletra C. En el segon cas semblaria factible esperar una major freqüència d'aparició de vincles amb component personal.

El segon tipus de vincle en freqüència d'aparició és el t_0 amb el 17,9% de les mencions. Cal recordar però que aquest vincle no és pròpiament un vincle (veure capítol 3) en el sentit que la persona coneguda per A, és només coneguda tot i que no hi ha tingut mai relació. Dit altrament, una part important de les persones que contesten les entrevistes del cas d'estudi CBH han sentit a parlar d'altres persones que en algun moment han treballat en alguna tasca relacionada amb el producte tot que no les coneixen directament. Una altra possible explicació a l'elevada freqüència d'aparició del vincle t_0 pot tenir a veure amb el fet que els nuclis urbans de la comarca del berguedà no són molt grans, i totes les persones que estan treballant en tema de creació i gestió de productes turístics saben o tenen referències de les altres persones que estan fent coses semblants. En aquestes circumstàncies sembla lògic que "tothom hagi sentit a parlar de tothom".

La taula 5.2b i els gràfics 5.1a i 5.1b, presenten les freqüències d'aparició dels vincles t_{xy} a cada una de les fases temporals queb en base al model de Larson i Starr (1993), s'ha dividit el procés de creació del CBH. La informació d'aquesta taula mostra com en els diferents anys d'una fase, el mateix vincle pot aparèixer diverses vegades. Això explica que el nombre d'aparicions d'un vincle no coincideixi amb el nombre de vegades que dos actors A i B diuen que hi ha un determinat vincle entre ells. Dit altrament, si A i B expressen tenir un vincle, i aquest es perllonga durant els anys a través de les diverses fases de la creació del CBH, en aquesta taula, el nombre que s'apunta, és si el vincle entre A i B apareix en cadascuna de les fases en que A i B varen estar vinculades o vinculats a la creació del CBH. Per tant, una cosa és parlar de quants actors tenen un vincle t_{xy} i una altra és veure com el vincle t_{xy} de dos actors apareix un cop a cada fase del procés de creació del CBH.

Taula 5.2a: Nombre de vegades que dos actors A i B diuen tenir vincle inicial tipus t_{xy}

Codi vincle	Freq.	Casos Estable	Casos Canvi	% s/ total Global (*)	% s/ Freq obsv canvia (**)
t_11	4	3	1	2,0	25,0
t_21	11	11	0	5,5	0,0
t_31	19	18	1	9,5	5,3
t_1131	1	1	0	0,5	0,0
t_2030	1	1	0	0,5	0,0
t_2130	1	1	0	0,5	0,0
t_2031	8	3	5	4,0	62,5
t_2131	116	107	9	57,7	7,8
t_102031	1	0	1	0,5	100,0
t_112131	3	3	0	1,5	0,0
t_0	36	36	0	17,9	8,5
SUMA	201	184	17	100,0	

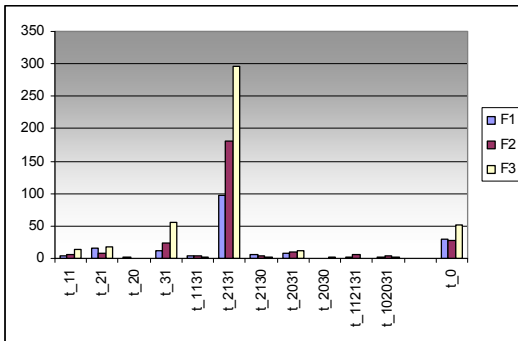
Taula 5.2b: Freqüència aparició del vincle t_{xy} a cada una de les fases

Codi vincle	Fase		
	1	2	3
t_11	3	5	13
t_21	15	8	18
t_31	11	23	55
t_1131	3	3	2
t_2030	0	0	1
t_2130	5	3	2
t_2031	7	10	11
t_2131	97	180	266
t_102031	1	3	1
t_112131	2	5	0
t_0	29	27	52
t_102130		1	
t_102030	2		
SUMA	174	267	451

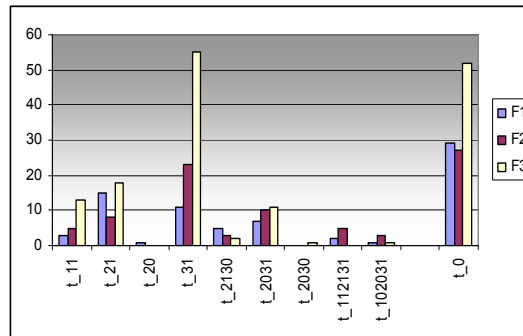
(*) % sobre el total global: percentatge de vegades que el vincle t_{xy} representa sobre el total de vincles

(**) % sobre el total del vincle t_{xy} que el mateix vincle t_{xy} canvia de naturalesa

Gràfic 5.1a: Representació de les freqüències d'aparició dels vincles al CBH



Gràfic 5.1b: Representació de les freqüències d'aparició dels vincles al CBH exclouent t_2131



La lectura d'aquesta primera aproximació a la naturalesa dels vincles de la xarxa relacional del CBH aporta les següents constatacions:

- S'han trobat vincles en els quals una part o la totalitat dels seus components són negatius. En percentatge els vincles negatius representen, aproximadament, el 5,5% del total (taula 5.2a). D'aquest tipus de vincles, els que es presenten amb una major freqüència són aquells on algun dels seus components és de tipus econòmic (vincles t_2030, t_2130, t_2031, t_102031).
- Els vincles positius tendeixen a mantenir-se al llarg del temps contràriament als negatius que tendeixen a desaparèixer tenint un cicle vital curt en comparació als primers.
- El nombre de persones de les que han sentit a parlar els entrevistats (t_0) tendeix a créixer en la mesura que es passa de fases més primerenques a fases més tardanes del procés de creació del CBH.

3. Biografies de vincles

Un cop coneguts els principals tipus de vincles que constitueixen la xarxa relacional del CBH en el procés de la seva gestació, en aquest apartat es presenta l'anàlisi de la biografia d'aquests vincles o lligams.

En primer lloc s'han separat i identificat els vincles que no han modificat la seva naturalesa durant aquest període de temps dels que si ho han fet. Respecte aquests es vol saber: quins són els que es mostren més estables al llarg del

temps? Quins són els principals perfils evolutius que es donen? Quins elements s'han observat que fan que un vincle evolucioni d'una o altra manera?

Tots els vincles són analitzats respecte la vinculació a la creació del CBH de les persones lligades pel vincle. Els possibles canvis en la naturalesa del vincle que es descriuen en aquest apartat es donen mentre aquestes persones mantenen el vincle en relació al procés de concepció del CBH. És molt possible que algunes d'aquestes relacions continuessin i/o canviessin al llarg del temps, un cop les parts ja estaven desvinculades del CBH. Aquests últims casos no s'han tingut en compte.

A les taules 5.3 i 5.4 es pot trobar l'evolució dels diferents vincles amb representació al cas d'estudi CBH, a més de la valoració de la importància del número de canvis respecte la freqüència total d'aparició del vincle t_{xy}^2 .

3.1. Vincles amb biografia estable al llarg del temps

En general els vincles que es donen entre els individus que participen en el procés de creació del CBH segueixen un patró d'estabilitat. Del total dels 201 vincles entre actors que s'inicien en diferents moments del temps, 17 mostren canvis en la seva naturalesa.

Els vincles que exhibeixen estabilitat total al llarg del temps no semblen respondre a cap tipus de patró en concret. En la taula 5.3 es poden observar exemples dels vincles que en cap cas han canviat al llarg de la seva existència.

² A partir d'aquest moment, s'identifiquen els tipus de vincles de la xarxa i les institucions en les que treballen les persones que constitueixen els nodes de la xarxa segons la llegenda de la taules 4.12 i 4.13 del capítol 4.

Taula 5.3: Vincles estables al llarg del temps

Tipus de vincle en origen	Nombre de vincles	Durada del vincle	Actors vinculats
t_21	11	1992 a 1994	E20 – E33
t_1131	1	1992 a 1999	E11 – E908
t_2030	1	2001	E01 – E802
t_2130	1	1992 a 1999	E09 – E11
t_112131	3	1994 a 1997	E05 – E27
		1994 a 1995	E21 – E911
		1997	E29 – E924
t_2131	107	–	–

A continuació es comenten diferents casos de vincles estables que poden ser considerats com a representatius.

Vincle en origen: t_21

El vincle t_21 presentat com a exemple de vincle que no canvia els seus components, correspon al contacte que va fer E20 (tècnic del CFI) amb l'historiador E33 per a fer-li l'encàrrec d'elaborar un estudi que legitimés des d'un punt de vista històric la creació del Camí dels Bons Homes. E33 realitza aquest estudi i el vincle entra en un estat latent que es pot reactivar passatgerament a partir d'aquell instant en algun moment del futur. La relació de E33 amb la resta d'actors de la xarxa del CFI sembla inexistent.

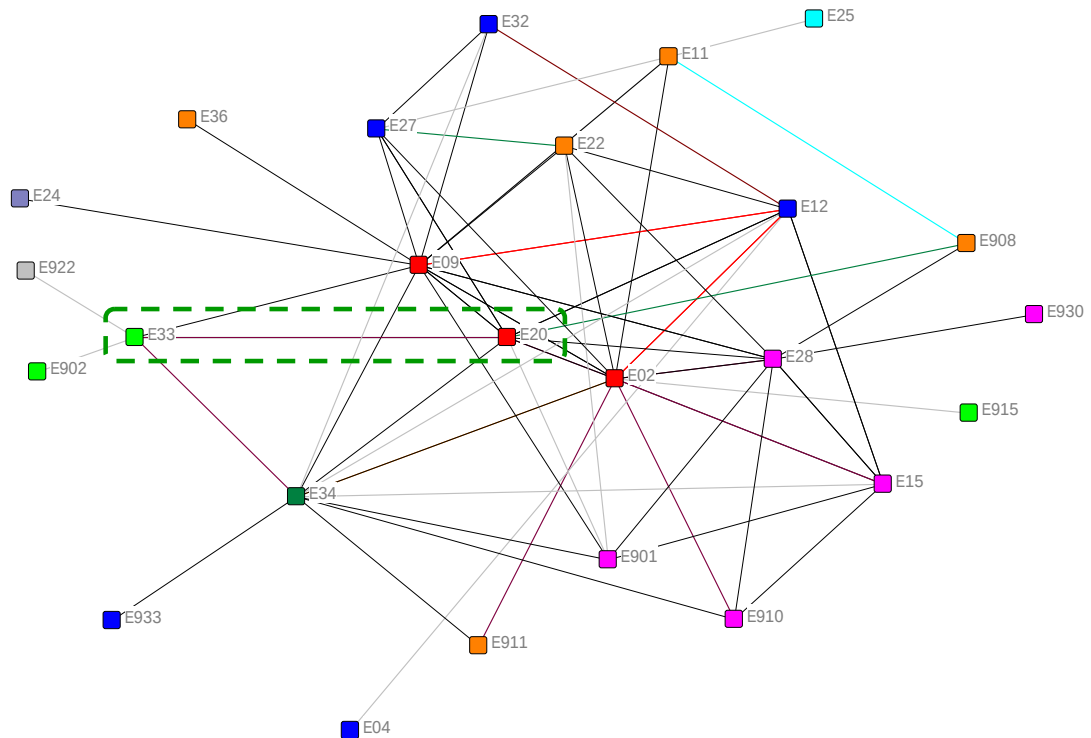
“L'encàrrec ens el va fer ell [E20], vull... l'encàrrec me'l va fer ell, ho sigui que no se dintre del seu esquema si és una iniciativa seva o ell simplement va respondre a alguna altre cosa”.
(E33; 33:15)

Tot i que a la figura 5.1 E33 a més de tenir vincle amb E20, també té vincle amb E09, aquest segon vincle pot ser considerat com a purament formal. E20 treballa sota les ordres de E09 (gerent del CFI), i porta ell tot el tema de l'encàrrec a fer a E33. Per les paraules de E09 sembla que gairebé no va arribar a veure a E33:

“Primera qüestió que es va fer. Aquí partiem de la base de tenir -jo no sóc historiador ni E901 tampoc- el coneixement d'existir una certa presència càtara, fonamentalment a Bellver, a Josa, cap a la part aquesta. Aleshores, el primer que es va fer, va ser contractar un historiador per part francesa, i un historiador per part nostra (E33) per a què investiguessin la coherència de fer un projecte d'aquestes característiques. Llavors es confirma que si, de que hi ha una presència càtara en aquesta zona.

Llavors la història, l'argument que es munta al voltant d'això és el del Berguedà com a territori d'acollida. La qüestió és que a Montsegur no els van cremar a tots, sinó que va haver-hi que van fugir, i, fins i tot sembla que alguns van fundar Bellver de Cerdanya. Llavors aquí el Berguedà té el paper de terra d'acollida". (E09 9:16, 9:17)

Figura 5.1: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1993, relació t_21 entre el tècnic E20 del CFI i l'historiador E33

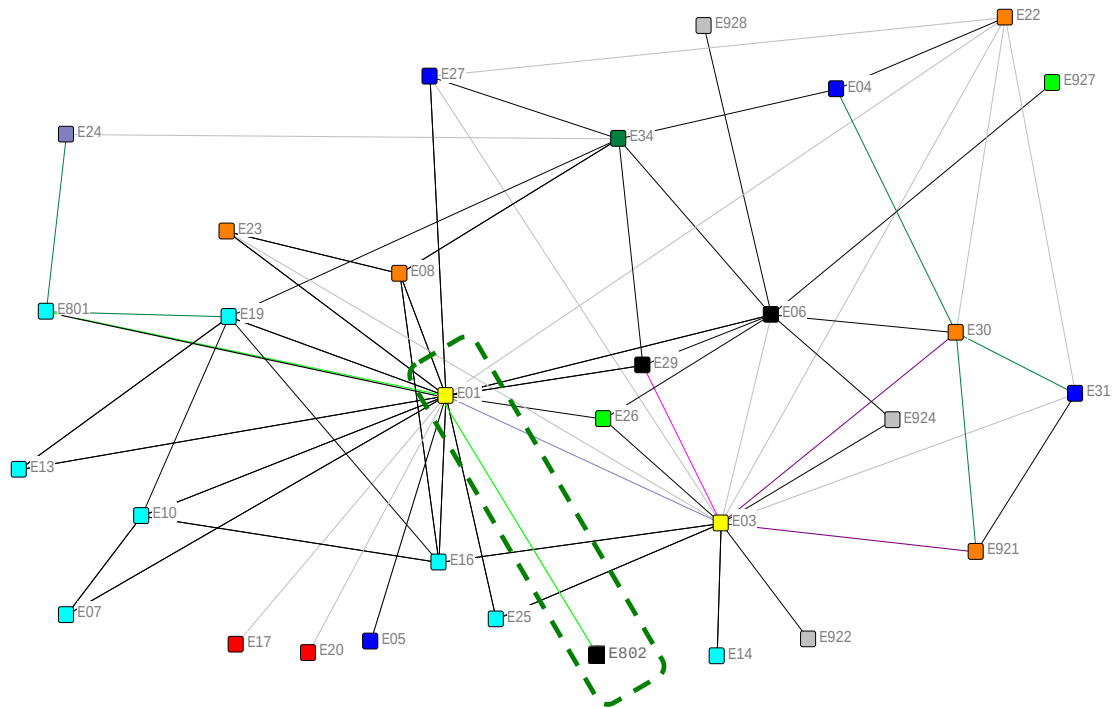


Vincle en origen: t_1131

El vincle t_1131 observat prové d'una relació anterior a al procés de creació del CBH. Els dos actors havien treballat conjuntament en el passat i havien establert una relació d'amistat coneguda per tothom ja que es tractava de personatges representants del món de la política. En el moment de creació del CBH no treballen junts però mantenen el vincle d'amistat, i aquesta amistat i el càrrec polític que ocupen semblen determinants a l'hora que puguin contactar i entendre's dos organismes amb la missió de promoure la renovació del teixit empresarial en un context de recessió econòmica en els seus territoris com el Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà (CFI) i Arieja Expansion

de Bilbao o de per allà. Aquesta agència treballa amb holandesos i porta molts paquets d'holandesos. I va venir aquí i no sé per quin motiu no es van posar d'acord amb E01. No sé què va passar. Llavors aquesta noia, la de l'agència, se'n va anar a veure als restaurants als albergs, als taxis pel seu compte. Jo no he sabut el motiu per què no he tingut temps d'investigar... Però llavors aquesta agència es va posar al mig i això ens va fer molt mal. Perquè clar ella portava la gent directament amb el seu paquet, ja tenia els hotels, restaurants, hotels, taxis, no volien saber res amb nosaltres i això ens va fer molt mal". (E25; 25:46)

Figura 5.3: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2001, i relació conflictiva entre E01 i l'agència basca mencionada per E25 i representada en E801



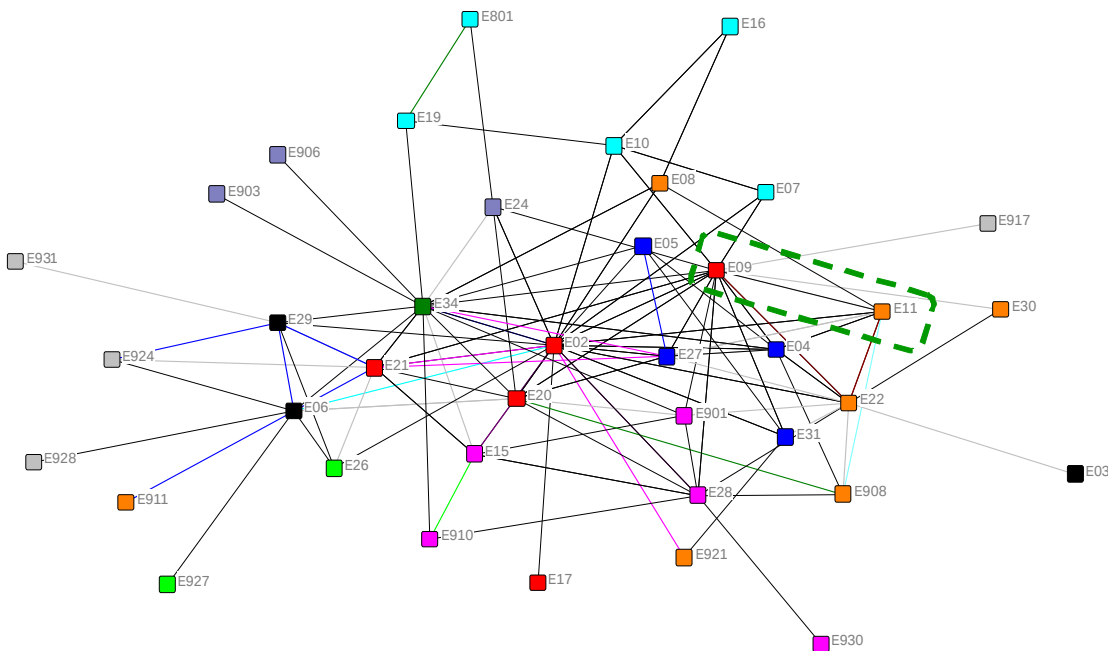
Vincle en origen: t_2130

El vincle t_2130, al igual que l'anterior és explicat per un tercer entrevistat. Expressa malestar en un context institucional en que les persones integrants no es poden deixar de banda de manera immediata. La relació acaba l'any 1997, quan acaba l'activitat que els lligava³.

³ E09 no qualifica la seva relació amb E11, ni E11 tampoc qualifica la seva relació amb E09. és per aquest motiu que a la xarxa consta com a vincle econòmic mediat (t_2131) tot i que per terceres persones es sap que no és exactament així.

“(…) E09 havia criticat que això s’ho havia fet seu el Consell [comarcal] com si ho hagués fet ell quan això va néixer en el Consorci. Es queixava d’aquestes coses. Llavors hi havia E11 a la que veia quelcom volant, s’ho emportava cap a casa i es penjava la medalla”. (E22, 22:23)

Figura 5.4: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l’any 1997



Vincle en origen: t_112131

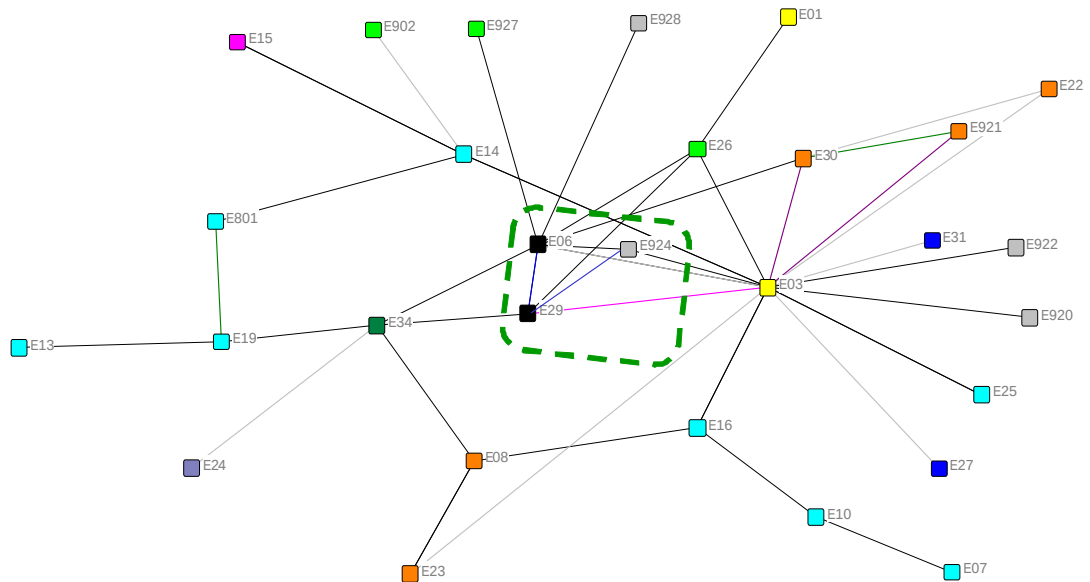
Tal com explica Hite (2003, 2005) sembla bastant lògic que els vincles totals es mantinguin estables al llarg del temps, ja que en el seu model, el vincle total era l’expressió d’haver aconseguit una relació amb tots els components que havien de contribuir a la seva durada. En el procés de creació del CBH s’observa aquesta tendència; els vincles t_112131 o bé són estables o són el resultat de canvis en la naturalesa d’altres tipus de vincles com es veurà més endavant.

Només en un cas, el que s’il·lustra tot seguit, el vincle deixa de ser total perquè les persones que el formaven deixen de treballar juntes i per tant desapareix el component econòmic de la relació. E29 explica com anaven treballant en la composició de la topogua i qualifica a E924 “d’amic”:

“(…) E924, que és un historiador i amb el qual hem fotut aquesta història, que és historiador, que també és amic meu. Jo el vaig involucrar que ens fes un article aquí”. (E29; 29:58)

“(…) Es va decidir que en E34 explicaria la zona des del punt de vista natural, de recursos naturals, paisatge i tot això; E02, faria l'anàlisi socioeconòmica de la comarca del Berguedà; E924 l'explicació generalitzada dels càtars en pla ràpid i E26 el pròleg. Ens ho varem coure una mica entre tots”. (E29; 29:108)

Figura 5.5: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2000 destacant-se la relació entre E29, E06 i E924



Vincle en origen: t_2131

El vincle t_2131, donada l'elevada freqüència en la que apareix en el procés de creació del CBH mereix especial atenció. Tal com ja s'ha apuntat més amunt, donat el tipus de cas sobre el que s'aplica el marc teòric construït per a l'anàlisi dels vincles de diferents contextos socials sembla que és lògic esperar que els individus participants en la creació del CBH mantinguin aquest tipus de vincle. Es tracta d'un vincle on el component personal té un paper secundari tot i que no vol dir que hagi desaparegut del tot (veure cap. 3). El que busquen les persones que formen part de la creació del CBH és “fer la seva feina” amb un grau de competència suficient en el marc d'un equip de treball on interaccionen entre elles i amb persones externes de col·lectius diversos que també fan les seves aportacions des de la seva situació social o des de les seves competències professionals.

Això es tradueix que de les 116 vegades en que s'identifica el vincle t_2131 aquest només canvia de naturalesa en 9 ocasions, bona part de les quals, seran analitzades més endavant en aquest mateix text.

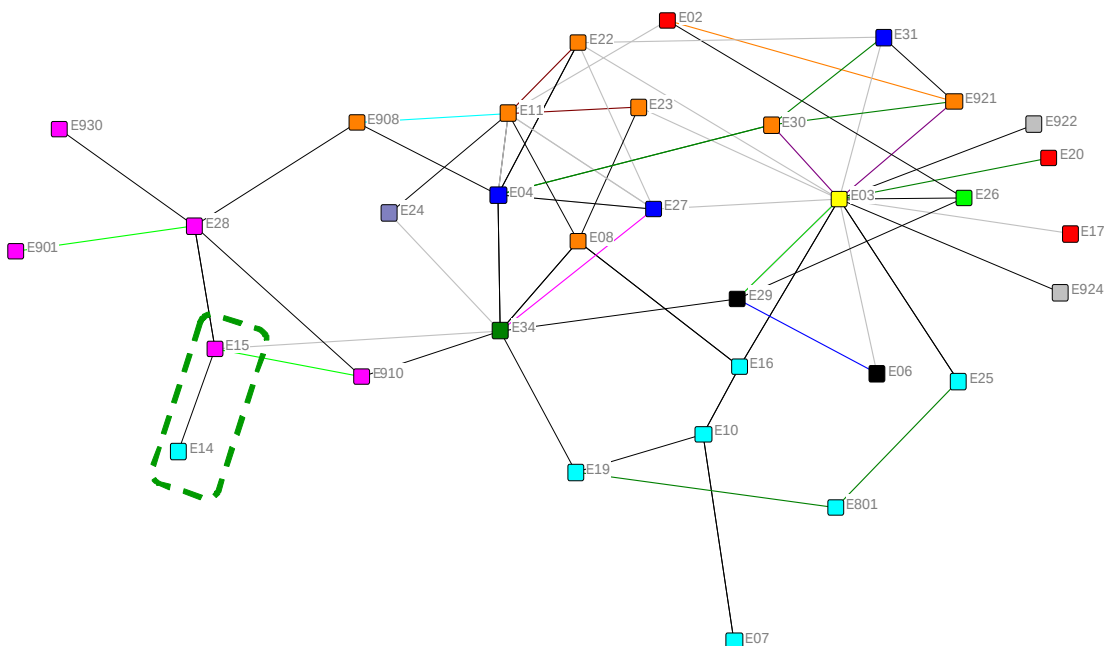
Tot seguit es presenten alguns exemples de vincles econòmic-mediat que no canvien durant el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes.

Exemple 1: Vincle t_2131 establert entre l'Association Sentiers Transfrontaliers (E14) i un dels tècnics del Conseil Général de l'Ariege (E15) que comenta:

« Alors si vous voulez, moi j'ai relation mais depuis que le chemin est crée, depuis que il y a une Association du coté français et du coté espagnol, nous, a niveau de Conseil Général, on finance l'Association du coté français pour faire l'animation et pour faire le suivi, moi, voyez ce que je veux dire ? Nous en tant que Conseil Général, on a pu se retirer, voyez ce que je veux dire ? Et oui c'est ça l'intérêt. C'est qu'à un moment donnée le Conseil Général a mis de financement, a permit la création. » (E15 ; 15 :41)

« On a fait des études sur le CBH, voici qu'on n'était pas fou on faisait les choses bien, eh ? On a fait l'étude de patrimoine parce qu'on va aussi restaurer le bâti, on va restaurer le patrimoine sur le chemin. Mais à un moment donné on est quand ce déjà ce retirer parce qu'on a du travail sur les autres chemins, vous comprenez ? » (E15 ; 15 :42)

Figura 5.6: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1999, quan encara els empresaris francesos (E14) no havien establert vincle directe amb el CRCBH i tot just estaven creant l'Associació Sentiers Transfrontaliers mantenint vincle entre ells i els tècnics del Conseil Général de l'Ariege (E15)

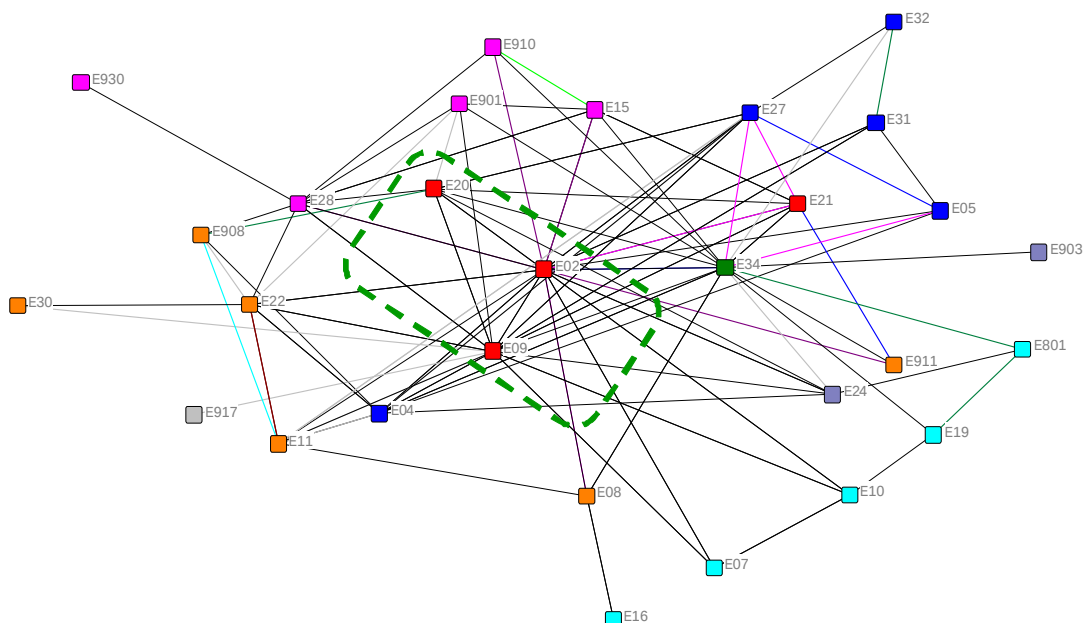


Exemple 2: Vincle t_2131 establert entre E20, E09, E02. Es tracta de tres persones que treballaven juntes en la mateixa institució i que formaven part del seu organigrama. E09 n'era el gerent i E02 la responsable de l'àrea de promoció econòmica. E20 treballava a les sota les directrius de E09 i E02. Quan E20 menciona a les altres persones no destaca cap component de la relació existent entre ells, pel que es pot entendre que "només" tracta de persones que treballen juntes. El mateix podem dir per part de E02 i E09.

"Al Consorci estàvem E09, E02, jo [E20]" (E20; 20:28)

"Diguem que la persona de contacte, clar en aquells moments era entre el gerent del Consorci de Formació Inicatives de Cercs que E09 i el gerent de Cap Delta Development que es deia ... no em recordo..." (E20; 20:10)

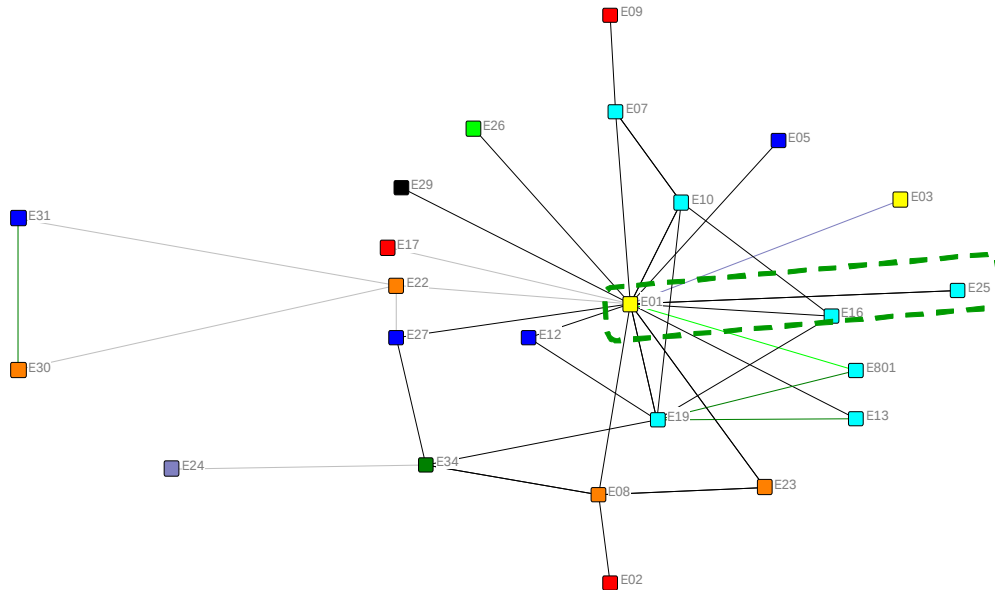
Figura 5.7: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1995. Es destaquen les persones que treballaven en el CFI en aquell moment. L'entrevistat, E20, no menciona E21 perquè tot i que treballava pel CFI no formava part del personal administratiu del CFI (com E09 ó E02) sinó que formava part de l'Escola Taller



Exemple 3: Vincle t_2131 establert entre la gerència del Consell Regulador i els empresaris que en formen part. En la primera cita textual E25 (empresari) explica com junt amb E01 (gerent del CRCBH) fan una proposta a les altres empreses del Consell:

"Llavors, bé, això va anar així, va anar funcionant, va anar funcionant, i bé i hem anat fent fins fa dos anys o tres que jo, amb E01 vam proposar de fer un, en haver-hi tan mala comunicació a Montsegur, vam proposar, a l'estiu fer un trasllat dilluns, dimecres i divendres que anés i tornés". (E25; 25:2)

Figura 5.8: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 2005

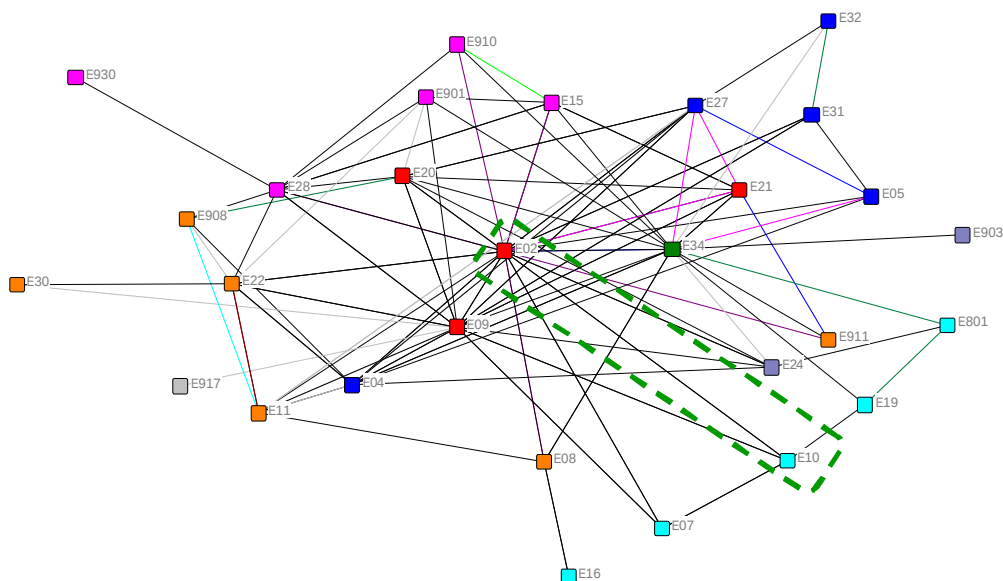


En la segona E10 (empresari) explica com li va arribar el que aleshores era el projecte gairebé acabat de creació del CBH des del CFI a més de la relació amb la gerència d'aquest organisme:

“Un dia, a través del Consorci ens van contactar [als empresaris i empresàries], ens van reunir un dia a les oficines del Parc, van contactar amb molta gent, després d'aquesta reunió [les següents] ja eren més minoritàries de gent que van dir que realment s'interessaven pel tema. A partir d'aquí es van fer reunions i es van acabar de consensuar”. (E10; 10:51)

“No, inicialment van haver-hi unes reunions periòdiques que no eren d'això, i després si que va haver-hi certa periodicitat quan es va formar el Consell Regulador, que llavors la E01 ens reunia un vegada cada dos mesos, aproximadament.” (E10; 10:26)

Figura 5.9: Xarxa relacional del Camí dels Bons Homes amb tipus de vincles l'any 1995, en el moment en que el CFI fa el contacte amb els empresaris candidats a formar part del futur Consell Regulador del CBH



3.2. Vincles amb biografia canviant al llarg del temps

Pel que fa als vincles que al llarg del procés de creació del CBH pateixen canvis en la seva composició, aquests no són molt nombrosos. Tal com es mostra en la taula 5.4 els percentatges de canvi són elevats només en aquells casos en que la freqüència d'aparició del vincle és reduïda.

Taula 5.4: Vincles amb canvis al llarg del temps

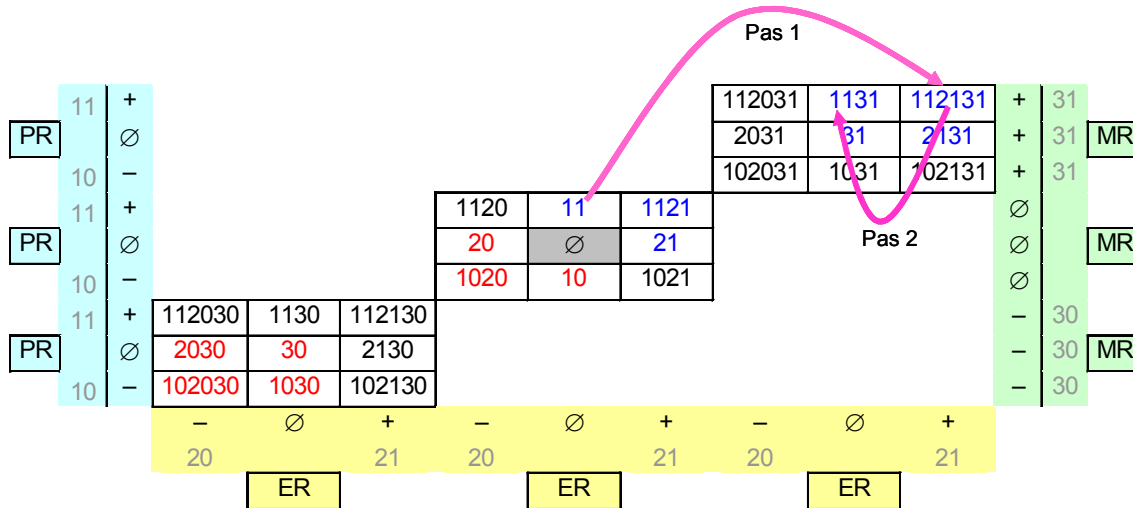
Tipus de vincle en origen	Nombre de vincles totals en origen	Nombre de vincles que canvien de naturalesa	% de vincles que canvien	Tipus de vincle final
t_11	4	1	25,0	t_112131 (*)
t_31	19	1	5,3	t_2131
t_2031	8	5	62,5	t_2131
t_2131	116	1	0,9	t_31
		2	0,9	t_2130 (**)
		2	1,7	t_2030
		1	0,9	t_102130
		2	1,7	t_112131
		1	0,9	t_102030
t_102031	1	1	100,0	t_112131

(*) Es tracta d'un "cas especial" ja que canvia dos vegades la seva naturalesa.

(**)Es tracta d'un "cas especial" ja que des les dos ocasions que s'observa aquest canvi en el vincle t_2131, en una d'elles (6.2a), canvia dos vegades la seva naturalesa.

A l'analitzar l'evolució d'una xarxa relacional a través del temps pot ser que s'observin canvis en la seva estructura. Canvis que probablement tenen a veure en variacions en les posicions dels agents implicats que poden ser resultat d'alteracions en la naturalesa dels vincles que uneixen a aquests agents. Aquest fet posa de relleu la pertinència d'estudiar i analitzar les biografies d'aquells vincles que s'han vist modificades per algun fet. L'anàlisi d'aquests canvis amb la utilització d'una aproximació analítica qualitativa pot donar llum sobre l'evolució de la globalitat de la xarxa relacional del CBH.

En el que segueix es relaten les biografies dels vincles "mutants" o vincles "canviants" al llarg del procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. S'exposa el tipus de vincle localitzat en la situació de partença (o moment inicial) i el tipus de vincle en el moment final. En la majoria dels casos s'observa un canvi en la naturalesa del vincle, però s'han identificat 2 casos en que s'observen 2 canvis al llarg de la vida del vincle.

Situació de partença 1:Vincle origen t_11 -- pas pel vincle t_112131 -- vincle final: t_1131**Figura 5.10:** Del vincle t_11 al vincle t_112131 i al vincle t_1131**Taula 5.5:** Del vincle t_11 al vincle t_112131 i al vincle t_1131

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_11	<1992 a 1997	E21 – E29
	t_112131	1997 a 1999	
Final	t_1131	>1999	

En el procés de creació del CBH es poden trobar 4 vincles que són t_11 (de relació personal positiva) en el moment inicial de la relació de la persona entrevistada amb la persona mencionada. Dels 4, només un es converteix en una primera transformació en Total (+,+,+) per acabar finalment com a vincle t_1131 ó vincle Personal-Mediat (+,+). El pas de t_11 a t_112131 és quan E21 parla que té un amic amb qui comença a treballar junt amb l'equip del CFI per a veure d'editar la primera topogua:

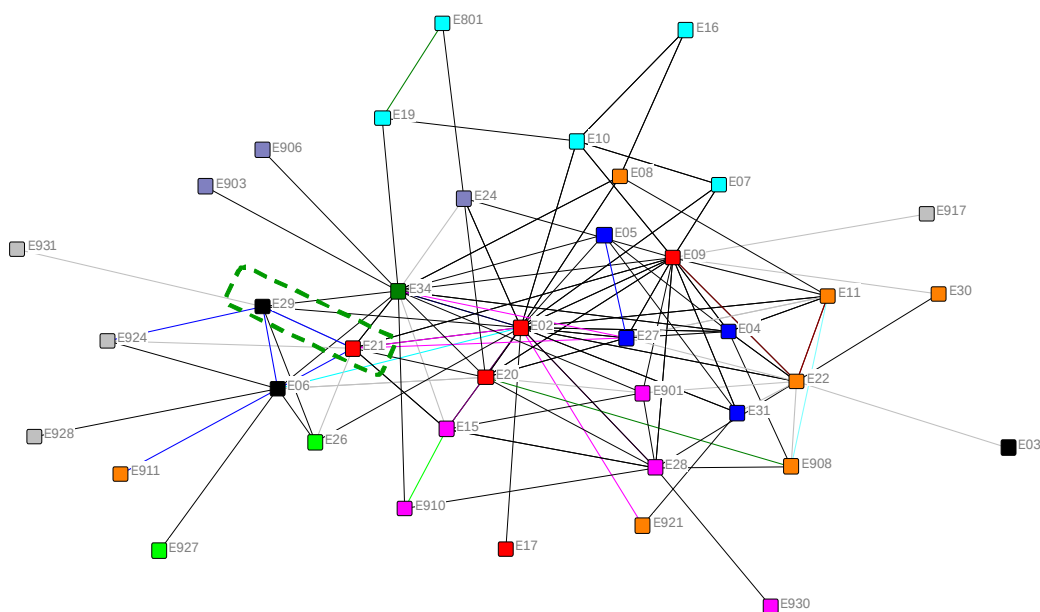
“(…) No trobaven qui els hi editaria, no sabien qui els hi editaria. Llavors jo tinc un amic que s'anomena E29, no sé si has sentit parlar d'ell…” (E21; 21:141)

“(…) Havíem sigut molt amics de joves. (…) Ell tenia una empresa de disseny. Per la qüestió dels seus contactes, a més a més ell és un enamorat del tema dels càtars; jo vaig descobrir els càtars que havia de tenir 20 i pico d'anys i vaig descobrir els càtars per ell, perquè ell ja havia anat a França a veure els castells de Caribús o de Peripartouse… ja me'n parlava, ja hi havia estat”. (E21; 21:142 i 21:143)

Un cop s'acaba la tasca, el vincle perd el component econòmic per a quedar en un vincle que no és exactament el del principi sinó un vincle personal mediat

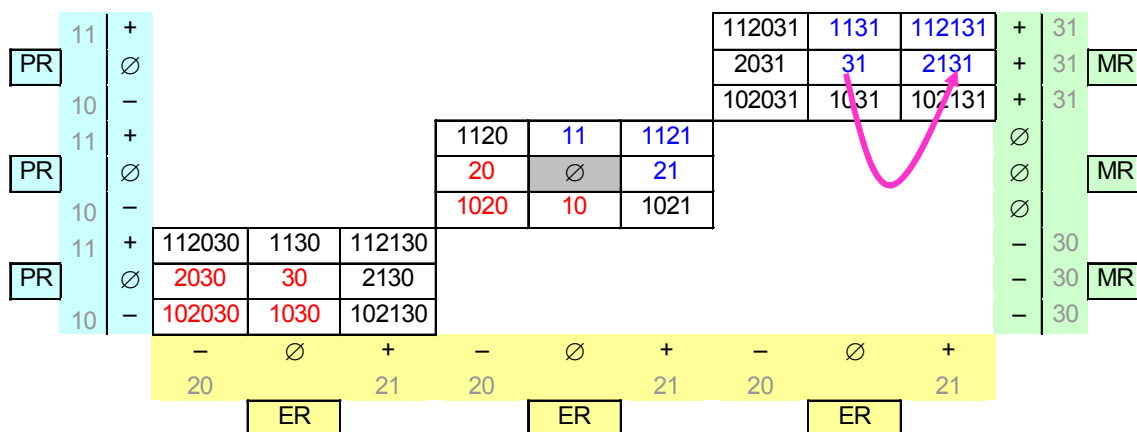
positiu, t_1131 ja que ara l'amic del principi, un cop acabada la tasca a realitzar és conegut per la gent amb la que ha estat treballant.

Figura 5.11: Xarxa relacional del CBH entre 1997 i 1999, en el moment en que E21 i E29 mantenen el vincle t_112131



Situació de partida 2: Vincle origen t_31 – Vincle final: t_2131

Figura 5.12: Del vincle t_31 al vincle t_2131



Taula 5.6: Del vincle t_31 al vincle t_2131

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_31	1992 a 1995	E09 – E11
Final	t_2131	1995 a 1997	

S'han pogut localitzar 19 vincles que en el moment inicial de la relació comencen essent latents positius, t_31. Dels 19 només 1 presenta canvis en la seva naturalesa, passant a ser vincle econòmic-mediat (+,+). Es tracta d'un vincle establert entre E09 i E11 i el seu procés de conversió es pot intuir a través de la cita següent:

“Jo diria que a nivell polític per la nostra part, el més fonamental va ser el paper de Diputació a nivell polític. Voluntat política que es tradueix en pressupostos. Si no, no ens serveix de molt. Llavors la voluntat política la posa Diputació i és fonamental en pressupostos de Diputació per a fer això, i, per part francesa, el fet que estigui implicat el President del Consell General de qui depèn del Comitè d'Expansió Econòmica, i el fet que hi hagi E11 al mig de tot això, va facilitar les coses.” (E09; 9:49)

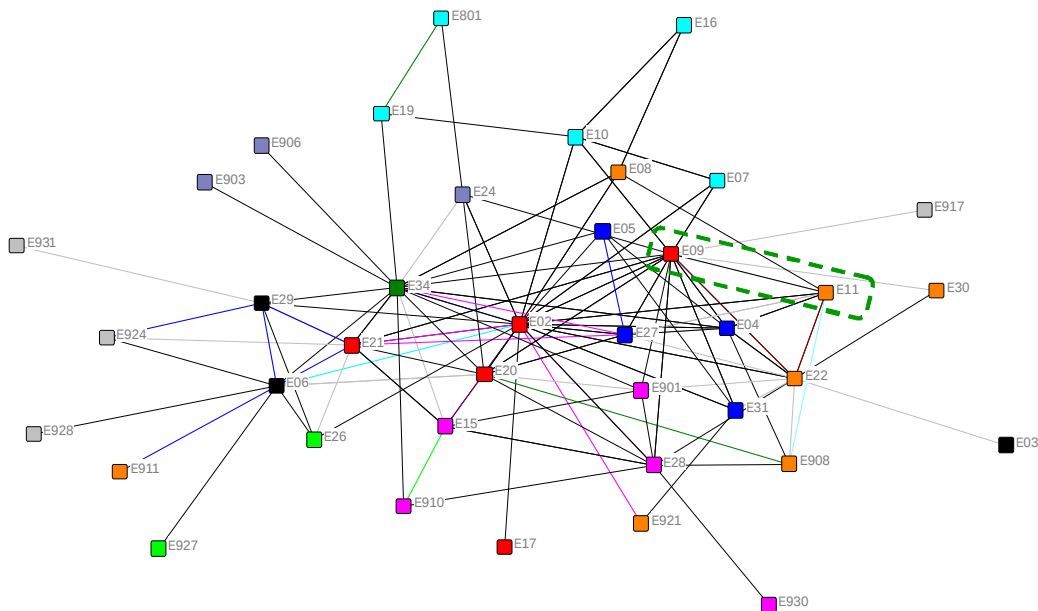
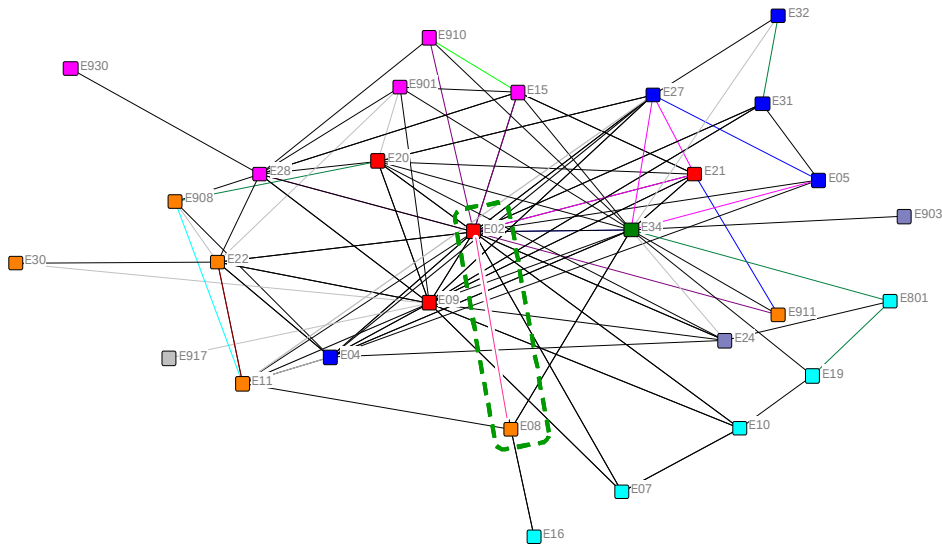
Figura 5.13: Xarxa relacional del CBH l'any 1997 en el moment en que E09 i E11 mantenen el vincle t_2131


Figura 5.15: Xarxa relacional del CBH l'any 1995
en el moment en que E02 i E08 mantenen el vincle t_2031



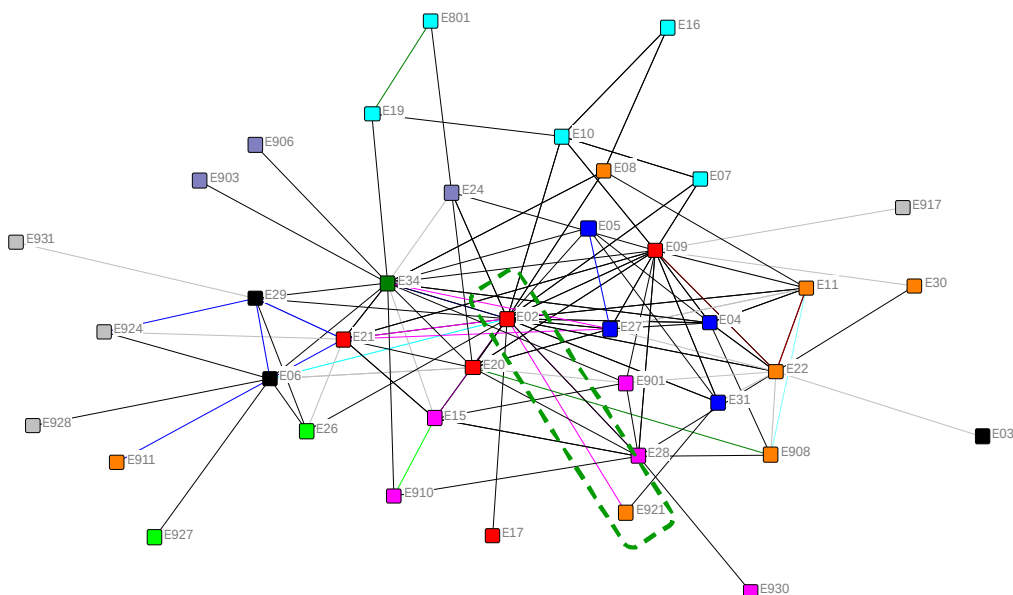
Exemple 2: Relació E02, E921; un vincle econòmic-mediat (–,+); que comença malament i que, gràcies a la part mediadora, esdevé econòmic mediat (+,+):

“El 1995 entra E04. Aleshores es crea l’Oficina tècnica de Turisme. Varem anar a contactar amb un director que era E921 i que encara no havia rebut cap encàrrec per a treballar. El primer projecte que rep és el CBH. -- La primera impressió que va tenir E921 va ser dir-li a E04 que aquest projecte semblava que no podria tirar endavant. En E04 li va dir que endavant, i que fes tot el que li digués E02”. (E02; 2:407)

Taula 5.8: Del vincle t_2031 al vincle t_2131

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2031	1997 a 1998	E02 – E921
Final	t_2131	1998	

Figura 5.16: Xarxa relacional del CBH l'any 1997
en el moment en que E02 i E921 mantenen el vincle t_2031



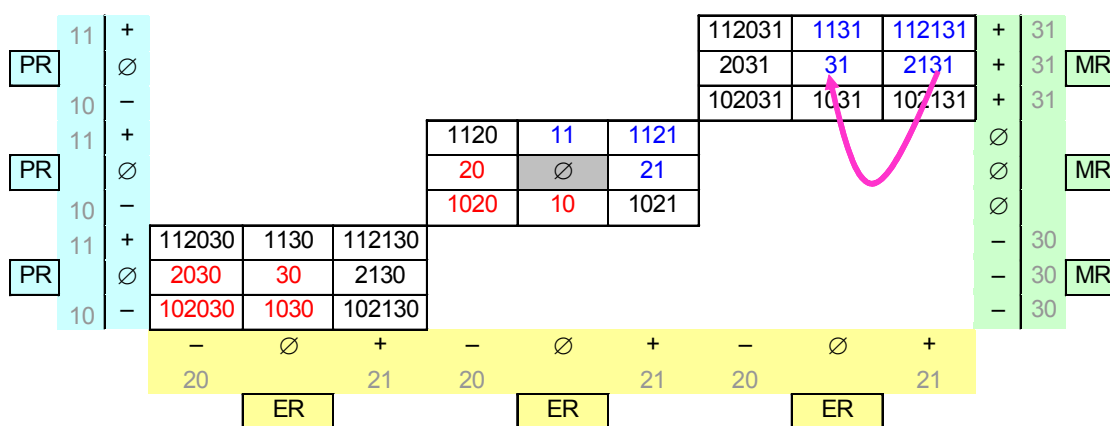
Situació de partença 4: Vincle origen t_2131

S'han pogut localitzar 116 vincles que en el moment inicial de la relació comencen essent econòmic-mediat (+,+) ó t_2131. Tal com s'ha dit més amunt, es tracta del vincle numèricament dominant en el cas d'estudi del CBH. Un grup de persones que comencen a treballar juntes en un projecte, i realitzen una sèrie de tasques perquè aquest tiri endavant. La seva vinculació és estrictament de competència professional en un àmbit de treball en equip, fet que sembla que lògicament hagi de comportar que la majoria dels vincles trobats en aquesta recerca, basada en un cas amb les característiques del CBH siguin d'aquest tipus.

Dels 116 vincles que comencen essent econòmics mediat positius solament una petita part, en concret, 9 veuen modificada la seva naturalesa. Aquesta modificació es pot traduir en canvis fruit per exemple d'un aprofundiment de la part personal del vincle constituït per a desenvolupar una tasca professional o en canvis fruit d'un deteriorament d'algun dels altres components que poden formar part del lligam. A continuació es presenten les diferents evolucions observades del vincle t_2131.

Situació de partença 4.1: Vincle origen t_2131 -- Vincle final: t_31

Figura 5.17: Del vincle t_2131 al vincle t_31



Taula 5.9: Del vincle t_2131 al vincle t_31

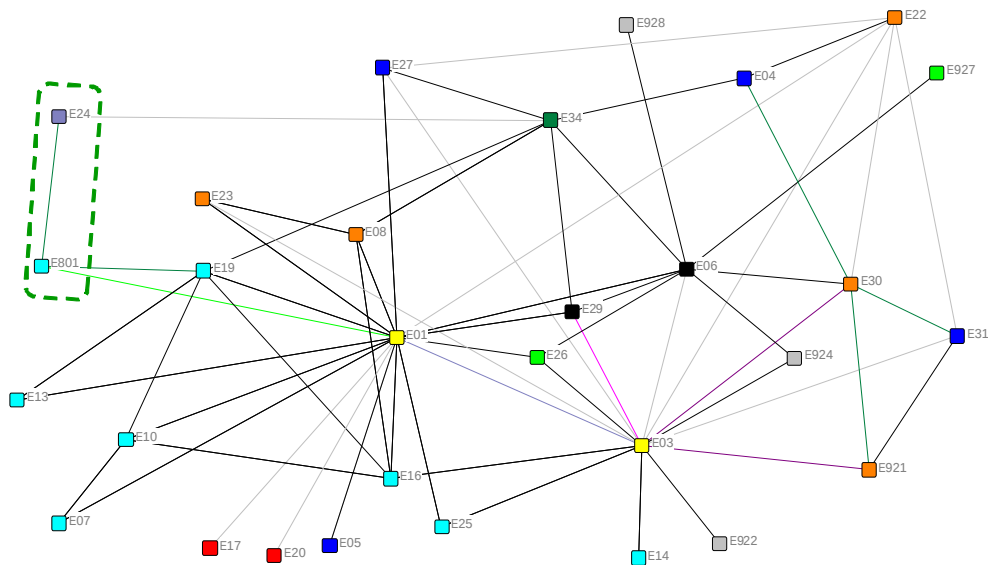
	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	1995 a 1999	E24 – E801
Final	t_31	>1999	

El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t_2131 a vincle mediat positiu, t_31 es dona en una ocasió de les 10 en que el vincle t_2131 veu modificada la seva naturalesa. E24, en qualitat de presidenta de l'Associació de Cases de Pagès exposa com va anar a veure empresaris (E801⁴) per a que s'apuntessin a formar part del futur Consell Regulador que s'havia de crear. E24, per la seva situació geogràfica de la seva casa rural no podia formar part del CRCBH. Un cop acabada aquesta tasca, el CRCBH sabia que podia comptar amb E24 però no com a membre.

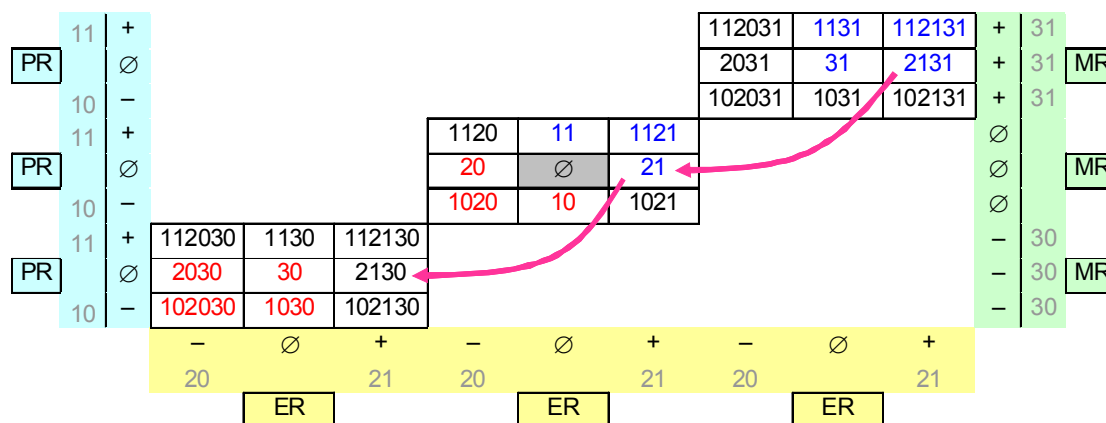
“En el moment que va sortir del Camí dels Bons Homes vaig dir a totes les cases per les quals passava el Camí dels Bons Homes, els vaig dir, home, a veure, això és una gran garantia, és una gran solució, primera, és un atractiu més per a la vostra casa, és un reclam que pot fer que vingui més gent, i entre tots, sumem, sumem si fem que la comarca tingui més atractiu. Si nosaltres per una banda els tractem bé, mengen i dormen bé a la vostra casa, i d'altra banda, fan un camí molt bonic i culturalment interessant, llavors, la suma de les dues coses és un producte molt bonic. Per descomptat els vaig animar que s'apuntessin al Consell Regulador. Això, sí!” (E24; 24:47)

“Vaig fer de pont. I sobretot animar a les dones a què participessin als cursos de cuina, ara em recordo dels cursos de cuina”. (E24; 24:52)

Figura 5.18: Xarxa relacional del CBH l'any 2001;
vincle t_31 entre E24 i els empresaris pertanyents al Consell Regulador (E801)



⁴ E801 no és una persona concreta. És un vincle genèric que vol expressar la relació amb el grup d'empresaris que tenen relació o en poden tenir amb el Consell Regulador del Camí dels Bons Homes.

Situació de partença 4.2a:Vincle origen: t_2131 -- pas pel vincle t_21 -- vincle final: t_2130**Figura 5.19:** Del vincle t_2131 al vincle t_2031 amb pas pel vincle t_21**Taula 5.10:** Del vincle t_2131 al vincle t_2130

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	1994 a 1995	E02 – E21
	t_21	1996 a 1997	
Final	t_2130	>1997	

El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t_2131 al vincle econòmic-mediat (+,-), t_2130 es dona en dues ocasions de les 9 en que el vincle t_2131 veu modificada la seva naturalesa.

La relació entre E02 i E21 en les diverses “transformacions”, requereix fer recordatori del context en el que es dona aquest vincle. Els dos formaven part del CFI, i, en l'organigrama, E02 s'encarregava de la direcció i gestió de l'àrea d'empreses i E21 de la direcció i gestió de l'escola taller del Consorci de Formació i Iniciatives Cercs Berguedà (CFI). Les escoles taller, durant els anys 80s i 90s del segle XX, sota la tutela del CFI (o com a part del organigrama d'aquest organisme) s'encarregaven d'ajudar a la inserció professional de determinats col·lectius com per exemple el dels joves. Es creaven per a períodes d'uns 18 mesos i preparaven aquests joves per a que poguessin desenvolupar-se professionalment en un ofici determinat. E21 va dirigir i formar part de la segona escola taller que va començar a funcionar el gener del 1994.

“A la segona escola taller, jo vaig entrar com a professor, com a cap de mòdul de turisme i varem recuperar la idea de E12 i la varem tirar endavant amb la gent de l'escola taller que hi havia”. (E21; 21: 121)

Una de les tasques assignades a aquella escola taller va ser la de realitzar un primer marcatge i descripció del camí. Mentre tot això es succeïa el vincle entre E02 i E21, és un vincle econòmic-mediat (+,+) ó t₂₁₃₁. Però treballar a través de l'escola taller, donada la seva pròpia dinàmica portava alguns problemes segons explica E21:

“Ara bé, el que passa és que treballar amb escoles taller és molt complicat perquè la rendibilitat d'una escola taller és mínima. Ostres! És que hi havia dies que se sortia a marcar i clar, nosaltres estàvem centralitzats a Cercs. El personal arribava a les vuit del matí i plegava a les tres de la tarda; per tant sortíem a les vuit, 8:15 i tornàvem a les 2:45 de migdia.

Clar, quan t'havies de desplaçar per camins de muntanya, per la zona de l'alt Berguedà o per la Cerdanya, això volia dir que igual treballaves tres hores. I clar, treballar tres hores implica anar tres hores amb els pots de pintura, amb un casset, amb uns papers, amb el plànol; el camí no estava totalment definit sobre plànol sinó que encara es va tenir que redefinir posteriorment; per tant, el treball dins l'escola taller era molt complex, molt complicat perquè la productivitat era molt baixa. Podríem dir que la productivitat... bé perquè era dues o tres hores amb tres hores i mitja les hores que es podia marcar. I moltes vegades deixaves la gent a peu del camí on volies anar i feien un tros enllà però després havien de tornar a peu, cap endarrere per tornar a buscar el vehicle perquè no sempre hi havia comunicació amb l'altre costat per anar-los a buscar”. (E21; 21: 164)

Un cop l'escola taller arriba al seu final, la tasca de marcatge del camí no està completada, i E21 es planteja el seu futur professional i la seva col·laboració amb el CFI a través d'una empresa externa que volia crear. Des d'aquest punt de vista, a partir del moment en que E21, junt amb altres persones creen l'empresa, va continuar la tasca realitzada dins l'escola taller, però el vincle va deixar de ser entre “persones” per a esdevenir un vincle econòmic (+), t₂₁ entre organitzacions (CFI/nova empresa creada).

“Si, jo quan vaig sortir del Consorci De Formació Inicatives De Cercs el que vaig fer va ser muntar una empresa amb dos socis més: E999 i amb en E931. Els tres encara actualment som socis d'aquí. El E999 és aquest xicot d'aquí i el E931 és professor de turisme a la Universitat de Vic. I bé el que varem fer va ser, diguem que ens van encarregar la feina ja com a tal però ja per acabar-la, per estructurar-la sencera però ja com empresa”. (E21, 21: 163)

“Després, posteriorment, quan es va acabar l'escola taller, nosaltres el que varem fer va ser muntar una empresa dedicada al turisme amb tres socis i en aquest cas, per tirar endavant el tema del Camí Dels Bons Homes se'ns va adjudicar la feina perquè la féssim nosaltres: fer el marcatge, la senyalització, és a dir per a que muntéssim l'estructura bàsica de tot el Camí Dels Bons Homes”. (E21, 21: 45)

En aquest punt cal destacar que seguint la proposta de model per fases de Larson & Starr (1993) de gestació de noves iniciatives empresarials, el Camí dels Bons Homes s'aparta de la seva proposta en la mesura que el procés

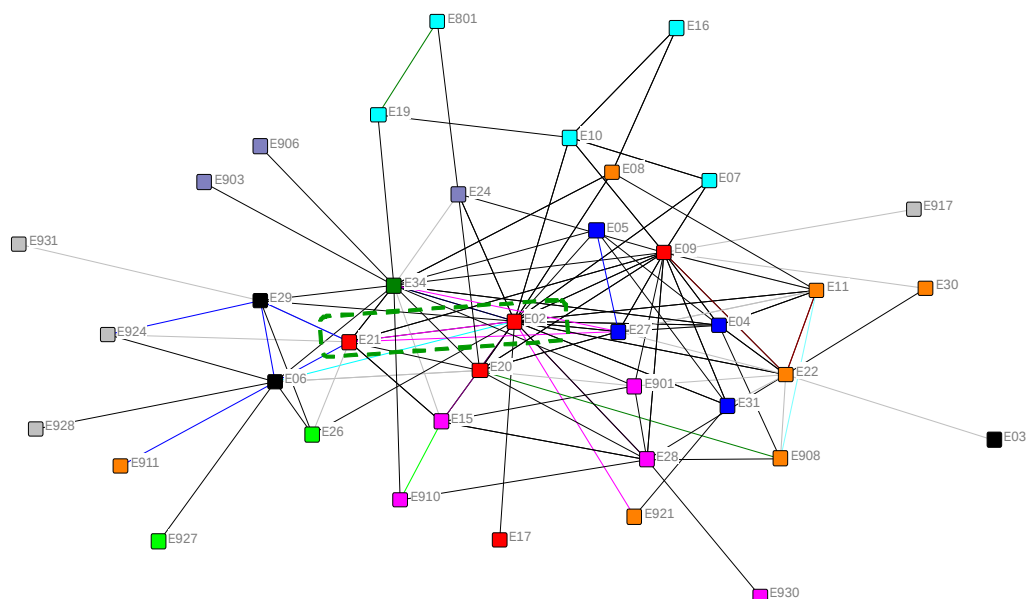
evolutiu de la creació del CBH deixa de seguir un procés lineal. El que per a Larson & Starr formaria part d'una tercera fase del desenvolupament de la xarxa de relacions socials, en el Camí dels Bons Homes comença aquesta tercera fase en aquesta relació amb un organisme, el CFI que porta el pes del procés però que no és l'organisme de gestió del producte acabat perquè el producte encara no està acabat de crear i encara no s'ha creat l'organisme que l'ha de gestionar.

La relació entre les persones que formaven part d'aquestes organitzacions es va deteriorar amb el temps. E21, amb la seva nova empresa es va bolcar en la realització d'una acurada descripció de la ruta, intercedeix (fa de vincle mediat) entre CFI i un amic seu per a poder editar la guia i al final sent que la seva tasca no es prou reconeguda:

“Nosaltres varem fer un treball cobrat, i ens ho van pagar. Llavors és molt complicat. S'acaba de treball, tu cobres i per tant... i és que nosaltres d'alguna manera varem ser poc hàbils i poc espavilats perquè quan es va signar el conveni es va haver de dir, què?” (E21; 21:162)

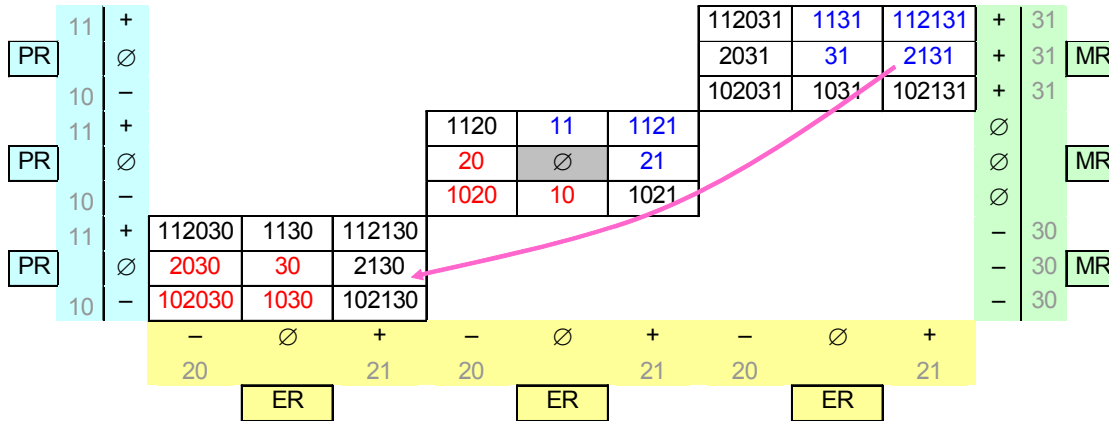
“M'entens el que vull dir, oi? Està molt bé, ara clar, a l'hora de penjar-se medalles, que és el que estic dient, que em sembla molt bé, E34 va col·laborar moltíssim, E02 també, amb un projecte líder, en E26 i E924 són historiadors i se'ls hi va demanar, i molt bé, però clar, arriba un punt en què dius escolti'm, això no quadra, i llavors l'únic que hi ha aquí és, després de tots els autors, sortim nosaltres en un paràgraf, m'entens? Vull dir que és una miqueta... I ara ja, ni això, perquè en aquesta topogua ens van fer fora totalment”. (E21; 21:137)

Figura 5.20: Xarxa relacional del CBH l'any 1997
quan E02 i E21 mantenen el vincle t_2130



Situació de partença 4.2b: Vincle origen: t_2131 -- Vincle final: t_2130

Figura 5.21: Del vincle t_2131 al vincle t_2130



Taula 5.11: Del vincle t_2131 al vincle t_2130

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	1992	E12 – E32
Final	t_2130	1993	

El pas de E12 pel procés de creació del CBH va ser molt breu. La seva relació amb E32 (que, després d'intents diversos no va voler ser entrevistat i només va contestar un qüestionari per escrit i enviat per correu electrònic), es va deteriorar amb el pas del temps.

"(...) Llavors jo tenia una situació delicada en el sentit que treballava per a la Diputació també. Com a Diputació i Consorci al ser del mateix color polític, en gran part, em veia obligat a tenir una bona relació amb el Consorci. Tal és així que al moment en que jo faig l'entrevista definitiva amb E09, abans de fer-la, parlo amb E32 que era el cap de servei que en aquell moment em tenia contractat a la Diputació i li dic: "mira és fàcil que em trobi en aquesta situació, de que jo se que el meu projecte és una idea molt bona, però el E09 m'està explicant que ell no té massa pressupost i que ell el que em vol fer és pagar-me una assignació mensual, faig el treball, però no com a creador". (E12; 12:13)

I en un altre punt continua:

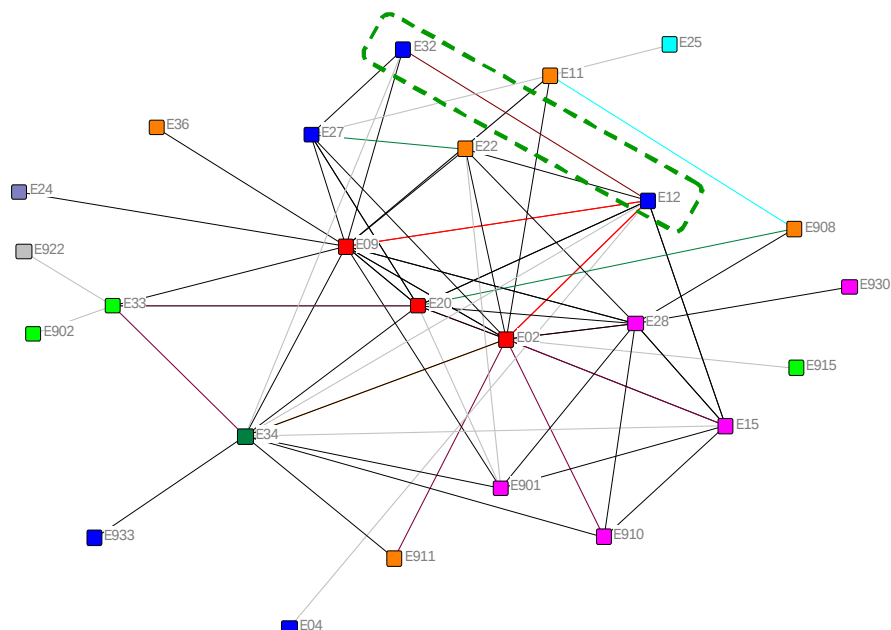
"Però primer, que jo vaig entrar una mica forçat per Diputació, em van dir: has d'entendre't amb E09 i treballar perquè ens fa falta que estiguis aquí dintre del projecte aquest, perquè d'alguna manera ens serviràs de control, ens serviràs per a controlar tot el projecte ja que nosaltres no tenim a ningú específicament de Diputació ficat en el Consorci. Ja que Diputació subvencionava al Consorci". (E12; 12:32)

E12 no s'entén amb el CFI i finalment ha de deixar el treball que estava fent en relació al CBH. Aleshores novament torna a contactar amb E32:

A mi E32, em va donar un altre treball. Em va dir "ja tindràs treball" però em van apartar d'aquest treball". (E12, 12:44)

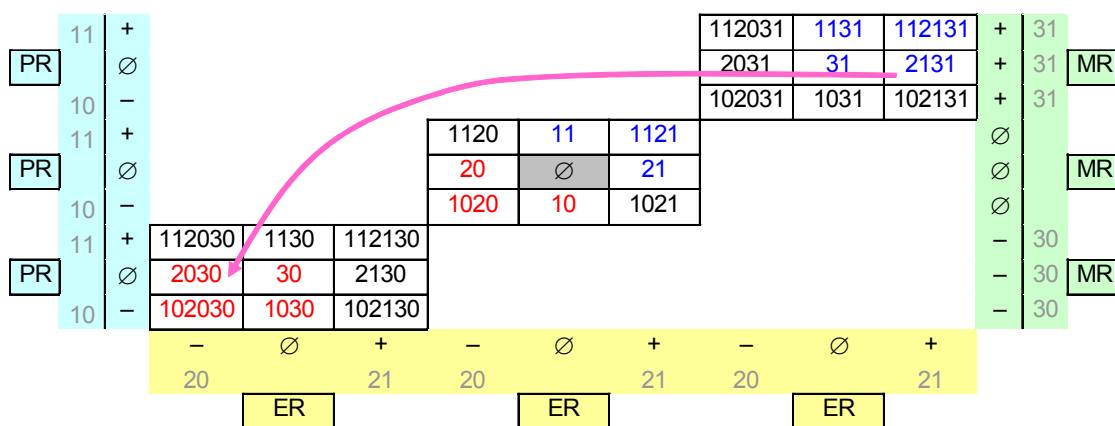
"(...), la Diputació. Van començar a treballar persones de plantilla per a no tenir que pagar més a en E12". (E12, 12:47)

Figura 5.22: Xarxa relacional del CBH l'any 1993, vincle t₂₁₃₀ entre E12 i E32



Situació de partença 4.3: Vincle origen: t₂₁₃₁ -- Vincle final: t₂₀₃₀

Figura 5.23: Del vincle t₂₁₃₁ al vincle t₂₀₃₀



El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t₂₁₃₁ a vincle econòmic-mediat (-,-), t₂₀₃₀ es dona en dues ocasions de les 9 en que el vincle t₂₁₃₁ veu modificada la seva naturalesa.

Ocasíó 1: Relació E28-E901

Taula 5.12: Del vincle t_2131 al vincle t_2030

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	<1992 a 1996	E28 – E901
Final	t_2030	>1996	

E28 exposa com inicia la relació laboral amb E901:

“E901 era la persona que estava de director y era bastante hispanófilo; o sea, que le interesaba todo lo que era español. Tenía algún contactillo, porque era un hombre bastante de temperamento de negocios, emprendedor, que había tenido su empresa propia, un hombre muy comercial. Entonces era él quien más o menos tenía estas intenciones hacer con España”. (E28; 28:115)

“A mí, cuando me contrató para trabajar, sin que hubiera nada hecho, me dijo que le interesaba desarrollar las relaciones con España. Y yo, que era lo que me gustaba hacer y tal, y que estaba allí, le dije que adelante”. (E28; 28:116)

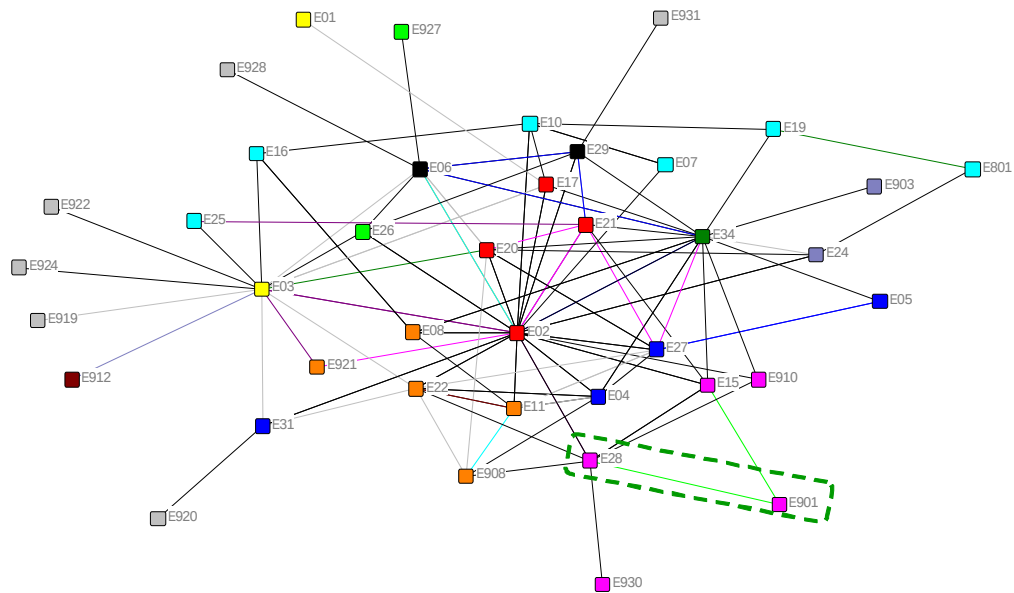
“Exacto, porqué E901, antes de que yo entrara a trabajar con él, había ya llamado a un instituto que se llamaba France - Espagne que estaba en Toulouse, que lo llevaban dos chicos porqué ya él había intentado tener algún contacto. Y aquellos chicos que estaban especializados en las relaciones franco-españolas, que eran un gabinete de consultores independiente ya habían tomado un primer contacto con el Consorcio, por lo que había quedado pues eso, en un primer contacto”. (E28; 28:119)

El vincle a partir d'un cert moment canvia de naturalesa:

“(…) pero al final, no acabó todo tan bien, al final, porque resulta que los depositarios de los fondos europeos para el centro de empresas e innovación europeo, fuimos nosotros, y se ve que el Consorcio no quedó al final, ya cuando entró el dinero por medio, se complicaron las relaciones, porque se ve que E901 utilizaba los fondos según le parecía bien o mal y que no había una comunicación suficientemente clara con respecto a eso, teníamos una obligación de auditoría, teníamos un auditor que era experto europeo, se complicaron las relaciones”. (E28; 28: 126)

I fent l'ordenació en el temps dels esdeveniments, E28 continua:

“A parte de eso, y luego, cada uno, por su cuenta, personalmente, todo fue cambiando, E901 pues se quiso, supongo yo que tenía otros asuntos personales, yo con los míos, E09 se quería montar por su cuenta, fueron unos años muy buenos desde, vamos a decir del 92 hasta el 96, muy buenos años, y a partir del 96 empezó a decaer”. (E28; 28:33; 28:127)

Figura 5.24: Xarxa relacional del CBH l'any 1998, vincle t_2030 entre E28 i E901


Ocasió 2: Relació E15-E910

Taula 5.13: Del vincle t_2131 al vincle t_2030

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	<1992 a ?	E15 – E910
Final	t_2030	>?	

En aquest cas no es té informació directa del vincle i de la seva transformació. De les persones que formaven part de la relació només es va poder entrevistar a E15 i va ser impossible localitzar a E910. E15 en tota l'entrevista no menciona en cap moment a E910 que en termes laborals era la persona responsable de l'àrea en la que treballava E15. En base a aquesta constatació es pot intuir, que no assegurar, que el vincle entre E15 i E910 possiblement va començar com un vincle tipus econòmic-mediat (+,+) i al llarg del temps es va transformar en un vincle econòmic-mediat (–,–).

E34 té les següents paraules per al vincle entre E15 i E910:

“(…) E910 parlava amb E15, normalment. Perquè és això, el que deia ella valia més que el que deia E15 perquè era la responsable” (E34; 34:86)

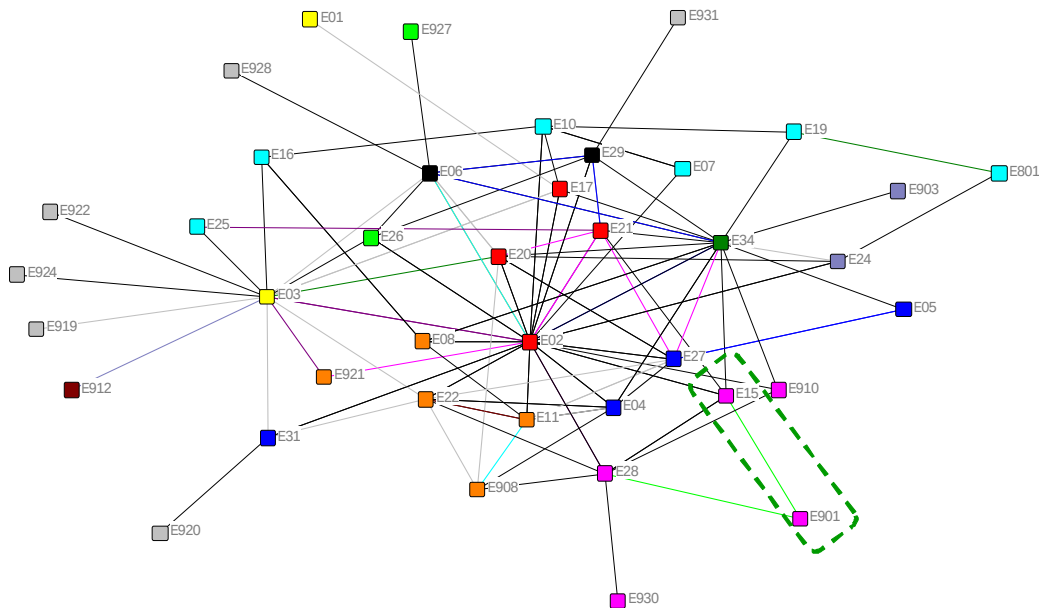
“Hi havia moltes coses que ella les delegava a E15, per exemple això, visites als allotjaments turístics que es van fer amb E15. El tema de la senyalització o exactament per on havia de passar el camí, E15. Ella ho delegava a E15 que és el tècnic que més ho va trepitjar i amb qui

ens varem reunir més vegades. Hi havia algunes ocasions que hi havia E15, no hi havia la E910. Però, en general sempre que s'havia de decidir alguna cosa...” (E34; 34:174)

En un altre punt de l'entrevista, en referència a la relació entre E15 i E910, a la pregunta de l'entrevistador de qui podia haver fet treballar a qui en el que aleshores era projecte CBH a qui, E34 contesta:

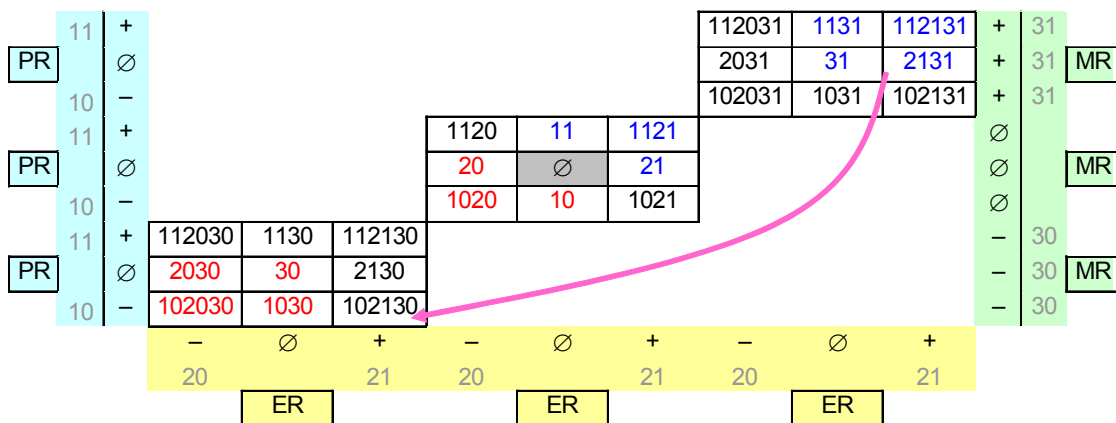
“Jo diria que no, que va ser la E910. A més a més, és una persona de caràcter i....” (E34; 34:200)

Figura 5.25: Xarxa relacional del CBH l'any 1998, vincle t_2030 entre E15 i E901



Situació de partença 4.4: Vincle origen: t 2131 -- Vincle final: t 102130

Figura 5.26: Del vincle t_2131 al vincle t_102130

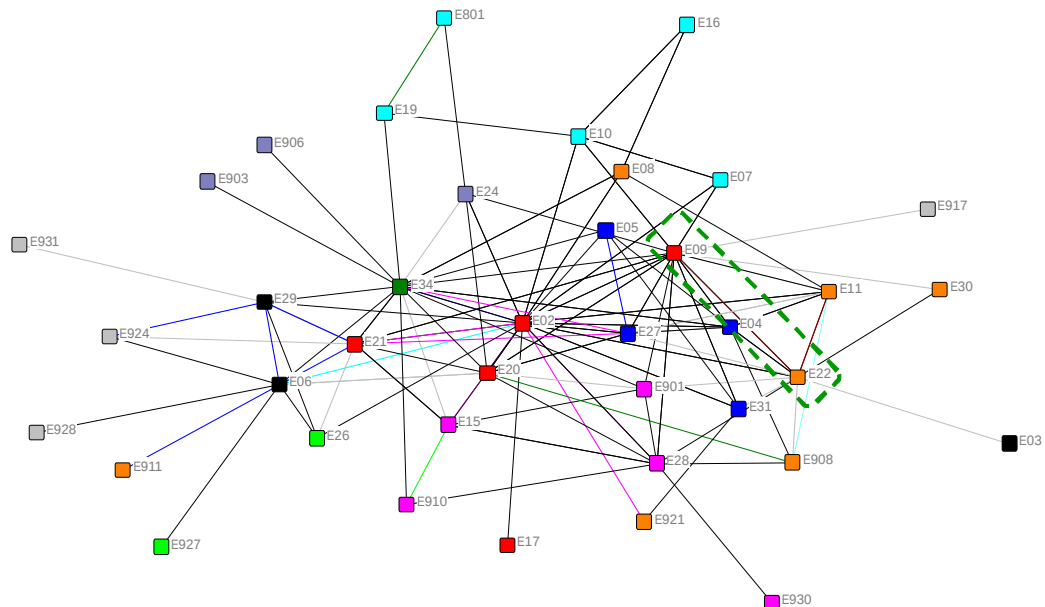


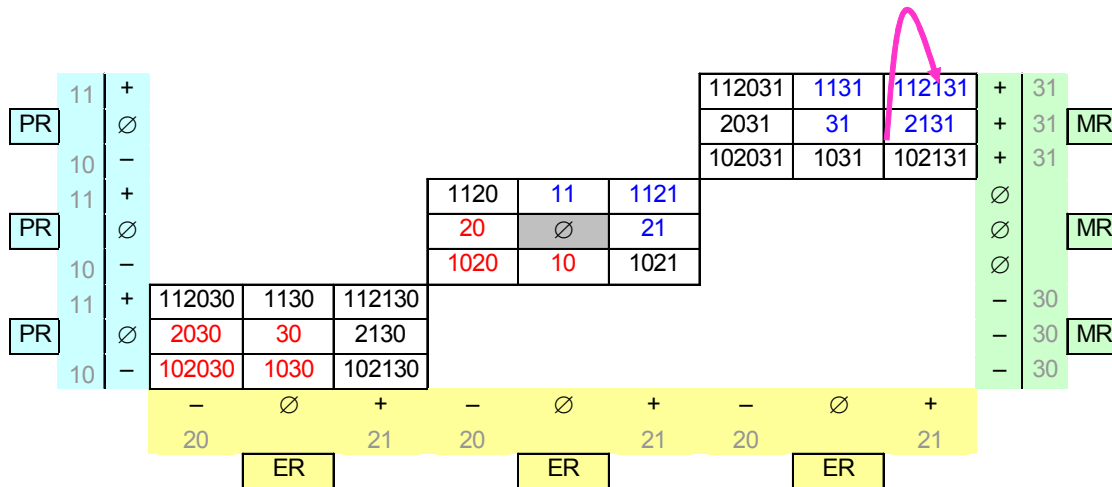
Taula 5.14: Del vincle t_2131 al vincle t_102130

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	<1992 a 1996	E09 – E22
Final	t_102130	>1996	

El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t_2131 a vincle Total (–,+,–), t_102130 es dóna en una ocasió de les 10 en que el vincle t_2131 veu modificada la seva naturalesa. E22 parla sobre com E09 en ocasions es lamentava de com treballava la gent:

“(…) ja et dic, em sembla que al final va quedar una cosa molt rara que semblava que el promotor de tot això era el Consell Comarcal quan el treball de base, la idea, i els primers estudis i els primers escrits que es van fer eren des del Consorci. D'això se m'havia queixat molt el E09. No s'hi val que una cosa que hem fet nosaltres se'l faci seu el Consell Comarcal i ara representa que ho han fet ells. Bueno mira de vegades passen aquestes coses en aquesta vida”. (E22; 22:106)

Figura 5.27: Xarxa relacional del CBH l'any 1997 vincle t_102130 entre E09 i E22


Situació de partença 4.5: Vincle origen t_2131 -- Vincle final: t_112131**Figura 5.28:** Del vincle t_2131 al vincle t_112131**Taula 5.15:** Del vincle t_2131 al vincle t_112131

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	1997 a 2000	E06 – E34
Final	t_112131	> 2000	

El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t_2131 a vincle Total (+,+,+), t_112131 es dona en dues ocasions de les 9 en que el vincle t_2131 veu modificada la seva naturalesa. És el pas típic que poden seguir els vincles bidimensionals en el model del Hite (2003, 2005).

Es pot observar aquesta transformació en la relació econòmica-mediada per E21 i E29 entre l'equip format per E34, E02 i E06. També es pot observar en la mateixa relació econòmica-mediada per E21 i E29 entre E03 i E06. Es tracta de relacions que podem suposar comencen com la major part de relacions d'un grup de persones que es posen a treballar junts i que en termes d'aquesta tesi és un vincle econòmic-mediat o vincle t_2131. Aquest vincle va agafant "tints" de vincle total (+,+,+) t_112131 pel que sembla desprendre's del que diu E06:

"Per a mi el tema és molt senzill. És a dir: què puc fer amb pressupost baix, en un espai que conec i on tinc només aquests coneixements. El tema és aquest. Et queda com un (...) que són poques per aconseguir el que vols, ja que tenim un parc natural que estava començant a funcionar que és el parc del Cadi Moixeró, un tipus genial que és E34 que s'ha agafat molt seriosament el seu treball i que té ganes d'empènyer el carro; gent com E02, i a més de E01, i, al mig gent com E03 i altra gent que hi ha hagut entremig que es creien la seva feina, llavors, dius, "collons", a veure, si fotem coses genèriques, no farem res. (E06; 6:7)

Més èmfasi a com E06 percep que E34 es pren la seva feina:

“E928, ha fet tota una part del recorregut, el mateix E34 que són persones que també se l’han caminat. (E06; 6:114)

“E34, és un tipus que és un excel·lent director de parc, coneix molt bé que és un parc, té un discurs de parc”. (E06; 6:129)

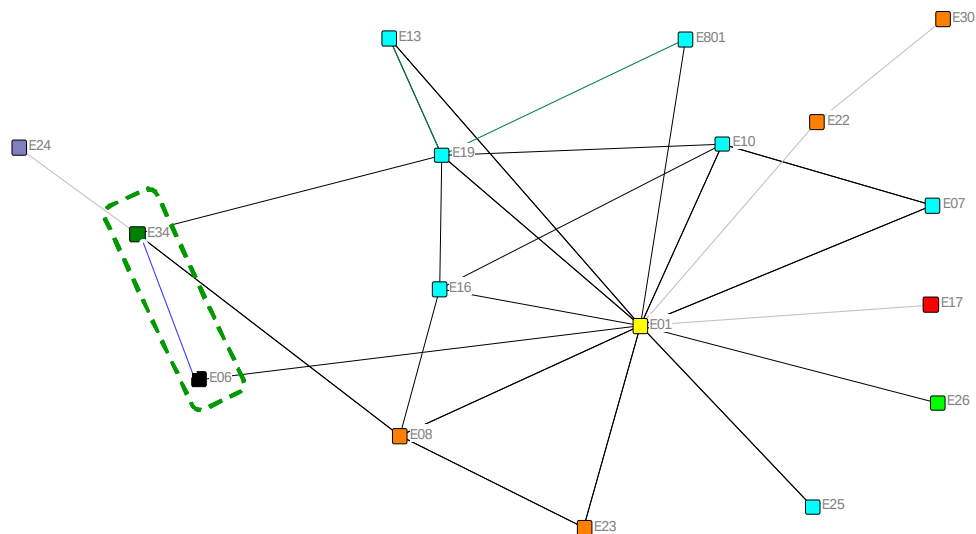
La relació sobrepassa el motiu per al que es va començar, la creació del CBH:

“Ara estem fent un treball en “Xauen” d’implantació de cases rurals en la zona de Rif. M’agrada portar a E34 que vingui amb mi i que presenti als de Xauen el treball que fa un parc natural que va més enllà de la conservació de les espècies el seu estudi i la seva interpretació. Té una funció social de crear una ocupació de 14, 15 o 20 persones, en un lloc on viuen molt poques. (...)”. (E06; 6:106)

“I m’agrada convidar al E34 que vingui perquè si estem en un seminari i el compartim, ell també agafa coses noves d’aquest seminari i acabem estenent una idea que va essent un model que permet generar canvis, com et diria, que van més lligats a la voluntat de generar-los que a les subvencions que tinguis. Aquí moltes vegades grans subvencions no porten canvis. En canvi una actitud constant i compartida amb una sèrie de persones que poden dir: va, muntem un pla estratègic. Pretext: hi ha un parc. (E06; 6:137)

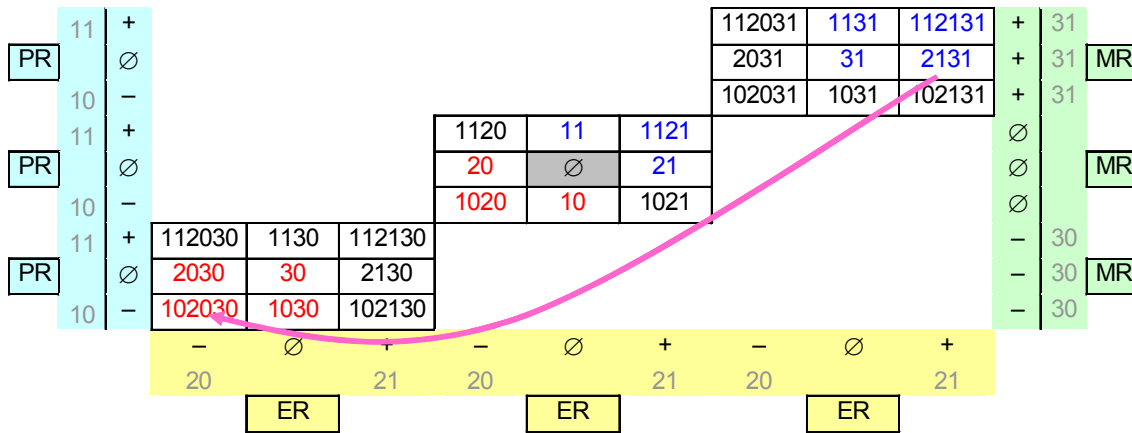
“L’agència nostra de viatges. Que això requereix costos especials que requereixin per exemple persones que estiguin allí, donen suport, per exemple, perquè mira a mi tenir un guia en el parc del Cadi Moixeró, em pareix molt bé, però, si hi porto un grup de persones del Marroc i vull que sàpiguin què és un parc, m’agrada que E34 em rebi, que els pugi a les oficines del parc, que els hi ensenyi per exemple contractes que tingui fets amb institucions, i com ell opera amb el seu parc”. (E06; 6:138)

Figura 5.29: Xarxa relacional del CBH l’any 2002 vincle t_112131 entre E06 i E34



Situació de partença 4.6: Vincle origen t_2131 -- Vincle final: t_102030

Figura 5.30: Del vincle t_2131 al vincle t_102030



Taula 5.16: Del vincle t_2131 al vincle t_102030

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_2131	1992	E02 –E09 – E12
Final	t_102030	1993	

El pas del vincle econòmic-mediat (+,+), t_2131 a vincle Total (–,–,–) ó t_102030 es dona en una ocasió de les 9 en que hi ha canvis en la naturalesa d'aquest vincle. El procés de conversió d'aquest vincle establert entre E02 i E12 no es pot entendre sense la intervenció de E09 i es pot seguir a través de les següents cites. E02 comença parlant del principi de la relació (vincle t_21):

“(…) Es va proposar un estudi per determinar si hi havia indicis que la fugida dels heretges es fes cap a Catalunya. Aquest va ser el primer encàrrec que es va fer, primer al E12 i al cap de pocs mesos, com que no teníem gaires diners es va fer a través d'altres historiadors com el E33 de Berga i historiadors francesos”. (E02; 2:389)

E12 també parla del començament de la relació amb E09 (i E09 parla del començament de la relació amb E12):

“(…) E09 em va vindre a veure perquè tenia un projecte entre mans entre l'Ariège i el Berguedà. Era una època en què les subvencions per a projectes transfronterers estaven molt ben dotades. Els Interregis hi havia moltes subvencions en aquest sentit”. (E12; 12:3)

“(…) E12 que estava treballant com a tècnic de senderisme per a la Diputació, se li demana que situï això sobre el mapa. E12 és el que fa la proposta de dir que això pot ser un camí per a fer a peu o a cavall”. (E09; 9:23)

En una seqüència molt ràpida, ja que es dona en pocs mesos, el vincle es converteix en t_20, al mostrar-se una insatisfacció per la feina feta:

“(…) E12 ens va aconsellar uns camins que no eren viables perquè ell ho va fer sobre el pla i alguns no eren viables perquè o eren difícil de passar o passaven per propietats privades, etc”. (E02; 2:358)

“(…) D’entrada, això, a mi em sorprèn una mica perquè són 187 km això. I llavors, així es planteja, com un camí de senderisme, i, a més a cavall. Jo diria que hi ha trossos que, més que anar sobre el cavall, és qüestió de posar-se el cavall sobre l’esquena. (E09; 9:24)

Finalment tot plegat acaba força malament ja que sembla que E12 és separat del procés de creació del producte:

“(…) Entra E12, va fer un tempteig, va fer un treball que se li va pagar aquest treball. Crec que va estar dues o tres mesos. Va parlar amb E15, va fer un traçat sobre el paper i, a partir d’aquest traçat, nosaltres, teníem molts problemes de diners en el Consorci per tirar endavant. I aquí és quan vam veure que aquest senyor per fer un projecte complet ens demanava uns diners”. (E02; 2:408)

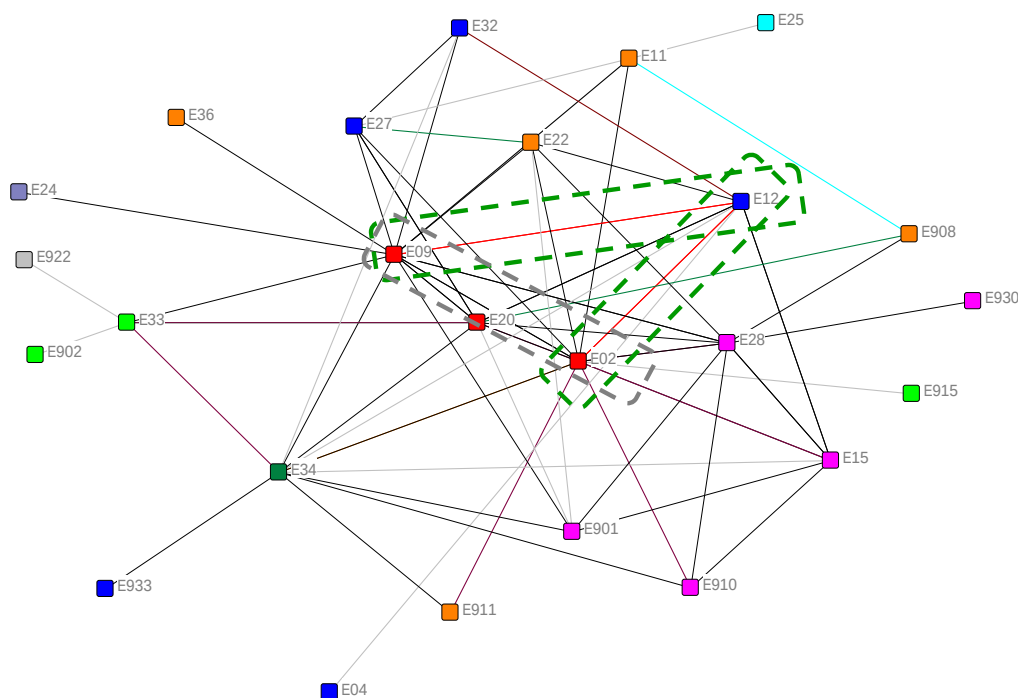
“(…) Nosaltres no teníem diners i no ho podíem pagar. Des de Diputació ens diguessin nosaltres no us anem a pagar però us posarem els nostres tècnics. Llavors arriben els tècnics de Diputació i sobre el mapa que havia fet el traçat...” (E02; 2:403)

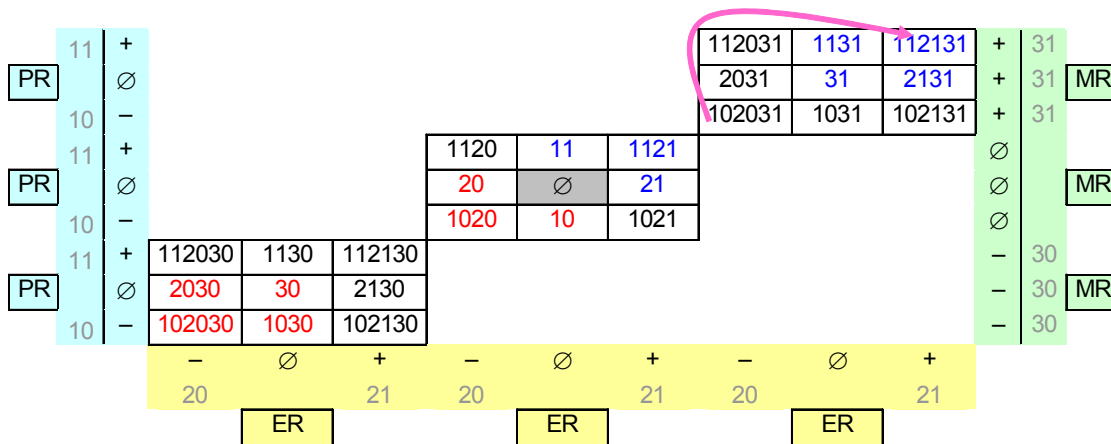
El vincle entre E02, E09 i E12 esdevé t_102030 com E12 deixa entendre en relació a E09:

“(…) Hi ha un moment crític quan ja porto un any treballant en aquest tema, i els dic que si no em paguen el que em deuen, jo no continuo treballant. Llavors ell em diu molt clarament que no tenien més diners, que no tenim més diners per a pagar-me.

Doncs si no em pagueu el que m’heu de pagar, jo no continuo treballant, ell em diu molt clarament: que no tenen diners, i que s’ha acabat el pressupost. Jo els hi dic que si no em paguen, no presentaré cap memòria, així de clar. Ells em diuen que no tenen diners, que s’acaba allí la nostra relació perquè s’havia acabat el pressupost”. (E12; 12:40, 12:41)

Figura 5.31: Xarxa relacional del CBH l’any 1993 vincle t_102030 entre E02, E09 i E12



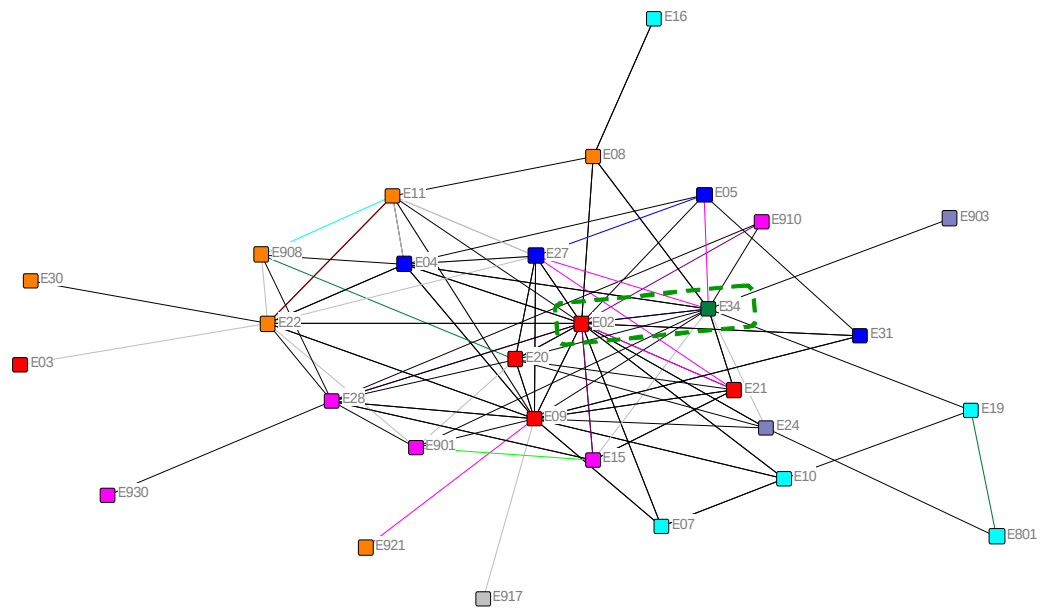
Situació de partença 5: Vincle origen t_102031 -- Vincle final: t_112131**Figura 5.32:** Del vincle t_102031 al vincle t_112131**Taula 5.17:** Del vincle t_102131 al vincle t_112131

	Tipus vincle	Durada del vincle	Actors vinculats
Origen	t_102031	1992 a 1993	E02 – E34
Final	t_112131	>1993	

El vincle total (–,–,+) t_102031 ha estat localitzat en una ocasió en el procés de creació del CBH. Quan sorgeix ho fa per a transformar-se en un espai molt curt de temps en vincle Total (+,+,+) ó t_112131. Aquesta transformació es dona molt al principi en el temps i el vincle establert entre E02 i E34 encara existeix actualment (tot i que en el moment present, seguint el marc teòric presentat en aquesta tesi, cal dir que ha perdut el component econòmic). E02 ho explica:

“Amb tu E34 ens havíem vist un cop i, aleshores, quan va sorgir això, en el moment en que el traçat passava pel Parc Natural varem tenir una mica de fricció, no va ser fàcil.... el E34 i jo ens havíem conegut perquè havíem fet una visita de turisme del territori, de promoció. Van venir els tècnics de Diputació, van fer el traçat i el van anar a presentar a en E34. Ell (E34) es va enfadar molt quan ho va veure... (riures). Ell deia: com pot passar això per aquí? Si això és impossible que passi per aquests desnivells... havíem fet uns traçats que sobre el paper eren molt bonics però que a la realitat no eren factibles. No li va sentar gaire bé que no se li hagués consultat, però tenia bastanta raó per que com a mínim ell sabia per on passaven els camins i si són viables o no per a l'accés de gent. A partir d'aleshores li varem demanar a ell que també col·laborés ja que una gran part del camí passa pel Parc Natural i per a que ens aconsellés quines eren les zones més viables”. (E02; 2:73)

Figura 5.33: Xarxa relacional del CBH l'any 1996 vincle t_112131 entre E02 i E34



4. Conclusions de l'anàlisi de biografies dels vincles

Després d'haver realitzat l'anàlisi de les biografies dels vincles que han estat trobats en el cas d'estudi Camí dels Bons Homes, les conclusions que semblen desprendre's d'aquesta anàlisi són les següents:

- En el Camí dels Bons Homes no s'hi troben tots els diferents tipus de vincles proposats en el marc teòric d'aquesta tesi i que van ser exposats en el capítol 3. El fet d'analitzar un cas de creació d'un nou producte turístic per part de persones que "es troben" per a aquesta tasca condiciona la naturalesa dels tipus de vincles observats. Els vincles s'estableixen per a aconseguir la finalitat per a la qual treballen les persones implicades.
- De l'anterior constatació sembla lògic que se'n desprengui que el vincle amb una freqüència més elevada d'aparició al llarg del procés de creació del producte turístic CBH és el vincle econòmic-mediat t_2131. També és el vincle més freqüent en les noves relacions iniciades en cadascuna de les fases o moments del temps i, aquesta freqüència és creixent.
- Pel que fa a les freqüències d'aparició dels altres tipus de vincles observats, aquestes estan a molta distància del vincle t_2131 (Taula 5.2a). Destacar la presència del vincle latent t_31 i també del vincle que en aquesta recerca

s'ha anomenat vincle t_0 . En el primer cas es tracta de persones que treballen en una mateixa organització tot i que no realitzen tasques conjuntes. En el segon cas, sembla tractar-se de la constatació que el cas d'estudi analitzat sorgeix en un territori amb baixa densitat demogràfica on els individus que es mouen en determinats ambients i treballs tot i que no es coneixen directament entre ells sí que han sentit a parlar els uns dels altres.

- En el cas d'estudi de creació del CBH la majoria dels vincles són estables, començant una relació quan comença la vinculació amb el CBH i finalitzant aquests (o passant a un estat latent) quan s'acaba la vinculació amb el CBH per haver realitzat les tasques per a les que s'havia creat el vincle.
- El nombre de persones de les que han sentit a parlar els entrevistats (t_0) tendeix a créixer en la mesura que es passa de fases més primerenques a fases més tardanes del procés de creació del CBH.
- El fet de que un vincle evolucioni o no evolucioni no sembla tenir a veure amb la seva naturalesa. Pràcticament tots els diferents tipus de vincles tenen un determinat percentatge de canvi en algunes de les seves observacions. L'excepció a aquesta tendència és el vincle total t_{112131} , fet que estaria d'acord amb els resultats de Hite (2003, 2005).
- Si s'observa la longevitat dels vincles, es constata que els vincles positius tendeixen a mantenir-se al llarg del temps contràriament als vincles negatius que tendeixen a desaparèixer tenint un cicle vital curt en comparació als primers.
- En un vincle augmenta la probabilitat de que es doni un canvi en la seva naturalesa quan més llarga sigui la durada en el temps de la relació.
- Els individus que inicien i/o mantenen un vincle negatiu o algun component negatiu en la seva relació solen ser "reticents" a explicitar-ho. En determinades ocasions es poden descobrir components negatius dels vincles entre dos individus A i B perquè un tercer, C descriu com ell/a veu la relació entre els primers.
- En el Camí dels Bons Homes es fa difícil parlar de perfils evolutius dels vincles que s'han trobat. En tot cas destacar que, tal com es pot observar en la Taula 5.18, a excepció d'un cas en el que es recondueix la situació per les habilitats relacionals de les parts, els vincles negatius sorgeixen com a

resultat de la degradació d'un vincle positiu. Aquesta observació és fonamental, i el fet de poder ser capturada amb l'instrumental presentat en el capítol 3, enriqueix també el model de Hite sobre els tipus de vincles.

- Els elements que acaben fent que un determinat vincle amb continguts de signe positiu es transformi en vincle amb continguts de signe negatiu solen venir per manca de recursos per fer front als compromisos o per diferents maneres de veure el grau de competència de les persones implicades.

Taula 5.18: Resum dels vincles analitzats que canvien entre els actors EA i EB i anys en que ho fan

EA	EB	EC	Vincle Origen	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
				F11	i	F12	F2			F3					
21	29		11	1	1	1	1	1	112131	1	1131	1	1	1	...
9	11		31	1	1	1	2131	1	1	0	0	0	0	0	...
2	8		2031	0	0	0	1	2131	1	1	0	0	0	0	...
2	921		2031	0	0	0	0	0	1	2131	0	0	0	0	...
24	801		2131	0	0	0	1	1	1	1	1	0	0	31	...
2	21		2131	0	0	1	1	1	21	2130	0	0	0	0	...
12	32		2131	1	2130	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...
28	901		2131	1	1	1	1	1	1	2030	0	0	0	0	...
15	910		2131	1	1	1	1	1	1	1	2030	1	0	0	...
9	22		2131	1	1	0	0	1	102130	0	0	0	0	0	...
6	34		2131	0	0	0	0	0	1	1	0	1	112131	1	...
2	12	9	2131	1	102030	0	0	0	0	0	0	0	0	0	...
2	34		102031	0	1	112131	1	1	1	1	0	0	0	0	...

Capítol 6:

Anàlisi relacional

1. Introducció

En aquest punt de la recerca es presenten els resultats de l'anàlisi de l'evolució del conjunt de l'estructura de la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes durant el procés de la creació d'aquest producte turístic.

La presentació d'aquests resultats s'estructura i s'exposa a continuació. En primer lloc el punt 2 presenta la composició interna de la xarxa relacional per a cada any donant a conèixer el tipus d'actors integrants d'aquesta xarxa a cada moment del procés de creació del CBH.

El punt 3 està dedicat a la presentació dels resultats que informen de la centralitat dels actors principals que van participar en la creació del CBH i la seva evolució. Més concretament, en l'apartat 3.1 es mostren els resultats de l'anàlisi de la centralitat d'aquests actors a través de les mesures de grau de centralitat (*degree of centrality*; punt 3.1.1); poder d'intermediació (*betweenness centrality*; punt 3.1.2) i proximitat (*closeness centrality*; punt 3.1.3). Pel que fa l'apartat 3.2, el text presenta un parell d'extensions d'aquesta anàlisi. En primer lloc s'analitza l'evolució conjunta de les tres mesures de centralitat per als actors principals establint la discussió d'aquests resultats amb la literatura acadèmica (apartat 3.2.1); en segon lloc, en l'apartat 3.2.2 es presenta la

centralitat observada dels actors en funció de la institució i tipus de rol representat per part d'aquests.

El quart punt exposa el resultat de l'anàlisi de l'evolució de l'estructura de la xarxa relacional del CBH a partir de l'anàlisi de l'evolució de l'extensió de la xarxa (4.1); l'evolució de la intensitat de la connectivitat interna (4.2) i l'evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna (4.3).

Respecte l'evolució de l'extensió de la xarxa, aquesta es presenta primer en l'apartat 4.1.1 a partir de l'anàlisi de l'evolució del seu volum segons el diàmetre de la xarxa i *average path length* i, segon, en l'apartat 4.1.2 segons el desenvolupament de la forma en base a l'anàlisi de la mesura *closeness centralization*.

En l'apartat 4.2 es presenta l'anàlisi de l'evolució de la intensitat de la connectivitat interna que sorgeix a partir del càlcul de *l'average degree* o mitjana del grau de centralitat.

L'apartat 4.3 s'exposa el resultat de l'anàlisi de l'evolució de la modularitat de la xarxa en base als resultats obtinguts de l'anàlisi de factions i core/periphery. El capítol acaba amb un apartat, el 4.4 de resum dels principals resultats obtinguts.

2. Evolució de la composició interna de la xarxa relacional

La composició interna de la xarxa relacional informa del tipus d'actors integrants de la xarxa a cada moment del procés de creació del CBH. Per a distingir entre actors diferents, la seva agrupació s'ha fet en funció de "en qualitat de què" un determinat actor A ha tingut contacte amb la creació del producte turístic estudiat.

Tal com ja es va apuntar en el capítol 4, a partir de les dades textuais extretes de les entrevistes, i tal com es pot observar a la figura 4.3, s'ha creat una

categoria (codi família segons la terminologia utilitzada pel software Atlas.ti), a la que s'ha anomenat CF_People. Aquesta categoria o codi família engloba diferents codis que donen lloc als diferents tipus d'actors que intervenen en algun o diversos moments en la creació del CBH. Tal com allí es constata, i tal com també es mostra en la taula 4.11, els tipus d'actors que van contribuir a la posada en marxa del CBH pertanyien a diversos àmbits i institucions.

Aquests àmbits i/o institucions han estat classificats en: associacions (ASSOC i/o FEEC¹); Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà (CFI); institucions de l'àmbit territorial francès, Conseil Général de l'Ariège i Ariège Expansion (CGA + AE); Consell Regulador Camí dels Bons Homes (CRCBH); Diputació de Barcelona (DIBA); empresaris pertanyents al CRCBH (Emp_CRCBH); empresaris externs (Emp_ext²); Historiadors (HIST); Parc Natural Cadí Moixeró (PARC); polítics (POLITIC), i, finalment en Altres³.

A efectes de facilitar la identificació visual a cada "tipus d'actor" se li ha assignat un color tal com ja es va presentar en la mencionada taula 4.11 en la que també es mostra la durada en el temps de la seva participació en la creació del CBH.

¹ En el mateix codi, a més de les associacions com l'Associació de Cases de Pagès de Catalunya, s'ha inclòs a la Federació d'Entitats Excursionistes de Catalunya (FEEC).

² Per empresaris externs s'entenen aquells que col·laboren en algun aspecte en la creació, desenvolupament i fins i tot innovació en el producte però que no es dediquen a cap activitat econòmica directament vinculada al producte, el que fa que no tingui sentit que pertanyin al CRCBH.

³ El codi "Altres" i els nodes que apareixen en els grafos de la xarxa relacional sota aquest nom són actors que en determinats moments puntuals són mencionats en relació a la creació del producte però que no han realitzat cap acció o activitat que directament tingui a veure amb la seva creació.

Taula 6.1: Tipus d'actors del CBH

Tipus actor entrevistat	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
CRCBH	0	0	0	0	0	0	1	1	2	2	1	1	2	2	3
CFI	4	3	4	4	4	5	4	2	0	0	0	0	0	2	3
DIBA	3	4	5	5	4	4	4	3	0	4	0	3	0	4	3
CGA + AE	5	5	5	5	5	5	5	5	1	0	0	0	0	0	0
Emp_CRCBH	0	0	0	5	5	5	6	7	8	8	7	7	7	7	8
Emp_ext	1	0	0	0	0	2	2	2	2	2	1	0	1	1	2
HIST	2	1	1	0	0	2	2	1	2	2	1	1	1	1	1
PARC	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
POLITIC	5	5	5	6	6	7	5	7	4	5	2	3	2	3	2
ASSOC i/o FEEC	1	1	2	2	2	3	2	1	0	1	0	0	0	0	0
Altres	2	0	0	0	0	2	6	2	4	3	0	0	0	0	0
TOTAL	24	20	23	28	27	36	38	32	24	28	13	16	14	21	23

En la taula 6.1 i en el gràfic 6.1, es presenten el total d'actors o nodes de la xarxa relacional del CBH per a cada any a més de la seva classificació per institució a la que representen. Aquest nombre d'actors varia al llarg del temps, de manera que segons la informació obtinguda de les entrevistes efectuades als actors de la xarxa es mou entre els 24 en el moment inicial de la creació del producte a un màxim de 38 l'any de la constitució del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes (CRCBH), per tornar a situar-se en 23 actors l'any final de l'estudi.

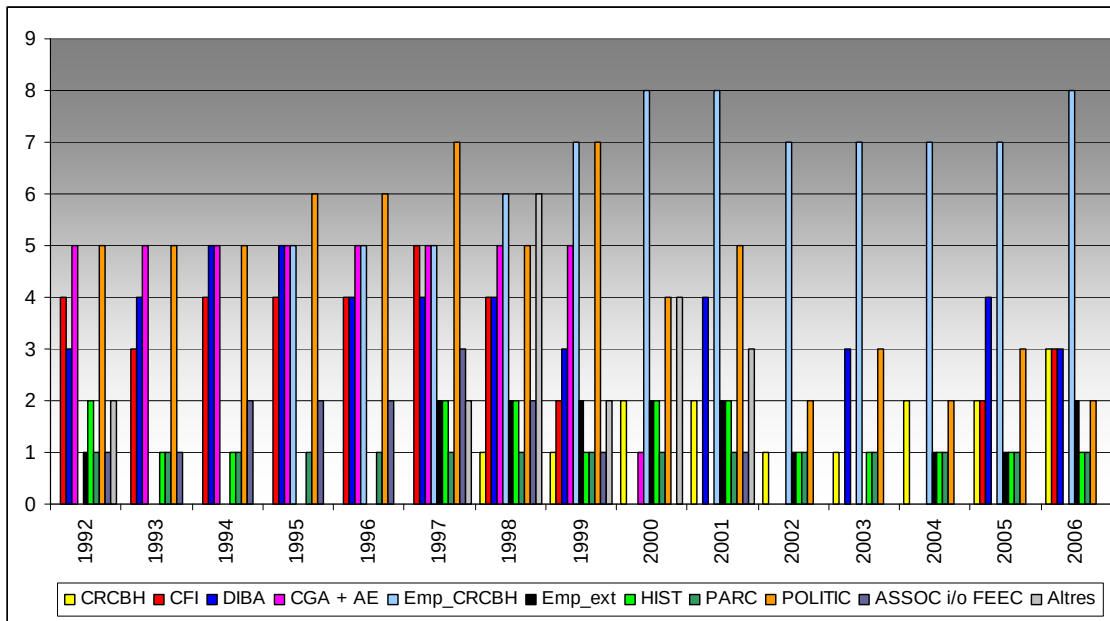
Aquestes oscil·lacions en el nombre total d'actors obeeix a diferents raons que tenen a veure en el moment del procés de desenvolupament o consolidació del producte CBH al que es faci referència. Aquestes qüestions aniran essent desenvolupades al llarg del temps i, principalment en l'apartat 4.3 al fer l'anàlisi de l'evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna. A tall d'exemple mencionar que dels anys 2001 a 2004 s'observa una disminució del nombre total d'actors de la xarxa activa. Aquesta disminució sembla que es dona com a conseqüència de la creixent consolidació del producte i de la institucionalització de procediments i pràctiques de gestió. Vincles que fins a aquell moment havien aparegut de forma continuada a la xarxa comencen a desaparèixer, passant de ser vincles actius a vincles latents (o adormits), o a

aparèixer passant de ser vincles inactius a actius perquè els actors gestors del producte saben que poden comptar amb ells o els tenen a la seva disposició en aquells moments en que els siguin necessaris.

L'any 2005 la modernització del producte que ja està consolidat comporta que la xarxa es torni a ampliar. El cas de l'actor Diputació de Barcelona és un altre clar exemple d'actor que presta els seus serveis de manera discontinua al Consell Regulador del Camí dels Bons Homes. Diputació de Barcelona fa aparicions a la xarxa en determinats moments en els que és necessària la seva intervenció per realitzar tasques de manteniment, rectificació d'un tram de camí, o la introducció d'ecocomptadors. Un cop acabada la tasca concreta que calia dur a terme el vincle entre el Consell Regulador del Camí dels Bons Homes i Diputació de Barcelona torna a un estat latent.

Les oscil·lacions en el nombre d'actors mostren com l'evolució del producte no és lineal i com es tracta d'un procés amb cicles irregulars que depenen de l'aparició de noves oportunitats en el mercat o de canvis els hàbits socials que es van donant en el dilatat període de temps a través del que discorre el Camí dels Bons Homes un cop és ja un producte creat i consolidat en el mercat. Es tracta del procés d'adaptació a situacions noves que van sorgint al llarg del temps i que obliguen als gestors del producte a estar alerta a cada moment a les noves circumstàncies en bona part són imprevisibles que es van presentant.

La conseqüència de tot plegat és que la grandària de la xarxa és variable. Tal com es mostra en el gràfic 6.1, el pes de les diferents categories d'actors va canviant al llarg del període analitzat i està en relació a les tasques que els actors han de dur a terme a cada moment.

Gràfic 6.1: Evolució del nombre d'actors per tipus


En la primera i segona fases del procés de creació del CBH, les tasques a realitzar tenien molt més a veure amb el disseny conceptual i posada en marxa del producte; en canvi en la tercera fase apareixen tasques de manteniment del que s'havia anat posant en marxa en les fases anteriors a més de tasques relacionades amb la innovació i posada al dia del productes ja creat.

En la taula 6.2 es pot trobar una síntesi de les principals tasques dutes a terme pels actors de la xarxa al llarg del període de creació del producte i al llarg dels primers anys de funcionament d'aquest.

Taula 6.2: Tasques per a la creació i actualització del CBH

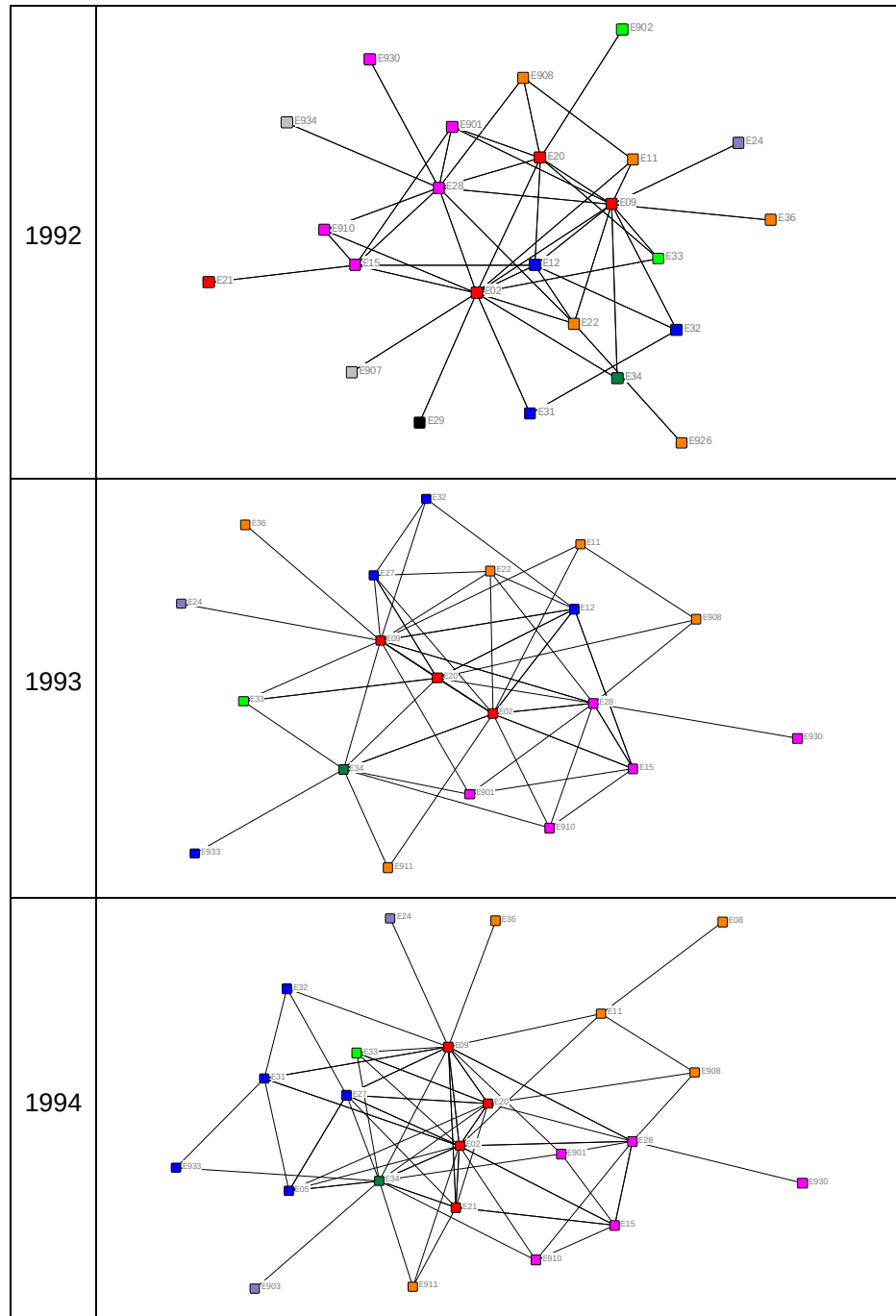
Tasques relacionades amb:	Codi tasca	Fase	Definició	Cerca de contactes:
Exploració i disseny producte: innovació	w_011	1	<u>Innovació inicial</u> : tasques relacionades amb la cerca de contactes que aportin arguments a favor de la <u>viabilitat</u> del producte. Primeres definicions conceptuals del producte.	- Establiment de vincles exploratoris amb la part francesa. - Buscar vestigis històrics per legitimar el producte - Fer un inventari de tots els establiments que hi ha al voltant de la ruta: allotjaments i serveis diversos - Demanar valoracions del cost del projecte - Patejar-se el camí i fer un primer esbós de recorregut i mapes de possibles recorreguts - Preguntant a la gent, que no hi hagi problemes de dret de pas per les propietats privades. Correcció de versions de traçats anteriors. - Reportatge fotogràfic - Senyalització: proves diverses. - Test de producte per a veure a quin possible públic podria estar-hi interessat - En funció de la definició de la ruta com a producte, plantejar possibles intervinents
	w_012	3	Innovació sobre el producte <u>en marxa</u> : tasques relacionades amb la cerca de contactes que aportin idees complementàries al producte	- Buscar millores a introduir en el producte, de noves iniciatives respecte aquest - Creació de variants del producte que n'esdevindran complements - Creació d'actius complementaris i centres complementaris
Cerca i gestió de recursos per: - la preparació de la producció (Fases I i II) - la continuïtat de la producció (Fase II i III)	W_021	1 i 2	Tasques essencials per a poder engegar el procés de producció del producte turístic: <u>creació de la infraestructura inicial</u> (els recursos poden ser proveïts en espècie pels agents a través de la realització de la tasca encomanada).	- Condicionar el camí - Fer marques sobre el terreny per on ha de passar el recorregut del camí - Pensar i dissenyar una senyalització - Marcar físicament el camí i senyalitzar-lo - desbrossament, mesures, descripcions - Calcular horaris, cronometratge, i quilometratges
	W_022	2 i 3	Tasques de cerca i/o creació d' <u>actius complementaris</u> : Tasques que fan possible el consum del producte per part del turista un cop el producte està en marxa	Arribar a possibles proveïdors d'actius complementaris: - Transfers - Hotels - Manteniment senyalització i renovació d'aquesta - Marcar físicament el camí i senyalitzar-lo Descripció del camí (topogüia) - Condicionar el camí
Cerca i gestió de recursos de legitimació, capital social o institucional (Fase II i III)	W_03	2 i 3	Tasques relacionades amb la creació i manteniment de capital social	Reunir possibles agents relacionats amb el producte i dur a terme una tasca de convenciment d'aquests agents: - Empresaris (Càmpings, cases de pagès, hotels granges eqüestres, guies, etc.). - Ajuntaments i Consells Comarcals Altres institucions per convèncer-los: - De les bondats d'aquest mentre s'està gestant i pel manteniment de la xarxa - Cursos de formació, manual de bones pràctiques
Cerca i gestió de recursos de recursos per la Comercialització	W_04	2 i 3	Tasques per aconseguir que el mercat conegui que existeix el producte i fer-lo atractiu	- Publicació topogüia (Col·laboradors) - Publicitat a mitjans de comunicació (diaris, ràdio, TV...) - Promocions diverses - Visita a i exposició fires de touroperadors especialitzats... - Seguiment estadístic - Actes inauguració: polítics - Creació d'un logotip de la Ruta

Taula 6.2: Tasques per a la creació i actualització del CBH (cont.)

Tasques relacionades amb:	Codi tasca	Fase	Definició	Cerca de contactes:
Cerca i gestió de recursos organitzatius o relacionals	W_051	2 i 3	Tasques relacionades amb la creació de recursos organitzatius informals: Accions relacionades amb la integració de l'estructura i la gestió del conjunt de la iniciativa	- Establiment de vincles, lligams amb la part francesa (formalitzaats i no formalitzaats) - Creació de vincles entre els membres de la xarxa - Allotjaments que estiguessin relacionats i interessats en què el tema es promogués, que hi hagués un organisme de gestió per aquest projecte en el moment que sortís el mercat - Gestió jurídica de la creació del CRCBH
	W_052	2	Tasques relacionades amb la creació de recursos organitzatius formals: Accions relacionades amb la integració de l'estructura i la gestió del conjunt de la iniciativa	- Creació del Consell Regulador amb el seu logotip - Establiment de vincles, lligams amb la part francesa (formalitzaats i no formalitzaats) - Creació de vincles entre els membres de la xarxa
Cerca i gestió de recursos financers:	W_061	1 i 2	Tasques relacionades amb la cerca de contactes que proporcionin recursos financers per posar en marxa el producte	Cerca contactes amb agents per al proveïment de finançament: - Contactar amb Diputació - Contactar amb entitats financeres
- Inicials (c/t i ll/t)				
- Continus (c/t i ll/t)	W_062	3	Tasques relacionades amb la cerca de contactes que proporcionin recursos financers per a que pugui continuar funcionant el producte	Cerca contactes amb agents per al proveïment de finançament: - Empresaris privats CRCBH

Tenint present totes aquestes consideracions, la composició de la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes i la seva evolució es pot veure a través de les següents figures sorgides com a output dels càlculs realitzat amb el software informàtic Ucinet:

Figura 6.1a: Evolució del sociograma del CBH. Fase I (*)



(*) El lector/a pot observar que les xarxes relacionals del Camí dels Bons Homes que es representen en aquest capítol no mostren els tipus de vincles entre els actors. El motiu és que aquest capítol es centra en la presentació de l'anàlisi de l'estructura de la xarxa. Per simplificar, no s'han tingut en compte els tipus de vincles que s'estableixen entre els diferents actors.

Figura 6.1b: Evolució del sociograma del CBH. Fase II

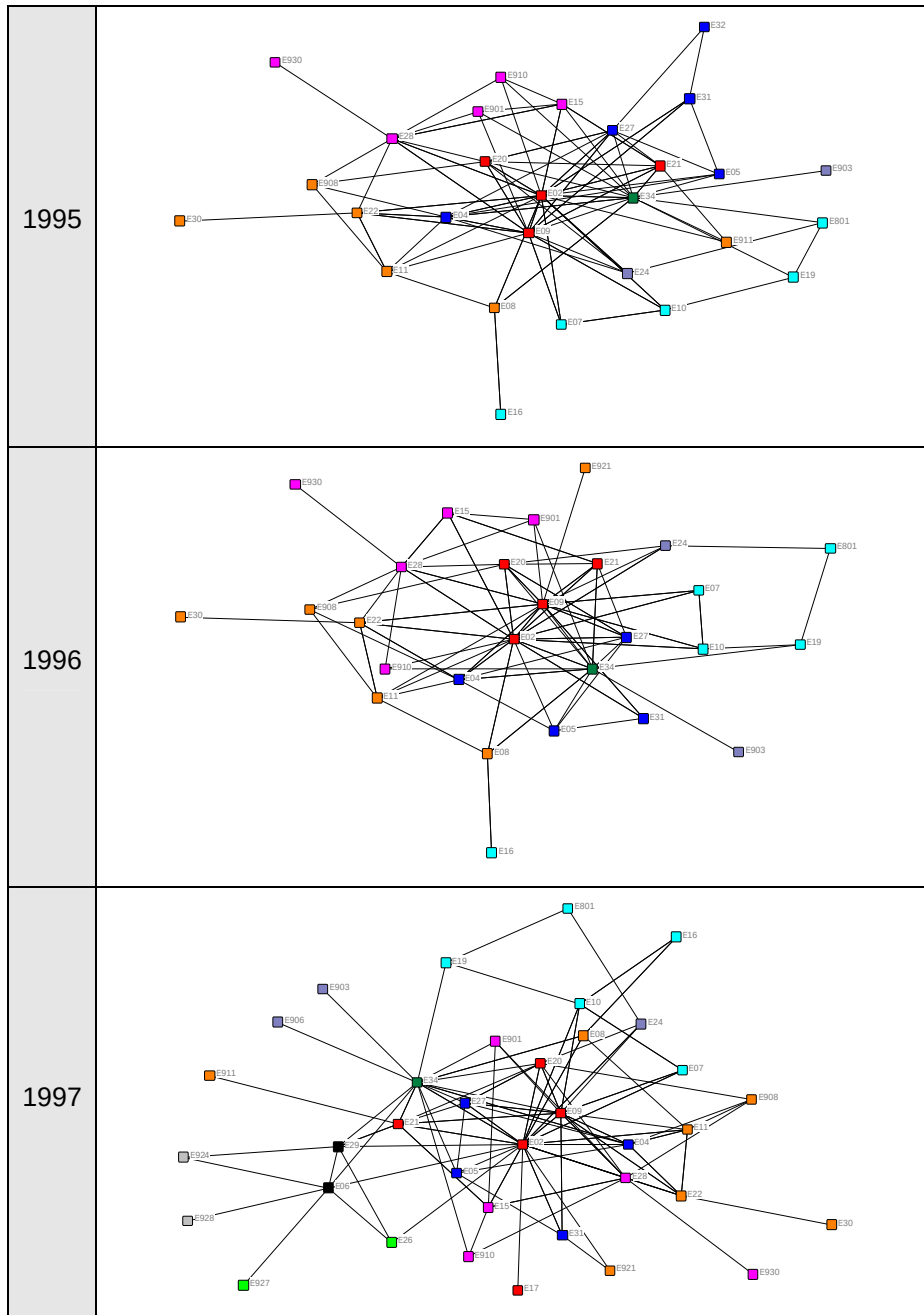


Figura 6.1c: Evolució del sociograma del CBH. Fase III

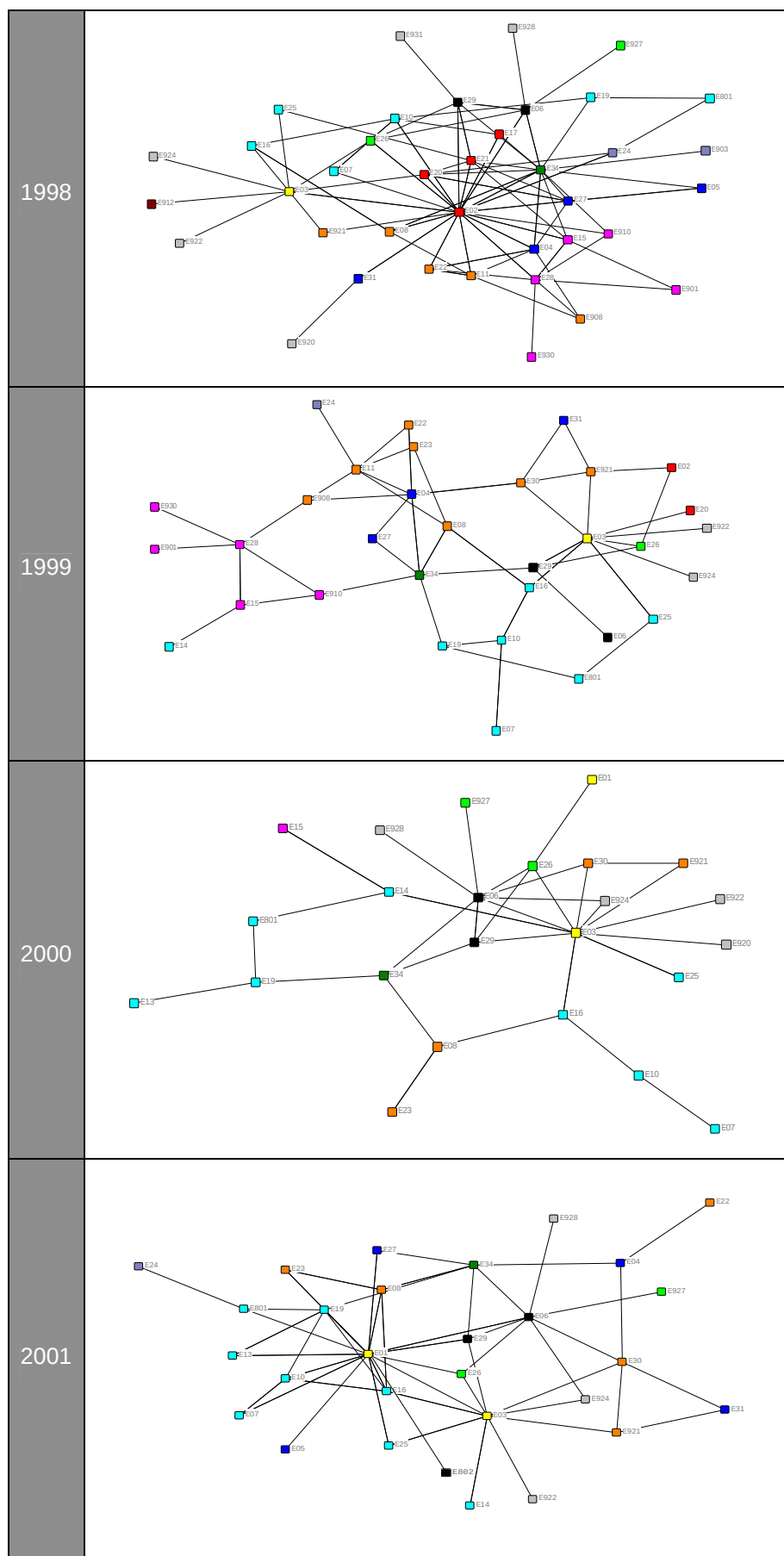


Figura 6.1d: Evolució del sociograma del CBH. Fase III (Continuació):

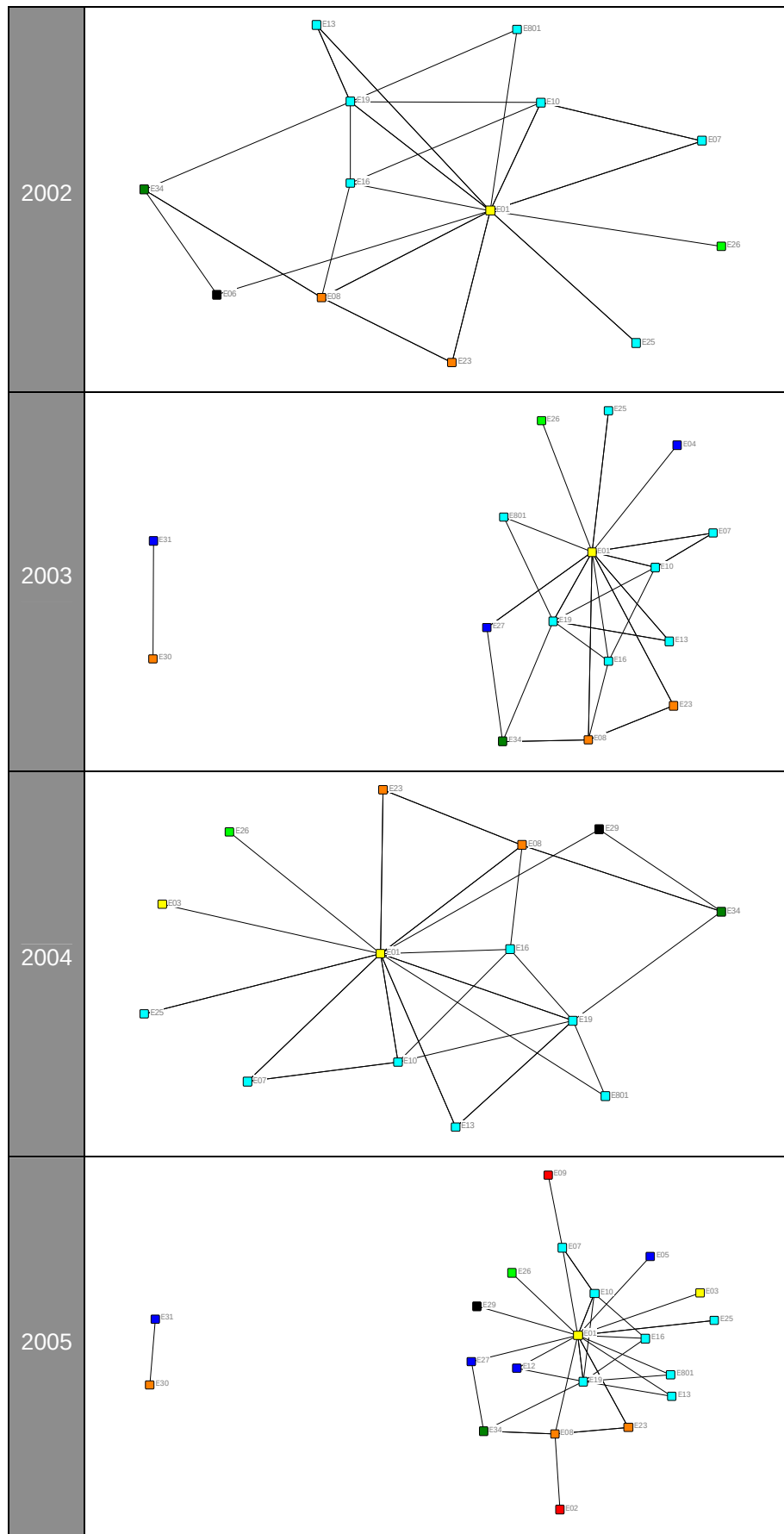
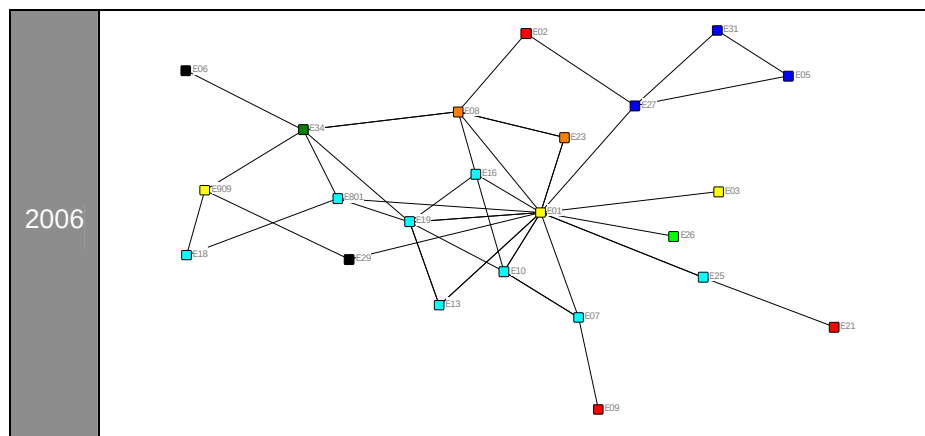


Figura 6.1e: Evolució del sociograma del CBH. Fase III (Continuació):



3. Anàlisi de la centralitat dels actors i la seva evolució

3.1. Centralitat dels actors

En aquest punt de la recerca es presenta l'anàlisi de la centralitat dels actors de la xarxa relacional del CBH. Aquesta anàlisi es fa seguint el següent fil argumental: en primer lloc s'analitzen per separat per al conjunt d'actors el grau de centralitat (degree of centrality), poder d'intermediació (betweenness centrality) i proximitat (closeness centrality). En segon lloc s'analitza l'evolució conjunta de les tres mesures de centralitat per als actors principals apuntant-se els actors centrals a cada moment. Finalment es presenta l'anàlisi de la centralitat conjunta dels actors en funció del la institució i tipus de rol que representen.

3.1.1. El grau de centralitat (degree of centrality)

L'anàlisi de l'evolució del nombre de vincles directes de cada actor ha donat com a resultat l'evolució d'aquesta mesura en tots els actors que participen en la creació del CBH en els diferents moments del temps.

Les mesures de centralitat presentades han estat normalitzades. El motiu és que, els actors de la xarxa van canviant al llarg del temps, de manera que

s'observa com actors que són presents durant uns anys en el projecte posteriorment el deixen mentre que altres s'hi incorporen podent estar-hi vinculats fins al final de la mostra temporal analitzada en aquesta tesi o, fins i tot fins més tard.

Per motius de simplificació s'ha escollit analitzar l'evolució del grau de centralitat dels 5 actors que presenten valors més elevats a cada moment. Amb aquesta elecció es considera que no es perd informació rellevant pel motiu que els resultats observats en el grau de centralitat de la resta d'actors en cada moment és, en la major part dels casos observats molt menor a la dels 5 primers.

Taula 6.3: Rànquing d'actors amb major *degree*
a cada moment del temps del procés de creació del CBH

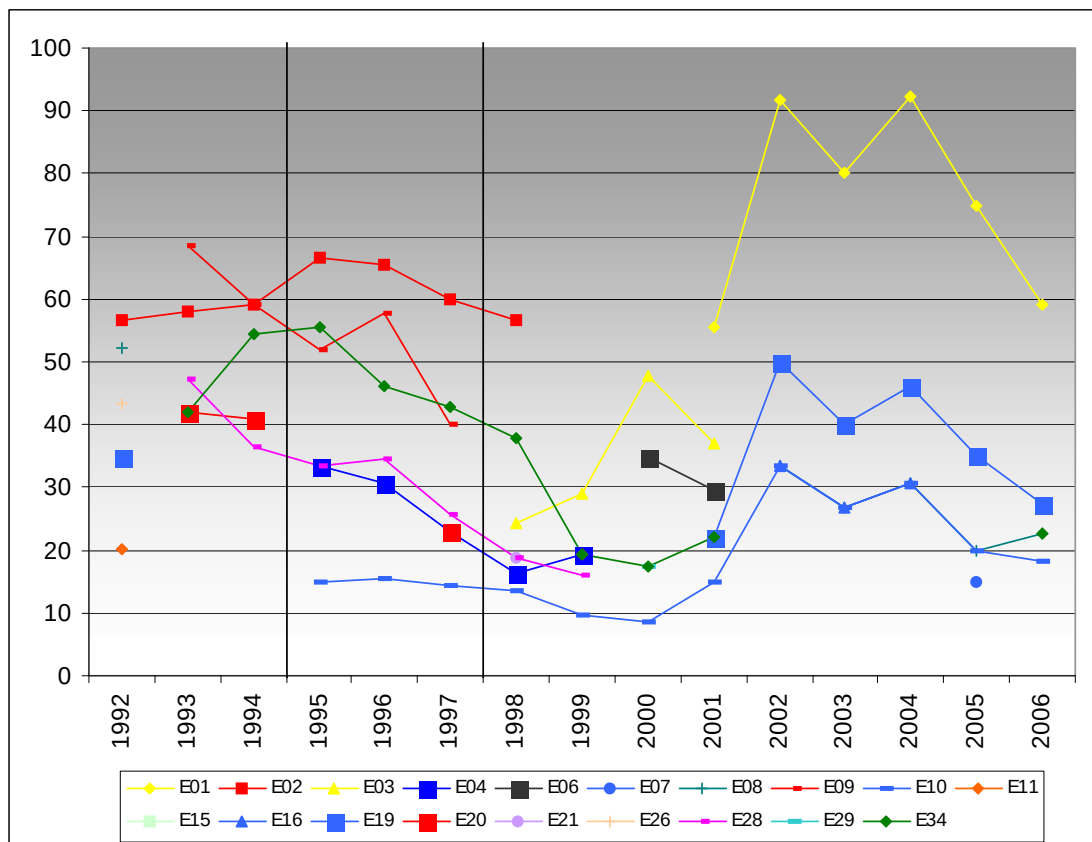
	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	E02	E09	E09	E02	E02	E02	E02	E03	E03	E01	E01	E01	E01	E01	E01
2	E09	E02	E02	E34	E09	E34	E34	E04	E06	E03	E19	E19	E19	E19	E19
3	E28	E28	E34	E09	E34	E09	E03	E11	E34	E06	E16	E16	E16	E10	E34
4	E20	E20	E20	E04	E28	E28	E21	E34	E29	E19	E10	E08	E10	E08	E08
5	E15	E34	E28	E28	E04	E20	E28	E28	E26	E34	E08	E10	E08	E07	E10

Tal com es mostra en la taula 6.3 es dona una inèrcia en el manteniment de posicions pel que fa als resultats del grau de centralitat o respecte als actors amb més influència a la xarxa. Durant els anys 1992 a 1994 que formen part de la primera fase que defineixen Larson & Starr (1993) com a fase per posar en marxa una nova iniciativa empresarial, els actors E02, E09, E28, E20 es mantenen entre els 5 amb més influència o major grau de centralitat (*degree*).

Durant els anys que conformen la segona fase (1995 a 1997) els actors centrals fins a aquell moment mantenen el seu grau de centralitat. Tot i l'ampliació de la xarxa en aquesta fase, la gestió de la creació del producte segueix essent duta a terme per les mateixes persones. Destacar la incorporació del director del Parc Cadí Moixeró (E34) per on passa el sender. A partir d'aquell moment, E34 ja sempre estarà vinculat al producte. També és rellevant el paper del polític E04 que durant els anys 1995 i 1996 va donar un gran impuls a la creació del CBH. L'evolució del grau de centralitat descrita en aquest punt es pot observar en el gràfic 6.2.

La fase 3 mereix comentari a part. Ja ha estat creat el CRCBH i el producte turístic CBH comença a funcionar de manera “independent” i pel seu compte. Els actors que havien format part de la xarxa en les fases I i II i que havien estat protagonistes de la seva creació, desapareixen. Al mateix temps, entren a formar part de la xarxa altres actors que continuaran desenvolupant nous aspectes del producte a més de gestionar-ne el seu funcionament. Aquest és un dels punts on el procés de creació del CBH s’aparta del que proposen Larson & Starr en el seu model. Allí, l’empresa comença a funcionar i a seguir el desenvolupament típic de tota nova empresa “acabada” en la seva creació. En canvi el CBH, ha nascut com a “empresa” però no està totalment acabat de crear. La fase III compta amb actors centrals provinents de les fases prèvies, però mirant la composició de la xarxa, aquests ja no són majoria. En la fase III la major part dels actors són nous: E03, E01, E06, E10, E16, o E19. Aquests nous actors són els nous encarregats de continuar el desenvolupament del producte turístic CBH.

Gràfic 6.2: Evolució del grau de centralitat dels actors amb major *degree of centrality* (*)



(*) En els gràfics, els colors dels actors són els colors de les institucions per a les que treballen (veure llegenda taula 4.13)

3.1.2. Poder d'intermediació (*betweenness centrality*)

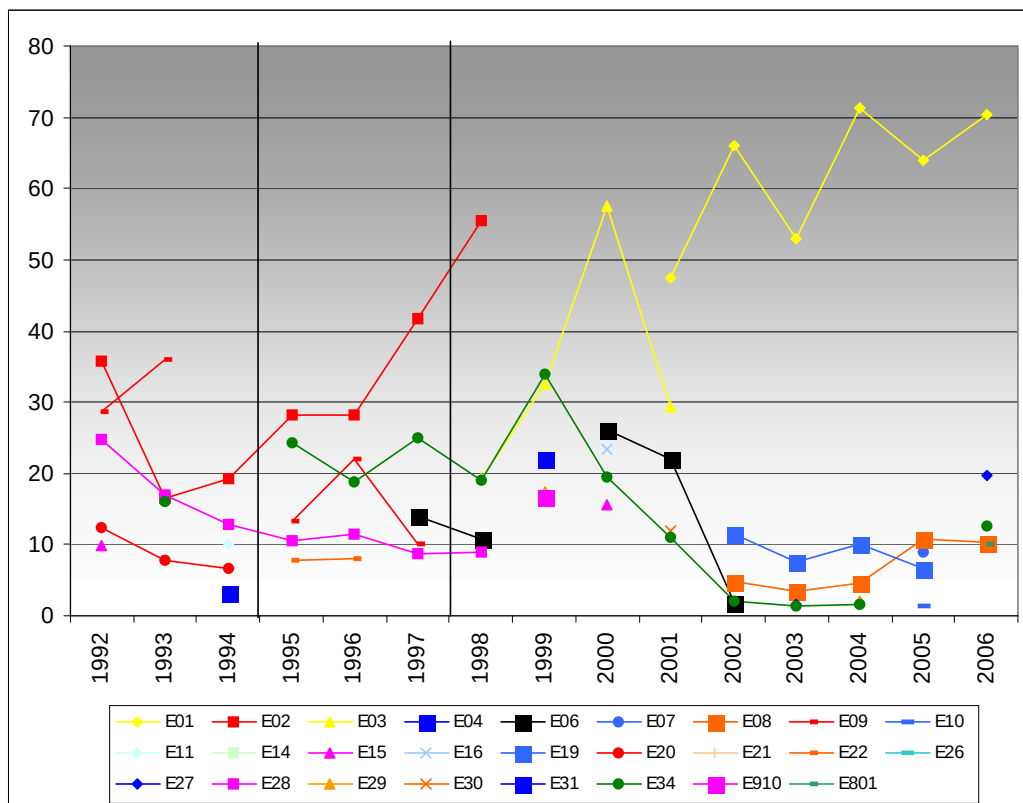
Els actors amb un grau d'intermediació més elevat en el procés de creació del CBH s'exposen en la taula 6.4:

Taula 6.4: Rànquing d'actors major *betweenness*
a cada moment del temps del procés de creació del CBH

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	E02	E09	E02	E02	E02	E02	E02	E34	E03	E01	E01	E01	E01	E01	E01
2	E09	E28	E28	E34	E09	E34	E03	E03	E06	E03	E19	E19	E19	E08	E27
3	E28	E02	E11	E09	E34	E06	E34	E04	E16	E06	E08	E08	E08	E07	E34
4	E20	E34	E20	E28	E28	E09	E06	E29	E34	E30	E34	E27	E29	E19	E08
5	E15	E20	E31	E22	E22	E28	E28	E910	E14	E34	E06	E34	E34	E10	E801

Com en l'anàlisi del *degree*, en les fases I i II de creació del producte turístic CBH, apareixen de manera constant els mateixos actors ara amb major poder d'intermediació: E02, E09, E28, E20, i E34 (aquest últim a partir de 1993). En la fase III, també apareix el canvi dels actors principals de la xarxa, perdent protagonisme aquells amb poder d'intermediació que han deixat la xarxa i guanyant-ne les noves incorporacions: E03, E01, E06, E10, E16, o E19.

Gràfic 6.3: Evolució del poder d'intermediació
(*betweenness centrality*) dels actors amb major *degree of centrality*



3.1.3 Proximitat (*closeness centrality*)

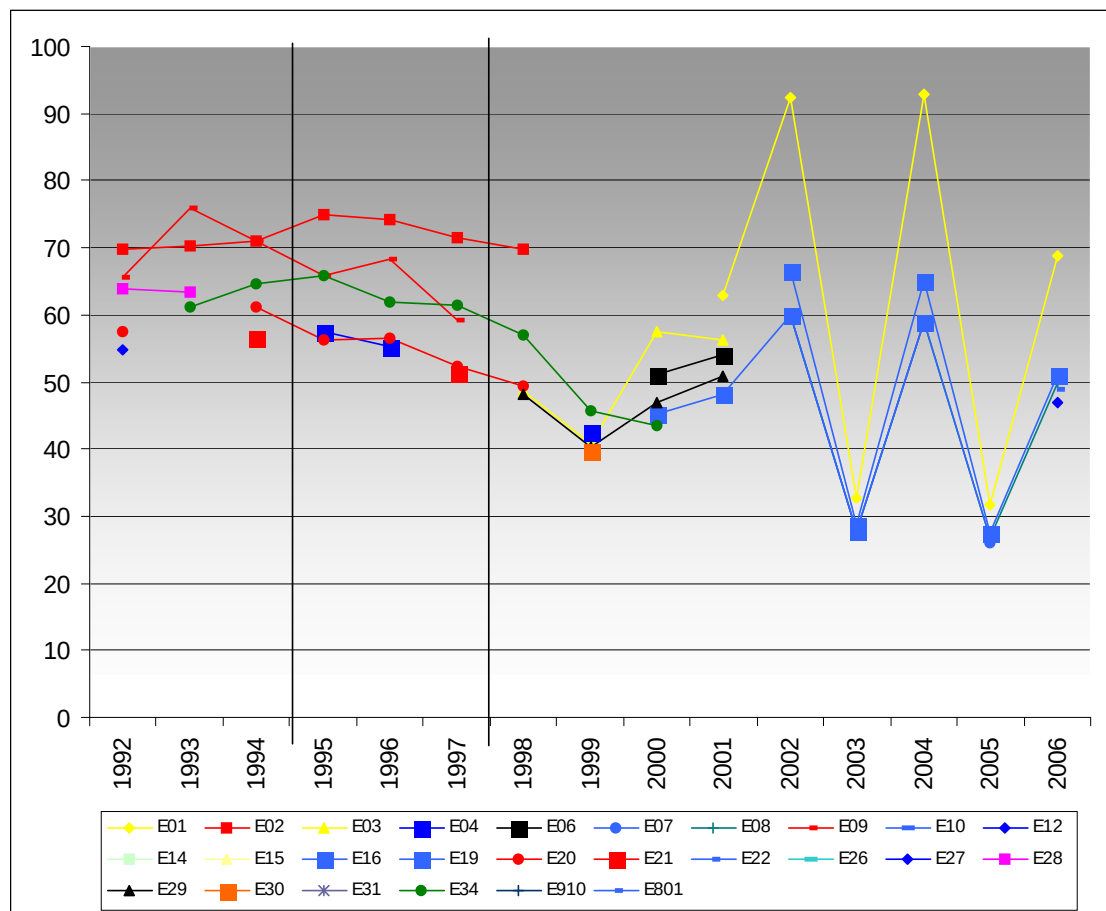
L'anàlisi de la capacitat dels actors d'arribar als altres actors de la xarxa es concreta en la taula 6.5:

Taula 6.5: Rànquing d'actors amb major *closeness* a cada moment del temps durant la creació del CBH

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
1	E02	E09	E09	E02	E02	E02	E02	E34	E03	E01	E01	E01	E01	E01	E01
2	E09	E02	E02	E09	E09	E34	E34	E04	E06	E03	E19	E19	E19	E19	E19
3	E28	E28	E34	E34	E34	E09	E20	E03	E29	E06	E16	E16	E16	E10	E08
4	E20	E20	E20	E04	E20	E20	E03	E29	E16	E29	E10	E08	E10	E08	E801
5	E12	E34	E21	E20	E04	E21	E29	E30	E34	E16	E08	E10	E08	E07	E27

Com en els casos anteriors, el patró de conducta d'aquesta mesura segueix les pautes descrites més amunt. Els actors amb major *closeness* de les fases I i II, E02, E09, E28, E20, i E34 deixen pas a nous actors en la fase III quan el CBH és un producte acabat, com E03, E01, E04, E06, E10, E16, o E19.

Gràfic 6.4: Evolució del grau de proximitat (*closeness centrality*) dels actors amb major *degree of centrality*



D'aquesta primera aproximació a l'anàlisi de les mesures de centralitat dels actors de forma separada sembla desprendre's un patró observacional amb una certa constància d'aquells que mostren més protagonisme a la xarxa.

De totes maneres, a partir dels resultats obtinguts sembla interessant preguntar-se si els actors que apareixen com a centrals en cadascuna de les mesures (poder d'influència, poder d'intermediació i proximitat) són actors centrals en una, dues o totes elles al mateix temps. En la mesura en que un actor sigui central en les tres mesures conjuntes podrà gaudir de posicions més avantatjoses respecte els altres actors de la xarxa relacional.

Per tant, per a conèixer quines són les persones més ben posicionades a la xarxa relacional en les diferents fases del procés de creació del CBH, a continuació es presenta el resultat de l'anàlisi de l'evolució de les tres mesures conjuntes de centralitat.

3.2. Altres aspectes relacionats amb la centralitat dels actors

3.2.1. Evolució conjunta de les tres mesures de centralitat per als actors principals

A les taules 6.7a, 6.7b, 6.7c, 6.7d i 6.7e es pot veure per a cada any els actors principals de la xarxa relacional del CBH amb les seves mesures de centralitat. Per altra banda, a la taula 4.11 s'han agrupat els actors principals en funció de la institució per a la que treballaven. Per a cadascun d'ells es presenta l'evolució conjunta de les seves mesures de centralitat.

En la fase I del desenvolupament del CBH els actors observats amb més importància en les tres mesures de la centralitat de la xarxa relacional que s'han investigat en aquesta recerca són E02, E09, E20, E28 i E34. En general tots ells –en relació als altres actors de la xarxa- mostren un elevat grau de les

tres mesures analitzades el que fa que puguin ser considerats actors centrals en el procés de desenvolupament del producte turístic CBH.

Els formen part del nucli “emprenedor”, són els encarregats d'establir els primers vincles per a poder concretar la idea inicial. Això vol dir que en el CBH l'emprenedor no s'identifica amb un individu sol sinó amb un equip de treball format per persones que desenvolupen tasques diverses per a les institucions sota les que es desenvolupa el projecte: el Consorci de Formació i Iniciatives Cercs Berguedà i el Consell General de l'Ariege a més d'Ariege Expansion.

Aquest equip de persones que es pot identificar amb “l'emprenedor” del model Larson & Starr (1993) i que formen part del nucli central de la xarxa, busca establir uns primers vincles per a madurar, definir i concretar el projecte. Es tracta d'obtenir col·laboracions puntuals que poden o no tenir continuïtat segons la tasca encomanada, el recurs aportat i segons el tipus de vincle que s'estableix amb la persona col·laboradora.

Com a exemples que s'incorporen a la xarxa relacional del CBH en aquesta fase es pot destacar la del Parc Natural del Cadí Moixeró a través de E34 l'any 1993, figura que manté la seva centralitat a la xarxa relacional durant tot el procés tot i que amb tendència decreixent al llarg del temps, sobretot a partir de determinat moment de la fase III. També és interessant observar el cas de E12, ja que en pocs mesos passa de ser central a la xarxa relacional (tot i que amb baix poder d'influència i baix poder d'intermediació) a estar fora de l'equip de treball pel deteriorament del vincle que mantenia amb algunes de les persones de l'equip de treball.

Per tant aquest primer resultat sembla ser coherent amb els obtinguts per Larson & Starr. En la primera fase del desenvolupament del procés d'emprenedoria l'emprenedor comença a desenvolupar els primers vincles i, la xarxa relacional té aquest empenedor/a com a centre gravitacional el que fa que fa que aquesta tingui trets de xarxa centralitzada.

Pel que fa als actors E02, E09 el seu grau de centralitat es manté mentre dirigeixen el desenvolupament del producte. És interessant destacar que quan E09 abandona el projecte, la seva centralitat sembla ser absorbida en bona part per E02. Tenint present el desenvolupament dels esdeveniments sembla lògic. E02 junt amb E09 han portat una part important del pes de la creació del CBH. Per la seva posició E02 esdevé en aquell moment el punt de referència per a tota la resta de persones implicades en el procés.

Un altre actor que apareix entre els 5 més centrals a la xarxa és E20. Té un paper rellevant en el moment inicial però després, tot i formar part de l'equip de treball del CBH, les tasques que desenvolupa en relació a aquest tema són cada cop més residuals.

També mereix especial atenció el cas de E28. Tot i tractar-se d'una persona que no forma part del staff tècnic propi vinculat directament al desenvolupament del aleshores nou projecte, la seva importància és molt gran en la fase I. E28 forma part de l'equip de persones de nacionalitat francesa. Però a més, E28 té orígens espanyols. Aquest fet li dóna la particularitat de poder-se comunicar en llengua castellana amb els interlocutors de la banda sud de la frontera el que fa que E28 tingui un elevat poder d'intermediació en la primera fase del desenvolupament del projecte ja que fa de pont comunicatiu entre la part catalana i la part d'Arieja de l'equip de treball. A mesura que el projecte agafa forma i es comença a posar en marxa el seu paper va esdevenint cada cop més residual.

En la fase II els actors amb més importància en les tres mesures de la centralitat de la xarxa relacional del desenvolupament del CBH poden provenir de la fase I o poden ser noves incorporacions al projecte. En aquest punt el CBH deixa de seguir mimèticament el desenvolupament proposat per Larson Starr.

Pel que fa a les persones observades com a centrals en la fase I que continuen amb un pes important hi ha E02, E09 i E34 a més de E20 i E28 tot i que aquests dos últims amb tendència a perdre importància en la xarxa relacional.

A diferència del model Larson Starr, la gran majoria dels vincles que varen establir E02, E09, E34, E20 i E28 entre ells no evolucionen com prediuen aquestes autores. Tampoc ho fan els vincles que s'estableixen amb actors que poden incorporar-se al nucli inicial o que estan fora d'ell i limiten la seva col·laboració al projecte duent a terme diferents tasques sota alguna fórmula de relació contractual.

En aquest sentit els elements de les fases I i II descrites per Larson Starr es barregen en el procés de creació del CBH. En la fase II continuen havent-hi noves incorporacions al projecte de figures amb un grau de centralitat prou important –almenys en algun dels components d'aquesta mesura-. Les noves incorporacions van lligades a les noves tasques a realitzar en aquesta fase per acabar de dur la creació del producte turístic a bon port, com ara la publicitat en mitjans de comunicació, la realització de la descripció del camí i la posterior guia, etc. Per tant, les noves incorporacions de E04, E22, E06 i E21 esdevenen determinants pel desenvolupament del producte.

Seguint amb la fase I del procés de creació del CBH, s'entén que els actors de cada costat de la frontera busquen col·laboradors a l'altra banda d'aquesta per a poder constituir un equip de treball internacional que faci possible poder accedir a recursos europeus per a projectes transfronterers. Es podria assimilar aquest procés al descrit per Larson & Starr quan parlen que “l'*entrepreneur* realitza la selecció dels vincles que li han de permetre iniciar el negoci”. Per la banda catalana E02, E09, E20, com a integrants del CFI i E28 de la part francesa estableixen contacten aprofitant el poder d'intermediació d'aquest últim derivat del fet de que es pot comunicar en llengua espanyola. Molt aviat, un dels primers vincles que s'ajunta a aquest nucli inicial és E34. El tipus de vincle dominant entre ells és bidimensional, econòmic-mediat (t₂₁₃₁). En aquest sentit, com diuen Larson Starr el vincle és oportunista ja que es crea per a aportar recursos buscats per tots els membres que formen el nucli inicial del projecte. Però a diferència del que proposen les autores, el vincle econòmic-mediat, en la major part dels casos, no evoluciona, no comença essent simple per a consolidar-se a través d'adquirir una naturalesa bidimensional. És un vincle prou estable possiblement pel motiu que inspira l'existència, i per tant, la

naturalesa del vincle, una relació de treball entre persones d'un equip. A aquesta naturalesa del vincle Hite (2003,2005) s'hi refereix com a característica de contingut del vincle de capital social: els actors treballen junts i amb un projecte comú i tots ells tenen interès en que el projecte arribi a bon port.

Així doncs ni la fase I ni la fase II del procés conclouen, com apunten Larson i Starr, amb la consolidació de les relacions que neixen amb un contingut econòmic o personal per acabar tenint un contingut personal i econòmic. En el CBH aquestes relacions tenen aquest doble contingut des del inici del vincle.

Finalment, la fase III també té diferències amb la fase III proposada per Larson Starr. Mentre que en tots dos casos en aquesta fase es dona l'ampliació de les funcions dels vincles, existents amb activitats i nivells d'intercanvi addicionals, en el CBH aquestes activitats i nivells d'intercanvi addicionals, promouen que un cop el producte ja està en marxa i és conegut, es segueixi treballant en el seu desenvolupament, el que fa que, per tant, la seva creació no estigui "acabada". Aquest procés de creació o d'innovació continuada; procés de recerca de novetats, fa que en tot moment s'estableixin nous vincles o, que fins i tot altres vincles que havien estat essencials en les fases prèvies deixin de ser-ho (deixin de ser actius en terminologia de Mariotti & Delbridge, 2003) o puguin tornar a ser-ho en funció de si els gestors del producte consideren que la seva aportació al CBH ha finalitzat o torna a ser necessària per al procés d'innovació i creació constant del producte.

El que si que té en comú el procés de la creació del CBH amb el model proposat per Larson Starr és que, en aquesta fase, les relacions evolucionen cap a un intercanvi entre organitzacions de forma que, a partir de la creació del CRCBH es pot parlar de xarxa relacional d'aquest CRCBH més que de xarxa de persones o grup de persones que gestionen el desenvolupament del producte.

Un altre aspecte a tenir en compte és la durada de la fase III. Larson Starr no especifiquen cap durada concreta. De la seva anàlisi es pot deduir que la fase III podria correspondre a la fase inicial del cicle de vida de l'empresa. Per tant,

la fase III serà tan llarga com llarga sigui la vida de l'empresa creada. Això vol dir que davant d'aquest dilatat període de temps poden donar-se, i de fet es donen, molts canvis en la xarxa relacional de l'empresa.

Els resultats de l'anàlisi realitzada a la xarxa relacional del CBH mostren com canvien els actors més centrals vinculats al CBH durant aquesta fase. Així, al principi, l'any 1998, el primer en què funciona el flamant constituït Consell Regulador del Camí dels Bons Homes es poden trobar actors centrals provinents de les fases anteriors: E02, E34, E21, E28, E06 ó E20 a més d'algunes noves incorporacions com E29.

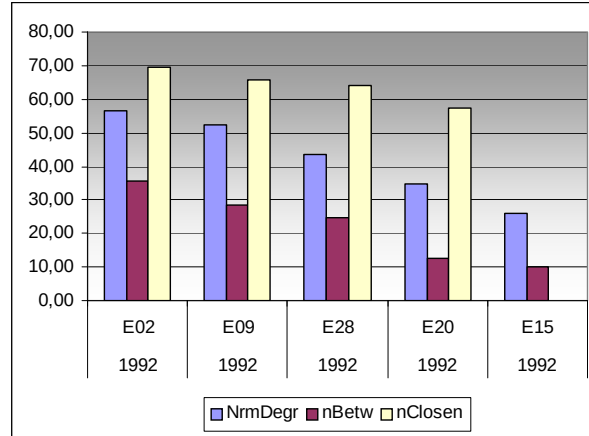
Però a partir de 1999 es produeix un esdeveniment fonamental que és el canvi en la gerència del CRCBH. Aquest esdeveniment es torna a donar els anys 2001 i 2006 i, en cada ocasió, hi ha una reponderació de la centralitat a la xarxa.

Taula 6.6: Persones que apareixen com a centrals a la xarxa durant la fase III ordenades en funció de la seva continuïtat i no en funció de l'ordre decreixent de la mesura

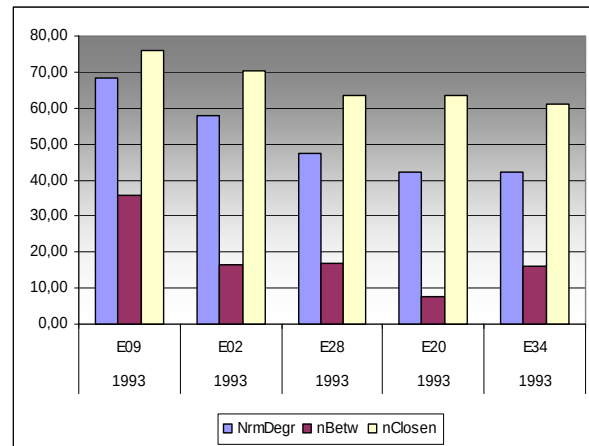
Any								
1999	E03	E04	E29	E28	E30	E11	E34	E910
2000	E03	E06	E29	E14	E26	E16	E34	
2001	E01	E06	E29	E03	E19	E16	E34	E30
2002	E01	E06	E08	E10	E19	E16	E34	
2003	E01		E08	E10	E19	E16	E34	E27
2004	E01		E08	E10	E19	E16	E34	E29
2005	E01	E07	E08	E10	E19			
2006	E01		E08	E10	E19	E27	E34	E801

Taules 6.7a: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase I) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

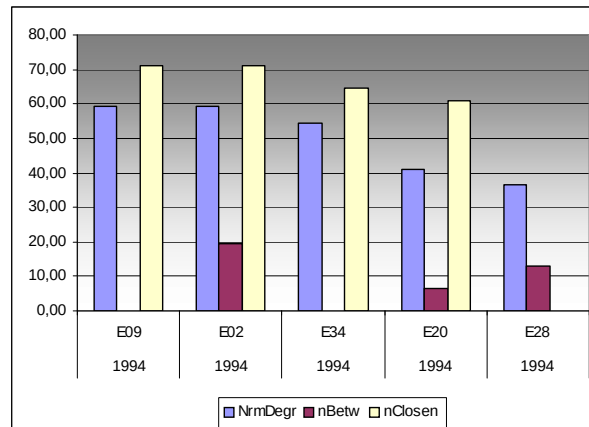
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1992	E02	56,52	35,70	69,70
	E09	52,17	28,55	65,71
	E28	43,48	24,66	63,89
	E20	34,78	12,40	57,50
	E15	26,09	9,91	



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1993	E09	68,42	35,88	76,00
	E02	57,89	16,46	70,37
	E28	47,37	16,97	63,33
	E20	42,11	7,78	63,33
	E34	42,11	16,11	61,29



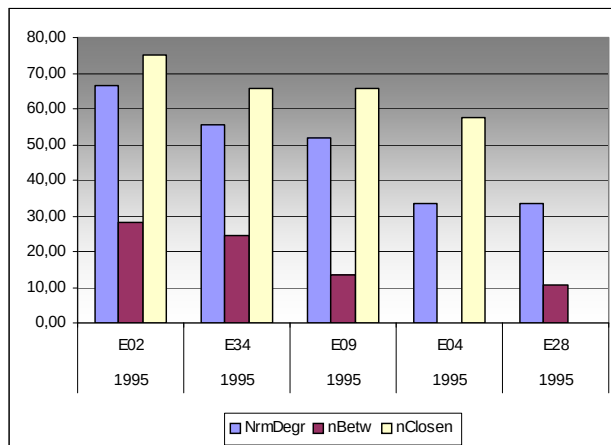
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1994	E09	59,09		70,97
	E02	59,09	19,34	70,97
	E34	54,55		64,71
	E20	40,91	6,69	61,11
	E28	36,36	12,86	



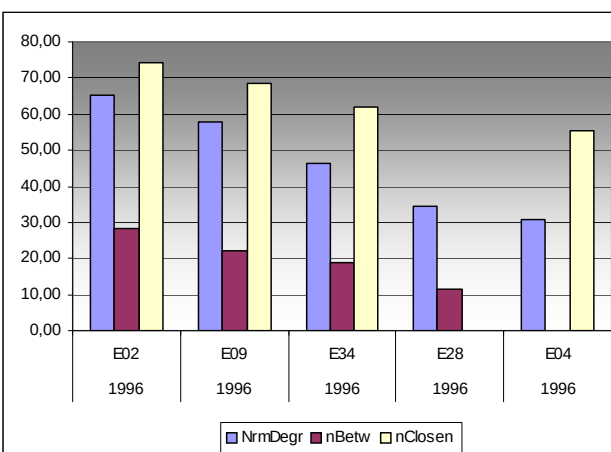
Taules 6.7b: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase II) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

Gràfics 6.5b: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase II) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

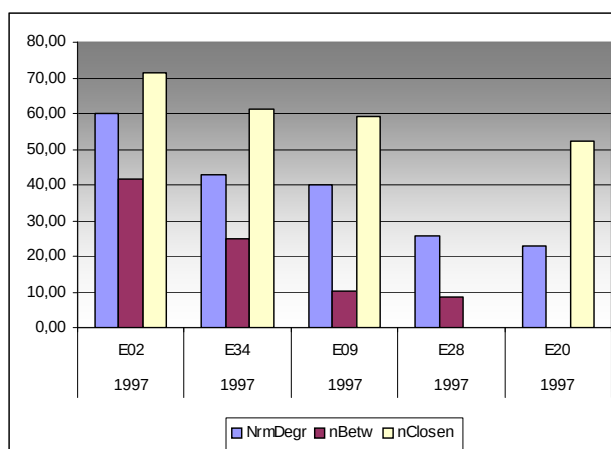
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1995	E02	66,67	28,22	75,00
	E34	55,56	24,35	65,85
	E09	51,85	13,32	65,85
	E04	33,33		57,45
	E28	33,33	10,46	



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1996	E02	65,38	28,22	74,29
	E09	57,69	22,02	68,42
	E34	46,15	18,90	61,90
	E28	34,62	11,45	
	E04	30,77		55,32



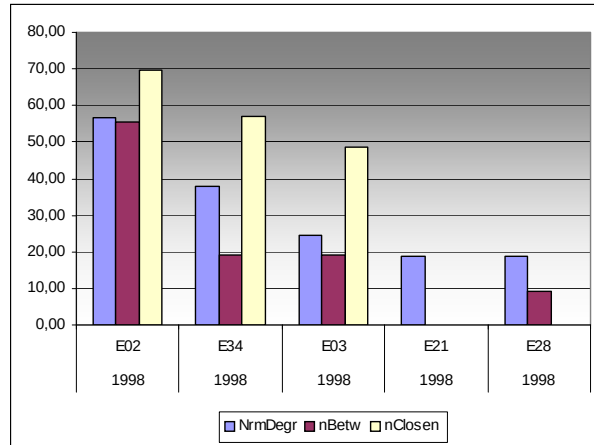
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1997	E02	60,00	41,67	71,43
	E34	42,86	24,96	61,40
	E09	40,00	10,08	59,32
	E28	25,71	8,63	
	E20	22,86		52,24



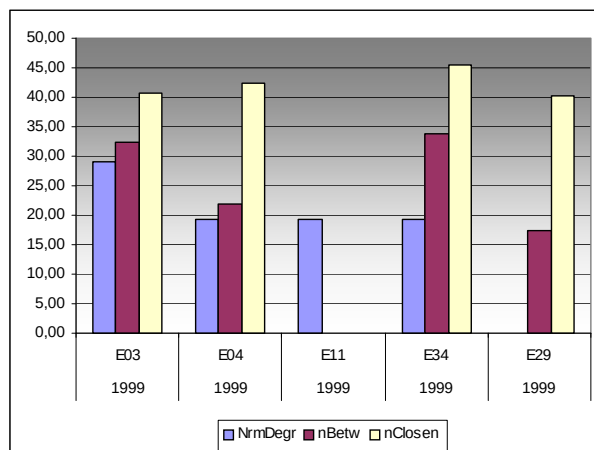
Taules 6.7c: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

Gràfics 6.5c: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

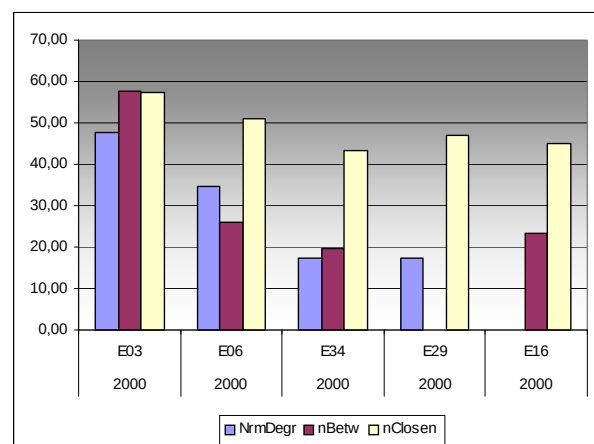
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1998	E02	56,76	55,48	69,81
	E34	37,84	19,05	56,92
	E03	24,32	19,14	48,68
	E21	18,92		
	E28	18,92	9,02	



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
1999	E03	29,03	32,49	40,79
	E04	19,35	21,90	42,47
	E11	19,35		
	E34	19,35	33,84	45,59
	E29		17,35	40,26



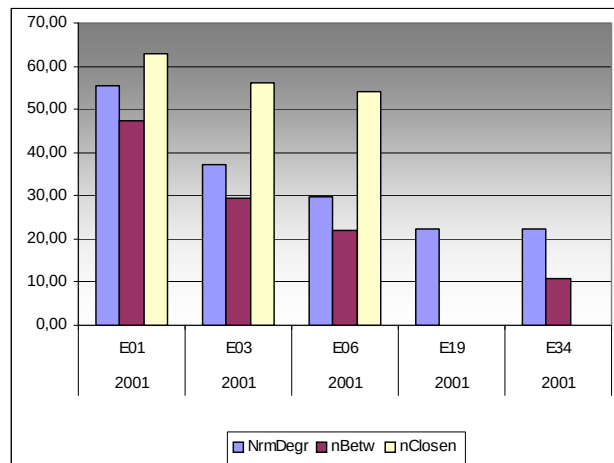
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2000	E03	47,83	57,64	57,50
	E06	34,78	26,02	51,11
	E34	17,39	19,57	43,40
	E29	17,39		46,94
	E16		23,45	45,10



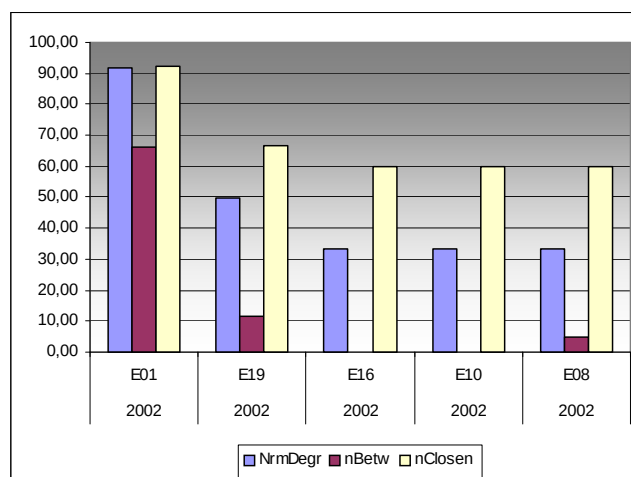
Taules 6.7d: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

Gràfics 6.5d: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

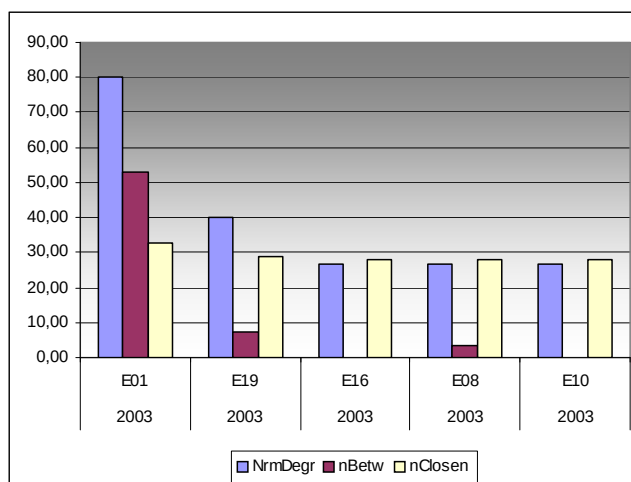
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2001	E01	55,56	47,50	62,79
	E03	37,04	29,45	56,25
	E06	29,63	22,04	54,00
	E19	22,22		
	E34	22,22	10,96	



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2002	E01	91,67	66,04	92,31
	E19	50,00	11,36	66,67
	E16	33,33		60,00
	E10	33,33		60,00
	E08	33,33	4,92	60,00



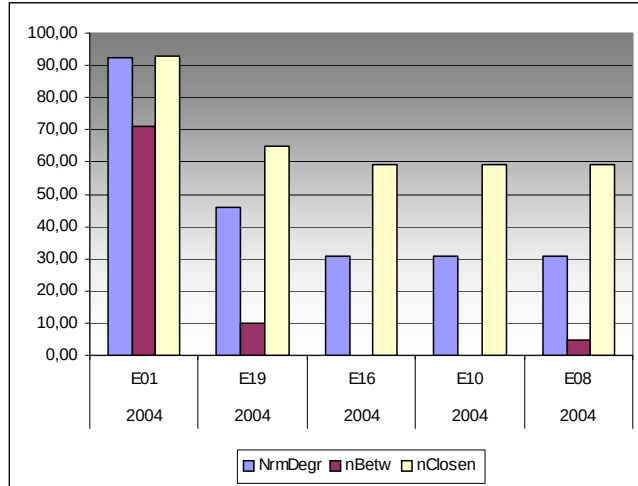
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2003	E01	80,00	52,94	32,61
	E19	40,00	7,46	28,85
	E16	26,67		27,78
	E08	26,67	3,41	27,78
	E10	26,67		27,78



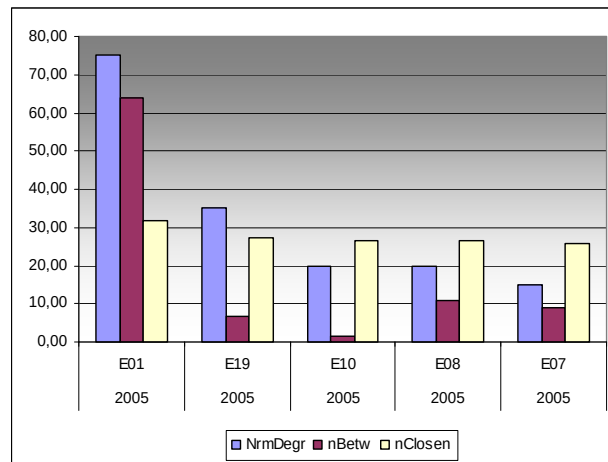
Taules 6.7e: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

Gràfics 6.5e: Actors centrals de la xarxa relacional del CBH de cada any (fase III) i segons *degree*, *betweenness* i *closeness* normalitzats

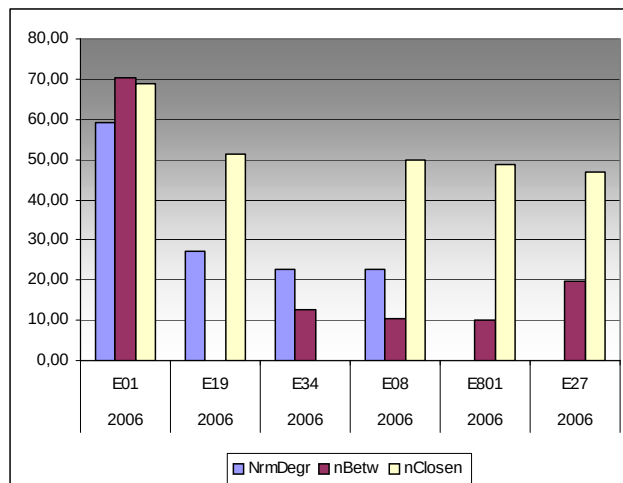
Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2004	E01	92,31	71,26	92,86
	E19	46,15	10,04	65,00
	E16	30,77		59,09
	E10	30,77		59,09
	E08	30,77	4,59	59,09



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2005	E01	75,00	63,95	31,75
	E19	35,00	6,58	27,40
	E10	20,00	1,32	26,67
	E08	20,00	10,79	26,67
	E07	15,00	8,95	25,97



Any	Exy	Nrm Degr	n Betw	n Closen
2006	E01	59,09	70,27	68,75
	E19	27,27		51,16
	E34	22,73	12,66	
	E08	22,73	10,39	50,00
	E801		10,06	48,89
	E27		19,77	46,81



3.2.2. Evolució de la centralitat dels actors en funció de la institució i tipus de rol representat

En aquest apartat es presenta un apunt sobre la centralitat dels actors en funció de la institució i tipus de rol que representen. Per aquest apunt el text que segueix pren com a base la informació proporcionada per les taules 6.8, a 6.16 i els gràfics 6.6 a 6.14.

En la fase I, tal com s'ha dit més amunt, els actors que s'han destacat com a més centrals són E02, E09, E20, E28 i E34. Aquests actors són tots ells (i elles) persones tècniques: E02, E09 i E20 formen part del cos tècnic del Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs berguedà; E28 forma part d'Ariège Expansion i E34 del Parc natural del Cadí Moixeró.

Aquests actors, tant els pertanyents al CFI com E34 i E28 continuen formant part del projecte al llarg de la fase II. A part de E20, que a partir de 1995 l'únic component significatiu de centralitat que manté és el de *nCloseness*, la resta d'aquests actors tenen una mesura significativa dels tres components analitzats de la seva centralitat a la xarxa relacional en la fase I i la fase II de creació del Camí dels Bons Homes.

En la fase II, les noves tasques a dur a terme, la necessitat de buscar finançament per continuar amb el desenvolupament del projecte promou que hi hagi noves incorporacions a aquest. Concretament de les persones destacades més amunt: E04 és polític pertanyent a Diputació de Barcelona que mostra *NrmDegree* i *nCloseness* significatius al principi d'aquesta fase, components als que al final afegeix el de *nBetweenness*; E22 és un polític del territori que mostra com a únic component significatiu de la seva centralitat el de *nBetweenness*; E06 és propietari d'una important editorial amb important *nBetweenness* durant la fase II; i E21 és una persona que forma part del staff del CFI especialista en el marcatge de camins i fer descripcions d'itineraris que durant els anys assignats a la fase II mostra principalment un grau important de *nCloseness*.

Finalment a la fase III els actors centrals provinents de les fases anteriors: E02, E34, E21, E28, E06 ó E20, alguns d'ells continuen en el ja creat producte turístic Camí dels Bons Homes. Ara bé, la majoria d'ells abandonen el projecte en la mesura que han finalitzat la tasca que els vinculava a aquest. Noves incorporacions són E29, empresari del sector de les arts gràfiques local, que tot i no aparèixer com a central ja havia tingut relació amb la creació de la primera edició de la topoguia durant la fase II, el component de la seva centralitat és sobretot el de *nCloseness*; E03 i E01, noves gerents del CRCBH a partir dels anys 1999 i 2001 respectivament que mantenen, sobretot E01, elevats els tres components de la centralitat.

La composició de la xarxa durant aquesta fase també es veu modificada pel creixent pes que adquireixen com figures centrals els empresaris que formen part del CRCBH. A partir de 1999, es pot observar una xarxa relacional on les persones entrevistades fan molta referència a aquests empresaris: E07, E16, E19 i E801⁴. Dels empresaris entrevistats que mostrin alguna significativitat en la seva centralitat se'n poden trobar 5 més el que s'ha anomenat "conjunt d'empresaris" codificat com a E801. D'aquests 5, 3 d'ells mostren en algun moment del temps valors significatius per als tres components de la centralitat analitzats. En general però el component més fluix en aquest col·lectiu és el de *nBetweenness*.

En resum, si s'agrupen les persones entrevistades segons els diferents col·lectius i institucions a les que representen, s'observen els següents trets:

- Personal pertanyent al CFI: E02 i E09 mantenen els tres components analitzats de la centralitat a la xarxa mentre van formar part del projecte. E20 perd els components de *nrmDegree* i *nBetweenness* a mesura que el seu paper en el projecte disminueix durant la fase II. Per la seva banda, E21 no mostra significativitat en el component de *nBetweenness* respecte els actors centrals de la xarxa però si en canvi en els altres dos components d'aquesta mesura. Curiosament E21 va ser una persona que va tenir un paper molt rellevant en fer de pont per posar en contacte l'equip de treball

⁴ Recordar que aquest codi fa referència a un conjunt d'empresaris, ja que els individus pertanyents a aquest grup s'anomenen els uns als altres.

en el projecte amb les persones que podien tirar endavant la publicació de la primera topogua però que són externes, i per tant no formen part d'aquest equip de treball.

- Actors que formen part de Diputació de Barcelona: només E04 mostra significatius els tres components de la centralitat l'any 1999. El seu paper va ser clau per a que el projecte es consolidés. De la resta de participants en el projecte amb mesures significatives de centralitat es pot trobar E12, amb elevada *nCloseness*; E27 amb elevada *nBetweenness* i *nCloseness*, i finalment E31, amb elevat *nBetweenness* l'any 1994.
- Polítics: els polítics que s'han trobat amb alguna significativitat algun dels components en les mesures de centralitat són E08, E11, E22 i E30. L'únic cas on aquesta significativitat es mostra en els tres components és E08, polític local d'un municipi per on passa la ruta.
- Parc: la intervenció del parc en el procés de creació del CBH és determinant. El camí discorre en un tram molt important pel seu interior. Les mesures significatives dels tres components de la centralitat de E34 corroboren el paper que aquesta institució desenvolupa en el projecte a través de la figura del seu director. La centralitat de E34 va perdent components i importància en la mesura que el Camí és un producte acabat en el que queda clar quin és el paper d'aquesta institució.
- Historiadors: han tingut un paper rellevant en determinats moments de la creació i posterior legitimació del Camí dels Bons Homes. E26, reconegut socialment en aquest camp col·labora escrivint una part de la introducció a la topogua. El component de la centralitat que sembla destacar-se és el de *nrmDegree* a la fase III
- Conseil General Ariège i Ariège Expansion: Tal com ja s'ha apuntat més amunt de les persones amb mesures de centralitat significatives, E28 n'és la més destacada. A la fase I manté actius els tres components d'aquesta mesura, mentre que posteriorment manté només els de *nBetweenness* i *nCloseness*. E15 mostra *nrmDegree* i *nBetweenness* a la fase I. E910 per la seva banda mostra cert grau de *nBetweenness* al final de la fase II. En aquest punt però la confrontació dels resultats de l'anàlisi relacional amb l'exploració qualitativa de la informació que s'ha pogut recollir mostren una

incoherència. És possible que provingui del fet que E15, que treballava sota les ordres de E910 no menciona a aquest en cap moment. La informació de la seva relació laboral ve explicada per altres persones entrevistades.

- CRCBH: les persones encarregades de la gestió del CRCBH mostren les tres mesures de centralitat analitzades significatives. Tot i això es pot trobar diferències prou importants en la força de la centralitat entre E01 i E03. Una possible explicació que accentuaria aquesta percepció és que en el moment de la realització de les entrevistes, E01 havia estat gerent fins feia molt poc temps del Consell Regulador, mentre que la gerència de E03 s'havia donat feia ja uns 4 anys en aquell moment.
- Empresaris exteriors al CRCBH: Són empresaris que han tingut algun paper important en algun moment determinat de qualsevol de les fases en les que ha estat dividit el marge temporal analitzat. Dels dos casos que surten com a significatius en les mesures de centralitat, E06 ho és durant els anys 2000 i 2001 de la fase III. E29 per la seva banda mostra centralitat més recurrentment en els components de *nBetweenness* i *nCloseness*.
- Empresaris membres del CRCBH: la seva centralitat és significativa a partir de la fase III, i sobretot a partir de l'any 2000. El component menys destacat en aquest col·lectiu és el de *nBetweenness*, fet que es confirma amb la simple observació del grafo de la xarxa. Respecte al CBH s'estableix relació entre ells i el CRCBH.

Taula 6.8: Centralitat persones pertanyents al Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà

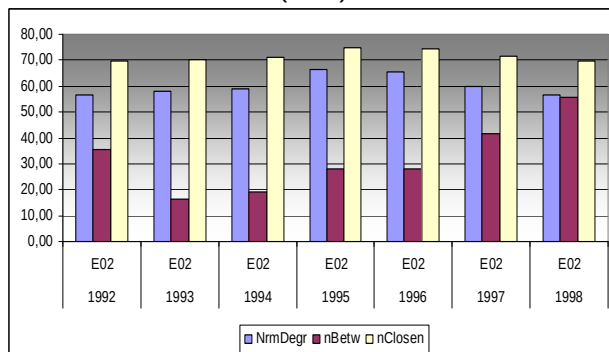
	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
CFI	1992	E02	56,52	35,70	69,70
CFI	1993	E02	57,89	16,46	70,37
CFI	1994	E02	59,09	19,34	70,97
CFI	1995	E02	66,67	28,22	75,00
CFI	1996	E02	65,38	28,22	74,29
CFI	1997	E02	60,00	41,67	71,43
CFI	1998	E02	56,76	55,48	69,81

Taula 6.8 (cont):

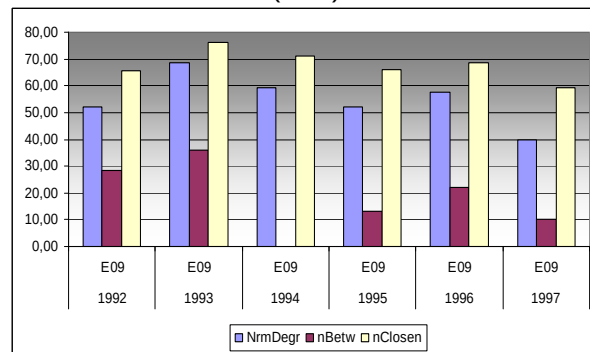
	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
CFI	1992	E09	52,17	28,55	65,71
CFI	1993	E09	68,42	35,88	76,00
CFI	1994	E09	59,09		70,97
CFI	1995	E09	51,85	13,32	65,85
CFI	1996	E09	57,69	22,02	68,42
CFI	1997	E09	40,00	10,08	59,32
CFI	1992	E20	34,78	12,40	57,50
CFI	1993	E20	42,11	7,78	63,33
CFI	1994	E20	40,91	6,69	61,11
CFI	1995	E20			56,25
CFI	1996	E20			56,52
CFI	1997	E20	22,86		52,24
CFI	1998	E20			49,33
CFI	1994	E21			56,41
CFI	1997	E21			51,47
CFI	1998	E21	18,92		

Gràfics 6.6: (a – d) Centralitat persones pertanyents al Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà

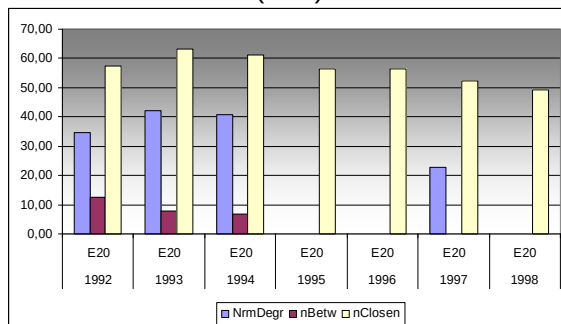
(6.6a)



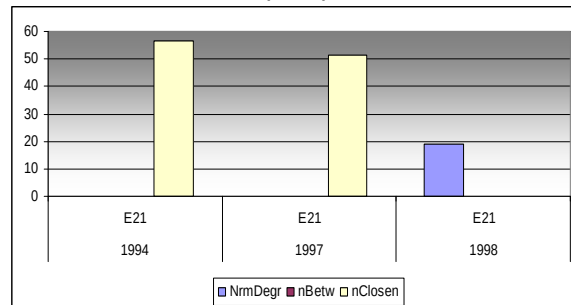
(6.6b)



(6.6c)



(6.6d)

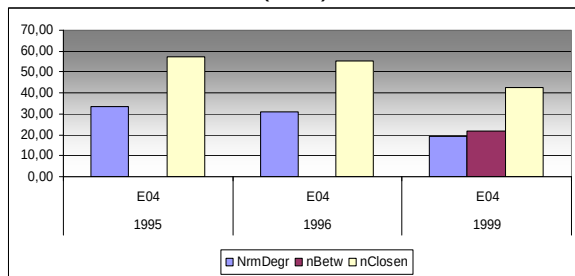


Taula 6.9: Centralitat persones pertanyents a Diputació de Barcelona

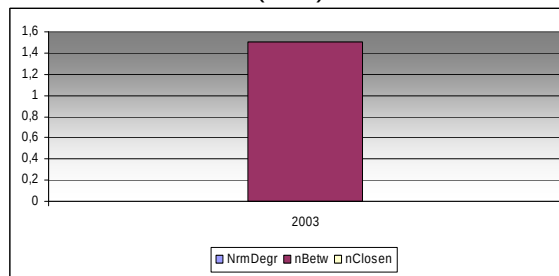
	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
DIBA	1995	E04	33,33		57,45
DIBA	1996	E04	30,77		55,32
DIBA	1999	E04	19,35	21,90	42,47
DIBA	1992	E12			54,76
DIBA	2003	E27		1,51	
DIBA	2006	E27		19,77	46,81
DIBA	1994	E31		3,10	

Gràfics 6.7: (a – d) Centralitat persones pertanyents a Diputació de Barcelona

(6.7a)

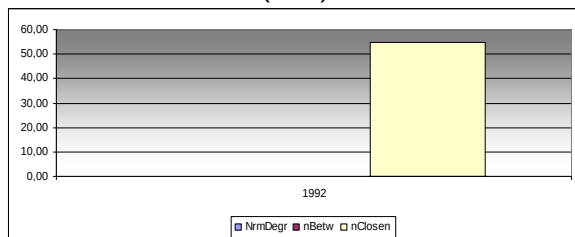


(6.7b)



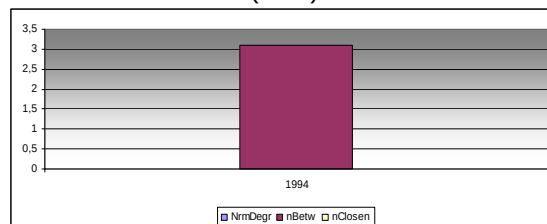
(E27)

(6.7c)



(E12)

(6.7d)

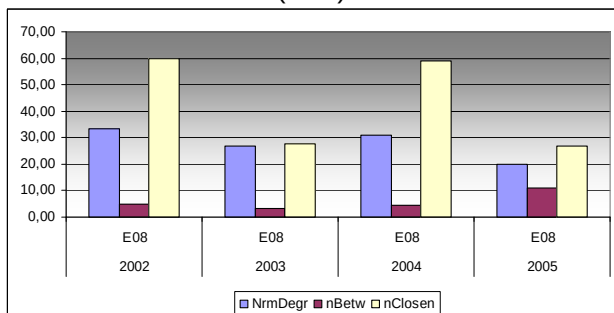
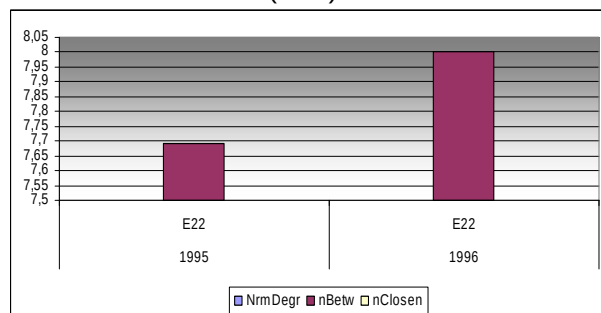
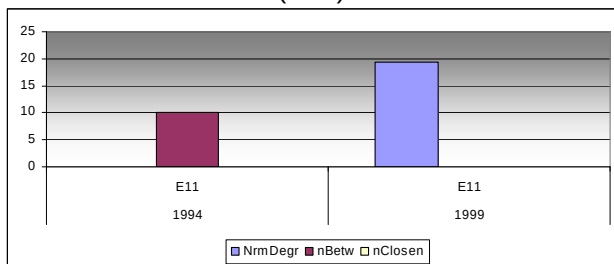
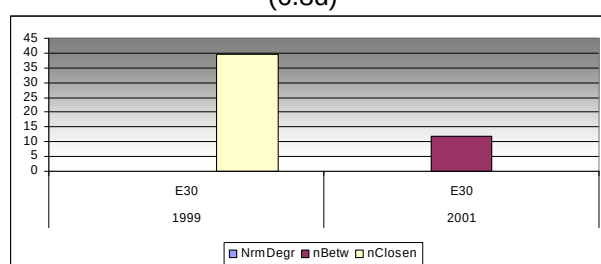


(E31)

Taula 6.10: Centralitat persones pertanyents a l'àmbit polític

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
POLIT	2002	E08	33,33	4,92	60,00
POLIT	2003	E08	26,67	3,41	27,78
POLIT	2004	E08	30,77	4,59	59,09
POLIT	2005	E08	20,00	10,79	26,67
POLIT	2006	E08	22,73	10,39	50,00
POLIT	1994	E11		9,99	
POLIT	1999	E11	19,35		
POLIT	1995	E22		7,69	
POLIT	1996	E22		8,00	
POLIT	1999	E30			39,74
POLIT	2001	E30		11,81	

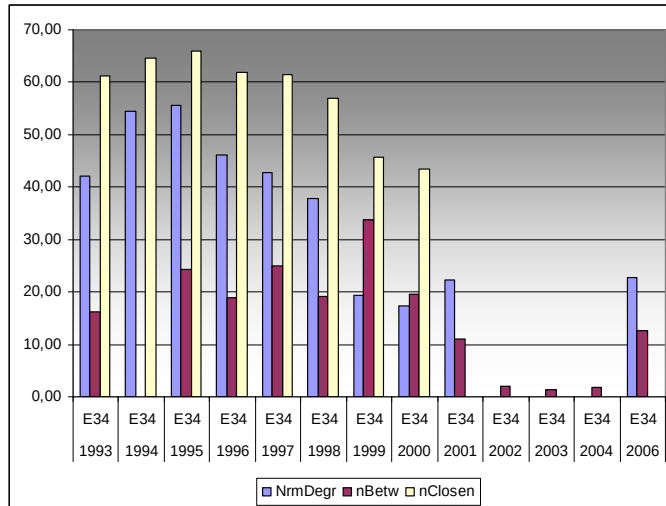
Gràfics 6.8: (a – d) Centralitat persones pertanyents a l'àmbit polític

(6.8a)

(6.8b)

(6.8c)

(6.8d)


Taula 6.11: Centralitat persones pertanyents al Parc Natural de Cadí Moixeró

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
PARC	1993	E34	42,11	16,11	61,29
PARC	1994	E34	54,55		64,71
PARC	1995	E34	55,56	24,35	65,85
PARC	1996	E34	46,15	18,90	61,90
PARC	1997	E34	42,86	24,96	61,40
PARC	1998	E34	37,84	19,05	56,92
PARC	1999	E34	19,35	33,84	45,59
PARC	2000	E34	17,39	19,57	43,40
PARC	2001	E34	22,22	10,96	
PARC	2002	E34		2,02	
PARC	2003	E34		1,27	
PARC	2004	E34		1,71	
PARC	2006	E34	22,73	12,66	

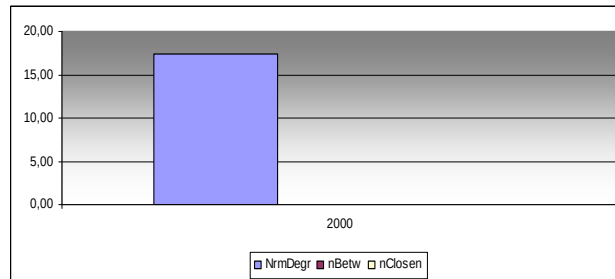
Gràfic 6.9: Centralitat persones pertanyents al Parc Natural de Cadí Moixeró



Taula 6.12: Centralitat persones que treballen com a historiadors

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
HIST (E26)	2000	E26	17,39		

Gràfic 6.10: Centralitat persones que treballen com a historiadors

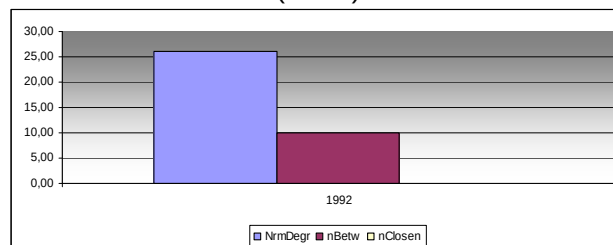


Taula 6.13: Centralitat persones pertanyents al Conseil Générale de l'Ariège i a Ariège Expansion

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
CGA+AE	1992	E15	26,09	9,91	
CGA+AE	1992	E28	43,48	24,66	63,89
CGA+AE	1993	E28	47,37	16,97	63,33
CGA+AE	1994	E28	36,36	12,86	
CGA+AE	1995	E28	33,33	10,46	
CGA+AE	1996	E28	34,62	11,45	
CGA+AE	1997	E28	25,71	8,63	
CGA+AE	1998	E28	18,92	9,02	
CGA+AE	1999	E28	16,13		
CGA+AE	1999	E910		16,77	

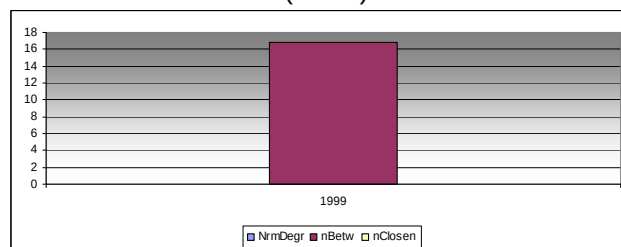
Gràfics 6.11: (a – c) Centralitat persones pertanyents al Conseil Générale de l'Ariège i a Ariège Expansion

(6.11a)



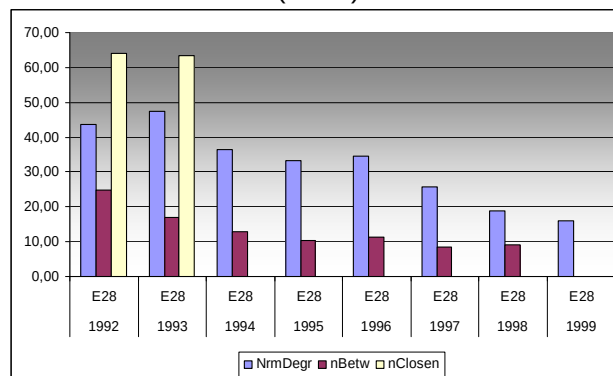
(E15)

(6.11b)



(E910)

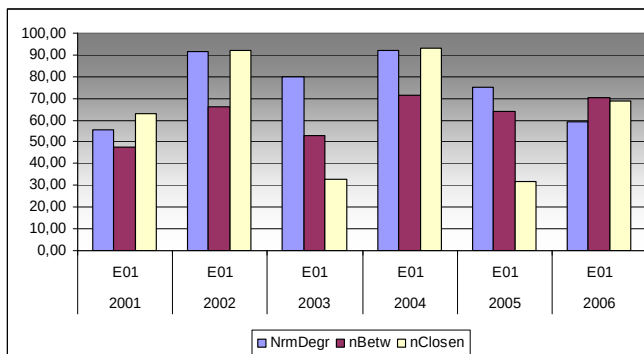
(6.11c)



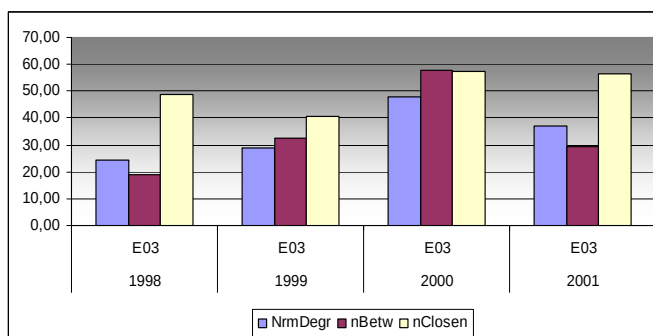
Taula 6.14: Centralitat persones pertanyents al Consell Regulador del Camí dels Bons Homes

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
CRCBH	2001	E01	55,56	47,50	62,79
CRCBH	2002	E01	91,67	66,04	92,31
CRCBH	2003	E01	80,00	52,94	32,61
CRCBH	2004	E01	92,31	71,26	92,86
CRCBH	2005	E01	75,00	63,95	31,75
CRCBH	2006	E01	59,09	70,27	68,75
CRCBH	1998	E03	24,32	19,14	48,68
CRCBH	1999	E03	29,03	32,49	40,79
CRCBH	2000	E03	47,83	57,64	57,50
CRCBH	2001	E03	37,04	29,45	56,25

Gràfics 6.12: (a – b) Centralitat persones pertanyents al Consell Regulador del Camí dels Bons Homes



(6.12a)

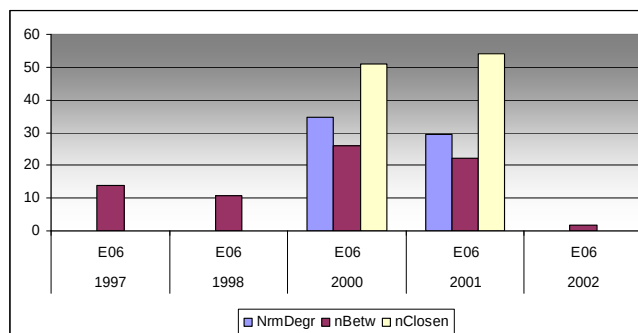


(6.12b)

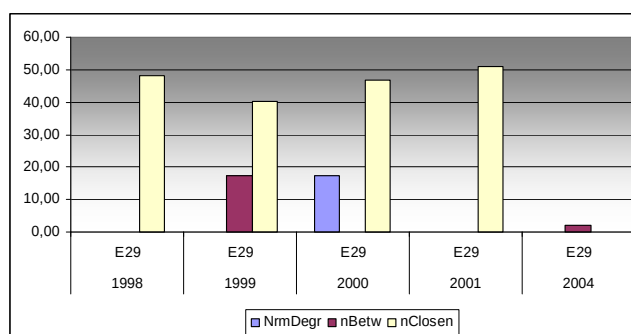
Taula 6.15: Centralitat persones pertanyents a empreses que col·laboren en la creació del CBH però que no són empresaris del CRCBH

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
EXT	1997	E06		13,88	
EXT	1998	E06		10,84	
EXT	2000	E06	34,78	26,02	51,11
EXT	2001	E06	29,63	22,04	54,00
EXT	2002	E06		1,89	
EXT	1998	E29			48,05
EXT	1999	E29		17,35	40,26
EXT	2000	E29	17,39		46,94
EXT	2001	E29			50,94
EXT	2004	E29		2,03	

Gràfica 6.13: (a – b) Centralitat persones pertanyents empreses que col·laboren en la creació del CBH però que no són empresaris del CRCBH



(6.13a)



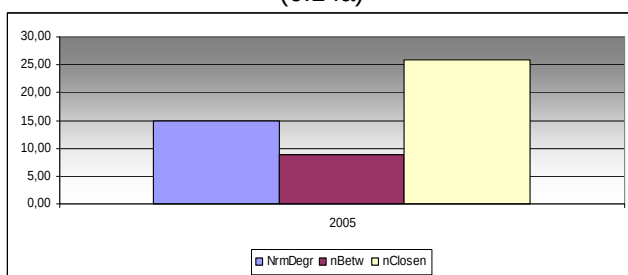
(6.13a)

Taula 6.16: Centralitat persones pertanyents al grup d'empresaris que formen part del CRCBH

	Any	Exy	Nrm Degr	nBetw	n Closen
Empres	2005	E07	15,00	8,95	25,97
Empres	2002	E10	33,33		60,00
Empres	2003	E10	26,67		27,78
Empres	2004	E10	30,77		59,09
Empres	2005	E10	20,00	1,32	26,67
Empres	2006	E10	18,18		
Empres	2000	E14		15,48	
Empres	2000	E16		23,45	45,10
Empres	2001	E16			48,21
Empres	2002	E16	33,33		60,00
Empres	2003	E16	26,67		27,78
Empres	2004	E16	30,77		59,09
Empres	2001	E19	22,22		
Empres	2002	E19	50,00	11,36	66,67
Empres	2003	E19	40,00	7,46	28,85
Empres	2004	E19	46,15	10,04	65,00
Empres	2005	E19	35,00	6,58	27,40
Empres	2006	E19	27,27		51,16
Empres	2006	E801		10,06	48,89

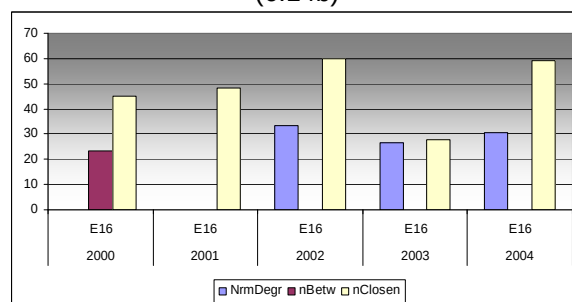
Gràfica 6.14: (a – f) Centralitat persones pertanyents al grup d'empresaris que formen part del CRCBH

(6.14a)

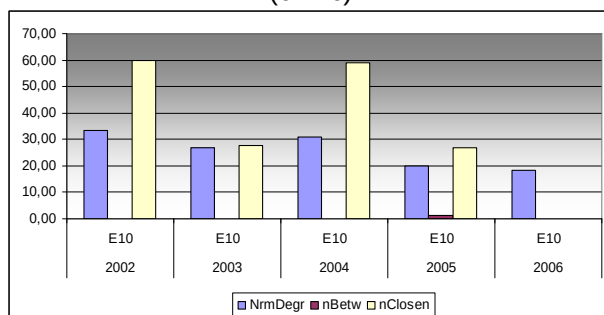


(E07)

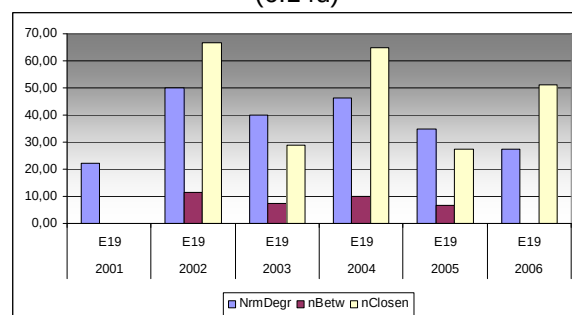
(6.14b)

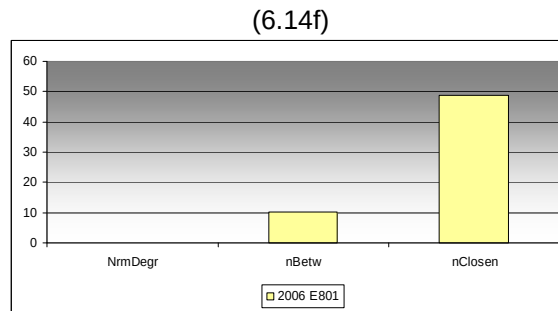
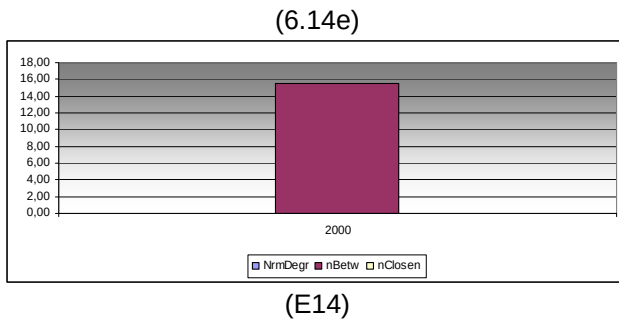


(6.14c)



(6.14d)





4. Anàlisi de l'evolució de l'estructura de la xarxa relacional

En aquest punt de la recerca es presenten els resultats de les anàlisi de l'extensió, la intensitat de la connectivitat interna i la modularitat de la xarxa relacional del CBH en termes de connectivitat interna.

4.1. Extensió de la xarxa

Tal com es va dir en el capítol 4 (Figures 4.15 i 4.16) l'extensió es refereix al volum que ocupa i la forma que adopta la xarxa relacional.

El volum s'ha mesurat a través de les mesures complementàries de diàmetre de la xarxa i *average path length*. Per la seva banda, la forma s'ha calculat a través de la mesura *closeness centralization*.

4.1.1. Volum segons diàmetre de la xarxa i *average path length*

Aquestes mesures s'han obtingut a partir de l'output generat pel software Ucinet "*geodesic distance*". Les mesures de diàmetre i *average path length* obtingudes per a la xarxa relacional del CBH es poden veure a la taula 6.17. La mesura *average path length* s'ha obtingut dins el mateix grup de resultats i a partir de la dada "*average distance*".

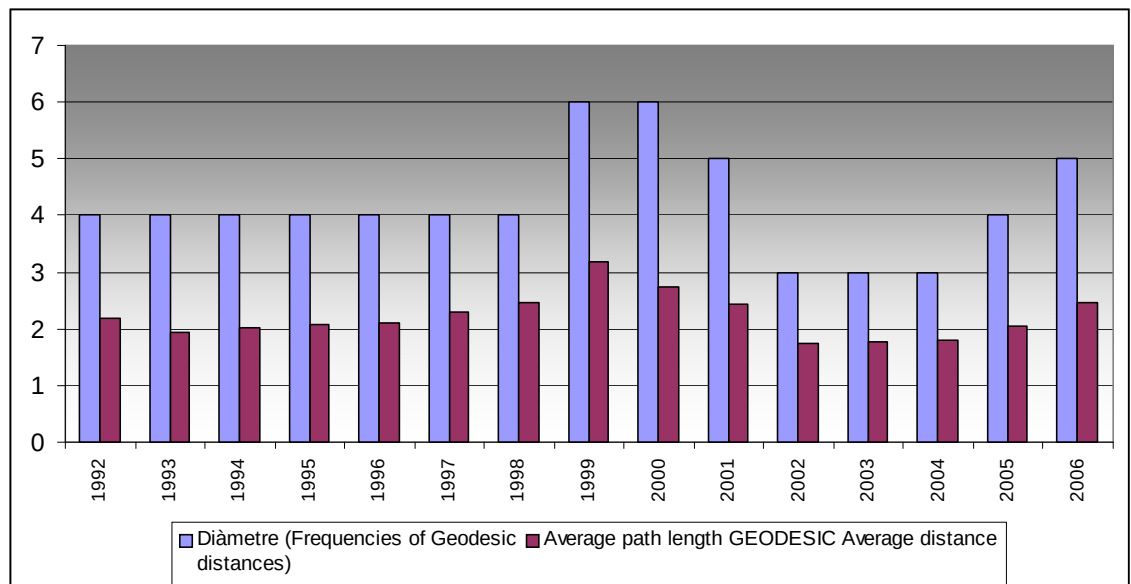
Taula 6.17:

Volum de la xarxa relacional del CBH
segons diàmetre i average path length

Any	Diàmetre (Frequencies of Geodesic distances)	Average path length (Geodesic Average distance)
1992	4	2,18
1993	4	1,93
1994	4	2,03
1995	4	2,08
1996	4	2,10
1997	4	2,30
1998	4	2,47
1999	6	3,18
2000	6	2,75
2001	5	2,42
2002	3	1,76
2003	3	1,78
2004	3	1,79
2005	4	2,04
2006	5	2,46

Gràfica 6.15:

Volum de la xarxa relacional del CBH segons diàmetre i average path length



El diàmetre de la xarxa informa de la distància màxima entre dos nodes qualsevol. El seu càlcul sorgeix a partir del nombre de passos que són necessaris per a anar d'un node a un altre, el que significa que, a més diàmetre, més distància. Si la distància és petita augmenta la probabilitat que la

totalitat dels actors es coneixin entre ells. Aquesta mesura es pot posar en relació amb l'*average path length* que indica quina és la mitjana de passos que s'han de fer per tal que un actor pugui contactar amb la resta d'actors que pertanyen a la xarxa, és a dir, informa de la mitjana de la llargada de cada camí. Quan més dispersa sigui la xarxa relacional, més gran serà aquesta mitjana.

En l'evolució d'aquestes mesures en la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes, com era d'esperar s'observa que aquestes segueixen un patró de conducta bastant semblant. Es donen tres moments destacats de canvis. El primer entre l'any 1998 i 1999; el segon entre els anys 2001 i 2002; i el tercer a partir de 2005.

Entre 1998 i 1999 s'observa un augment tant del diàmetre com de l'*average path length* de la xarxa. La informació qualitativa aportada pels actors entrevistats mostra que el 1998, E02, un dels actors principals i més centrals deixa de formar part del projecte. La seva marxa provoca una reorganització del conjunt de vincles de la xarxa.

Entre els anys 2001 i 2002 es produeix un moviment contrari d'aquestes magnituds. Diàmetre i *average path length* disminueixen. De fet, aquest resultat és coherent amb l'observació de que es dona un aprimament de la xarxa. Un nombre important d'actors perifèrics "desapareix" i la centralitat es reorganitza en favor de E01, nova gerent del CRCBH.

Finalment, els anys 2005, 2006, la xarxa es reorganitza novament en entrar actors nous o que estaven formant part del projecte en forma latent en els anys anteriors.

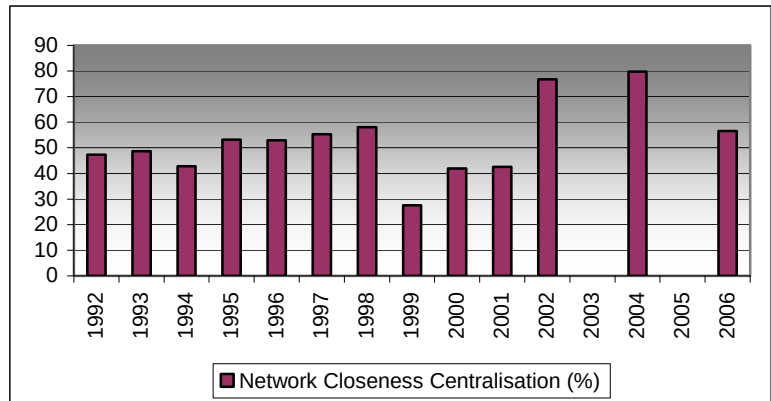
4.1.2. Forma segons closeness centralization

Any	Network Closeness Centralization (%)
1992	47,29
1993	48,71
1994	42,85
1995	53,15
1996	52,96
1997	55,27
1998	58,02
1999	27,55
2000	41,89
2001	42,59
2002	76,78
2003	0,00
2004	79,82
2005	0,00
2006	56,59

Taula 6.18:

Forma de la xarxa segons *Network Closeness Centralization*

Gràfic 6.16:
Forma de la xarxa segons *Network Closeness Centralization*



La forma de la xarxa s'ha calculat a través de la mesura *closeness centralization*, que determina la proximitat dels actors que es troben a la xarxa de relacions en termes globals de xarxa. Cal recordar que quan el valor de *closeness centralization* és 0, el graf pren forma de cercle i si és 1 el graf té forma d'estrella.

Amb l'excepció dels anys 2003 i 2005 en que el resultat d'aquesta mesura no pot ser interpretat pel motiu que apareixen dos actors no connectats amb la resta de membres de la xarxa, la proximitat dels actors es veu alterada de manera més significativa respecte l'any anterior els anys 1999, 2002 i 2006.

A partir de la informació obtinguda de l'anàlisi de la informació qualitativa aportada pels actors entrevistats es pot concloure que els canvis observats es deuen a canvis en l'organització de gestió de la xarxa. L'any 1999 es produeix una disminució de la *Network Closeness Centralization*, passant del 58,02% al 27,55%. En aquell moment es dona el relleu en la gerència del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes (CRCBH), deixant la xarxa E02 (actor amb elevada centralitat) i entrant a formar-ne part E03 que absorbeix una part de la centralitat deixada per E02. L'any 2002 es dona novament un procés de

reorganització de la xarxa relacional amb el nou canvi en la gerència del CRCBH. A partir d'aquell moment, amb el producte ja consolidat, es reflecteix en part, en els valors de la *Network Closeness Centralization*, el punt de vista sobre la xarxa que té la gerència del CRCBH que és qui proveeix la informació disponible per aquest període. Aquest fet podria estar en la base de l'observació d'almenys una part de l'augment d'aquesta mesura. L'any 2006 es produeix una nova reorganització amb un nou canvi en la gerència del CRCBH en marxar E01 i entrar E909. Des d'aquest punt de vista l'observació és consistent amb l'explicació dels fets.

Per tant, els resultats semblen ser coherents amb el fet que en els anys de formació del producte CBH el valor de la *Network Closeness Centralization* és menor en la mesura en que els actors centrals tenen un menor pes. Aquest menor pes no vindria donat perquè tinguessin menys protagonisme o centralitat sinó perquè en aquells moments la xarxa és molt més complexa i el nombre total d'actors més elevat. Es podria dir que els actors centrals són iguals de centrals, però en una xarxa amb molts més actors i, per tant, amb menys densitat de vincles.

4.2. Evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna

La intensitat de la relació fa referència a la connectivitat interna de la xarxa. Una mesura convencional per a analitzar-la és la "*density*"⁵, però la seva utilització és problemàtica en el cas d'estudi analitzat ja que es tenen xarxes de diferents dimensions en diferents moments del temps. Aquesta circumstància fa que en aquesta tesi s'hagi optat per la mesura "*average degree*" que ve a ser una mitjana del grau de centralitat. Es una mesura que informa sobre quin és el nombre de vincles existents a la xarxa de mitjana per a cadascun dels actors que en formen part. De fet l'*average degree* ve a ser una forma d'aproximació a la cohesió: si tothom està connectat amb tothom implica que es dona

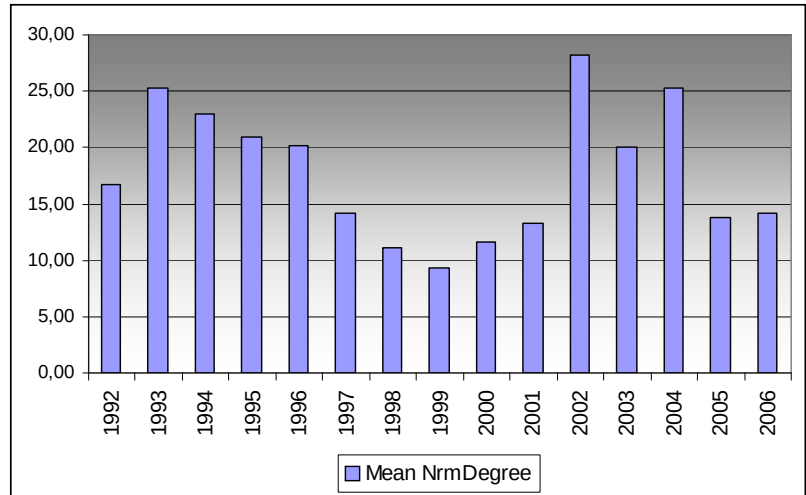
⁵ Per a tota l'anàlisi s'utilitza la nomenclatura del software UCINET.

l'existència de màxim degree i, per tant, la xarxa és molt més densa; per contra, si és baix, és que hi ha molt poques connexions en relació a la dimensió de la xarxa.

Any	Average Degree - - Mean NrmDegree
1992	16,67
1993	25,26
1994	22,93
1995	20,90
1996	20,23
1997	14,13
1998	11,10
1999	9,27
2000	11,59
2001	13,23
2002	28,21
2003	20,00
2004	25,28
2005	13,81
2006	14,23

Taula 6:19: *Average Degree* ó evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna

Gràfic 6.17: Representació de la mesura *Average Degree* o evolució de la densitat o intensitat en la connectivitat interna



Tal com es pot veure en la taula 4.11, de 1993 a 1997 es van incorporant més actors (de 20 s'arriba a 36) al que aleshores era el projecte del CBH i, conseqüentment, la dimensió de la xarxa va augmentar. Aquests actors no tots ells es connecten amb tots els existents, el que dóna a entendre que els actors nous que entren ho facin amb baix *degree* que, en conseqüència fa que disminueixi l'*average degree*. Concretament, els actors que s'han incorporat l'any 1997 en comparació al 1993 pertanyen als següents col·lectius: el CFI, augmenta en 1 actor (s'afegeix E21); DIBA oscil·la entre 4 i 5 actors; el col·lectiu d'empresaris que formaran posteriorment part del CRCBH, Emp_CRCBH apareix a la xarxa amb l'aportació de 5 nous nodes⁶; i finalment, el darrer col·lectiu que augmenta l'aportació en nombre d'actors, tot i no tractar-se de nodes molt centrals, és el de ASSOC i/o FEEC que dobla la seva aportació (originalment format per E24, s'afegeix E903). Pel que fa als altres col·lectius, ó bé manté el nombre de representants, CGA + AE, mantenen els 5

⁶ Un dels nodes, el E801, representa al col·lectiu d'empresaris.

actors (E15, E28, E901, E910, E930, E935), o bé els disminueixen, com per exemple el col·lectiu HIST que deixa d'estar present a la xarxa.

A partir de 1997 i fins a 1999 continua la disminució del *degree* però de forma més accentuada. En aquest cas no és perquè hi hagi un augment del nombre d'actors de la xarxa, ans tot al contrari. S'observa que es produeix una davallada en el nombre total d'actors (de 36 es passa a 32), segons la pauta que s'exposa a continuació.

Deixen la xarxa actors amb un elevat *degree* fins a aquell moment, els actors pertanyents al CFI que havien tingut un paper central en la creació del producte (passa de 5 a 2 representants, en desaparèixer E09, E17 i E21); DIBA comença a perdre pes, passant de 4 a 3 nodes (marxa E05 per acabament de la seva tasca). Altres col·lectius amb menys centralitat a la xarxa que veuen disminuir el seu nombre d'efectius són: HIST, passa de 2 a 1 node en abandonar E927, i ASSOC i/o FEEC que passa de tenir 3 nodes a 1, al sortir de la xarxa E903 i E906. A part del col·lectiu Emp_CRCBH que passa de 5 a 7 representants amb la incorporació de E25 i d'alguns dels empresaris francesos al CRCBH (representats per E14), els demés col·lectius no veuen alterat el seu nombre de representants entre 1997 i 1999.

L'any 2000 marca ha un canvi en la tendència que s'accentua sobretot els anys 2002, 2003 i 2004. A partir de 2002 torna a donar-se la sortida de la xarxa relacional del CBH d'actors amb elevat grau de centralitat l'any anterior. Es nota el canvi en la gerència en el CRCBH que s'havia produït l'any 2001 (abandona el CBH, E03, actor amb elevat *degree*) a més de disminuir la relació amb els actors vinculats a DIBA.

El nombre de nodes de DIBA passa a ser més indeterminat i està en funció de la petició de realització de tasques específiques que el CRCBH pugui demanar a aquesta institució en moments concrets (en aquesta fase E04, E05, E27, E31 aniran formant part de la xarxa en moments difícils de determinar). Aquest punt mostra que s'està analitzant el món real de les interaccions i no el món formal. En el món formal possiblement no tindria sentit observar grans variacions en el

nombre de vincles d'un any a l'altre. Però en el món real hi ha alguns vincles que es desactiven per inactivitat perquè en aquell moment no cal la seva intervenció en el producte (DIBA un cop creat el producte només intervé en moments puntuals).

Finalment, també es dóna la disminució del nombre de vincles que la gerència del CRCBH mantenia amb actors provinents de l'entorn polític (deixen de formar part de la xarxa E22, E30, E921).

4.3. Evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna: core/periphery i factions

Tal com ja es va presentar en el capítol 4, la modularitat té a veure amb la possible existència de subestructures a la xarxa que informen de la seva connectivitat interna.

El model *core/periphery*, tal com ja es va apuntar anteriorment en aquesta tesi representa una divisió de la xarxa en forma concèntrica de manera que s'identifiquen dos tipus de nodes: (1) un subgrup cohesiu on els actors estan connectats entre ells amb la màxima intensitat possible, els quals es troben situats al centre de la xarxa (*core*); i (2) un segon tipus d'actors que estan també connectats amb el centre amb intensitat mitjana, però amb un baix nivell de cohesió entre ells i se'ls identifica amb la perifèria (*periphery*).

Ucinet dóna els resultats en forma d'una matriu. Aquesta matriu, anomenada *Density Matrix*, s'acompanya amb la mesura de la cohesió existent en cadascun dels grups. En la seva forma ideal és: propera a 1 per al centre (o *core*), el que voldria dir que hi ha actors situats en el centre de la xarxa, en el "*core*" que estan connectats entre ells amb la màxima intensitat possible); propera a 0 pels actors que estan a la "*periphery*"; és a dir, actors connectats amb el centre però sense un nivell elevat de cohesió elevada entre ells; finalment, mitjana, a la diagonal, pels actors del centre amb connexions amb els de la perifèria.

Tot i que més endavant en el text es realitza l'anàlisi per al conjunt d'anys que formen part de l'estudi de cas, aquí es presenten les passes que s'han fet per a la interpretació del resultat de l'anàlisi *core/periphery* i *factions* per als anys 1993 i 1999 per il·lustrar les passes i raonaments realitzats per l'elaboració de la interpretació que es dóna a aquests canvis en aquesta recerca. S'han escollit aquests dos anys perquè s'ha considerat que són representatius d'una estructura de *core/periphery* (1993) i d'una estructura *factions* (1999).

El primer càlcul que es realitza per a cadascun dels anys és el referit al algoritme *core/periphery*. Ucinet presenta el resultat de l'anàlisi separant els actors de la xarxa que formen part del *core* (actors del grup 1) i els que formen part de la *periphery* (actors del grup 2). A més presenta aquests resultats en forma gràfica i en forma de matriu de densitats.

Figura 6.2: Càlcul de densitats de 2 i matriu d'adjacències per a l'anàlisi *core/periphery* i any 1999

Core/Periphery Class Memberships:

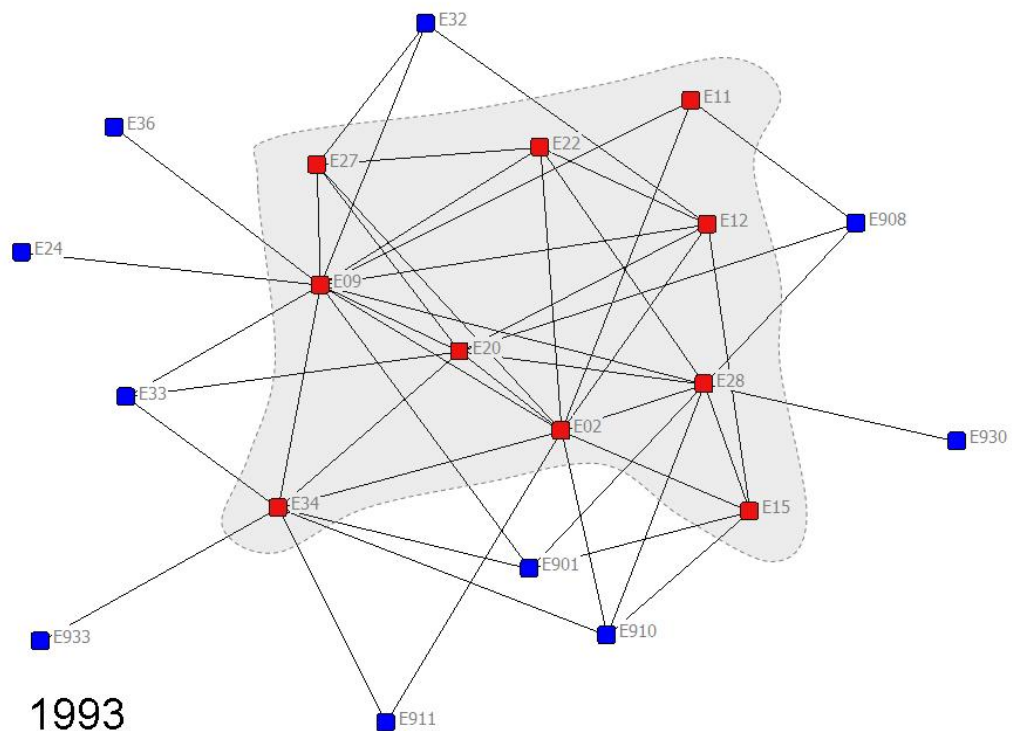
1: E02 E09 E11 E12 E15 E20 E22 E27 E28 E34
2: E24 E32 E33 E36 E901 E908 E910 E911 E930 E933

Blocked Adjacency Matrix

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20
		E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E
1	E02		1	1	1	1	1	1	1	1	1									1	1
2	E09	1		1	1		1	1	1	1	1										
3	E11	1	1																	1	
4	E12	1	1			1	1	1													
5	E15	1			1						1									1	
6	E20	1	1		1				1	1	1										
7	E22	1	1		1					1	1										
13	E34	1	1					1												1	
9	E27	1	1					1	1												
10	E28	1	1			1	1	1													
11	E32		1		1					1											
12	E33		1				1			1											
8	E24		1																		
14	E36		1																		
15	E901		1			1				1	1										
16	E908			1			1				1										
17	E910	1				1				1	1										
18	E911	1								1											
19	E930										1										
20	E933									1											

Density matrix

	1	2
1	0,556	0,230
2	0,230	0,000

Figura 6.3: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* per a l'any 1993

Els resultats per aquest any 1993 mostren l'existència d'un *core* a la xarxa en la mesura en que existeix una cohesió important entre els membres d'aquest grup central d'actors (el valor expressat per la matriu de densitat és 0,556). Per altra banda, la connectivitat dels actors de la perifèria entre ells és pràcticament nul·la (el valor expressat per la matriu de densitat és 0,000) i la dels membres de la perifèria amb els membres del centre també és poc significativa ja que el valor expressat per la matriu de densitat és 0,230⁷.

El segon càlcul que es realitza per a cadascun dels anys és el referit al algoritme *factions*, que, com ja s'ha apuntat, representa una divisió horitzontal de la xarxa relacional en la qual els actors s'agrupen en funció de les similituds amb qui es troben vinculats. Després de diverses assaigs amb el software Ucinet, per a diferents nombres de *factions*, el nombre que ha aportat resultats

⁷ Aquests resultats poden ser corroborats visualment observant el gràfic de la xarxa relacional de l'any 1993 en la figura 6.1a, a la qual la figura 6.3 afegeix la divisió entre *core* i *periphery*.

amb informació més rellevant ha estat seleccionar factons de 2 i de 3 agrupacions.

Com a exemple, per a l'any 1999 el resultat de càlcul de l'algoritme de 2 *factons* és el següent:

Figura 6.4: Càlcul de densitats de 2 *factons* i matriu d'adjacències per a l'any 1999

Group Assignments:

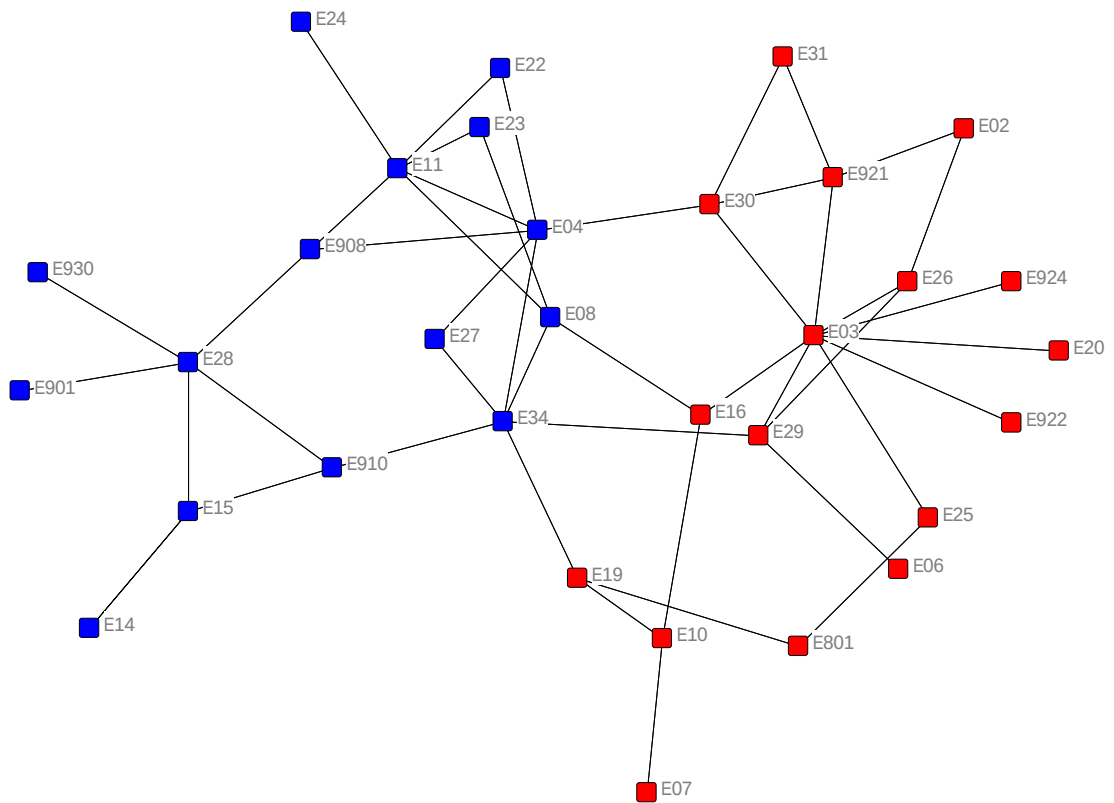
1: E02 E03 E06 E07 E10 E16 E19 E20 E25 E26 E29 E30 E31 E921
E922 E924 E801
2: E04 E08 E11 E14 E15 E22 E23 E24 E27 E28 E34 E901 E908 E910 E930

Grouped Adjacency Matrix

		1	2	3	1	1	2	1	1	3	2	2	2	1	1	1	2	2	2	2	1	3	1										
		1	2	1	4	5	2	7	2	7	8	3	2	3	0	1	8	9	0	3	8	9	6	5	4	9	6	7	0	5	4	1	6
		E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	
1	E02										1						1																
2	E03										1	1		1	1	1	1	1															
11	E16		1	1			1															1											
4	E06																1																
5	E07							1																									
22	E30		1								1						1		1														
7	E10			1									1																				
32	E801									1				1																			
17	E25		1						1																								
18	E26	1	1														1																
23	E31						1											1															
12	E19							1	1																	1							
13	E20		1																														
30	E924		1																														
21	E29		1		1						1															1							
28	E921	1	1				1				1																						
29	E922		1																														
10	E15																																
3	E04						1																										
8	E11																																
19	E27																																
6	E08																																
15	E23		1																														
24	E34																																
9	E14																																
26	E908																																
27	E910																																
20	E28																																
25	E901																																
14	E22																																
31	E930																																
16	E24																																

Density Table

	1	2
1	0,15	0,02
2	0,02	0,20

Figura 6.5: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi de 2 *factions* per a l'any 1999


El criteri de significativitat escollit a l'hora d'analitzar les *factions* pren com a base els valors de la diagonal de la matriu de densitats calculada pel software Ucinet. Valors elevats de la diagonal de la matriu de densitat informen d'un grau de cohesió intern significatiu de la *faction* de la que es tracti. Aquesta significativitat cal posar-la en relació als valors de la matriu de densitat que no formen part de la diagonal principal. Així pot succeir que els valors d'aquesta diagonal principal no mostrin uns valors gaire grans mentre que la resta de valors de la matriu siguin pràcticament nuls. En aquest cas es pot considerar l'existència de *factions* tot i que aquestes no siguin molt cohesionades internament. Per l'any 1999 la divisió de la xarxa en 2 *factions* mostra com la matriu de densitat calcula un valor màxim de 0,15 per a la primera *faction* i 0,20 per a la segona⁸. Els valors de la matriu de densitats no pertanyents a la diagonal principal corroboren el fet de pensar que els membres de la xarxa es poden dividir en dos *factions* tot i que aquestes presenten una baixa densitat.

⁸ Per al mateix any, l'anàlisi core/periphery mostra un valor de densitat dels nodes del core de 0,231, el que porta a pensar que en aquell moment a la xarxa no hi ha un core amb densitat significativa.

Per al mateix any també es prova la divisió en 3 *factions*. El resultat de l'anàlisi és el següent:

Figura 6.6: Càlcul de densitats de 3 *factions* i matriu d'adjacències per a l'any 1999

Group Assignments:

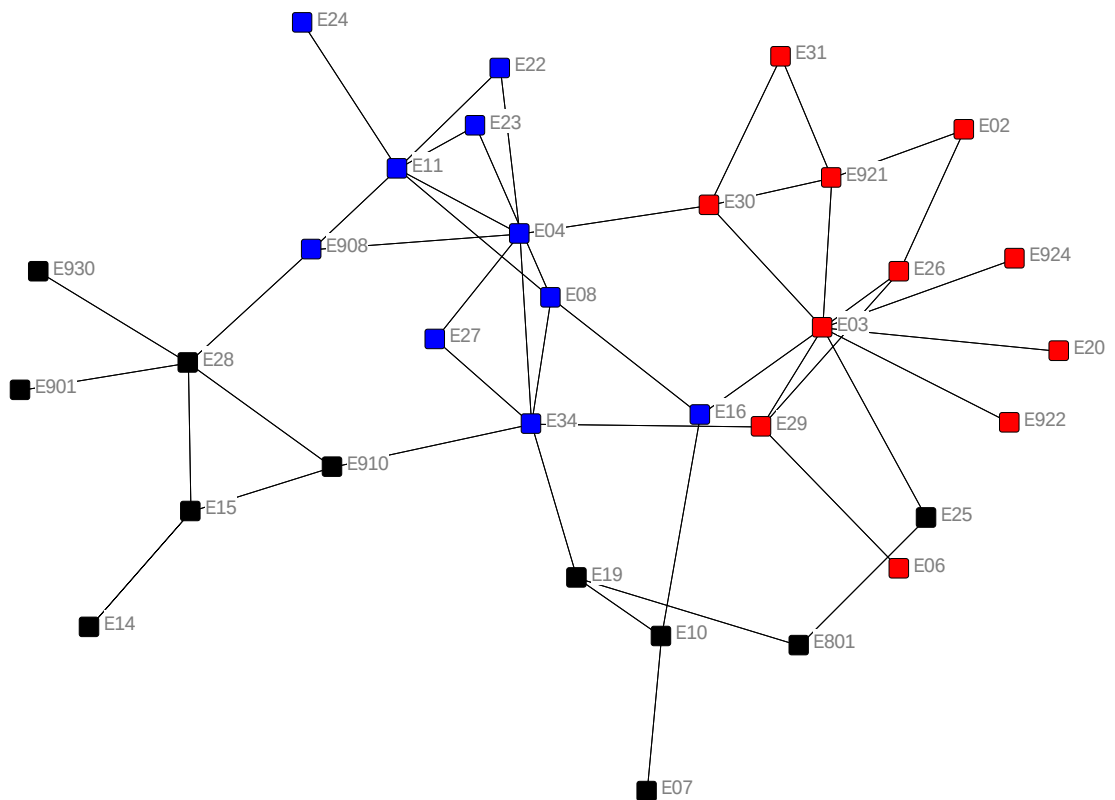
1: E04 E08 E11 E16 E22 E23 E24 E27 E34 E908
 2: E02 E03 E06 E20 E26 E29 E30 E31 E921 E922 E924
 3: E07 E10 E14 E15 E19 E25 E28 E901 E910 E930 E801

Grouped Adjacency Matrix

		2	1	1	1	1	2		2	1	2	2	2	3		1	2	2	2	1	1	3	3													
		3	6	5	8	1	6	9	6	4	4		1	1	3	2	9	4	3	8	8	2	0		9	7	7	5	0	7	2	5	0	1	2	
		E	E	E	E	E	E	E	E	E	E		E	E	E	E	E	E	E	E	E	E		E	E	E	E	E	E	E	E	E	E	E		
3	E04		1		1				1		1	1																								
26	E908	1			1																								1							
15	E23				1			1																												
8	E11	1	1	1				1			1	1																								
11	E16							1	1								1											1								
6	E08				1	1	1																									1				
19	E27	1																															1			
16	E24					1																														
14	E22	1				1																														
24	E34	1						1	1					1																		1	1			
1	E02																		1	1																
21	E29										1					1		1																		
13	E20															1																				
2	E03					1										1	1		1							1										
29	E922																1																			
4	E06																																			
23	E31																																			
18	E26															1	1		1																	
28	E921															1		1				1														
22	E30	1															1		1			1														
30	E924																1																			
9	E14																																	1		
17	E25																	1																	1	
7	E10																																			
25	E901																																			
20	E28																																			
27	E910																																			
12	E19																																			
5	E07																																			
10	E15																																			
31	E930																																			
32	E801																																			

Density Table

	1	2	3
1	0,31	0,03	0,04
2	0,03	0,25	0,01
3	0,04	0,01	0,18

Figura 6.7: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi de 3 *factions* per a l'any 1999

Per l'any 1999 la divisió de la xarxa en 3 *factions* mostra com la matriu de densitat calcula un valor màxim de 0,31 per a la primera *faction*, 0,25 per a la segona i 0,18 per a la tercera. Els valors de la matriu de densitats no pertanyents a la diagonal principal corroboren el fet de pensar en que es poden dividir els membres de la xarxa en tres *factions* ja que el més gran de tots ells és 0,04.

Arribats a aquest punt es planteja establir quina de les divisions en factions representa millor les agrupacions d'actors que es poden trobar a la xarxa. Per a dur a terme aquesta selecció cal fer us de la informació qualitativa aportada pels actors que han estat vinculats amb el producte. Per al l'any 1999, es pot començar per agafar per a quina institució estan treballant les persones entrevistades. Des d'aquest punt de vista, l'agrupació més coherent és la que ajunta els actors en 2 *factions*. La primera *faction* correspondria a persones amb qui la gerència del CBH es sent més vinculada: des de membres del antic CFI a qui pot demanar consell i suport (E02 i E20) a algun tècnic de Diputació

de Barcelona que segueix vinculat al producte (E31); empresaris que fan efectives les quotes del CRCBH, E07, E10, E16, E19, E25 i E801; col·laboradors externs puntuals de diferents àmbits: escriptors (E922 i E924) i historiador també escriptor (E26), empresaris externs al projecte, E06 i E29. La *faction* 2 està formada per altres tècnics de Diputació que van passant a segon terme (E04 i E27); pel grup de nodes pertanyents al costat de l'Ariege, (tècnics i empresaris), E15, E28, E901, E910, E930 i E14; polítics, E08, E11, E22, E23, i E908 a direcció del Parc Cadí Moixeró (E34) i la Presidenta de l'Associació de cases de Pagès (E24).

La divisió en 3 factions separa de la gerència del CRCBH el col·lectiu dels empresaris que ajunta amb el col·lectiu d'actors que treballen per a les institucions de l'Ariege cosa que no sembla tenir un sentit prou coherent.

Taula 6.20: Agrupació dels actors de la xarxa relacional del CBH en 2 i 3 factions i tenint en compte la institució per a la que treballaven l'any 1999

F21	F22	Tipus actor	F31	F32	F33
E922 E924		Altres		E922 E924	
	E24	Assoc	E24		
E02 E20		CFI		E02 E20	
	E15 E28 E901 E910 E930	Cga+AE			E15 E28 E901 E910 E930
E03		CRCBH		E03	
E31	E04 E27	Diba	E04 E27	E31	
E07 E10 E16 E19 E25 E801	E14	Empr_CRCBH	E16		E07 E10 E14 E19 E25 E801
E06 E29		Emp_Ext		E06 E29	
E26		Hist		E26	
	E34	PARC	E34		
E30 E921	E08 E11 E22 E23 E908	Polític	E08 E11 E22 E23 E908	E30 E921	

En general, quan una xarxa relacional presenta un elevat *core/periphery* no sòl tenir *factions*. A la inversa també es pot dir que el més probable és que una

xarxa relacional amb factions significatives no tingui *core/periphery* significatiu. En la mateixa línia, una xarxa que mostri un major grau de centralitat, és més probable que pugui tenir un *core/periphery* més elevat. Tot i això, s'observa que en els casos en que *core/periphery* i *factions* són de intensitat mitjana, aquests poden coexistir.

Tenint en compte els criteris que acaben de ser presentats de cara a discriminar si en la xarxa relacional del CBH predomina una estructura de *core/periphery* o una estructura de *factions* a cada moment del temps, aquí es presenten els resultats de l'evolució les mesures *core/periphery* i *factions* (taules 6.21a 6.21d) per CBH des de l'any 1992 i fins el 2006. A partir d'aquests resultats s'escull quina de les dues mesures s'escau millor a la composició de la xarxa de cada any i es descriuen i expliquen els principals canvis observats.

Taula 6.21a: Anàlisi de l'existència de *core/periphery*

	1992	1993	1994																																																
Core/periphery Density Matrix	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,762</td><td>0,235</td></tr><tr><td>2</td><td>0,235</td><td>0,015</td></tr></table>		1	2	1	0,762	0,235	2	0,235	0,015	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,556</td><td>0,230</td></tr><tr><td>2</td><td>0,230</td><td>0,000</td></tr></table>		1	2	1	0,556	0,230	2	0,230	0,000	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,667</td><td>0,238</td></tr><tr><td>2</td><td>0,238</td><td>0,044</td></tr></table>		1	2	1	0,667	0,238	2	0,238	0,044																					
	1	2																																																	
1	0,762	0,235																																																	
2	0,235	0,015																																																	
	1	2																																																	
1	0,556	0,230																																																	
2	0,230	0,000																																																	
	1	2																																																	
1	0,667	0,238																																																	
2	0,238	0,044																																																	
Factions 2 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,42</td><td>0,08</td></tr><tr><td>2</td><td>0,08</td><td>0,02</td></tr></table>		1	2	1	0,42	0,08	2	0,08	0,02	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,14</td><td>0,14</td></tr><tr><td>2</td><td>0,14</td><td>0,47</td></tr></table>		1	2	1	0,14	0,14	2	0,14	0,47	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,45</td><td>0,11</td></tr><tr><td>2</td><td>0,11</td><td>0,20</td></tr></table>		1	2	1	0,45	0,11	2	0,11	0,20																					
	1	2																																																	
1	0,42	0,08																																																	
2	0,08	0,02																																																	
	1	2																																																	
1	0,14	0,14																																																	
2	0,14	0,47																																																	
	1	2																																																	
1	0,45	0,11																																																	
2	0,11	0,20																																																	
Factions 3 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,42</td><td>0,11</td><td>0,14</td></tr><tr><td>2</td><td>0,11</td><td>0,05</td><td>0,00</td></tr><tr><td>3</td><td>0,14</td><td>0,00</td><td>0,38</td></tr></table>		1	2	3	1	0,42	0,11	0,14	2	0,11	0,05	0,00	3	0,14	0,00	0,38	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,47</td><td>0,06</td><td>0,21</td></tr><tr><td>2</td><td>0,06</td><td>0,20</td><td>0,17</td></tr><tr><td>3</td><td>0,21</td><td>0,17</td><td>0,64</td></tr></table>		1	2	3	1	0,47	0,06	0,21	2	0,06	0,20	0,17	3	0,21	0,17	0,64	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,58</td><td>0,17</td><td>0,09</td></tr><tr><td>2</td><td>0,17</td><td>0,40</td><td>0,03</td></tr><tr><td>3</td><td>0,09</td><td>0,03</td><td>0,13</td></tr></table>		1	2	3	1	0,58	0,17	0,09	2	0,17	0,40	0,03	3	0,09	0,03	0,13
	1	2	3																																																
1	0,42	0,11	0,14																																																
2	0,11	0,05	0,00																																																
3	0,14	0,00	0,38																																																
	1	2	3																																																
1	0,47	0,06	0,21																																																
2	0,06	0,20	0,17																																																
3	0,21	0,17	0,64																																																
	1	2	3																																																
1	0,58	0,17	0,09																																																
2	0,17	0,40	0,03																																																
3	0,09	0,03	0,13																																																
Core/Periphery Class Memberships	1: E02 E09 E12 E15 E20 E22 E28 2: E11 E21 E24 E29 E31 E32 E33 E34 E36 E901 E902 E907 E908 E910 E926 E930 E934	1: E02 E09 E11 E12 E15 E20 E22 E27 E28 E34 2: E24 E32 E33 E36 E901 E908 E910 E911 E930 E933	1: E02 E05 E09 E11 E20 E21 E27 E28 E34 2: E08 E15 E24 E31 E32 E33 E36 E901 E903 E908 E910 E911 E930 E933																																																
Factions 2 Group Assignments	1: E02 E09 E11 E12 E15 E20 E22 E28 E33 E34 E901 E908 E910 2: E21 E24 E29 E31 E32 E36 E902 E907 E926 E930 E934	1: E24 E33 E34 E36 E901 E911 E930 E933 2: E02 E09 E11 E12 E15 E20 E22 E27 E28 E32 E908 E910	1: E15 E28 E901 E908 E910 E930 2: E24 E33 E34 E36 E911 E933 3: E02 E09 E11 E12 E20 E22 E27 E32																																																
Factions 3 Group Assignments	1: E02 E09 E11 E12 E20 E22 E24 E33 E34 E908 2: E29 E31 E32 E36 E902 E907 E926 3: E15 E21 E28 E901 E910 E930 E934	1: E02 E05 E09 E20 E21 E24 E27 E31 E32 E33 E34 E911 E933 2: E08 E11 E15 E28 E36 E901 E903 E908 E910 E930	1: E02 E05 E09 E20 E21 E27 E31 E32 E33 E34 E911 2: E15 E28 E901 E910 E930 E933 3: E08 E11 E24 E36 E903 E908																																																

Taula 6.21b: Anàlisi de l'existència de *core/periphery*

	1995	1996	1997																																																
Core/periphery Density Matrix	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,618</td><td>0,198</td></tr><tr><td>2</td><td>0,198</td><td>0,059</td></tr></table>		1	2	1	0,618	0,198	2	0,198	0,059	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,545</td><td>0,172</td></tr><tr><td>2</td><td>0,172</td><td>0,038</td></tr></table>		1	2	1	0,545	0,172	2	0,172	0,038	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,321</td><td>0,084</td></tr><tr><td>2</td><td>0,084</td><td>0,008</td></tr></table>		1	2	1	0,321	0,084	2	0,084	0,008																					
	1	2																																																	
1	0,618	0,198																																																	
2	0,198	0,059																																																	
	1	2																																																	
1	0,545	0,172																																																	
2	0,172	0,038																																																	
	1	2																																																	
1	0,321	0,084																																																	
2	0,084	0,008																																																	
Factions 2 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,09</td><td>0,09</td></tr><tr><td>2</td><td>0,09</td><td>0,42</td></tr></table>		1	2	1	0,09	0,09	2	0,09	0,42	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,43</td><td>0,09</td></tr><tr><td>2</td><td>0,09</td><td>0,09</td></tr></table>		1	2	1	0,43	0,09	2	0,09	0,09	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,08</td><td>0,06</td></tr><tr><td>2</td><td>0,06</td><td>0,35</td></tr></table>		1	2	1	0,08	0,06	2	0,06	0,35																					
	1	2																																																	
1	0,09	0,09																																																	
2	0,09	0,42																																																	
	1	2																																																	
1	0,43	0,09																																																	
2	0,09	0,09																																																	
	1	2																																																	
1	0,08	0,06																																																	
2	0,06	0,35																																																	
Factions 3 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,25</td><td>0,17</td><td>0,00</td></tr><tr><td>2</td><td>0,17</td><td>0,56</td><td>0,15</td></tr><tr><td>3</td><td>0,00</td><td>0,15</td><td>0,18</td></tr></table>		1	2	3	1	0,25	0,17	0,00	2	0,17	0,56	0,15	3	0,00	0,15	0,18	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,58</td><td>0,17</td><td>0,14</td></tr><tr><td>2</td><td>0,17</td><td>0,25</td><td>0,00</td></tr><tr><td>3</td><td>0,14</td><td>0,00</td><td>0,18</td></tr></table>		1	2	3	1	0,58	0,17	0,14	2	0,17	0,25	0,00	3	0,14	0,00	0,18	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,46</td><td>0,09</td><td>0,08</td></tr><tr><td>2</td><td>0,09</td><td>0,11</td><td>0,00</td></tr><tr><td>3</td><td>0,08</td><td>0,00</td><td>0,18</td></tr></table>		1	2	3	1	0,46	0,09	0,08	2	0,09	0,11	0,00	3	0,08	0,00	0,18
	1	2	3																																																
1	0,25	0,17	0,00																																																
2	0,17	0,56	0,15																																																
3	0,00	0,15	0,18																																																
	1	2	3																																																
1	0,58	0,17	0,14																																																
2	0,17	0,25	0,00																																																
3	0,14	0,00	0,18																																																
	1	2	3																																																
1	0,46	0,09	0,08																																																
2	0,09	0,11	0,00																																																
3	0,08	0,00	0,18																																																
Core/Periphery Class Memberships	1: E02 E04 E05 E09 E11 E20 E21 E22 E27 E28 E34 2: E07 E08 E10 E15 E16 E19 E24 E30 E31 E32 E901 E903 E908 E910 E911 E930 E801	1: E02 E04 E05 E09 E10 E11 E20 E21 E22 E27 E28 E34 2: E07 E08 E15 E16 E19 E24 E30 E31 E901 E903 E908 E910 E921 E930 E801	1: E02 E04 E05 E06 E07 E08 E09 E10 E11 E15 E20 E21 E22 E24 E27 E28 E29 E31 E34 E901 2: E16 E17 E19 E26 E30 E903 E906 E908 E910 E911 E921 E924 E927 E928 E930 E801																																																
Factions 2 Group Assignments	1: E07 E08 E10 E16 E19 E30 E31 E32 E903 E930 E801 2: E02 E04 E05 E09 E11 E15 E20 E21 E22 E24 E27 E28 E34 E901 E908 E910 E911	1: E02 E04 E05 E09 E11 E15 E20 E21 E22 E27 E28 E31 E34 E901 E908 E910 2: E07 E08 E10 E16 E19 E24 E30 E903 E921 E930 E801	1: E06 E07 E10 E16 E17 E19 E26 E29 E30 E903 E906 E911 E924 E927 E928 E930 E801 2: E02 E04 E05 E08 E09 E11 E15 E20 E21 E22 E24 E27 E28 E31 E34 E901 E908 E910 E921																																																
Factions 3 Group Assignments	1: E15 E28 E30 E901 E903 E908 E910 E930 2: E02 E04 E05 E09 E11 E20 E21 E22 E24 E27 E34 E911 3: E07 E08 E10 E16 E19 E31 E32 E801	1: E02 E04 E05 E09 E11 E20 E21 E27 E31 E34 E908 2: E15 E22 E28 E30 E901 E903 E910 E930 3: E07 E08 E10 E16 E19 E24 E921 E801	1: E02 E04 E05 E09 E11 E15 E20 E21 E22 E27 E28 E34 E901 E908 E910 2: E07 E08 E10 E16 E17 E19 E24 E30 E903 E911 E801 3: E06 E26 E29 E31 E906 E921 E924 E927 E928 E930																																																

Taula 6.21c: Anàlisi de l'existència de core-periphery

	1998	1999	2000																																																
Core/periphery Density Matrix	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,325</td><td>0,099</td></tr><tr><td>2</td><td>0,099</td><td>0,017</td></tr></table>		1	2	1	0,325	0,099	2	0,099	0,017	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,231</td><td>0,085</td></tr><tr><td>2</td><td>0,085</td><td>0,041</td></tr></table>		1	2	1	0,231	0,085	2	0,085	0,041	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,476</td><td>0,143</td></tr><tr><td>2</td><td>0,143</td><td>0,037</td></tr></table>		1	2	1	0,476	0,143	2	0,143	0,037																					
	1	2																																																	
1	0,325	0,099																																																	
2	0,099	0,017																																																	
	1	2																																																	
1	0,231	0,085																																																	
2	0,085	0,041																																																	
	1	2																																																	
1	0,476	0,143																																																	
2	0,143	0,037																																																	
Factions 2 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,10</td><td>0,04</td></tr><tr><td>2</td><td>0,04</td><td>0,23</td></tr></table>		1	2	1	0,10	0,04	2	0,04	0,23	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,15</td><td>0,02</td></tr><tr><td>2</td><td>0,02</td><td>0,20</td></tr></table>		1	2	1	0,15	0,02	2	0,02	0,20	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,23</td><td>0,03</td></tr><tr><td>2</td><td>0,03</td><td>0,18</td></tr></table>		1	2	1	0,23	0,03	2	0,03	0,18																					
	1	2																																																	
1	0,10	0,04																																																	
2	0,04	0,23																																																	
	1	2																																																	
1	0,15	0,02																																																	
2	0,02	0,20																																																	
	1	2																																																	
1	0,23	0,03																																																	
2	0,03	0,18																																																	
Factions 3 Density Table	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,14</td><td>0,02</td><td>0,06</td></tr><tr><td>2</td><td>0,02</td><td>0,16</td><td>0,06</td></tr><tr><td>3</td><td>0,06</td><td>0,06</td><td>0,35</td></tr></table>		1	2	3	1	0,14	0,02	0,06	2	0,02	0,16	0,06	3	0,06	0,06	0,35	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,31</td><td>0,03</td><td>0,04</td></tr><tr><td>2</td><td>0,03</td><td>0,25</td><td>0,01</td></tr><tr><td>3</td><td>0,04</td><td>0,01</td><td>0,18</td></tr></table>		1	2	3	1	0,31	0,03	0,04	2	0,03	0,25	0,01	3	0,04	0,01	0,18	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,42</td><td>0,07</td><td>0,06</td></tr><tr><td>2</td><td>0,07</td><td>0,14</td><td>0,00</td></tr><tr><td>3</td><td>0,06</td><td>0,00</td><td>0,19</td></tr></table>		1	2	3	1	0,42	0,07	0,06	2	0,07	0,14	0,00	3	0,06	0,00	0,19
	1	2	3																																																
1	0,14	0,02	0,06																																																
2	0,02	0,16	0,06																																																
3	0,06	0,06	0,35																																																
	1	2	3																																																
1	0,31	0,03	0,04																																																
2	0,03	0,25	0,01																																																
3	0,04	0,01	0,18																																																
	1	2	3																																																
1	0,42	0,07	0,06																																																
2	0,07	0,14	0,00																																																
3	0,06	0,00	0,19																																																
Core/Periphery Class Memberships	1: E02 E03 E04 E06 E08 E10 E11 E16 E20 E21 E22 E26 E27 E28 E29 E34 2: E05 E07 E15 E17 E19 E24 E25 E31 E901 E903 E908 E910 E912 E920 E921 E922 E924 E927 E928 E930 E931 E801	1: E03 E04 E08 E11 E16 E20 E22 E28 E29 E30 E34 E908 E921 2: E02 E06 E07 E10 E14 E15 E19 E23 E24 E25 E26 E27 E31 E901 E910 E922 E924 E930 E801	1: E03 E06 E14 E16 E26 E29 E34 2: E01 E07 E08 E10 E13 E15 E19 E23 E25 E30 E920 E921 E922 E924 E927 E928 E801																																																
Factions 2 Group Assignments	1: E03 E06 E16 E25 E26 E29 E31 E903 E912 E920 E921 E922 E924 E927 E928 E930 E931 2: E02 E04 E05 E07 E08 E10 E11 E15 E17 E19 E20 E21 E22 E24 E27 E28 E34 E901 E908 E910 E801	1: E04 E08 E11 E14 E15 E22 E23 E24 E27 E28 E34 E901 E908 E910 E930 2: E02 E03 E06 E07 E10 E16 E19 E20 E25 E26 E29 E30 E31 E921 E922 E924 E801	1: E01 E03 E06 E25 E26 E29 E30 E920 E921 E922 E924 E927 E928 2: E07 E08 E10 E13 E14 E15 E16 E19 E23 E34 E801																																																
Factions 3 Group Assignments	1: E02 E04 E05 E08 E11 E15 E20 E21 E22 E27 E28 E34 E901 E908 E910 2: E03 E07 E10 E16 E17 E25 E912 E921 E922 E924 E930 3: E06 E19 E24 E26 E29 E31 E903 E920 E927 E928 E931 E801	1: E04 E08 E11 E16 E22 E23 E24 E27 E34 E908 2: E02 E03 E06 E20 E26 E29 E30 E31 E921 E922 E924 3: E07 E10 E14 E15 E19 E25 E28 E901 E910 E930 E801	1: E03 E06 E26 E29 E30 E34 E921 E922 E924 2: E07 E08 E10 E16 E23 E927 E928 3: E01 E13 E14 E15 E19 E25 E920 E801																																																

Taula 6.21d: Anàlisi de l'existència de core-periphery

	2001	2002	2003																																																
<i>Core/periphery Density Matrix</i>	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,382</td><td>0,139</td></tr><tr><td>2</td><td>0,139</td><td>0,022</td></tr></table>		1	2	1	0,382	0,139	2	0,139	0,022	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,600</td><td>0,310</td></tr><tr><td>2</td><td>0,310</td><td>0,000</td></tr></table>		1	2	1	0,600	0,310	2	0,310	0,000	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,524</td><td>0,175</td></tr><tr><td>2</td><td>0,175</td><td>0,056</td></tr></table>		1	2	1	0,524	0,175	2	0,175	0,056																					
	1	2																																																	
1	0,382	0,139																																																	
2	0,139	0,022																																																	
	1	2																																																	
1	0,600	0,310																																																	
2	0,310	0,000																																																	
	1	2																																																	
1	0,524	0,175																																																	
2	0,175	0,056																																																	
<i>Factions 2 Density Table</i>	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,23</td><td>0,05</td></tr><tr><td>2</td><td>0,05</td><td>0,22</td></tr></table>		1	2	1	0,23	0,05	2	0,05	0,22	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,57</td><td>0,17</td></tr><tr><td>2</td><td>0,17</td><td>0,20</td></tr></table>		1	2	1	0,57	0,17	2	0,17	0,20	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td></tr><tr><td>1</td><td>0,39</td><td>0,10</td></tr><tr><td>2</td><td>0,10</td><td>0,19</td></tr></table>		1	2	1	0,39	0,10	2	0,10	0,19																					
	1	2																																																	
1	0,23	0,05																																																	
2	0,05	0,22																																																	
	1	2																																																	
1	0,57	0,17																																																	
2	0,17	0,20																																																	
	1	2																																																	
1	0,39	0,10																																																	
2	0,10	0,19																																																	
<i>Factions 3 Density Table</i>	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,28</td><td>0,06</td><td>0,03</td></tr><tr><td>2</td><td>0,06</td><td>0,22</td><td>0,08</td></tr><tr><td>3</td><td>0,03</td><td>0,08</td><td>0,38</td></tr></table>		1	2	3	1	0,28	0,06	0,03	2	0,06	0,22	0,08	3	0,03	0,08	0,38	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,67</td><td>0,21</td><td>0,22</td></tr><tr><td>2</td><td>0,21</td><td>0,50</td><td>0,00</td></tr><tr><td>3</td><td>0,22</td><td>0,00</td><td>0,00</td></tr></table>		1	2	3	1	0,67	0,21	0,22	2	0,21	0,50	0,00	3	0,22	0,00	0,00	<table><tr><td></td><td>1</td><td>2</td><td>3</td></tr><tr><td>1</td><td>0,17</td><td>0,00</td><td>0,07</td></tr><tr><td>2</td><td>0,00</td><td>0,30</td><td>0,17</td></tr><tr><td>3</td><td>0,07</td><td>0,17</td><td>0,57</td></tr></table>		1	2	3	1	0,17	0,00	0,07	2	0,00	0,30	0,17	3	0,07	0,17	0,57
	1	2	3																																																
1	0,28	0,06	0,03																																																
2	0,06	0,22	0,08																																																
3	0,03	0,08	0,38																																																
	1	2	3																																																
1	0,67	0,21	0,22																																																
2	0,21	0,50	0,00																																																
3	0,22	0,00	0,00																																																
	1	2	3																																																
1	0,17	0,00	0,07																																																
2	0,00	0,30	0,17																																																
3	0,07	0,17	0,57																																																
<i>Core/Periphery Class Memberships</i>	1: E01 E03 E05 E06 E08 E10 E16 E19 E29 E30 E34 2: E04 E07 E13 E14 E22 E23 E24 E25 E26 E27 E31 E921 E922 E924 E927 E928 E801	1: E01 E06 E08 E10 E16 E19 2: E07 E13 E23 E25 E26 E34 E801	1: E01 E04 E07 E08 E10 E16 E19 2: E13 E23 E25 E26 E27 E30 E31 E34 E801																																																
<i>Factions 2 Group Assignments</i>	1: E01 E04 E05 E07 E08 E10 E13 E16 E19 E22 E23 E24 E27 E34 E801 2: E03 E06 E14 E25 E26 E29 E30 E31 E921 E922 E924 E927 E928	1: E01 E07 E10 E13 E16 E19 E801 2: E06 E08 E23 E25 E26 E34	1: E01 E07 E10 E13 E16 E19 E25 E26 E801 2: E04 E08 E23 E27 E30 E31 E34																																																
<i>Factions 3 Group Assignments</i>	1: E01 E07 E08 E10 E13 E16 E19 E23 E24 E801 2: E03 E04 E14 E22 E25 E30 E31 E921 E922 3: E05 E06 E26 E27 E29 E34 E924 E927 E928	1: E01 E07 E10 E16 E19 E801 2: E06 E08 E23 E34 3: E13 E25 E26	1: E25 E26 E30 E31 2: E04 E08 E23 E27 E34 3: E01 E07 E10 E13 E16 E19 E801																																																

Taula 6.21e: Anàlisi de l'existència de core-periphery

	2004	2005	2006
<i>Core/periphery Density Matrix</i>	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,524 & 0,224 \\ 0,224 & 0,048 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,393 & 0,154 \\ 0,154 & 0,026 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,464 & 0,125 \\ 0,125 & 0,076 \end{array} \end{array} $
<i>Factions 2 Density Table</i>	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,20 & 0,15 \\ 0,15 & 0,46 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,27 & 0,06 \\ 0,06 & 0,14 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{cc} & \begin{array}{cc} 1 & 2 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \end{array} & \begin{array}{cc} 0,26 & 0,06 \\ 0,06 & 0,20 \end{array} \end{array} $
<i>Factions 3 Density Table</i>	$ \begin{array}{ccc} & \begin{array}{ccc} 1 & 2 & 3 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{array}{ccc} 0,00 & 0,14 & 0,00 \\ 0,14 & 0,57 & 0,18 \\ 0,00 & 0,18 & 0,50 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{ccc} & \begin{array}{ccc} 1 & 2 & 3 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{array}{ccc} 0,27 & 0,09 & 0,00 \\ 0,09 & 0,39 & 0,07 \\ 0,00 & 0,07 & 0,13 \end{array} \end{array} $	$ \begin{array}{ccc} & \begin{array}{ccc} 1 & 2 & 3 \end{array} \\ \hline \begin{array}{c} 1 \\ 2 \\ 3 \end{array} & \begin{array}{ccc} 0,29 & 0,02 & 0,11 \\ 0,02 & 0,24 & 0,05 \\ 0,11 & 0,05 & 0,43 \end{array} \end{array} $
<i>Core/Periphery Class Memberships</i>	1: E01 E03 E07 E08 E10 E16 E19 2: E13 E23 E25 E26 E29 E34 E801	1: E01 E03 E05 E07 E08 E10 E16 E19 2: E02 E09 E12 E13 E23 E25 E26 E27 E29 E30 E31 E34 E801	1: E01 E03 E07 E08 E10 E16 E19 E34 2: E02 E05 E06 E09 E13 E18 E21 E23 E25 E26 E27 E29 E31 E909 E801
<i>Factions 2 Group Assignments</i>	1: E08 E23 E25 E26 E29 E34 2: E01 E03 E07 E10 E13 E16 E19 E801	1: E01 E05 E07 E09 E10 E12 E13 E16 E19 E25 E26 E801 2: E02 E03 E08 E23 E27 E29 E30 E31 E34	1: E01 E03 E07 E09 E10 E13 E16 E19 E21 E25 E26 E801 2: E02 E05 E06 E08 E18 E23 E27 E29 E31 E34 E909
<i>Factions 3 Group Assignments</i>	1: E03 E25 E26 2: E01 E07 E10 E13 E16 E19 E801 3: E08 E23 E29 E34	1: E02 E03 E08 E23 E27 E34 2: E01 E10 E12 E13 E16 E19 E25 E26 E801 3: E05 E07 E09 E29 E30 E31	3: E01 E03 E07 E09 E10 E13 E16 E19 2: E06 E08 E18 E23 E29 E34 E909 E801 3: E02 E05 E21 E25 E26 E27 E31

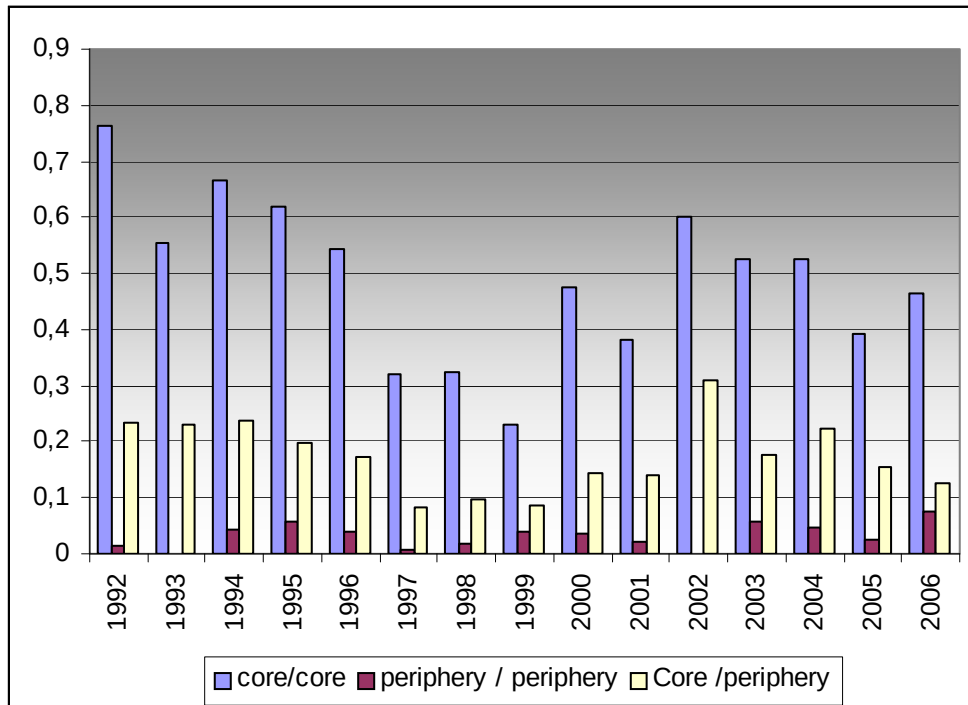
A continuació es presenten els principals canvis observats en l'evolució de les mesures de *core/periphery* i *factions* 2 i 3 de la xarxa relacional del CBH aplicant els criteris de significativitat esmentats més amunt per a cadascun dels anys analitzats. Les taules 6.22, 6.23 i 6.24 resumeixen els resultats més significatius de les mesures analitzades i els gràfics 6.18, 6.19 i 6.20 aporten una panoràmica visual d'aquests canvis.

Taula 6.22: Significativitat de l'anàlisi *core/periphery* i valor de densitats

	Densitat <i>core/core</i>	Densitat <i>periphery /</i> <i>periphery</i>	Densitat <i>Core /</i> <i>periphery</i>	Significatiu
1992	0,762	0,015	0,235	Sí
1993	0,556	0,000	0,230	Sí
1994	0,667	0,044	0,238	Sí
1995	0,618	0,059	0,198	Si
1996	0,545	0,038	0,172	Sí
1997	0,321	0,008	0,084	Sí (*)
1998	0,325	0,017	0,099	Sí (*)
1999	0,231	0,041	0,085	No (*)
2000	0,476	0,037	0,143	Sí
2001	0,382	0,022	0,139	Si (**)
2002	0,600	0,000	0,310	Sí
2003	0,524	0,056	0,175	Sí
2004	0,524	0,048	0,224	Sí
2005	0,393	0,026	0,154	Si (**)
2006	0,464	0,076	0,125	Sí

(*) Densitat *core/periphery* baixa + core densitat baixa

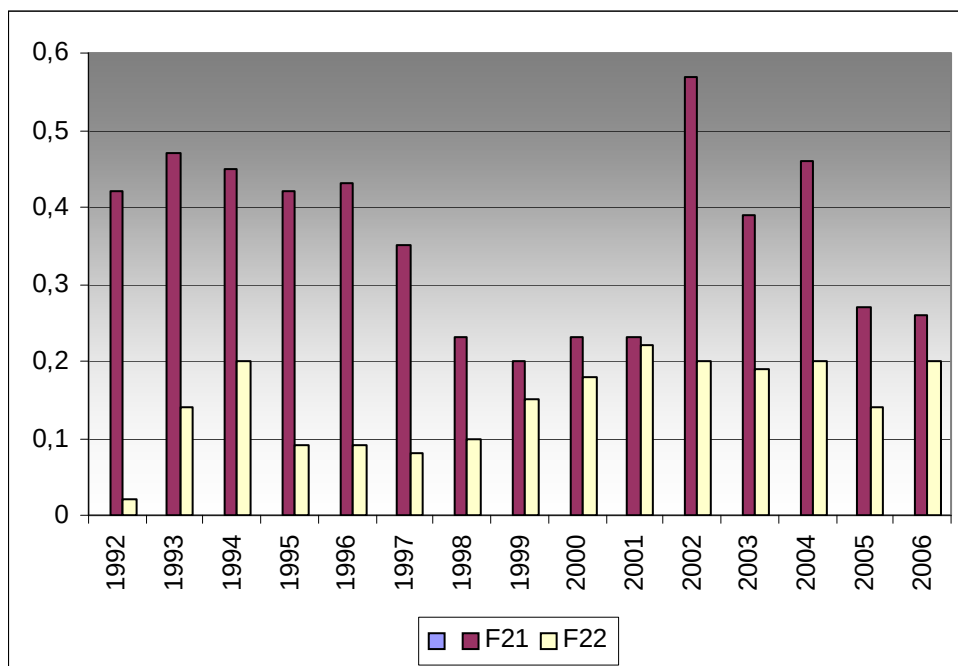
(**) Densitat del *core* baixa

Gràfic 6.18: Significativitat de l'anàlisi *core/periphery* i valor de densitats


Taula 6.23: Significativitat de l'anàlisi *faccions* (cas de 2 *factions*) i valor de densitats

	Significativitat <i>factions</i>	Densitat Faction 1	Densitat Faction 2
1992	No	—	—
1993	No	—	—
1994	No	—	—
1995	No	—	—
1996	No	—	—
1997	No	—	—
1998	No	—	—
1999	Sí (*)	0,20	0,15
2000	Sí (*)	0,23	0,18
2001	Sí (*)	0,23	0,22
2002	No	—	—
2003	No	—	—
2004	No	—	—
2005	No	—	—
2006	Sí (*)	0,26	0,20

 (*) Existència de *factions* poc denses

Gràfic 6.19: Significativitat de l'anàlisi *faccions* (cas de 2 *factions*) i valor de densitats


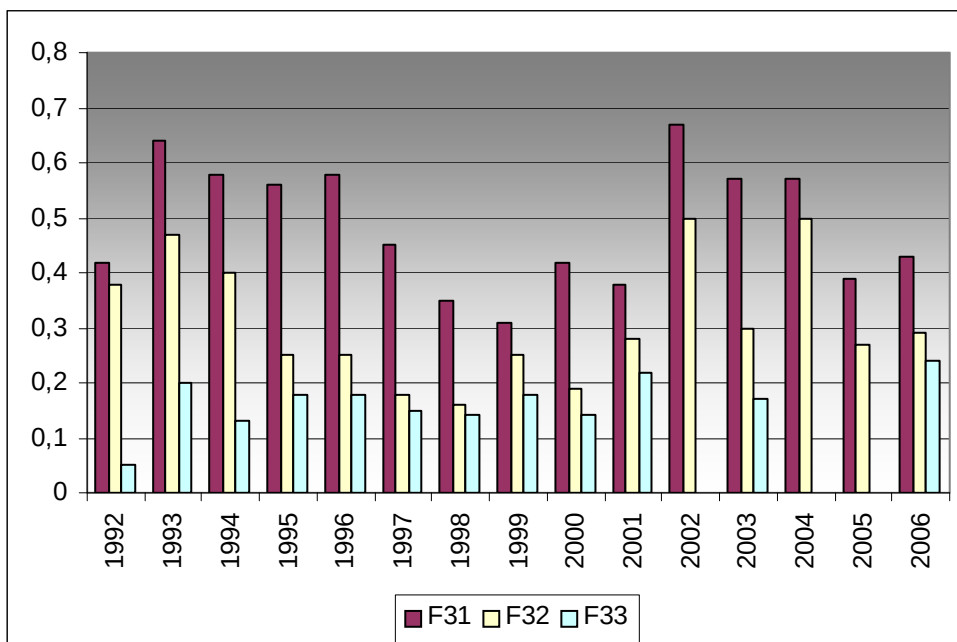
Per a l'anàlisi de 3 *factions* s'han reordenat els components d'aquestes *factions* des de les de major a menor densitat.

Taula 6.24: Significativitat de l'anàlisi *factions* (cas de 3 *factions*) i valor de densitats

	Significativitat factions	Densitat Faction 1	Densitat Faction 2	Densitat Faction 3
1992	No	—	—	—
1993	No	—	—	—
1994	No	—	—	—
1995	No	—	—	—
1996	No	—	—	—
1997	No	—	—	—
1998	Sí (*)	0,35	0,16	0,14
1999	Sí (*)	0,31	0,25	0,18
2000	Sí (*)	0,42	0,19	0,14
2001	Sí (*)	0,38	0,28	0,22
2002	No	—	—	—
2003	No	—	—	—
2004	No	—	—	—
2005	No	—	—	—
2006	Sí (*)	0.43	0.29	0.24

(*) Existència de *factions* poc denses

Gràfic 6.20: Significativitat de l'anàlisi *factions* (cas de 3 *factions*) i valor de densitats



Segons els resultats obtinguts en l'anàlisi *core/periphery* i *factions* es poden distingir 4 moments diferents en la configuració modular de la xarxa relacional del CBH: un primer moment que va des de l'elaboració dels primers treballs i

idees l'any 1992 fins al moment de la constitució del CRCBH (fases I i II en el model Larson & Starr) on la xarxa mostra preferentment una estructura *core/periphery*; un segon que aniria des de 1998 o 1999⁹ a 2001 en el que el *core* de la xarxa tendeix a debilitar-se donant lloc a la vegada, a la formació de factions poc denses; un tercer moment, de 2002 a 2005 en que l'estructura relacional novament tendeix a assemblar-se a una de tipus *core/periphery* amb un *core* significatiu; finalment un quart moment que sembla apunta l'any 2006 en que novament s'observa *ressorgir* una convivència d'estructura *core/periphery* i *factions*. Es comenten a continuació aquests 4 moments presentats.

De 1992 a 1997: predomini d'una estructura *core/periphery*

Per als anys de gestació del producte Camí dels Bons Homes que van des del començament de la iniciativa fins a la constitució del Consell Regulador (fases I i II), la xarxa mostra una estructura predominantment amb un *core* i una *periphery* que es poden reconèixer amb facilitat. Els valors resultants de l'anàlisi de densitat del *core* oscil·len entre 0,762 per l'any 1992 a 0,321 l'any 1997. La disminució del valor de la densitat del *core* es pot interpretar com a resultat del progressiu augment del nombre d'actors de la xarxa a mesura que el procés de creació del Camí dels Bons Homes va avançant i implica cada cop a més persones. La xarxa s'incrementa en 3 actors l'any 1993 respecte el 1992 (E11, E27 i E34); en 2 actors l'any 1994 respecte el 1993 (E05 i E21); en 1 actor l'any 1995 respecte el 1994 (E04); no varia el 1996 respecte el 1995 i, finalment, el 1997 l'any que acaba amb la constitució del CRCBH augmenta en 9 actors (E06, E07, E08, E10, E15, E24, E29, E31 i E901). A les taules 6.25 i 6.26 i a les figures 6a a 6f es pot observar a quin tipus de col·lectiu pertanyien cadascun dels actors mencionats. El tret comú és que tots els col·lectius augmenten la seva representació pel que fa a nombre d'actors.

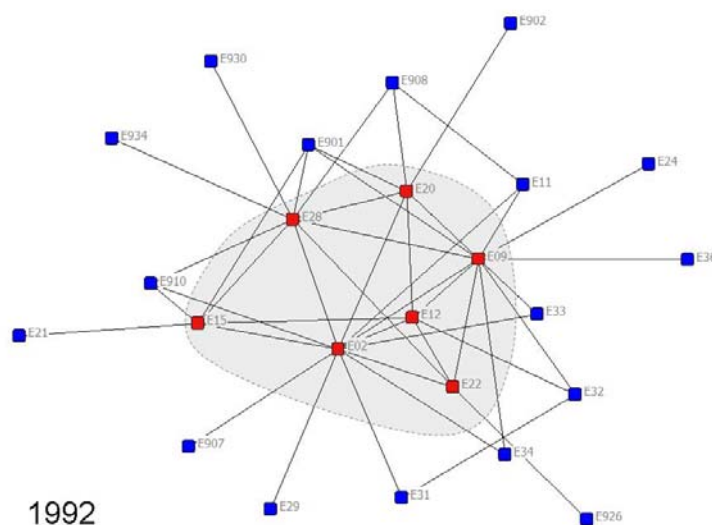
⁹ Depenent si l'anàlisi es fa a partir de calcular 2 ó 3 factions. Si es calculen 2 factions aquestes són més significatives entre 1999 i 2001. Si se'n calculen 3, aquestes són més significatives entre 1998 i 2001.

Taula 6.25: Evolució de la composició dels nodes que formen el *core* entre 1992 i 1997

Core	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Altres	–	–	–	–	–	–
Assoc	–	–	–	–	–	E24
CFI	E02 E09 E20	E02 E09 E20	E02 E09 E20 E21	E02 E09 E20 E21	E02 E09 E20 E21	E02 E09 E20 E21
Cga+AE	E15 E28	E15 E28	E28	E28	E28	E15 E28 E901
CRCBH	–	–	–	–	–	–
Diba	E12	E12 E27	E05 E27	E04 E05 E27	E04 E05 E27	E04 E05 E27 E31
Empr_CRCBH	–	–	–	–	E10	E07 E10
Emp_Ext	–	–	–	–	–	E06 E29
Hist	–	–	–	–	–	–
PARC	–	E34	E34	E34	E34	E34
Polític	E22	E11 E22	E11	E11 E22	E11 E22	E08 E11 E22

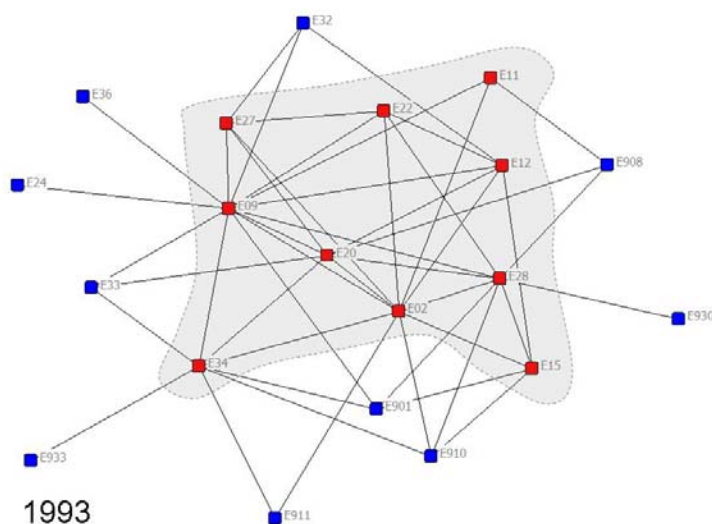
Taula 6.26: Evolució de la composició dels nodes que formen la *periphery* entre 1992 i 1997

Periphery	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Altres	E907	–	–	–	–	E924 E928
Assoc	E24	E24	E24 E903	E24 E903	E24 E903	E903 E906
CFI	E21	–	–	–	–	E17
Cga+AE	E901 E902 E910 E930	E901 E910 E930	E15 E901 E910 E930	E15 E901 E910 E930	E15 E901 E910 E930	E910 E930
CRCBH	–	–	–	–	–	–
Diba	E31 E32	E32 E933	E31 E32 E933	E31 E32	E31	–
Empr_CRCBH	–	–	–	E07 E10 E16 E19 E801	E07 E16 E19 E801	E16 E19 E801
Emp_Ext	E29	–	–	–	–	–
Hist	E33	E33	E33	–	–	E26 E927
PARC	E34	–	–	–	–	–
Polític	E11 E36 E908 E926 E934	E36 E908 E911	E08 E36 E908 E911	E08 E30 E908 E911	E08 E30 E908 E921	E30 E908 E921 E911

Figures 6.8a, 6.8b i 6.8c: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* (fase I)

CORE / PERIPHERY:

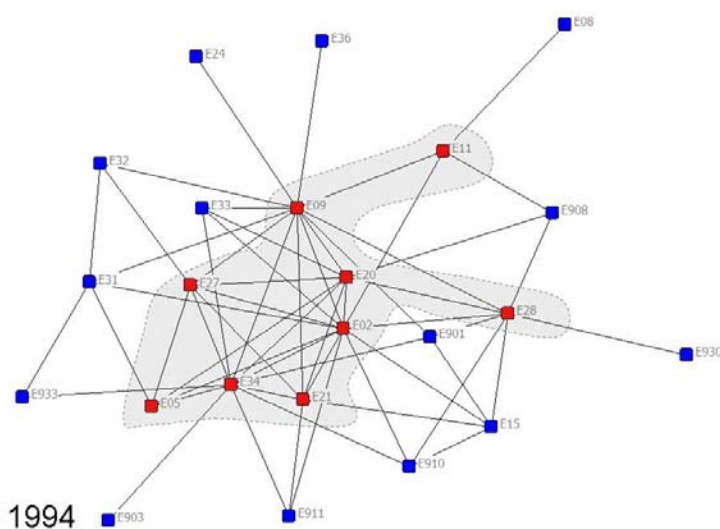
- 1: E02 E09 E12
E15 E20 E22 E28
- 2: E11 E21 E24
E29 E31 E32 E33
E34 E36 E901
E902 E907 E908
E910 E926 E930
E934

	1	2
1	0,762	0,235
2	0,235	0,015


CORE / PERIPHERY:

- 1: E02 E09 E11
E12 E15 E20 E22
E27 E28 E34
- 2: E24 E32 E33
E36 E901 E908
E910 E911 E930
E933

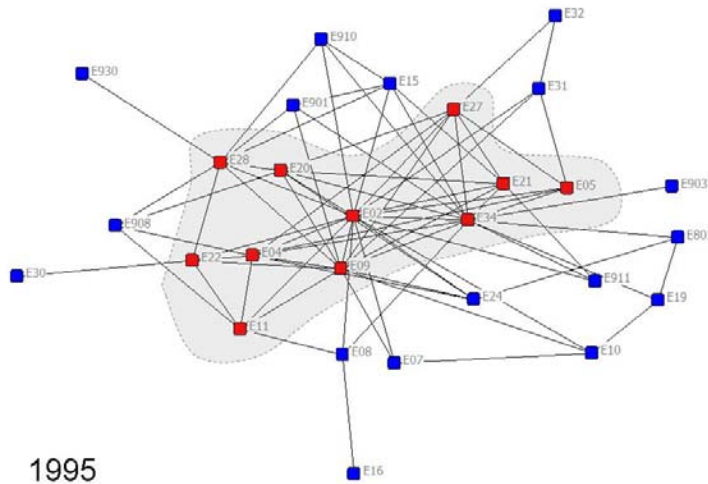
	1	2
1	0,556	0,230
2	0,230	0,000


CORE / PERIPHERY:

- 1: E02 E05 E09
E11 E20 E21 E27
E28 E34
- 2: E08 E15 E24
E31 E32 E33 E36
E901 E903 E908
E910 E911 E930
E933

	1	2
1	0,667	0,238
2	0,238	0,044

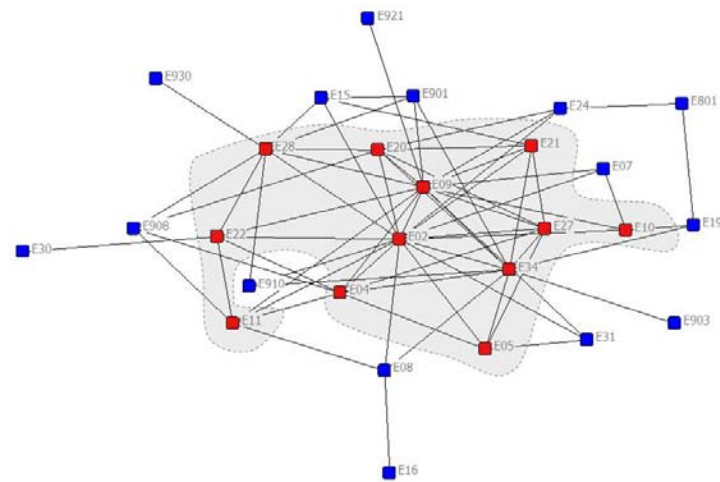
Figures 6.9a, 6.9b i 6.9c: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* (fase II)



CORE / PERIPHERY:

- 1: E02 E04 E05
E09 E11 E20 E21
E22 E27 E28 E34
- 2: E07 E08 E10
E15 E16 E19 E24
E30 E31 E32
E901 E903 E908
E910 E911 E930
E801

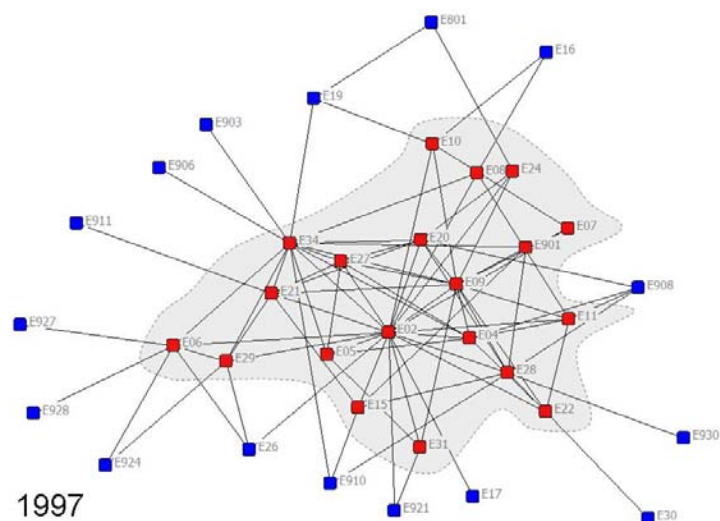
	1	2
1	0,618	0,198
2	0,198	0,059



CORE / PERIPHERY:

- 1: E02 E04 E05
E09 E10 E11 E20
E21 E22 E27 E28
E34
- 2: E07 E08 E15
E16 E19 E24 E30
E31 E901 E903
E908 E910 E921
E930 E801

	1	2
1	0,545	0,172
2	0,172	0,038



CORE / PERIPHERY:

- 1: E02 E04 E05 E06
E07 E08 E09 E10 E11
E15 E20 E21 E22 E24
E27 E28 E29 E31 E34
E901
- 2: E16 E17 E19 E26
E30 E903 E906 E908
E910 E911 E921
E924 E927 E928
E930 E801

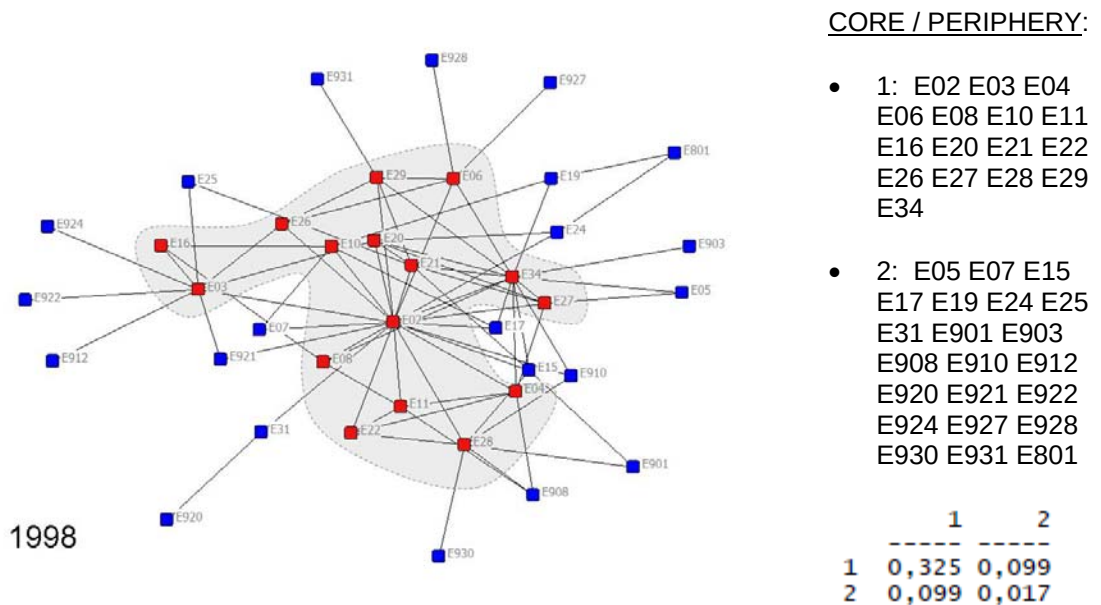
	1	2
1	0,321	0,084
2	0,084	0,008

De 1998 a 2001: una xarxa relacional a mig camí entre *core/periphery* i *factions*

A partir de 1998, segons el model Larson & Starr (1993) comença la fase III del procés de creació del CBH. En aquell moment, el producte ja està “acabat” i comença a funcionar sota l'òrgan que el gestiona i el representa, el Consell Regulador del Camí dels Bons Homes.

Durant l'any 1998 el nombre d'actors de la xarxa segueix augmentant (passa de 36 a 38 nodes amb les incorporacions de E03, E25, E912, E920, E922 i E931 i les baixes de E09, E30, E906 i E911). Dels canvis en els actors, el més destacat és la baixa de E09, gerent fins aquell moment del Consorci de Formació i Iniciatives Cercs Berguedà amb un paper important en el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. Encara no s'observen canvis significatius respecte l'estructura *core/periphery* de la xarxa de 1997 tot i que els nodes del *core* entre ells com els del *core* amb els de la *periphery* presenten densitats baixes (veure taules 6.21c i 6.22 a més de figura 7).

Figura 6.10: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* (fase III)



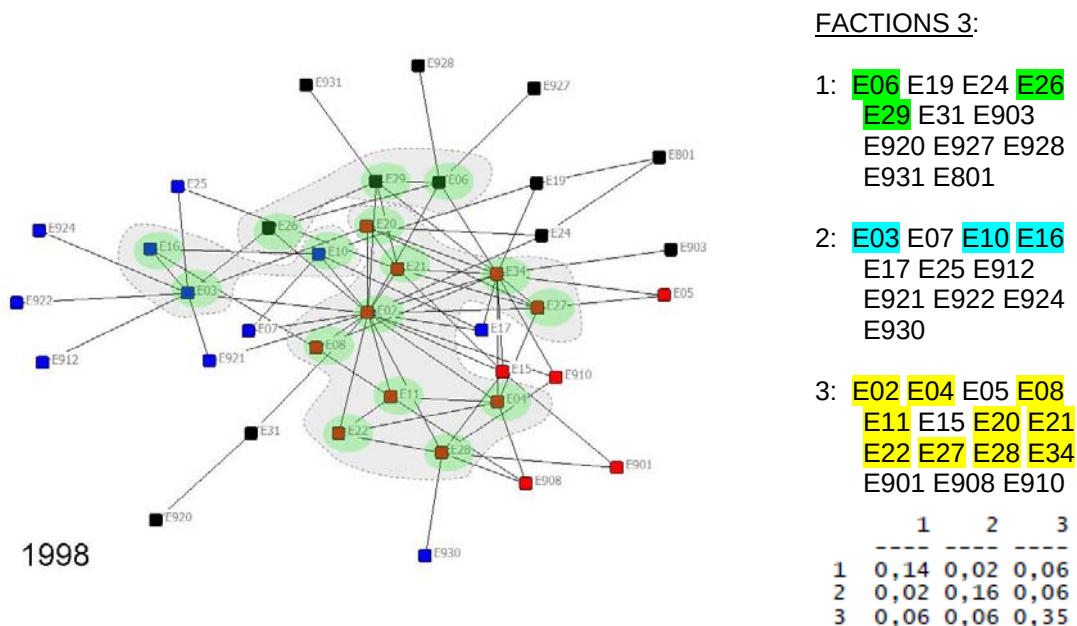
Quan per al mateix any es realitza l'anàlisi de 3 *factions* s'apunten canvis que tindran continuïtat en els anys següents¹⁰. En una primera aproximació es pot

¹⁰ Aquests canvis no fan significativa una divisió de la xarxa en 2 *factions* però si que donen un resultat acceptable per una divisió en 3.

veure com els nodes que formen part del *core* es reparteixen entre les 3 *factions*. De les 3 *factions*, una d'elles mostra densitat acceptable (0,35), ara bé, pel que fa a les altres 2 *factions* la seva densitat o connectivitat interna és molt més modesta (0,16 i 0,14). El que s'està comentant es pot observar a la figura 8. La *faction* més densa està formada per actors protagonistes de la creació del producte fins a aquell moment: E02, E04, E05, E08, E11, E15, E20, E21, E22, E27, E28, E34, E901, E908 i E910 que, a més a més, incorpora alguns actors no tinguts en compte com a *core* per l'anàlisi *core/periphery* com són E05, E15, E901, E908 i E910. En altres paraules, la *faction* més significativa, a més dels principals actors que formen part del *core* i, amb l'excepció d'E05, que estava vinculat a Diputació de Barcelona, incorpora els actors que treballaven com a tècnics pel Conseil General de l'Ariège, el que porta a pensar que la divisió de la xarxa en 3 *factions* s'ajusta millor a la realitat d'aquell moment.

La figura 6.11 mostra el resultat de l'anàlisi 3 *factions* per l'any 1998. Arribats a aquest punt, per a facilitar el seguiment de l'exposició apuntar que els nodes marcats amb  representen actors que en les anàlisis *core/periphery* formen part del *core* de la xarxa. Els nodes marcats amb  o els marcats amb  ó  són actors que en les anàlisis de *factions* pertanyen a una de les *factions* que, a més, en els anàlisis *core/periphery* formen part del *core*.

Figura 6.11: Xarxa relacional del CBH any 1998 amb anàlisi *factions* 3 (fase III)



Al llarg de 1998 la xarxa relacional torna novament a patir grans canvis en el seu interior. Aquests canvis es fan evidents l'any 1999. Durant aquell any de 1998 es produeix el primer relleu en la gerència del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes (sortida de E02 i incorporació de E03). A més a més, altres actors protagonistes fins a aquell moment (com el mateix mencionat E02), comencen a canviar d'orientació professional i també deixen d'estar vinculats amb la gestió directa del producte de manera progressiva. Tot això, en molts casos continuen com a vincles latents ja que les successives gerències del CRCBH els tenen ben presents per si en un moment determinat necessiten alguna col·laboració puntual com, per exemple, en el cas de demanar la redacció del pròleg a una nova edició de la topoguia que es va comptar amb l'aportació de E02.

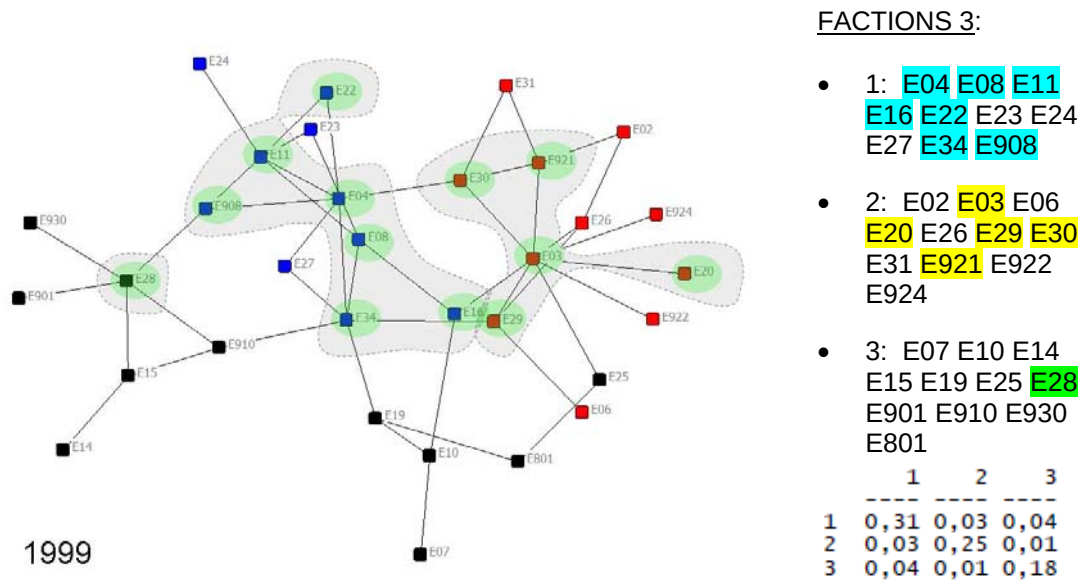
L'any 1999 mostra un canvi en la tendència d'augment continuat en el nombre de nodes que s'havia donat fins aquell moment. A partir d'aquell d'aleshores i fins el 2005 es produeix una disminució del total d'actors que participen directament en el producte ja consolidat del CBH. Els vincles de bona part d'aquests actors novament passen a un estat latent podent aparèixer puntualment en algun moment posterior per realitzar tasques puntuals que requereixi la gerència del CRCBH de cada moment.

Per altra banda, la xarxa relacional de 1999 té impresos els efectes del canvi de gerència de l'any anterior. S'ha produït el relleu en els actors fundadors del producte i l'anàlisi *core/periphery* deixa veure la densitat dels nodes del *core* en el seu punt més baix consolidant-se la tendència iniciada l'any anterior amb l'aparició de *factions* amb certa significativitat. De fet, a partir d'aquell moment, cada canvi en la gerència del CRCBH comportarà canvis en l'estructura relacional de la xarxa. Com ja s'ha apuntat, la sortida d'actors que havien tingut paper rellevant fins a aquell moment i l'entrada d'altres nous es salda amb una variació en el nombre total d'actors i amb una nova configuració de l'estructura de la xarxa que tendeix a disgregar en *factions* més o menys pronunciades, els antics nodes que formaven el *core* de les fases anteriors.

L'anàlisi de la xarxa mostra un poder explicatiu més gran amb 3 *factions* que amb 2. Confrontant aquesta anàlisi amb l'anàlisi *core/periphery* per al mateix any (que cal recordar que per a 1999 és molt poc significatiu; concretament, 0,23), les 3 *factions* sorgides parteixen en 3 grups desiguals el *core* de la xarxa tal com es mostra en la taula 6.27 i en la figura 6.12. En la primera *faction*, la més significativa (0,31) s'hi poden trobar, principalment, membres de Diputació de Barcelona (E04 i E27) i polítics (E08, E11, E22, E23 i E908) a més d'un representant dels empresaris (E16) i la direcció del Parc Natural Cadí Moixeró (E34), tots ells actors molt vinculats al desenvolupament del producte ja des dels moments inicials. A la *faction* 2 hi ha des de persones del CFI i CRCBH vinculades amb la gestió més directa el producte en diversos moments del temps (E02, E20, E03) a empresaris externs E06 i E29 que col·laboren en la reedició de la topogua i els polítics E30 i E921. Totes ells són actors amb qui la gerència del CRCBH d'aquell moment té un contacte més freqüent. Finalment, la *faction* 3 és formada per tècnics i personal del Conseil General de Ariège i per empresaris del CRCBH que en certa manera són vistos com a llunyans respecte la gestió del producte des de la banda sud de la frontera.

Taula 6.27: Distribució per institucions dels nodes de les 3 *factions* de 1999

	F1 (0,31)	F2 (0,25)	F3 (0,18)
Altres	–	E922 E924	–
Assoc	E24	–	–
CFI	–	E02 E20	–
Cga+AE	–	–	E15 E28 E901 E910 E930
CRCBH	–	E03	–
Diba	E04 E27	E31	E801
Empr_CRCBH	E16	–	E07 E10 E14 E19 E25
Emp_Ext	–	E06 E29	–
Hist	–	E26	–
PARC	E34	–	–
Polític	E08 E11 E22 E23 E908	E30 E921	–

Figura 6.12: Xarxa relacional del CBH any 1999 amb anàlisi *factions* 3 (fase III)

De 1999 a 2000 es pot ja observar novament una recomposició important de la xarxa relacional i una disminució en el nombre total d'actors que passa de 32 a 24. Tal com ja s'ha apuntat, els actors que han abandonat el CBH en el procés començat un parell d'anys abans són pràcticament en la seva totalitat actors amb un paper molt rellevant en els estadis de desenvolupament del producte: E02, E04, E06, E11, E20, E22, E24, E27, E28, E31, E901, E908 i E910. Pel que fa als nous actors entrants, a part d'E01 que esdevé nova gerent del CRCBH, són E13, E920, E927 i E928. Es tracta d'actors que, o bé són empresaris que formen part del CRCBH, o bé són col·laboradors puntuals per a la millora d'algun aspecte del producte (per exemple, E927 és historiador).

L'any 2000 mostra una xarxa relacional en la que tant l'anàlisi *core/perifery* com l'anàlisi de 3 *factions* presenten un grau de significativitat important. La densitat del *core* és de 0,47 i la de la *faction* principal d'aquell any és de 0,42 (Veure figura 6.13 i taules 6.21c, 6.22 i 6.24).

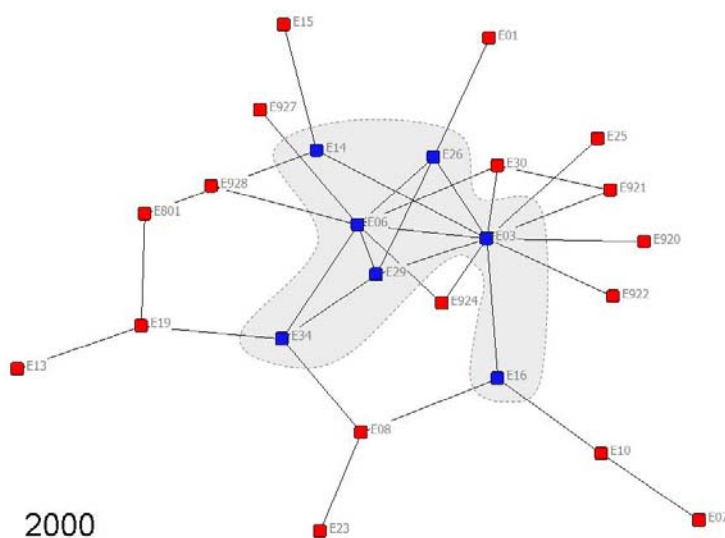
Formen part del *core* actors que es senten propers a la gerència del CRCBH i als que aquesta gerència també s'hi sent propera. Alguns d'ells participen directament en les tasques que posa en marxa E03 des del CRCBH (E06, E26 i E29 per a la preparació d'una nova edició de la topogua; E16 i E14 com a

empresaris que es senten fortament vinculats al CRCBH). Crida l'atenció el fet que bona part dels empresaris que en aquell moment pagaven les seves quotes al CRCBH no formin part del *core* de la xarxa el que podria denotar un distanciament entre la gerència i les accions que aquesta dugués a terme respecte de bona part d'aquest col·lectiu (que tal com es pot observar en la figura 10 formen part de la *periphery*: E07, E10, E13, E19, E25 i E801).

Taula 6.28: Composició dels nodes que formen el *core* i la *periphery* l'any 2000

	Core	Peiphery
Altres	—	E920 E922 E924 E928
Assoc	—	—
CFI	—	—
Cga+AE	—	E15
CRCBH	E03	E01
Diba	—	—
Empr_CRCBH	E14 E16	E07 E10 E13 E19 E25 E801
Emp_Ext	E06 E29	—
Hist	E26	E927
PARC	E34	—
Polític	—	E08 E23 E30 E921

Figura 6.13: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* l'any 2000 (fase III)



CORE /PERIPHERY:

- 1: E03 E06 E14
E16 E26 E29 E34
- 2: E01 E07 E08
E10 E13 E15 E19
E23 E25 E30
E920 E921 E922
E924 E927 E928
E801

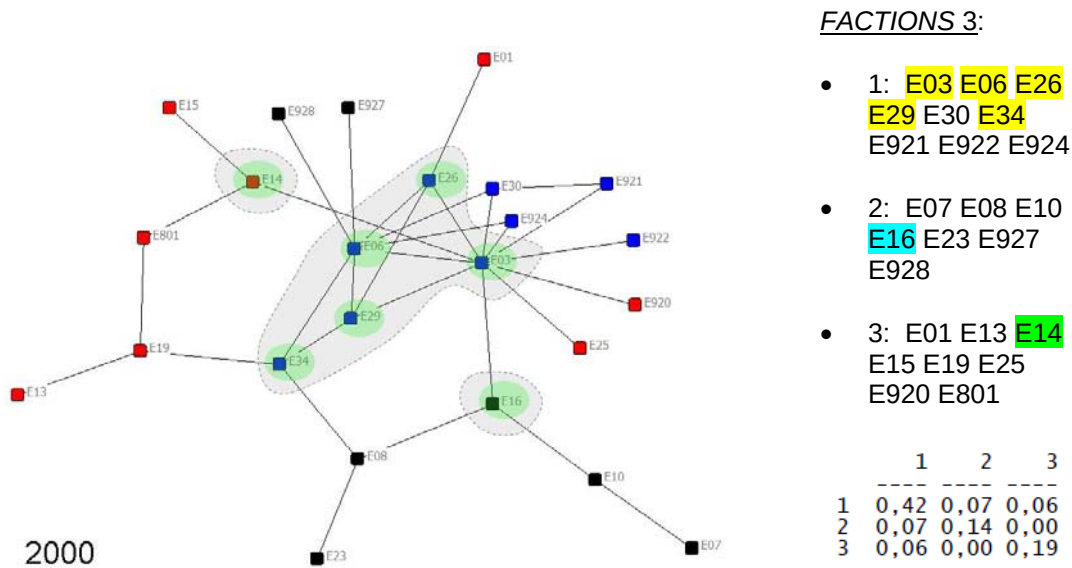
1	0,476	0,143
2	0,143	0,037

Pel que fa a l'anàlisi de *factions*, el que divideix la xarxa en 3 *factions* és el que mostra un grau de significativitat més interessant. Tot i això, les *factions* observades són poc connectades internament. La *faction* 1, la més densa, està formada pels actors aparentment més vinculats directament amb les accions dutes a terme per la gerència del CRCBH en aquells moments (per exemple, i tal com s'acaba de dir més amunt, actors vinculats a la preparació d'una nova edició de la topoguia o a alguna variant d'aquesta com l'edició de la topoguia per a fer el CBH en bicicleta de muntanya). Les *factions* 2 i 3 estan formades per una varietat d'actors amb una vinculació molt baixa entre ells. En tot cas destacar que el grup dels empresaris que formen part del CRCBH es divideixen entre aquestes *factions* (E07, E10 i E16 formen part de la *faction* 2 i E13, E14, E19 i E25 de la *faction* 3). A l'igual que el que s'ha vist en l'anàlisi *core/periphery* el grup dels empresaris pertanyents al CRCBH no formen part de la *faction* de la gerència del producte Camí dels Bons Homes.

Taula 6.29: Distribució per institucions dels nodes per a 3 *factions* de 2000

Factions any 2000	F31 (0,42)	F32 (0,14)	F33 (0,19)
Altres	E922 E924	E928	E920 E801
Assoc	—	—	—
CFI	—	—	—
Cga+AE	—	—	E15
CRCBH	E03	—	E01
Diba	—	—	—
Empr_CRCBH	—	E07 E10 E16	E13 E14 E19 E25
Emp_Ext	E06 E29	—	—
Hist	E26	E927 —	—
PARC	—	—	—
Polític	E30 E34 E921	E08 E23	—

Figura 6.14: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *factions* 3 l'any 2000 (fase III)



Per a l'any 2001 es manté una estructura semblant amb la diferència que es recupera, ni que sigui puntual i mínimament, el nombre total d'actors de la xarxa, passant de 24 a 28. Deixen el CBH, E15 i E920 (el primer, tècnic del Conseil General de l'Ariège i actor important en els primers moments de la creació del camí; el segon, actor amb poca importància tant en la gestació del producte com quan aquest ja està en funcionament).

Els actors que entren a la xarxa en aquell moment són actors que ja n'havien format part en algun moment del passat i que de manera més o menys intermitent deixen de ser nodes (i per tant vincles) latents per a passar a ser nodes i vincles actius. Tots els actors incorporats, E04, E05, E22, E24, E27 i E31 formen part de Diputació de Barcelona. La seva aparició reiterada en determinats moments a la xarxa té a veure amb la realització de tasques vinculades amb l'arranjament, i/o millora d'algun aspecte del camí i del producte que amb el pas del temps pot necessitar noves intervencions. Un exemple d'actuació d'aquest període es pot trobar en la col·locació d'eco-comptadors per a poder portar un registre dels caminants que passen per un determinat tram.

Tal i com s'acaba d'apuntar, l'any 2001 mostra uns resultats de l'anàlisi *core/periphery* i *factions* similars als de l'any 2000 tot i que en el primer cas són una mica menys significatius (0,38 en comptes de 0,48), mentre que les *factions*, tot i que internament no molt densament connectades passen a ser, en conjunt, més significatives. La densitat de la *faction* principal per a l'anàlisi de 3 *factions* és 0,38 i la de les altres *factions* 2 i 3 ha augmentat arribant a valors de 0,28 i 0,22 respectivament. La prova de l'anàlisi de 2 *factions* aporta l'existència de *factions* menys denses que les resultants de l'anàlisi de 3.

La informació qualitativa respecte el que succeïa en aquell moment a la xarxa fa plausible poder parlar d'aquesta configuració d'agrupació d'actors. L'any 2001 és un any en el que es dona un nou canvi en la gerència del CRCBH un canvi que sembla satisfer als empresaris que formen part d'aquest organisme ja que es reflecteix en la nova configuració de les *factions*. E01 relleva a E03 en les tasques de gerència i així com l'any anterior, la majoria d'empresaris que estan dins el Consell Regulador no formaven part de la mateixa *faction* que la gerència d'aquest organisme, ara s'agrupen al voltant de la nova gerent, E01 en la *faction* 3 (E07, E10, E13, E16, E19 i E801). Aquesta *faction*, a més dels empresaris la formen els polítics que són al Consell Regulador, E08 i E23, i la representant de l'Associació de Cases de Pagès del Berguedà, E24.

La *faction* 1 agrupa la gerència que fins aquell moment es fa càrrec del producte, E03 acompanyada pels actors pertanyents a Diputació: E04 i E31; els empresaris E14 i E25; els polítics E22, E30 i E921 a més de l'actor ja menys rellevant, E922. E03 que, tot i deixar el càrrec, en els anys posteriors continua col·laborant puntualment donant suport a algunes tasques empreses per E01.

Finalment, la *faction* 2, la menys connectada internament, és formada pels actors de Diputació de Barcelona, E05 i E27; els empresaris externs que col·laboren en les edicions de les topoguies, E06 i E29; l'historiador E26, la gerència del Parc Natural Cadí Moixeró, E34; i altres actors amb menys rellevància com E924, E927 i E928.

La xarxa es reconfigura novament per tendir a mostrar una estructura decantada cap a presentar un *core* amb densitat significativa format per actors que s'agrupen al voltant de la gerència del CBH: E01, E03, E04, E05, E06, E07, E08, E10, E16, E19 amb menor connectivitat entre els membres perifèria.

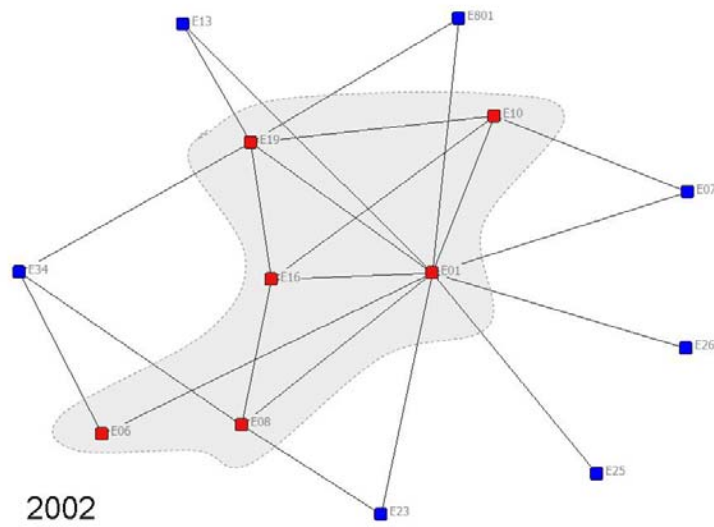
Tal com ja s'ha comentat, el fet que E03, E04, E05, E06 (actors externs al CRCBH) apareguin de manera intermitent té a veure amb que la seva col·laboració esdevé puntual en funció de les demandes que puguin sorgir en els acords presos en les reunions del CRCBH.

Aquest patró de comportament del conjunt de la xarxa es perllongarà en el temps de forma bastant estable fins l'any 2005 en que novament s'observen símptomes de canvis que tindran a veure en l'entrada d'una nova gerent al CRCBH que figura a la xarxa l'any 2006.

Taules 6.31 (a-b): Evolució de la composició dels nodes que formen el *core* i la *periphery* entre 2002 i 2005

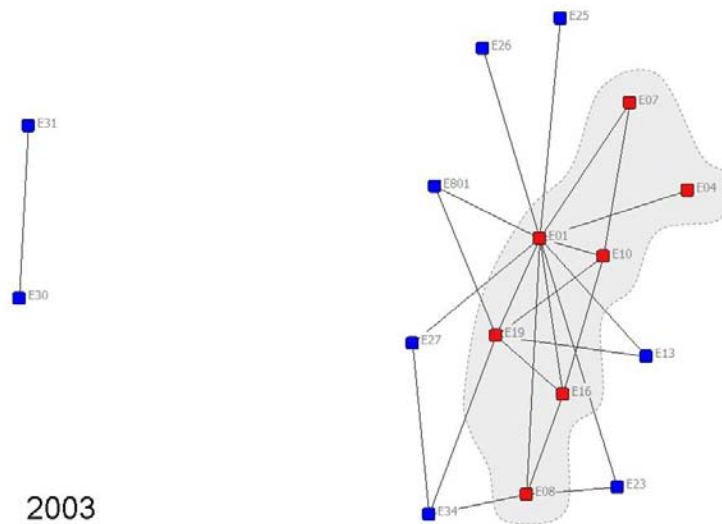
Core (a)	2002	2003	2004	2005
Altres	–	–	–	–
Assoc	–	–	–	–
CFI	–	–	–	–
Cga+AE	–	–	–	–
CRCBH	E01	E01	E01 E03	E01 E03
Diba	–	E04	–	E05
Empr_CRCBH	E10 E16 E19	E07 E10 E16 E19	E07 E10 E16 E19	E07 E10 E16 E19
Emp_Ext	E06	–	–	–
Hist	–	–	–	–
PARC	–	–	–	–
Polític	E08	E08	E08	E08

Periphery (b)	2002	2003	2004	2005
Altres	–	–	–	–
Assoc	–	–	–	–
CFI	–	–	–	E02 E09
Cga+AE	–	–	–	–
CRCBH	–	–	–	–
Diba	–	E27 E31	–	E12 E27 E31
Empr_CRCBH	E07 E13 E25 E801	E13 E25 E801	E13 E25 E801	E13 E25 E801
Emp_Ext	–	–	E29	E29
Hist	E26	E26	E26	E26
PARC	E34	E34	E34	E34
Polític	E23	E23 E30	E23	E23 E30

Figura 6.16: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* (fase III)

CORE / PERIPHERY:

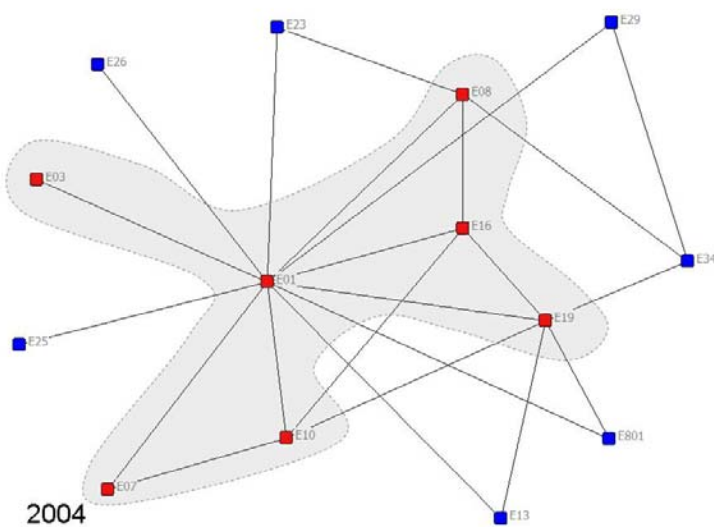
- 1: E01 E06 E08
E10 E16 E19
- 2: E07 E13 E23
E25 E26 E34
E801

	1	2
1	0,600	0,310
2	0,310	0,000


CORE / PERIPHERY:

- 1: E01 E04 E07
E08 E10 E16 E19
- 2: E13 E23 E25
E26 E27 E30 E31
E34 E801

	1	2
1	0,524	0,175
2	0,175	0,056


CORE / PERIPHERY:

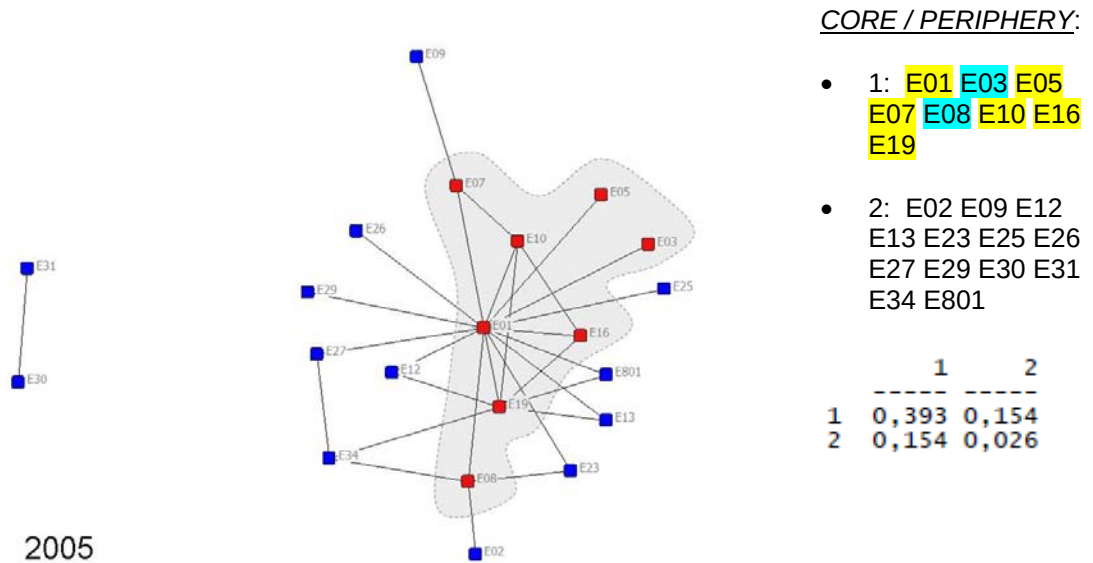
- 1: E01 E03 E07
E08 E10 E16 E19
- 2: E13 E23 E25
E26 E29 E34
E801

	1	2
1	0,524	0,224
2	0,224	0,048

Tal com s'ha apuntat l'any 2005, mostra símptomes de canvis. Al igual que succeeix l'any 2001, la densitat del *core* disminueix (el 2005 passa de 0,52 l'any anterior a 0,39). En comparació amb l'anàlisi de *factions*, que tant en el càlcul per a 2 com 3 *factions* dóna resultats de densitats molt minses, la visió *core/periphery* és molt més coherent amb la informació qualitativa aportada per les entrevistes als actors de la xarxa.

La figura 6.17 mostra l'agrupació proporcionada per l'anàlisi *core/periphery* que situa en el *core* els actors E01, E03, E05, E08, E07, E10, E16 i E19. Es tracta d'actors que, amb l'excepció d'E03 i E05 (col·laboradors puntuals amb el CRCBH en aquell moment), la resta, E01 (gerent); E08 (polític, president del CRCBH); E07, E10, E16 i E19 (empresaris) estan molt més implicats amb el seguiment dia a dia del producte.

Figura 6.17: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *core/periphery* (fase III)



A partir de 2006: comença un cicle nou?

L'any 2006, l'observació de la xarxa relacional del CBH aporta nous canvis a comentar. Continua l'augment del nombre total d'actors iniciat l'any anterior tot i que es redueix el ritme d'aquest augment passant la xarxa de 21 a 23 actors. Els actors sortints són E12, E30 i els entrants E06, E18, E21 i E909. Pel que fa

als actors sortints, de fet E12 ja feia anys que no estava a la xarxa, resta com a vincle latent mencionat per les persones entrevistades que el recorden com a vincle del passat. Respecte a E30 es tracta d'un polític de Diputació de Barcelona sense una vinculació molt directa amb el producte. Al igual que els altres actors pertanyents a aquesta institució, durant aquests anys corresponents a la fase III, amb el producte ja consolidat i en marxa, van apareixent de forma intermitent en funció de les necessitats de conservació o introducció d'innovacions en el producte.

Pel que fa als actors entrants, E06 i E21 tenen a veure amb les actualitzacions que amb determinada periodicitat es van fent de la topoguia; E21 és una nova empresària que entra a formar part del CRCBH aquell any i E909 la nova gerent que a partir del 2006, just quan s'acaba el treball de camp d'aquesta recerca, passa a encarregar-se de continuar amb el desenvolupament del producte CBH.

A l'igual que en els altres anys de relleu dels actors més directament vinculats amb la gestió del producte, l'any 2006 es ressent d'aquests canvis. Per una banda, l'anàlisi *core/periphery* mostra un *core* significatiu (0,464), però també es dona una densitat prou significativa en l'anàlisi de *factions*, sobretot per a la divisió de la xarxa en 3 *factions* ja que la tercera presenta una densitat de 0,43.

A partir de la informació qualitativa aportada a les entrevistes l'anàlisi de 3 *factions* sembla la més escaient per donar explicació al que succeïa a la xarxa en aquell moment. Les tres *factions* identificades mostren un grau de densitat prou acceptable: 0,21 per a la *faction* 1; 0,24 per a la 2 i 0,43 per a la tercera.

La tercera *faction* està formada per actors molt directament vinculats amb el dia a dia del producte: E01, com a gerent del CRCBH; E03, antiga gerent que continua participant puntualment amb tasques de suport fins i tot no remunerades; els empresaris E07, E10, E13, E16 i E19 a més d'un actor ja no present a la xarxa però també amb un paper molt rellevant en el passat com va ser E09.

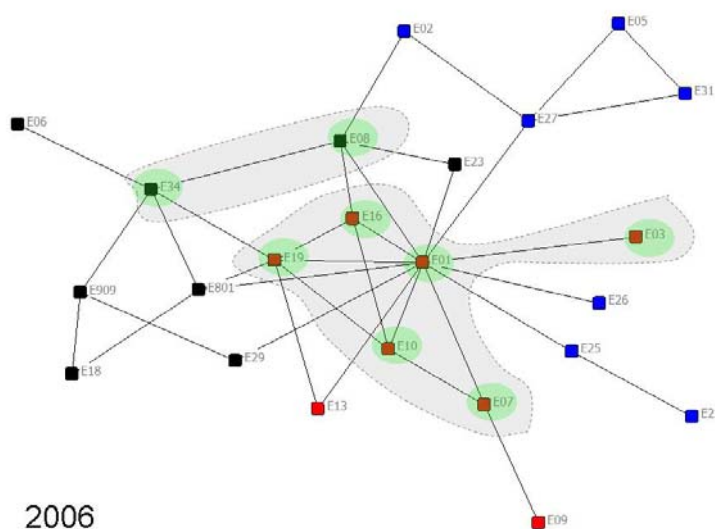
La *faction* 1, amb densitat igual a 0,29, és la que mostra els canvis que s'estan produint. E909 és el relleu en la gerència del CRCBH; E18 i E801 són empresaris; continua la col·laboració dels empresaris externs E06 i E29; la del Parc Natural Cadí Moixeró, E34 i la dels polítics, presidents del Consell Comarcal de la Cerdanya i del Berguedà que en aquell moment eren E08 i E23.

Finalment, la *faction* 2, és formada per un grup més heterogeni d'actors provinents de les col·laboracions puntuals de Diputació de Barcelona, E05, E27 i E31; antics actors de la xarxa membres del CFI que són recordats, E02 i E21; una nova empresària que s'incorpora en aquells moments al CRCBH; i l'historiador que col·labora en la redacció de text històric de la topogua, E26.

Taula 6.32: Distribució per institucions dels nodes per a 3 *factions* de 2006

Factions any 2000	F1 (0,29)	F2 (0,24)	F3 (0,43)
Altres	—	—	—
Assoc	—	—	—
CFI	—	E02 E21	E09
Cga+AE	—	—	—
CRCBH	E909	—	E01 E03
Diba	—	E05 E27 E31	—
Empr_CRCBH	E18 E801	E25	E07 E10 E13 E16 E19
Emp_Ext	E06 E29	—	—
Hist	—	E26	—
PARC	E34	—	—
Polític	E08 E23	—	—

Figura 6.18: Xarxa relacional del CBH amb anàlisi *factions* 3 l'any 2006 (fase III)



FACTIONS 3:

- 1: E06 E08 E18
E23 E29 E34
E909 E801
- 2: E02 E05 E21
E25 E26 E27 E31
- 3: E01 E03 E07
E09 E10 E13 E16
E19

	1	2	3
1	0,29	0,02	0,11
2	0,02	0,24	0,05
3	0,11	0,05	0,43

5. Resum dels principals resultats de l'anàlisi relacional

Arribats a aquest punt, pot ser de gran profit reflexionar sobre els resultats obtinguts tot analitzant les possibles implicacions que se'n puguin derivar.

Observant l'evolució de la xarxa relacional, la primera constatació a fer és que el període temporal analitzat que va de 1992 a 2006 pot ser dividit en 4 subperíodes. El primer aniria de 1992 a 1997 i correspondria a les fases I i II preses com a temporalització de referència del model Larson & Starr. La resta de subperíodes correspondrien a la fase III d'aquell model i es detallen com segueix: un subperíode de 1998 a 2001; un subperíode de 2002 a 2005 i finalment, un possible subperíode que començaria l'any 2006. La durada dels diferents subperíodes, com es veurà en el text, té a veure amb canvis en actors amb un grau elevat de centralitat a la xarxa. Aquests actors un cop han dut a terme les tasques associades al seu rol dins la xarxa decideixen desvincular-se del producte generalment per a canviar d'àmbit professional. A mesura que el producte va evolucionant, altres actors prenen el seu relleu donant-se d'aquesta manera un procés de canvi a la xarxa en cicles temporals irregulars.

Composició interna de la xarxa relacional

El subperíode 1992-1997 correspon als anys de creació i posada en marxa del Camí dels Bons Homes. El nombre total d'actors de la xarxa (amb l'excepció de 1993) evoluciona de forma creixent durant tot el quinquenni. A partir de 1999 el nombre d'actors comença a decreixer i ho continua fent fins l'any 2002. A partir de 2003 comença a donar-se la recuperació en el nombre de nodes que és continuada i es perllonga fins l'any 2006, últim any que és analitzat en la tesi.

L'explicació a aquestes variacions en el nombre total d'actors de la xarxa sembla tenir a veure amb que, un cop està creat el producte i un cop que aquest comença a funcionar sota la gestió del CRCBH, la xarxa és constitueix principalment pels actors vinculats directament amb Camí dels Bons Homes,

bona part dels quals són els que formen part del seu Consell Regulador. S'observa que és una etapa que veu oscil·lar el nombre total d'actors en funció de la posada en marxa de tasques de manteniment o innovació en el producte. Les primeres fan aparèixer actors de forma intermitent a la xarxa. Es tracta d'actors que havien tingut un paper en el passat i que ara són requerits per a realitzar alguna tasca específica que, un cop és finalitzada, fa que l'actor corresponent deixi novament de formar part de la xarxa com a node i vincle actiu per passar a un estat latent. Pel que fa a les innovacions en el producte, aquestes poden incorporar algun actor nou o algun actor que ja hi havia tingut relació amb anterioritat.

Anàlisi de la centralitat de la xarxa

L'anàlisi de la centralitat de la xarxa a través de les mesures de *degree of centrality*, *betweenness centrality* i *closeness centrality*, mostra com hi ha un grup d'actors centrals que mantenen aquesta centralitat mentre s'encarreguen de la creació o gestió del producte tal com es pot observar a les taules 6.33 i 6.34. Aquests actors són E02, E09 i E20 pertanyents al CFI; E04 de Diputació de Barcelona; E28 contacte amb el Conseil General de Ariège i Ariège Expansion i, E34, encarregat de la direcció del Parc Natural Cadí Moixeró. En els moments en que es donen canvis en les organitzacions, (1998, 2002 o 2006) una bona part dels actors centrals abandonen la xarxa. En el seu lloc n'entren de nous que poden recollir (o no) tota la centralitat dels que han marxat. Per tant, la xarxa es reorganitza al voltant d'aquests nous actors incentivant el canvi d'alguns altres dels nodes que en formen part.

Taula 6.33: Nombre d'actors de la xarxa i actors més centrals en el temps

	1992 a 1997	1998 a 2001	2002 a 2005	A partir de 2006
Nombre actors xarxa (mitjana període)	26,3	30,5	16	23
<u>Centralitat a la xarxa:</u> actors que destaquen en una o més d'una de les mesures de centralitat (<i>degree of centrality</i> <i>betweenness centrality</i> ; <i>closeness centrality</i>)				
• Primera meitat del període:	E11 E12 E15 E31	E02 E04 E11 E20 E21 E28 E910	E06 E27	E01 E08 E10 E19 E27 E34 E801
• Segona meitat del període:	E04 E22	E01 E14 E16 E19 E26 E30	E07 E29	
• Tot el període o bona part:	E02 E04 E09 E20 E28 E34	E03 E34 E06 E29	E01 E08 E10 E16 E19 E34	

Taula 6.34: Centralitat segons institucions a les que pertanyen els actors

	1992 a 1997	1998 a 2001	2002 a 2005	A partir de 2006
CFI:	E02 E09 E20	E02 E20 E21		
Cga+AE	E15 E28	E28 E910		
CRCBH		E03 E01	E01	E01
Diba	E04 E12	E04	E27	E27
Empr_CRCBH		E14 E16 E19	E07 E10 E16 E19	E10 E19 E801
Empr_Ext		E06 E29	E06 E29	
Hist		E26		
PARC	E34	E34	E34	E34
Polític	E11 E31	E11 E30	E08	E08

Evolució de l'estructura de la xarxa

En el Camí dels Bons Homes es constata que les fases proposades per Larson & Starr no es succeeixen de forma lineal sobreposant-se en determinades ocasions vincles entre persones amb vincles entre organitzacions, i iniciant-se nous vincles al llarg de tot el procés. En el model Larson & Starr les autores proposen que l'emprenedor va escollint diferents contactes quedant-se els que pensa li aporten recursos i deixant al marge aquells que no li són “útils” per al seu projecte. Els contactes amb els que es queda es fan més forts esdevenint una massa crítica a partir de la qual es posa en marxa la tercera fase de la creació de la nova empresa. En el Camí dels Bons Homes es fan nous contactes constantment al llarg de tot el procés de creació del producte i no només en les fases inicials del projecte i els contactes forts del inici es poden debilitar i els que comencen més tard poden esdevenir vincles forts.

Els resultats de l'estructura de la xarxa s'ha vist han estat obtinguts a partir de l'anàlisi de l'evolució de l'extensió de la xarxa (volum segons el diàmetre de la xarxa i *average path length*) i l'anàlisi de la *closeness centralization*. Els canvis observats (Veure Taula 6.17) tenen lloc els anys 1998, 2002 i 2005.

Entre 1998 i 1999 s'observa un augment tant del diàmetre com de l'*average path length* de la xarxa derivat de la marxa d'actors centrals a la xarxa. Entre 2001 i 2002 es produeix un moviment contrari d'aquestes magnituds i diàmetre

i *average path length* disminueixen. A partir de 2005 i 2006, les dos mesures tornen a augmentar junt amb l'ampliació del nombre d'actors.

Per la seva banda, l'evolució de la intensitat de la connectivitat interna (*average degree* o mitjana del grau de centralitat), tal com es pot veure en la taula 6.18, amb l'excepció dels anys 2003 i 2005 (en que tal com ja s'ha apuntat, el resultat d'aquesta mesura no pot ser interpretat pel motiu que hi ha dos actors no connectats amb la resta), la proximitat dels actors, es veu alterada de manera més significativa respecte l'any anterior, precisament els mateixos anys assenyalats en les mesures anteriors. Així el 1999 es dona una disminució de la *network closeness centralization*; el 2002 un augment i, finalment, el 2006 una lleugera disminució.

Evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna

La xarxa tendeix a mostrar monòtonament una estructura *core/periphery* (veure taula 6.22). Novament aquesta estructura es veu alterada quan es donen grans canvis a la xarxa: 1998; 2002; 2006 canvis que, com reiteradament s'ha apuntat es poden associar a abandonaments de la xarxa per part d'actors que havien tingut un grau de centralitat important fins a aquell moment.

L'alteració de l'estructura *core/periphery* es veu acompanyada per l'aparició de *factions* a la xarxa (veure taules 6.23 i 6.24). Aquestes *factions* es tornen a reconfigurar en una estructura *core/periphery* a partir del moment en que novament hi ha una estabilitat en el conjunt de la xarxa.

Del dit fins aquí es pot deduir que tant la creació com la posterior gestió del producte turístic Camí dels Bons Homes s'ha dut a terme per unes pocs actors centrals a cada moment del temps. Aquests pocs actors centrals han format el *core* de la xarxa i s'han envoltat d'altres actors que han constituït la seva *periphery* per a poder dur a terme les diferents tasques requerides per a tirar endavant tant la creació la com la gestió del producte.

Quan aquests actors centrals, per motius diversos, han deixat de treballar en el CBH, en substitució d'ells se'n han incorporat d'altres de nous que han mirat de constituir al seu voltant un nucli proper per mirar de tirar endavant les tasques que calia dur a terme a cada moment. Dit altrament, els nous actors centrals de la xarxa, que coincideixen amb els nous gestors del producte, a mesura que ha passat el temps en que han format part del CBH, han anat aconseguint una xarxa amb una estructura *core/periphery* amb un *core* més o menys dens.

El paper d'alguns actors del passat és vist com a molt important per actors del present, de manera que les tasques que varen dur a terme són valorades i tingudes molt presents en el moment actual ja que els seus noms apareixen a la xarxa tot i que ja no en formen part.

De tot plegat es desprèn que en el cas del Camí dels Bons Homes que ha estat analitzat, la xarxa relacional sembla mantenir una estructura fins i tot més estable en les fases de desenvolupament de la iniciativa que en la fase III del model de Larson & Starr.

Durant el procés de creació del producte turístic Camí dels bons Homes, un equip de persones assumeix la funció de l'emprenedor. Aquest equip és prou estable i manté vincles prou constants com per anar constituint una xarxa relacional que va creixent i que mostra essencialment una estructura amb predomini *core/periphery*. Per contra, quan en la fase III, quan segons Larson & Starr, la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes hauria de ser més estable, en comptes de ser-ho, per contra, presenta alteracions importants en determinats moments del temps.

Aquestes alteracions són fruit de canvis en els actors responsables de la gestió del producte (actors que en general mostren unes mesures de la centralitat a la xarxa més elevades). Cada individu que marxa o deixa de treballar en el Camí dels Bons Homes pot ser que tingui una facilitat més gran per contactar amb unes determinades persones més que amb altres¹¹. En nou individu que

¹¹ A les persones ens resulta més fàcil treballar amb determinats companys o companyes més que amb altres.

substitueix al que se'n ha anat pot ser que tingui dificultats en mantenir els mateixos vincles que el seu predecessor tot i que s'esforci per mantenir-los. En aquest cas, pot ser que aquests vincles pateixin canvis en la naturalesa d'algun o de tots els seus components.

En els moments de canvi, l'estructura core/periphery es transforma en factions que després novament es dilueixen per tornar de manera més accentuada a un nou predomini de l'estructura tipus core/periphery.

Capítol 7:

Conclusions de la recerca

En aquest apartat es presenten les principals conclusions a les que s'arriba en aquesta tesi després d'haver analitzat el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. Els punts als que es fa referència són els següents:

- Objectius i qüestions tractades en la recerca
- Resultats obtinguts
- Contribucions i propostes per a l'anàlisi dels vincles de les xarxes relacionals

Objectius i qüestions tractades en la recerca

Aquesta tesi és un treball de recerca que combina diferents metodologies per a analitzar un cas d'estudi il·lustratiu de la complexitat dels fenòmens d'emprenedoria.

Aquest fet ha comportat dues eleccions fonamentals. La primera ha estat l'elecció del cas a investigar que serveix de base de l'estudi: el cas de la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes. La segona ha tingut a veure amb quines són les metodologies més escaients per, a partir del cas

escollit, extreure la informació que s'ha volgut obtenir referida a l'evolució de la xarxa relacional dels actors implicats en el procés d'emprenedoria analitzat.

Ambdues eleccions han perseguit ser coherents amb l'objectiu general enunciat al inici de la tesi, que tal com s'ha apuntat, ha estat el de la utilització el marc conceptual de Larson & Starr (1993) i els postulats de Hite (2003, 2005) respecte dels vincles per conèixer i valorar en quina mesura, les seves aportacions poden explicar com diferents organismes que formen part d'unes administracions públiques vinculades a les dues bandes d'una determinada zona geogràfica transfronterera, aconseguixen emprendre la creació d'una nova iniciativa "empresarial" que, en aquesta investigació, ha pres la forma d'un producte turístic.

En altres paraules, en base a aquesta literatura, aquesta tesi ha volgut contribuir a la comprensió dels processos d'emprenedoria que adopten la forma: o bé de noves empreses, o bé de nous productes que, a més, tenen un elevat grau de complexitat perquè només poden reeixir o ser viables amb la concurrència d'un nombre elevat d'actors heterogenis.

Pel que fa a la qüestió d'haver volgut escollir analitzar com a cas d'estudi de la creació del producte turístic Camí dels Bons Homes, tal com s'ha vist al llarg del text de la tesi, ha estat perquè s'adequa als objectius plantejats al inici de la recerca.

En primer lloc, s'ha comprovat que el Camí dels Bons Homes pot ser vist com un procés d'emprenedoria en el sentit de Gartner (1989), és a dir, permet fer una anàlisi de les accions que s'entenen com a "emprendre" amb independència de qui les empen.

En segon lloc, s'ha observat que la creació del Camí dels Bons Homes posa en qüestió la idea de que els processos d'emprenedoria segueixin models evolutius lineals i per fases. El Camí dels Bons Homes s'ha mostrat com un cas complex, que no sempre evoluciona de forma lineal, que fins i tot presenta comportaments que es poden veure com a més propers als postulats de les

teories de la complexitat que estan en sintonia amb autors com Tsai & Lan (2005). Per a donar suport a aquest argument només cal tenir en compte que, tal com s'ha pogut observar, el Camí dels Bons Homes, per la seva posada en marxa i pel seu actual bon funcionament, necessita de la participació d'un nombre important d'actors diversos (tècnics de l'Administració territorial, empresaris, polítics...) que, a més a més, pertanyen a dos estats diferents de la Unió Europea.

Finalment, en tercer lloc, s'ha observat l'existència de vincles negatius entre els actors de la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes. Es tracta d'un tipus de vincles que s'ha vist que pràcticament no són tinguts en compte ni tractats pels models similars que s'han trobat a la literatura referida als processos d'emprenedoria.

Respecte la segona opció duta a terme en aquesta tesi, la referida a la perspectiva metodològica escollida per analitzar el procés de creació del Camí dels Bons Homes, tal com s'ha apuntat, ha estat la de les xarxes relacionals. La tria ha permès realitzar un estudi de l'evolució dels vincles significatius dels actors de la xarxa relacional a més de dur a terme una anàlisi de l'evolució de l'estructura d'aquesta xarxa. Tot plegat ha servit per explicar com el conjunt d'actors que han participat en la creació del Camí dels Bons Homes aconsegueix portar a bon port la creació d'aquest producte turístic.

L'estructura de la tesi i el fil conductor de la recerca han estat els següents. El capítol 1 s'ha dedicat a estudiar les aportacions de la literatura referida a la creació d'empreses. S'ha analitzat el sorgiment i utilització conceptes *entrepreneur* i *entrepreneurship* en la literatura de diferents disciplines repassant les contribucions primerenques d'autors com Cantillon o Stuart Mill per continuar amb algunes de les principals aportacions del segle XX a aquests conceptes com les de Knight (1921), Schumpeter (1934), Kirzner (1979), Casson (1982) ó Shane & Venkataraman, 2000 entre altres. També s'han analitzat les crítiques al concepte i els treballs d'autors que proposen la separació del que pot ser entès per empenedoria (o de les accions que configuren l'acció d'empenrendre) de la figura de l'empenredor. En aquesta línia

es pot trobar la de Gartner (1989) que assenyala precisament que la recerca no s'ha de centrar en la figura de l'*entrepreneur* sinó en quines accions són pròpies o formen part del que s'entén per "emprendre".

Aquesta concepció de l'emprenedoria és la que s'ha agafat com a base per ser utilitzada en aquesta tesi ja que ha permès tractar i entendre el cas d'estudi escollit com un cas d'emprenedoria en un marc diferent al que havia estat entès tradicionalment per la literatura. Si com diu Garner, empenedoria són accions concretes caracteritzades com a tals, aquestes poden ser dutes a terme o bé per actors individuals, o bé per col·lectius d'actors que desenvolupen tasques col·laboratives en el marc d'institucions concretes.

Sota aquesta perspectiva, en el text s'ha assumit que els actors que desenvolupen tasques d'emprenedoria no actuen sols i, per tant, les seves activitats es desenvolupen en un marc social determinat. Tant si es tracta d'emprenedors o empenedores individuals o col·lectius, les seves accions són dutes a terme en interacció constant amb altres actors. Tenint en compte aquests fets, i tal com s'ha apuntat, s'ha optat per analitzar el cas d'estudi d'aquesta tesi sota la perspectiva metodològica de les xarxes relacionals (Burt, 1997, 2000a i 2000b; Scott, 2000, Wasserman i Faust 1994; Fremman, 1979 ó Molina, 2001) adaptant l'utilatge i el tipus d'anàlisi desenvolupada al cas estudiat.

En el capítol 2 s'ha presentat la literatura que ajunta les dos perspectives anteriors i que ha servit de base per a plantejar l'anàlisi del cas d'estudi escollit. Per una banda l'article de Larson & Starr de 1993; per altra els articles de Hite, 2003, 2005.

El primer, el de Larson & Starr és de referència en la literatura. Autors com Hoang & Antoncic (2003) apunten que es tracta del intent de teorització més complet de xarxes relacionals en el context de l'emprenedoria dut a terme fins al moment. Per això conviden a investigadores i investigadors a aprofundir en les metodologies de recerca en xarxes relacionals per a portar més lluny l'aportació de les autores.

L'article de Larson & Starr, aporta un model evolutiu per fases de la posada en marxa d'una iniciativa empresarial. En el seu model, l'emprenedor va creant una xarxa de vincles que comencen essent vincles caracteritzats per un sol contingut, per anar adquirint-ne de nous i esdevenir més complexos a mesura que el procés d'emprenentatge va seguint el seu curs.

El segon article, el de Hite també pretén construir un model evolutiu de vincles generalitzable a totes les relacions entre diferents actors. En els seus treballs Hite mostra com, en una cadena lògica d'esdeveniments, els vincles que poden sorgir de les interaccions econòmiques entre les parts, amb el pas del temps, poden afegir una dimensió personal a aquella relació econòmica i/o també una dimensió de capital social. Si aquest procés es completa amb èxit, els vincles esdevenen totals.

En el mateix capítol 2 aquests articles han estat ampliat i traduïts a llenguatge de xarxes relacionals amb la idea d'obtenir en el capítol 3 una eina útil i prou potent per analitzar en primer terme, el producte turístic Camí dels Bons Homes, però també, en general, altres tipus de processos socials amb independència del seu grau de linealitat i/o complexitat.

La formalització dels tipus de vincles presentada en el capítol 3 dona lloc a una eina que posa les bases per a que l'anàlisi dels vincles de la xarxa relacional es pugui fer utilitzant conceptes que poden ser mesurables. Per a utilitzar conceptes mesurables ha calgut dur a terme la identificació de les variables que s'han volgut mesurar.

En el capítol 4 s'ha presentat el producte turístic Camí dels Bons Homes i la metodologia detallada seguida en l'anàlisi per a identificar l'evolució de la seva xarxa relacional. S'ha explicat que tracta d'una ruta que ajunta la pràctica del senderisme de muntanya amb el reclam històric i cultural amb que actualment és percebuda l'antiga església càtara que durant els segles XIII i XIV va ser qualificada d'heretgia per l'església de Roma que la va perseguir sota la fórmula de creuada duta a terme contra ella per la Inquisició. Aquesta

persecució sembla que va provocar la fugida d'un nombre indeterminat (possiblement no molt gran) dels seguidors i seguidores del catarisme des de terres situades actualment en territori occità (actual Estat francès) cap a terres catalanes.

En el mateix capítol s'explica la forma com s'ha dut a terme la utilització de la metodologia qualitativa. Primerament s'ha explicat el procés d'obtenció de les dades que seran després utilitzades per a construir la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes. Aquestes dades s'han obtingut a partir de la realització de 36 entrevistes semiestructurades (o "poc estructurades") a actors que han estat seleccionats seguint el criteri de ser considerats actors principals (*key actors*) en el projecte. La informació aportada per aquests actors implicats en el projecte mostra la percepció de la xarxa relacional que elles i ells tenien a cada moment del temps.

A partir de la informació aportada per aquests diversos actors s'han identificat els vincles de la xarxa relacional i s'han codificat tot utilitzant l'instrumental desenvolupat en el capítol 3. Tot plegat ha conduït a poder tenir tota la informació obtinguda ja preparada per a ser analitzada en els capítols 5 i 6.

En el capítol 5 s'han presentat els resultats de l'anàlisi qualitativa referit a la biografia de cadascun dels vincles identificats. Aquesta anàlisi, tal com es veurà tot seguit ha permès reconstruir l'evolució de la xarxa relacional del cas estudiat en els anys en que es va donar el procés de creació d'aquest producte turístic. Es tracta d'una anàlisi dinàmica de la xarxa relacional que enriqueix els la interpretació dels resultats de l'anàlisi quantitativa que es duu a terme en el següent capítol ja que aporta informació de per què es donaven els canvis observats a la xarxa en cada moment del temps.

En el capítol 6, s'ha fet l'anàlisi de les mesures de centralitat i estructura de la xarxa a cada moment del temps. Gràcies a la reescriptura del model de Larson & Starr (1993) com a model de xarxes relacionals feta en el capítol 2 i a les adaptacions de les aportacions de Hite amb la idea d'obtenir conceptes mesurables, en aquest capítol s'ha pogut calcular a cada moment del procés de

creació del CBH les mesures: (i) de grandària de la xarxa; (ii) de centralitat, *degree of centrality; betweenness centrality i closeness centrality*; (iii) les relacionades amb la mesura de l'estructura de la xarxa, *extensió, average path length, closeness centralization* a més de intensitat de la connectivitat interna, *average degree* i modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna; (iv) *modularitat* de la xarxa en base als resultats obtinguts de l'anàlisi de *factions i core/periphery*.

Els resultats d'aquests càlculs ha calgut interpretar-los en el context del procés de creació del Camí dels Bons Homes. Es tracta d'un procés que es dilata en el temps ja que els seus inicis poden trobar-se cap allà l'any 1992 i que encara avui és un producte d'èxit.

En resum, en aquesta tesi s'ha estudiat el procés de creació del Camí dels Bons Homes des del moment de la seva concepció com a projecte d'emprenentatge cap allà l'any 1992 i fins l'any 2006 quan el Camí dels Bons Homes és una realitat, un producte turístic en constant evolució que ja portava una certa inèrcia de funcionament com a producte consolidat. Això vol dir que les mesures obtingudes s'han hagut d'interpretar des d'un punt de vista dinàmic, analitzant quins canvis s'han donat al llarg del temps i perquè s'han donat.

Resultats obtinguts

Els principals resultats als que s'ha arribat en aquesta tesi es poden agrupar en: (i) els provinents de l'anàlisi biogràfica dels vincles, (ii) els obtinguts en l'anàlisi relacional del conjunt de la xarxa i (iii) els referits a la linealitat i/o grau de complexitat del procés seguit pel cas d'estudi analitzat.

(i) Resultats de l'anàlisi biogràfica dels vincles

Tal com s'ha apuntat al final del capítol 5, en el Camí dels Bons Homes no s'hi ha trobat tots els diferents tipus de vincles proposats en el marc teòric presentat en el capítol 3. El cas analitzat és un cas concret, una situació concreta en el que actors que prèviament no es coneixien en la majoria de casos "es troben" per a participar en la creació d'un producte turístic. La naturalesa d'aquesta tasca condiona la naturalesa dels tipus de vincles observats. Els vincles s'estableixen per a aconseguir la finalitat per a la qual treballen les persones implicades, i això fa pensar que si el cas analitzat hagués estat radicalment diferent, els tipus de vincles observat haurien estat diferents.

El tipus de vincle que ha aparegut amb una freqüència més elevada al llarg del procés de creació del Camí dels Bons Homes ha estat el vincle econòmic-mediat (t_2131) que també és el vincle més freqüent en les noves relacions iniciades en cadascuna de les fases o moments del temps.

Pel que fa a les freqüències d'aparició dels altres tipus de vincles observats, aquestes estan a molta distància del vincle t_2131. En tot cas, destacar la presència del vincle latent, t_31 i que és el que es dona entre persones que treballen en una mateixa organització tot i que no realitzen tasques conjuntes. També apareix amb una freqüència significativa el que en el text s'ha anomenat vincle t_0 tot i que no es tracta d'un vincle en sentit estricte en la mesura en que s'ha qualificat com a tal quan qualsevol actor ha dit que "sap el nom d'un altre" tot i que no hi té relació. Un fet observat i interessant és que el cas d'estudi analitzat sorgeix en un territori amb baixa densitat demogràfica on els individus que es mouen en determinats ambients i treballs. Tot i que no es coneixen directament entre ells sí que han sentit a parlar els uns dels altres.

La majoria dels vincles analitzats en el procés de creació del Camí dels Bons Homes són estables, és a dir la relació no canvia mentre aquesta és activa. S'inicia en un moment determinat i, un cop acabada la tasca que la genera passa a un estat latent que donat el cas es pot reactivar en un moment posterior del temps si les parts senten la necessitat.

El fet de que un vincle evolucioni o no evolucioni no sembla tenir a veure amb la seva naturalesa ja que pràcticament tots els diferents tipus de vincles tenen un determinat percentatge de canvi en algunes de les seves observacions.

Els vincles positius tenen una longevitat més perllongada en el temps contràriament als vincles negatius que tendeixen a desaparèixer tenint per tant, un cicle vital més curt en comparació als primers.

S'ha observat que, els vincles negatius solen sorgir com a resultat de la degradació d'un vincle positiu tot i que també es pot donar el cas que un vincle negatiu esdevingui positiu. Els elements que acaben fent que un determinat vincle amb continguts de signe positius es transformi en vincle amb continguts de signe negatiu solen venir per manca de recursos per fer front als compromisos o per diferents maneres de percebre el grau de competència dels actors implicats en algun dels components del vincle.

En un vincle augmenta la probabilitat de que es doni un canvi en la seva naturalesa quan més llarga sigui la durada de la relació en el temps.

Els individus que inicien i/o mantenen un vincle negatiu o algun component negatiu en la seva relació solen ser "reticents" a explicitar-ho. En una xarxa relacional es poden descobrir vincles negatius a partir de la informació aportada per un tercer actor no implicat.

(ii) Resultats de l'anàlisi relacional

Els resultats de l'anàlisi relacional s'han obtingut a través de diferents mesures aplicades en cada moment del temps a la xarxa relacional del Camí dels Bons Homes. En primer lloc s'ha estudiat l'evolució del nombre total d'actors de la xarxa i la seva composició.

En segon lloc s'ha calculat la centralitat dels actors principals que van participar en la creació del CBH i la seva evolució. Els resultats obtinguts fan referència al

l'evolució per separat i conjunta del grau de centralitat (*degree of centrality*, *betweenness centrality* i *closeness centrality*).

Finalment, en tercer lloc s'han calculat l'estructura (*extensió* referida al volum en base a *average path length*, i forma en base a *network closeness centralization*); la intensitat de la connectivitat interna (en base al càlcul de l'*average degree*) i la modularitat en termes de connectivitat interna (amb en base als resultats obtinguts de l'anàlisi de *factions* i *core/periphery*).

Respecte la grandària de la xarxa, s'ha observat que aquesta va canviant al llarg del temps: creix durant les fases de consolidació del producte (1992 a 1998) i, un cop s'entra en el que seria l'equivalent a la tercera fase al model de Larson & Starr, es trenca aquesta tendència donant-se decreixement entre els anys 1999 i 2002 per tornar-se a recuperar entre els anys 2003 a 2006.

Aquestes canvis són explicats pel fet que un cop consolidat el producte, la xarxa tendeix a un major grau d'estabilitat estant formada principalment pels actors vinculats directament amb Camí dels Bons Homes, bona part dels quals són els que formen part del seu Consell Regulador. Un cop es posen en marxa noves tasques de manteniment i d'innovació es pot donar el cas que actors nous formin part de la xarxa, però també es pot donar el cas que actors que havien desaparegut (que per tant estaven en estat latent) tornin a activar el seu vincle amb els actors centrals gestors del producte. Alguns d'aquests vincles tornen al seu estat latent esperant ser reactivats en el futur un cop ha acabat la realització de la nova tasca puntual.

També s'han observat canvis en la composició dels actors relacionats amb les tasques que s'havien de dur a terme en cada moment del temps. Mentre als anys previs a la posada en marxa del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes els actors majoritaris tendien principalment a realitzar tasques relacionades amb el disseny conceptual i posada en marxa del producte, un cop el producte està creat, sorgeixen tasques que tenen a veure o amb el manteniment del que s'havia anat posant en marxa en les fases anteriors o amb la innovació i posada al dia del productes ja creat.

Respecte les mesures de centralitat de la xarxa s'han calculat les de *degree of centrality*, *betweenness centrality* i *closeness centrality*. S'observa que els actors centrals en els moments inicials del que aleshores era tan sols un projecte, en general són actors centrals simultàniament en les tres mesures analitzades. Aquests actors es constitueixen en un nucli estable i pot ser identificat com a nucli "emprenedor" i, per tant, en el CBH l'emprenedor no s'identifica amb un individu sol sinó amb un equip de treball format per persones que desenvolupen tasques diverses representant a les institucions per les que treballen i sota les que es desenvolupa el projecte. Un cop acabades les tasques que vinculaven els actors a la creació del producte, aquests surten de la xarxa i donen pas a nous actors que desenvolupen les noves tasques que cal tirar endavant a cada moment del temps. Alguns d'aquests actors que havien deixat el projecte poden tornar a aparèixer més tard per a la realització d'alguna tasca recurrent en el temps.

Pel que fa a l'anàlisi de l'estructura de la xarxa, *extensió* (referida al volum), *average path length*, i forma en base a *closeness centralization*, el volum ha estat obtingut a través de les mesures de diàmetre i *average path length*. Totes dues mesures s'ha observat que segueixen un patró de conducta bastant semblant. Les variacions més grans es donen en els moments en que hi ha canvis en la composició dels actors de la xarxa. Per exemple, els anys 1998-1999; 2001-2002 i a partir de 2005. En el primer cas correspondria al que es podria assimilar al començament de la tercera fase del model de Larson & Starr i correspondria a la posada en marxa del Consell Regulador del Camí dels Bons Homes. Actors rellevants en tot el procés de posada en marxa del producte deixen pas a nous actors que a partir d'aquell moment es fan càrrec de la seva gestió. Els canvis dels anys posteriors corresponen a canvis en la gerència del Consell Regulador.

La mesura de la forma de la xarxa, s'ha obtingut amb el càlcul de la *network closeness centralization* i mostra alteracions significatives els anys 1999, 2002 i 2006 que són anys de canvis en l'organització de gestió de la xarxa en donar-se relleus en la gerència en el Consell Regulador del Camí dels Bons Homes.

Els valors observats són menors en els anys de formació del producte en la mesura en que els actors centrals, tot i ser similarment centrals, tenen un pes menor perquè el nombre total d'actors de la xarxa és més gran.

Pel que fa als resultats que s'han obtingut respecte la modularitat de la xarxa en termes de intensitat de la connectivitat interna es refereixen al càlculs de l'*average degree*. Els resultats respecte la proximitat dels actors es veu alterada de manera més significativa respecte l'any anterior precisament els mateixos anys assenyalats en les mesures anteriors (1999, 2002 i 2006).

Finalment, els resultats obtinguts respecte l'evolució de la modularitat de la xarxa en termes de connectivitat interna (anàlisi de *factions i core/periphery*), presenten una xarxa amb una estructura tendent a un patró *core/periphery* amb l'excepció, novament dels anys en què es donen grans canvis en la xarxa derivats d'abandonaments del Camí dels Bons homes d'actors que havien tingut un grau de centralitat important fins a aquell moment.

L'alteració de l'estructura *core/periphery* es veu acompanyada per l'aparició de *factions* a la xarxa. Aquestes *factions* es tornen a reconfigurar en una estructura *core/periphery* a partir del moment en que novament hi ha una estabilitat en el conjunt de la xarxa.

De tots aquests resultats, i atenent també a la informació qualitativa aportada per les entrevistes sembla que es pot concloure que tant la creació com la posterior gestió del producte turístic Camí dels Bons Homes s'ha dut a terme per uns pocs actors centrals que han format el *core* de la xarxa i s'han envoltat d'altres actors que han constituït la seva *periphery* per a poder dur a terme les diferents tasques requerides a cada moment.

Quan aquests actors centrals, per motius diversos, han deixat de treballar en el CBH, en substitució d'ells se'n han incorporat d'altres de nous que han mirat de constituir al seu voltant un nucli proper per mirar de tirar endavant les tasques que calia dur a terme a cada moment.

(iii) Resultats referits a la linealitat i/o grau de complexitat

Tal com ja s'ha apuntat més amunt, es va escollir analitzar el procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes perquè s'intuïa era un cas on es podia aplicar el concepte d'emprenedoria aportat per Gartner a més de ser també un cas amb un grau de complexitat prou significatiu per qüestionar els models que proposen que la posada en marxa de noves iniciatives empresarials segueix un model lineal.

Si com diu Gartner, l'emprenentatge pot ser entès com el què fa l'*entrepreneur* més que des de la idea de veure "qui és qui emprèn", en el Camí dels Bons Homes s'observa que es pot identificar "l'emprenedor" amb el nucli central d'actors de la xarxa relacional. Aquest nucli central d'actors, treballen coordinadament i buscant en tot moment establir vincles per a madurar, definir i concretar el projecte al que després aniran donant forma i desenvoluparan.

En l'observació del procés de creació del producte turístic Camí dels Bons Homes, la informació qualitativa aportada pels actors de la xarxa que han pogut ser entrevistats i els resultats obtinguts posen en qüestió que aquest procés hagi seguit un camí lineal.

Si bé si que és cert que, en part, el Camí dels Bons Homes segueix les fases apuntades per Larson & Starr (1993), es tracta d'unes fases més obertes i desdibuixades. Mentre que en el seu model Larson & Starr proposen un emprenedor que va escollint diferents contactes per al seu projecte que li aporten recursos i va deixant al marge aquells que no li són "útils" per finalment arribar a tenir un primer nucli de vincles estables que donen lloc a la cristallització d'una xarxa relacional, en el Camí dels Bons Homes s'observa una constant superposició i barreja entre fases, ja que en tot moment, i al llarg de tot el procés, s'inicien, apareixen i desapareixen vincles entre actors que, a més tenen vincles amb organitzacions que, al mateix temps són organitzacions que també tenen vincles entre elles.

A més, en el Camí dels Bons Homes també es constata que es fan nous contactes (i per tant, nous vincles) no només al llarg de tot el procés de creació del producte, sinó fins i tot quan aquest ja ha estat creat i funciona com a producte consolidat. En el Camí dels Bons Homes continua havent-hi noves incorporacions d'actors amb un grau de centralitat prou important en qualsevol de les tres fases proposades per Larson & Starr.

Les noves incorporacions observades en el Camí dels Bons Homes van lligades a les noves tasques a realitzar a cada moment. Aquestes noves tasques sorgeixen del fet que el Camí dels Bons Homes a la fase III segueix immers en un procés constant d'introducció d'innovacions per renovar-se de cara els usuaris potencials.

Però també es duen a terme altres tasques (com per exemple renovar la senyalització del camí) que no són noves. Es tracta de tasques que cal realitzar amb una periodicitat determinada al llarg del temps. La conseqüència de tot plegat per a la xarxa relacional és que actors que havien format part del projecte, al cap d'un temps poden tornar a tenir un paper actiu en la xarxa un cop el Camí dels Bons Homes és ja un producte consolidat.

Aquest moviment d'actors constant a la xarxa relacional provoca que els contactes forts del inici es poden debilitar en tot moment, fins i tot esdevenir vincles negatius i, els que comencen més tard poden esdevenir vincles forts o importants.

Contràriament al que s'observa en el Camí dels Bons Homes, de la lectura de Larson & Starr sembla desprendre's que, un cop dut a terme el procés de selecció de vincles inicials, aquells que sobreviuen i/o són seleccionats, esdevenen el primer nucli de vincles estables de l'emprenedor, no dient-se pràcticament res de l'evolució d'aquests vincles a partir del moment en que comença la fase III. És com si per a Larson & Starr, en aquesta fase, aquests vincles quedessin permanentment estables i diluïts en l'interior de l'organització que s'ha posat en marxa.

Un altre aspecte que ha estat observat és el relacionat amb els patrons d'evolució dels vincles de la xarxa. Per a Larson & Starr, i fins i tot per Hite, els vincles segueixen un patró unidireccional. En el primer cas un vincle qualsevol que pot haver començat com una relació purament econòmica pot acabar esdevenint, al final de la fase II del seu model, un vincle que per exemple al mateix temps és de relació econòmica i d'amistat. En aquest cas el vincle hauria passat de ser unidimensional a bidimensional. En el Camí dels Bons Homes, a diferència del que escriuen Larson & Starr, s'observa que els vincles no només segueixen trajectòries que van en la direcció d'anar adquirint cada més vegada dimensions sinó que hi ha casos en que el procés és el contrari.

De totes les observacions exposades sembla que es pot suggerir que el poder explicatiu del model de Larson & Starr seria més gran si tingués en compte els fets observats en el cas estudiat del Camí dels Bons Homes. Dit en altres paraules, si fes un tractament més flexible tant de les fases per les que passa el procés d'emprenentatge com de les possibles diferents trajectòries seguides pels vincles dins de cada fase i a través d'elles. Tot plegat portaria a aquest model a deixar, ni que fos parcialment, el paradigma de la linealitat per enriquir-lo i posar-lo més en consonància amb les observacions dels casos d'emprenedoria amb un elevat grau de complexitat.

Pel que fa a la proposta de Hite, de l'anàlisi de la creació del Camí dels Bons Homes se'n desprèn que podria ser completada en dos aspectes. En primer lloc, amb la incorporació dels vincles negatius al seu esquema, vincles que són difícils d'observar però s'ha constatat que existeixen al llarg del procés d'emprenentatge analitzat. En segon lloc amb l'operativització de la seva brillant classificació, reescriuint el seu model en la forma que s'ha proposat en el capítol 3 d'aquesta tesi o una altra similar. La formalització del llenguatge permet obrir noves perspectives a la recerca de manera que amb l'estudi d'un nombre suficient de casos pot ser es poden acabar trobant regularitats que aportin llum als processos evolutius de les xarxes relacionals.

Contribucions i propostes de la recerca per a l'anàlisi dels vincles de les xarxes relacionals

Les aportacions d'aquesta tesi han anat en la direcció de presentar un instrument per ajudar a estudiar processos socials diferents en els que intervingui un conjunt d'actors que formin part d'una xarxa relacional. L'anàlisi del Camí dels Bons Homes ha permès utilitzar-ne una part del potencial ja que en el Camí dels Bons Homes no s'han trobat tots els tipus de vincles possibles que teòricament es podrien arribar a donar en aquest tipus de processos o altres semblants. Per contra, si que s'han trobat vincles negatius, que, com s'ha apuntat han estat molt escassament tractats en la literatura.

Per altra banda, la proposta conceptual d'operativització dels tipus de vincles obre les portes a realitzar anàlisis estadístiques i matemàtiques dels processos estudiats. De fet els diferents tipus de vincles poden ser tractats com a funcions matemàtiques que, en funció d'una característica definida prèviament pot donar lloc a un tipus o altre de comportament. Un cop es té el comportament d'un vincle en diversos moments del temps, es pot comprovar, per exemple, a través de la realització d'anàlisis seqüencials la relació de l'evolució d'aquell vincle amb altres variables que es considerin rellevants per a la recerca que s'estigui duent a terme i trobar per exemple correlacions entre comportaments.

A partir del coneixement de les biografies dels vincles d'una xarxa relacional, també es pot conèixer quina combinació de biografies d'aquests vincles maximitza la probabilitat de pervivència en el temps d'aquesta xarxa.

En aquesta tesi s'ha fet una aportació metodològica quan s'ha calculat el comportament de la centralitat dels actors d'una xarxa relacional en diferents moments del temps. També s'ha observat l'evolució i s'ha explicat la variació d'aquestes mesures en base a una anàlisi descriptiva. Al igual que en el cas anterior, una via potencial a aprofundir podria ser la de l'aplicació de tècniques matemàtiques i estadístiques que duguessin a identificar possibles patrons de comportament d'aquestes mesures. Conèixer aquests patrons podria ajudar a

trobar possibles eines útils per a fer prediccions de la probable, o probables evolucions d'una xarxa relacional. I si això fos factible, s'obriria la porta al disseny d'estratègies de gestió de les xarxes relacionals representatives de processos socials.

Chapter 7:

Conclusions of the research

This section presents the main conclusions reached in the thesis following an analysis of the process of creating the Route of the Cathars tourism product. The aspects dealt with are as follows:

- Objectives and questions explored in the research
- Results obtained
- Contributions and proposals for an analysis of ties within relational networks

Objectives and questions explored in the research

This thesis is a work of research combining different methodologies to analyse a case study illustrating the complexity of entrepreneurship phenomena.

This circumstance necessarily involved two fundamental choices. The first was the selection of the case to research as the basis for the study: the case of the creation of the Route of the Cathars tourism product. The second was connected with establishing the most appropriate methodologies, based on the chosen case, in order to extract the information to be obtained regarding the evolution of the relational network of actors involved in the entrepreneurship process analysed.

Both choices aimed to be consistent with the overall objective established at the outset of the thesis which was, as indicated, to employ the conceptual framework of Larson & Starr (1993) and the postulates of Hite (2003, 2005) with regard to ties in order to establish and evaluate the extent to which their contributions can explain how different bodies belonging to public authorities on either side of a particular geographical cross-border zone succeeded in the process of creating a new "enterprise" initiative, which in this research took the form of a tourism product.

In other words, based on the above literature, this thesis aims to make a contribution to our understanding of entrepreneurship processes which adopt one of the following forms: either new companies, or otherwise new products which furthermore have a high degree of complexity because they will prove successful or viable only with the joint involvement of a large number of heterogeneous actors.

In terms of the decision to analyse as the case study the creation of the Route of the Cathars tourism project, as has been seen over the course of the thesis text, this was made because of its alignment with the initial objectives established for the research.

It was first of all ascertained that the Route of the Cathars could be viewed as an entrepreneurship process in the sense of Gartner (1989), in other words it allows for an analysis of actions understood as "enterprise" irrespective of the actors involved.

Secondly, it was found that the creation of the Route of the Cathars questions the idea that entrepreneurship processes follow linear, phased evolutionary models. The Route of the Cathars revealed itself to be a complex case which did not always evolve in a linear manner, and even revealed behaviour which could be seen as more closely aligned with the postulates of theories of complexity in accordance with authors such as Tsai & Lan (2005). In support of this argument one need only consider the fact that, as has been observed, the

Route of the Cathars required, for its implementation and current successful operation, the involvement of a substantial number of diverse actors (regional authority technical staff, business owners, politicians...), who furthermore belong to two different European Union states.

Thirdly and finally, the existence of negative ties between the actors in the Route of the Cathars relational network was observed. This is a type of tie practically overlooked and ignored by similar models found in the literature with regard to entrepreneurship processes.

In terms of the second option applied in this thesis, the methodological perspective chosen in analysing the process of creating the Route of the Cathars, this as has been mentioned was based on relational networks. This choice allowed for the study of the evolution of significant ties between the actors in the relational network, while also analysing the evolution of the network's structure. Taken altogether, this served to explain how the set of actors involved in creating the Route of the Cathars succeeded in bringing this tourism product to fruition.

The structure of the thesis and the central strand of the research were as follows. Chapter 1 focused on a study of the contributions made by the literature dealing with enterprise creation. This involved an analysis of the emergence and usage of entrepreneurship concepts in the literature of different disciplines, with an overview of the early contributions made by authors such as Cantillon and Stuart Mill, continuing with the main contributions of the 20th century in these fields, such as Knight (1921), Schumpeter (1934), Kirzner (1979), Casson (1982) and Shane & Venkataraman (2000), among others. An analysis was also performed of critiques of the concept and works by authors proposing a separation of what would be understood as entrepreneurship (or the actions involved in the process of enterprise) and the figure of the entrepreneur. This line would include Gartner (1989) who specifically indicates that research should not focus on the figure of the entrepreneur, but rather on the inherent or constituent actions involved in "enterprise".

This concept of entrepreneurship was taken as the basis to be employed in this thesis, since it served to handle and understand the chosen case study of entrepreneurship within a different context to that traditionally understood by the literature. If, as Gartner says, entrepreneurship involves specific actions characterised as such, they could be performed either by individual actors, or otherwise by collective actors implementing collaborative tasks within the context of specific institutions.

Adopting this perspective, the text assumes that the actors performing entrepreneurship tasks do not act alone, and that their activities thus take place within a specific social context. Whether the entrepreneurs are individual or collective, their actions are performed in constant interaction with other actors. Taking these circumstances into consideration, the adopted choice, as has been stated, was to analyse the case study for this thesis in accordance with the methodological perspective of relational networks (Burt, 1997, 2000a and 2000b; Scott, 2000, Wasserman and Faust 1994; Fremman, 1979, and Molina, 2001), while adapting the tool and type of analysis developed in accordance with the case studied.

Chapter 2 presented the literature which combines the two perspectives set out above, serving as the basis for the approach taken in analysing the chosen case study. On the one hand, the article by Larson & Starr (1993); and on the other the articles by Hite (2003, 2005).

The former, by Larson & Starr, represents a landmark in the literature. Authors such as Hoang & Antoncic (2003) suggest it is the most complete attempt to theorise relational networks within the context of entrepreneurship yet conducted. They therefore call on other researchers to explore more fully methodologies for research into relational networks in order to expand on the authors' contribution.

The Larson & Starr article provides an evolutionary model for the start-up of an enterprise initiative, based on phases. In their model the entrepreneur gradually creates a network of ties which begin by being ties characterised by one single

content, before subsequently taking on new content and becoming more complex as the entrepreneurship process follows its course.

The second article, by Hite, also aims to build up an evolutionary model of ties which can be applied on a general basis to all relationships among different actors. In her studies, Hite demonstrates the way in which, in a logical chain of events, the ties which may arise out of economic interactions among the parties can, with the passage of time, take on a personal dimension in addition to the economic relationship, and/or also a social capital dimension. If this process is successfully completed, the ties become total.

Chapter 2 also expands on these articles, translating them into the language of relational networks with the aim of establishing in Chapter 3 a useful and fairly powerful tool to analyse in the first instance the Route of the Cathars tourism product, but also in general other types of social process, irrespective of their degree of linearity and/or complexity.

The formalisation of the types of tie set out in Chapter 3 gives rise to a tool which provides the foundations for an analysis of any relational network ties which may be performed using concepts which can be measured. In order to employ measurable concepts, the variables to be measured had to be identified.

Chapter 4 presented the Route of the Cathars tourism project and the detailed methodology applied in its analysis, so as to identify the evolution of its relational network. It was explained that this is a route which combines the pursuit of hiking with the historical and cultural interest now seen in the ancient Cathar church which in the 13th and 14th centuries was declared heretical by the church in Rome, and which was persecuted in a crusade-like manner by the Inquisition. This persecution apparently led to the flight of an unknown number (possibly not that great) of followers of Catharism from lands lying within the territory of Occitania (now in France) into Catalonia.

The same chapter explained the way in which the qualitative methodology was applied. This first involved setting out the process employed in obtaining the data subsequently used in order to build up the Route of the Cathars relational network. These data were obtained by conducting 36 semi-structured (or "loosely structured") interviews with actors selected in accordance with their status as the key actors in the project. The information provided by these actors involved in the project reveals their perception of the relational network at each point in time.

On the basis of the information provided by these various actors, the ties within the relational network were identified and coded, using the instruments developed in Chapter 3. This overall process served to provide the information obtained in a format suitable for analysis in Chapters 5 and 6

Chapter 5 set out the results of the qualitative analysis regarding the biography of each of the ties identified. This analysis, as will now be seen, served to reconstruct the evolution of the relational network in the case studied over the years covered by the process of creating this tourism product. It is a dynamic analysis of the relational network enriching the interpretation of the quantitative results of the analysis conducted in the following chapter, providing information as to why the changes which occurred in the network took place at a particular point in time.

In Chapter 6, an analysis was performed of the measurements of centrality and structure of the network at each stage. Thanks to a rewriting of the Larson & Starr (1993) model as a model of relational networks performed in Chapter 2, and the adaptations of Hite's contributions in order to establish measurable concepts, this chapter succeeded in calculating for each stage of the process of creating the Route of the Cathars the following measurements: (i) the size of the network; (ii) its degree of centrality; betweenness centrality and closeness centrality; (iii) aspects connected with measurements of the network structure: its extent, the average path length, closeness centralisation, along with the intensity of internal connections, average degree and the modularity of the

network in terms of internal connectivity; (iv) modularity of the network based on the results obtained in the analysis of factions and core/periphery.

The results of these calculations then needed to be interpreted within the context of creating the Route of the Cathars. The process took place over some considerable time, as its origins date back to 1992 and it remains a successful product.

This thesis examined the process of creating the Route of the Cathars from the point of its conception as an entrepreneurship project around 1992 up until the year 2006 when the Route of the Cathars became a reality, a constantly evolving tourism project which already presented a degree of functional inertia as a consolidated product. This means that the measures obtained had to be interpreted from a dynamic perspective, analysing the changes which had occurred over time, and the reasons for them.

Results obtained

The main results achieved in this thesis may be grouped together as follows: (i) those derived from the biographical analysis of ties, (ii) those derived from the relational analysis of the network as a whole, and (iii) those regarding the linearity and/or degree of complexity of the process followed by the case study analysed.

(i) Results of the biographical analysis of ties

As indicated at the end of Chapter 5, the Route of the Cathars did not reveal all the different types of tie proposed in the theoretical framework set out in Chapter 3. The case analysed is a specific one, a specific situation within which actors who in most cases did not previously know one another "meet up" to take part in the creation of a tourism product. The nature of this task conditions the nature of the types of tie observed. Ties are established in order to achieve the

goal towards which the people involved are working, and this leads one to suppose that if the case analysed had been radically different, the types of tie observed would likewise have been different.

The type of tie which occurred most frequently over the course of creating the Route of the Cathars was a mediated economic tie (t_2131), which is likewise the most common tie in the new relationships begun in each phase or at each point in time.

In terms of the frequency with which the other types of tie observed emerge, they lag far behind tie t_2131. In any event, particular mention should be made of the presence of latent ties, t_31, which arise between people working at the same organisation, even if they are not engaged in joint tasks. Likewise significant in its frequency is the emergence of what is referred to in the text as tie t_0, which is not a tie in the strict sense as here classified, such as for example those where an actor says he or she "knows the name of another", despite the fact that there is no relationship. One interesting fact which was observed is that the case study analysed was set up in a region with a low demographic density, where the individuals move within specific settings and professional fields. Although they may not directly know one another, they have heard of one another.

Most of the ties analysed in the process of creating the Route of the Cathars are stable, in other words the relationship does not change while the process remains active. They begin at a particular point and, once the task giving rise to them has ended, switch to a latent status which, where necessary, could be reactivated later on if the parties feel the need.

Whether a tie evolves or does not evolve does not seem to be related to its nature, since practically all the different types of tie reveal a certain percentage of change in any of their observations.

Positive ties last longer over time, whereas negative ties tend to disappear, and therefore have a shorter lifespan in comparison with the former.

It was observed that negative ties generally emerge as a result of the degradation of a positive tie, although it may also occur that a negative tie becomes positive. The elements which ultimately lead any given tie with positive content to become a tie with negative content are typically the result of a lack of resources in order to meet commitments or different ways of perceiving the level of competency of the actors involved in any component of the tie.

It is more likely that a tie will change nature the longer the relationship lasts in time.

Individuals beginning and/or maintaining a negative tie or any negative component in their relationship are generally "reluctant" to state this explicitly. In a relational network negative ties may be uncovered as a result of information provided by a neutral third party.

(ii) Results of the relational analysis

The results of the relational analysis were obtained through different measurements applied at each point in time to the Route of the Cathars relational network. The evolution of the total number of actors in the network and its composition were first examined.

The centrality of the key actors involved in creating the Route of the Cathars and its evolution were then calculated. The results obtained refer to the separate and joint evolution of the degree of centrality: betweenness centrality and closeness centrality.

Thirdly and lastly, the structure was calculated: (extent in terms of volume based on average path length, and form in terms of network closeness centralisation); The intensity of internal connectivity (based on a calculation of the average degree), and modularity in terms of internal connectivity (based on the results obtained in the analysis of factions and core/periphery).

As for the size of the network, it was observed that this gradually changed over time: it grows during the product consolidation phases (1992 to 1998), and once one enters what would be equivalent to the third phase of the Larson & Starr model, this trend changes, with a shrinkage being seen over the years 1999 to 2002, before the return to expansion between 2003 and 2006.

These changes are explained by the fact that once the product has been consolidated, the network tends towards a greater degree of stability, involving mainly those actors directly tied to the Route of the Cathars, many of whom belong to its Governing Council. Once new maintenance and innovation tasks are implemented, it may occur that new actors join the network, although it may likewise occur that actors who have disappeared (and were therefore in a latent state) become active once again in terms of their tie with the key actors managing the product. Some of these ties once again become latent, awaiting reactivation in the future, once implementation of the new one-off task has been completed.

It was likewise observed that there were changes in the composition of the actors connected with the tasks to be performed at each point in time. While in the years prior to start-up of the Governing Council for the Route of the Cathars most of the actors were generally involved in tasks connected with the conceptual design and implementation of the product, once the product had been created there then emerged tasks connected with either maintenance of the structures which had been set up in previous stages or innovation and updates to the products already created.

With regard to the measurements of network centrality, calculations were performed for the degree of centrality; betweenness centrality and closeness centrality. It was found that the central actors at the initial stage of what at the time was simply a project, are in general simultaneously central actors in terms of all three measurements analysed. These actors represent a stable core and could be identified as the "entrepreneur" core, meaning that for the Route of the Cathars the entrepreneur is not identified with one individual but rather a

working team made up of people engaged in different tasks, representing the institutions for which they work and under the aegis of which the project develops. Once the tasks tying the actors to creation of the product have been completed, they leave the network, giving way to new actors performing new tasks required in order to move forward at each point in time. Some of these actors having left the project subsequently reappear in order to perform some recurrent task.

In terms of the analysis of the structure of the network, its extent (in terms of volume), average path length and its form on the basis of closeness centralisation, volume was calculated by means of measurements of the diameter and average path length. Both measurements were found to follow a fairly similar pattern of behaviour. The most significant variations occur at those points where there are changes in the composition of the network actors. For example, over the years 1988-1989; 2001-2002, and from 2005 onwards. The first of these would correspond to what might be viewed as being equivalent to commencement of the third phase of the Larson & Starr model, and would coincide with the establishment of the Route of the Cathars Governing Council. The actors throughout the process of setting up the product give way to new actors who from this point onwards will handle its administration. The changes in later years correspond to changes in the management of the Governing Council.

Measurement of the form of the network was obtained by calculating the network closeness centralisation and reveals significant alterations in the years 1999, 2002 and 2006, which were the years of changes in the network management organisation, with a changeover of positions on the Route of the Cathars Governing Council. The values observed are lower during the product formation years to the extent that the central actors, although they are similar in terms of their centrality, are less important because the total number of actors within the network is larger.

As for the results obtained regarding the modularity of the network in terms of the intensity of internal connectivity, this refers to the average degree

calculations. The results for the closeness of the actors undergo more significant alterations with regard to the previous year specifically in those years indicated for the previous measurements (1999, 2002 and 2006).

Lastly, the results obtained with regard to evolution of network modularity in terms of internal connectivity (the analysis of factions and core/periphery) reveal a network with a structure tending towards a core/periphery pattern, with the exception once again in those years when there were major changes in the network because actors who had played a major central role up until that point left the Route of the Cathars.

Changes in the core/periphery structure are accompanied by the emergence of factions in the network. These factions are once again reconfigured within a core/periphery structure from the point at which the network as a whole regains its stability.

Given all these results, along with the quantitative information provided by the interviews, one can apparently conclude that both the creation and subsequent administration of the Route of the Cathars tourism product were performed by a small number of central actors forming the core of the network, surrounded by other actors representing the periphery, in order to perform the various tasks required at any given time.

When these central actors, for a range of reasons, no longer worked on the Route of the Cathars, they were replaced by other new actors who sought to build around them their own core in an effort to advance the tasks required at any given time.

(iii) Results regarding linearity and/or degree of complexity

As mentioned earlier, the Route of the Cathars tourism product was chosen for analysis because it was felt that it would be a case study allowing for application of the entrepreneurship concept offered by Gartner, while also being a case representing a fairly significant degree of complexity, challenging those models

which suggest that the implementation of new enterprise initiatives follows a linear model.

If like Gartner, entrepreneurship can be understood as *what the entrepreneur does and not who the entrepreneur is*, in the design of the Route of the Cathars, the entrepreneur can be identified with the core actors of the social network. Those actors worked together with a high degree of coordination. Moreover they constantly tried to establish new useful ties to define, and build the project they were working on.

In the observation of the process of creating the Route of the Cathars tourism product, the qualitative information provided by the network actors who were interviewed and the results obtained question whether this process did follow a linear path.

Although it is true that, in part, the Route of the Cathars follows the phases indicated by Larson & Starr (1993), the phases are more open and blurred. While in their model Larson & Starr propose an entrepreneur progressively selecting different contracts for his or her project, providing the entrepreneur with resources, overlooking those who are not "useful", before ultimately establishing an initial core of stable ties which give rise to the crystallisation of a relational network, what we find in the Route of the Cathars is a constant superimposition and shuffling between phases, since at all times throughout the project ties begin, emerge and disappear among actors who furthermore have ties with organisations which also themselves have ties with one another as organisations.

What is more, we also find in the Route of the Cathars that new contacts (and therefore new ties) are created not only throughout the process of creating the product, but even after it has been created and is functioning as a consolidated product. In the Route of the Cathars new actors with a fairly significant degree of centrality continue to join during all three phases proposed by Larson & Starr.

The new incorporations observed in the Route of the Cathars are tied to the new tasks to be performed at each point. These new tasks arise out of the fact that in phase III the Route of the Cathars is still immersed in a constant process of innovation in order to renew its image before potential users.

However, other tasks are also performed (such as, for example, path signage renewal) which are not new. These are tasks which must be performed with a certain regularity over time. The consequence overall for the relational network is that actors who had formed part of the project may once again play an active role within the network once the Route of the Cathars has consolidated its product status.

This constant movement of actors within the relational network means that strong contacts at the outset could weaken at any time, and even become negative ties, while those which begin later could become strong or important ties.

Contrary to the observation of the Route of the Cathars, a reading of Larson & Starr would seem to suggest that once the initial tie selection process has been performed, those which survive and/or are selected become the entrepreneur's initial core of stable ties, with practically nothing being said of the evolution of these ties from the point at which phase III begins. It is as if for Larson & Starr at this phase these ties have become completely stable and are diluted within the organisation which has been set up.

Another aspect observed is connected with the evolutionary patterns of ties within the network. For Larson & Starr, and even for Hite, ties follow a one-way path. In the former case any tie which may have begun as a purely economic relationship could ultimately, at the end of phase II of the model, become a tie which, for example, is both economic and friendship-based. In this case the tie would have become two-dimensional rather than one-dimensional. Where the Route of the Cathars diverges from Larson & Starr's writings is that we find that ties do not simply follow one-way trajectories, gradually acquiring further dimensions, but rather that there are cases where quite the opposite occurs.

All the observations set out would allow us to suggest that the explanatory power of the Larson & Starr model would be greater if it took into consideration the facts observed in the Route of the Cathars case study. To put it another way, if a more flexible approach were adopted both to the phases through which the entrepreneurship process passes and the possible different trajectories followed by the ties within each phase and across them. All in all this would lead the model to move beyond, even partially, the linearity paradigm, enriching it and aligning it further with observations of cases of entrepreneurship with a high level of complexity.

As for Hite's proposal, the analysis of the creation of the Route of the Cathars reveals that this could be supplemented in two aspects. First, through the incorporation of negative ties within the system, ties which are difficult to observe but which have been found to exist throughout the entrepreneurship process analysed. Secondly, through the operativisation of her brilliant classification, rewriting her model in the manner proposed in Chapter 3 of this thesis, or in some similar way. Linguistic formalisation serves open up new perspectives on the research, such that an analysis of a sufficient number of cases could ultimately establish regularities casting light on the evolutionary processes of relational networks.

Contributions and proposals of the research for the analysis of relational network ties

The contributions of this thesis have followed the path of presenting an instrument to assist in the study of the different social processes in which a set of actors belonging to a relational network are involved. An analysis of the Route of the Cathars served to exploit some of the potential of such an approach, since the Route of the Cathars did not reveal all possible types of tie which theoretically could emerge in this type of process or other similar

situations. Meanwhile, negative ties were found, and as has been indicated these are practically ignored by the literature.

Furthermore, the conceptual proposal for the operativisation of types of tie opens up the possibility of performing statistical and mathematical analyses of the processes studied. In fact, the different types of tie could be handled as mathematical functions which, in accordance with a pre-defined characteristic, could give rise to one type of behaviour or another. Once one has the behaviour of a tie at different points in time, one can ascertain, for example, through sequential analyses, the relationship between the evolution of the tie and other variables deemed relevant for the research being pursued, and for example find correlations between forms of behaviour.

Based on a knowledge of the biographies of the ties in a relational network, one can also establish which combination of biographies for those ties maximises the probability that the network will survive over time.

This thesis has made a methodological contribution in calculating the behaviour of the centrality of the actors in a relational network at different points in time. Evolution was also observed, with an explanation of the changes in these measurements on the basis of a descriptive analysis. As in the previous case, one potential route for further exploration would involve the application of mathematical and statistical techniques serving to identify possible patterns of behaviour in these measurements. An understanding of these patterns could help establish possible useful tools for predicting the probable evolution or evolutions of the relational network. If this proved feasible, it would open up an avenue for the design of management strategies for relational networks representing social processes.

Bibiografia

- Adizes, I. (1989). *Corporate Lifecycles: How and Why Corporations grow and die and what to do about it.*: Prentice Hall: Englewood Cliffss, NJ.
- Adler, P. S., & Kwon, S. (1999). Social capital: the good, the bad, and the ugly. Paper presented at the, *Annual meeting of the Academy of Management*. Chicago, IL.
- Aldrich, H., Ben, R., & William, W. (1987). The impact of social networks on business foundings and profit. In N. Churchill, J. Hornaday, J. Krasner & K. Vesper (Eds.), *Frontiers of entrepreneurship research* (pp. 154-168). Wellesley: MA: Babson College Center for Entrepreneurial Studies.
- Aldrich, H., & Reese, P. R. (1993). Does networking pay off? a panel study of entrepreneurs int he reseach triangle. In N. S. e. al. (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 325-339).
- Aldrich, H., & Zimmer, C. (1986). Entrepreneurship Through Social Networks. In D. Sexton & R. Smilar (Eds.), *The Art and Science of Entrepreneurship* (pp. 3-23). New York: Ballinger.
- Aldrich, H. E. (1999). *Organizations Evolving*: Thousand Oaks, CA: Sage Publications.
- Amit, R., Glosten, L., & Mueller, E. (1993). Challenges to theory development in entrepreneurship research. *Journal of Management Studies*, 30, 815-834.
- Antoncic, B., & Hisrich, R. D. (2001). Intrapreneurship: Construct refinement and cross-cultural validation. *Journal of Business Venturing*, 15, 495-527.

- Antonucci, T. C., Akiyama, H., & Lansford, J. E. (1998). Negative Effects of Close Social Relations. *Family Relations*, 47, 379-384.
- Araujo, L., & Easton, G. (1996). Strategy: where is the pattern? *Organization*, 3, 361-83.
- Artinian, B. (1986). The research process in grounded theory. In W. C. Chenitz & J. M. Swanson (Eds.), *From practice to grounded theory: Qualitative research in nursing* (pp. 16-23): California: Addison-Wesley. Henwood, K. L.
- Bardin, L. (1986). *El análisis de contenidos*. Madrid: Akal.
- Bartlett, D., & Payne, S. (1997). Grounded theory-Its basis, rationale and procedures. In G. McKenzie, J. Powell & R. Usher (Eds.), *Understanding social research. Perspectives on methodology and practice* (pp. 173-195). London: Falmer.
- Bhat, S. S., & Milne, S. (2008). Network Effects on Cooperation in Destination Website Development. *Tourism Management*, 29, 1131-1140.
- Bhave, M. P. (1994). A Process Model of Entrepreneurial Venture Creation. *Journal of Business Venturing*, 9, 223-242.
- Bhidé, A. (2000). *The origin and evolution of new business*. Oxford: University Press.
- Birley, S. (1985). The Role of Networks in the Entrepreneurial Process. *Journal of Business Venturing*, 1, 107-17.
- Blanchet, A., Ghiglione, R., Massonnat, A., & Trognon, A. (1989). *Técnicas de investigación en Ciencias Sociales*. Madrid: Narcea, SA.
- Block, Z., & MacMillan, I. C. (1985). Milestones for successful venture planning. *Harvard Business Review*, 63, 184-196.
- (1993). *Corporate venturing: Creating new businesses within the firm*. Boston: Harvard Business School Press.
- Boissevain, J. (1973). Preface to Network Analysis: studies in Human Interaction. In J. Boissevain & J. C. Mitchell (Eds.), *Network Analysis: studies in Human Interaction*: The Hague: Mouton.
- Borgatti, S., Everett, M., & Freeman, L. (2002). UCINET 6 for Windows: Harvard: Analytic. Technologies.
- Borgatti, S. P., & Everett, M. G. (1999). Models of Core/Periphery Structures., *Social Networks* (pp. 375-395).
- Bourdieu, P., & al., e. (2000). *Weight of the World: Social Suffering in Contemporary Society*: Stanford University Press.

- Brandt, S. (1986). *Entrepreneurship in established companies.*: Homewood Ill.: Dow Jones-Irwin.
- Brush, C. G., Greene, P. G., & Hart, M. M. (2001). From Initial Idea to Unique Advantage: The Entrepreneurial Challenge Of Constructing a Resource Base. *Academy of Management Executive*, 15, 64-78.
- Burgelman, R. A. (1983). A Process Model of Internal Corporate Venturing in the Diversified Major Firm. *Administrative Science Quarterly*, 28, 223-244.
- Burt, R. S. (1992). *Structural Holes*. Cambridge: Cambridge University Press.
- (1997). A Note on Social Capital and Network Content. *Social Networks*, 19, 355-373.
- (2000a). The Network Structure of Social Capital. In A. Sutton & B. M. Staw (Eds.), *Research in Organizational Behavior*. Greenwich: JAI Press: Greenwich, CT.
- (2000b). Structural Holes Versus Network Closure as Social Capital. In N. Lin, K. Cook & R. S. Burt (Eds.), *Social Capital. Theory and Research* (pp. 31-56). New York: Adline de Gruyter.
- Butler, J. E., Phan, P., & Hansen, G. S. (1990). Strategic alliances through interorganizational networks: a path to entrepreneurial success? In N. S. Churchill & e. al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 525-538). Wellesley, MA: Center for Entrepreneurial Studies.
- Bygrave, W. D. (1989). The entrepreneurship paradigm (I): A philosophical look at its research methodologies. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 14, 7-26.
- Camprubí, R. (2009). *La formació de la imatge turística induïda: el paper de les xarxes relacionals*, Universitat de Girona.
- Cantillon, R. ((1931) [1775]). Essai sur la nature du commerce en général.
- Carsrud, A. L., & Johnson, R. W. (1989). Entrepreneurship: A Social Psychological Perspective. *Entrepreneurship and Regional Development*, 1, 21-32.
- Casson, M. C. (1982). *The Entrepreneur: An economic theory*. Oxford: Martin Robertson & Company Ltd.
- Coleman, J. S. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94 (Supplemental), 95-120.
- (1990). *Foundations of social theory*. Cambridge: MA: Harvard University Press.

- Covin, J. G., & Slevin, D. P. (1989). Strategic Management of Small Firms in Hostile and Benign Environments. *Strategic Management Journal*, 10, 75-87.
- Creswell, J. W. (1998). *Qualitative inquiry and research design: choosing among five traditions*: Thousand Oaks [etc.]: Sage, cop.
- Churchill, N. C., & Muzyka, D. F. (1994). Defining and Conceptualizing Entrepreneurship: a Process Approach. In G. E. Hills & C. Westport (Eds.), *Marketing and Entrepreneurship* (pp. 11-23): Quorum books.
- Davern, M. (1997). Social Networks and Economic Sociology. *The American Journal of Economic an Sociology*, 56, 287-301.
- Davister, C., Defourny, J., & Grégoire, O. (2004). Work Integration Social Enterprises in the European Union: An Overview of Existing Models: EMES.
- De Koning, A. (1999). Opportunity Formation from a Socio-Cognitive Perspective, *Babson College/Kauffman Foundation Entrepreneurship Research Conference*: Columbia SC.
- Dean, M., Shook, C. L., & Tyge Payne, G. (2007). The Past, Present, and Future of Entrepreneurship Research: Data Analytic Trends and Training. *Entrepreneurship: Theory & Practice*.
- Denzin, N. K., & Lincoln, Y. S. (1994). *Handbook of Qualitative Research*. California: Sage.
- Douhan, R., Eliasson, G., & Henreckson, M. (2007). Israel M. Kirzner: An Outstanding Austrian Contributor to the Economics of Entrepreneurship. *Small Business Economics*, 29, 213–223.
- Douhan, R., & Henrekson, M. (2007). The Political Economy of Entrepreneurship. *IFN Working Paper*.
- Dredge, D. (2006). Policy Networks and the Local Organization of Tourism. *Tourism Management*, 27, 269-280.
- Drejer, A. (2004). Back to basics and beyond. Strategic management: An area where practice and theory are poorly related. *Management Decision*, 42, 508-520.
- Drejer, A., Ulhøi, J. P., & Christensen, K. (2004). Understanding intrapreneurship by means of state-of-the-art knowledge management and organisational learning theory. *International Journal of Management and Enterprise Development*, 1, 102–119.

- Eggers, J. H., Leahy, K. T., & Churchill, N. C. (1994). Stages of Small Business Growth Revisited: Insights into Growth Path and Leadership / Management Skills In Low- and High-Growth Companies. In W. D. Bygrave & e. al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research 1994*. (pp. 131-144): Babson Park, MA: Babson College.
- Eisenhardt, K. (1989). Building theories from case study research. *Academy of Management Review*, 14, 532-550.
- Elfring, T., & Baden-Fuller, C. (2000). The locus of entrepreneurship: firms, networks and markets.
- Elfring, T., & Hulsink, W. (2001). Networks in Entrepreneurship: The Case of High-technology Firms. Erasmus University Rotterdam. Faculty of Business Administration/Rotterdam School of Management. Department of Strategic Management and Business Environment.
- Erickson, B. H., & Nosanchuck, T. A. (1983). Applied Network Sampling. *Social Networks*, 5, 367-382.
- Erickson, B. H., Nosanchuck, T. A., & Lee, E. (1981). Network Sampling in Practice: Some Second Steps. *Social Networks*, 2, 127-136.
- Fiske, A. P. (1992). The Four Elementary Forms of Sociality: Framework for a Unified Theory of Social Relations. *Psychological Review*, 99, 689-723.
- Frank, O., & Snijders, T. A. B. (1994). Estimating hidden populations using snowball sampling. *Journal of Official Statistics*, 10, 53-67.
- Freeman, L. C. (1979). Centrality in Social Networks: Conceptual Clarification. *Social Networks*, 1, 215-239.
- Gable, G. (1994). Integrating case study and survey research methods: an example in information systems. *European Journal of Information Systems*, 3.2, 112-126.
- Galbraith, J. K. (1982/2006). Una vida de nuestro tiempo. Anales de un liberal impertinente. Con nombre propio, *Memorias*. Madrid: Fundación ICO y Editorial Síntesis.
- Gargiulo, M., & Benassi, M. (1999). The dark side of social capital. In R. Leenders & S. Gabby (Eds.), *Corporate social capital and liability*. Boston.
- Gartner, W. B. (1985). A Conceptual Framework for Describing the Phenomenon of New Venture Creation. *Academy of Management Review*, 10, 696-706.
- (1989). "Who is an Entrepreneur?" Is the Wrong Question. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 47-68.

- (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *Journal of Business Venturing*, 5, 15-28.
- (1993). Words lead to deeds: towards an organizational emergence vocabulary. *Journal of Business Venturing*, 8, 231-239.
- Gartner, W. B., Bird, B. J., & Starr, J. A. (1992). Acting As If: Differentiating Entrepreneurial From Organizational Behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 13-31.
- Gersick, C. J. G., Bartunek, J. M., & Dutton, J. E. (2000). Learning from academia: The importance of relationships In professional lifeIn professional life. *Academy of Management Journal*, 43, 1025-1044.
- Gilmore, A., & Carson, D. (1999). Entrepreneurial marketing by networking. *New England Journal of Entrepreneurship*, 2, 31-38.
- Granovetter, M. (1973). The Strength of Weak Ties. *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- (1983). The Strength of Weak Ties: A Network Theory Revisited. *Sociological Theory*, 1, 201-233.
- (1985). Economic Action and Social Structure: The Problem of Embeddedne. *American Journal of Sociology*, 91, 481-510.
- (1992). Problems of explanation in economic sociology. In N. Nohria & R. Eccles (Eds.), *Networks and Organizations: Structure, Form and Action*: Boston, MA: Harvard Business School Press.
- (1995). *Getting a job. A study of contacts and careers*. Chicago: University of Chicago Press.
- Grégoire, D., Noël, M. X., Déry, R., & Béchard, J. (2006). Is There Conceptual Convergence in Entrepreneurship Research? A Co-Citation Analysis of Frontiers of Entrepreneurship Research, 1981–2004. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 30, 333-373.
- Greiner, L. E. (1972). Evolution and revolution as organizations grow. *Harvard Business Review*.
- Greve, A., & Salaff, J. W. (2003). Social Networks and Entrepreneurship. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 28, 1-22.
- Groen, A. J. (2002). Knowledge Intensive Entrepreneurship in Networks: A Dutch research approach, *Summer University on Entrepreneurship*, at INPG-ESISAR. Valence.

- Guia, J. (2000a). *Implicaciones del Capital Social para la Ventaja Competitiva de la Empresa en un Contexto Evolutivo.*, Jaume I.
- (2000b). Social Network, and the Competitive Advantage of Economic Actors., *2nd. Worksop on Institutionalism Economics*. Copenhagen.
- Guia, J., Prats, L., & Comas, J. (2006). The Destination as a Local System of Innovation: The Role of Relational Networks. In L. Lazzeretti & C. Petrillo (Eds.), *Tourism Local System and Networking*. Amsterdam: Elsevier.
- Hanneman, R. (2001). Introducción a los métodos de análisis de redes sociales.
- Henwood, K., & Pidgeon, N. (1995). *Using Grounded Theory in Psychological Research*: Lawrence Erlbaum.
- Hite, J. M. (2003). Patterns of Multidimensionality of Embedded Network Ties: A Typology of Relational Embeddedness in Emerging Entrepreneurial Firms. *Strategic Organization*, 1.
- (2005). Evolutionary Processes and Paths of Relationally Embedded Network Ties in Emerging Entrepreneurial Firms. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 113-144.
- (2008). The Role Of Dyadic Multi-Dimensionality In The Evolution Of Strategic Network Ties. *Network Strategy. Advances in Strategic Management*, 25, 133-170.
- Hite, J. M., & Hesterly, W. (2001). The Evolution of Firm Networks: From Emergence to Early Growth of the Firm. *Strategic Management Journal*, 22, 275-286.
- Hoang, H., & Antoncic, B. (2003). Network-based reseach in entrepreneurship. A critical Review. *Journal of Bussiness Venturing*, 18, 165-187.
- Hulsink, W., & Elfring, T. (2003). Networks effects on Entrepreneurial Processes: Start-ups in the Dutch ICT Industry 1990-2000 (pp. 29). Rotterdam: Erasmus Research Institute of Management (ERIM). Rotterdam School of Management / Faculteit Bedrijfskunde.
- Iacobucci, D., & Zerillo, P. (1997). The Relationship Life Cycle: 1) A Network-Dyad-Network Dynamic Conceptualization, and 2) The Application of Some Classic Psychological Theories to its Management. *Research in Marketing*, 13, 47-68.
- Izquierdo, L. R., & Hanneman, R. A. (2006). Introduction to the Formal Analysis of Social Networks Using Mathematica: Published in digital form at <http://www.luis.izquierdo.name>. Burgos, Spain. Also available from the Mathematica Information Center: <http://library.wolfram.com>.

- Johannisson, B. (1994). Building a 'Glocal' Strategy. Inter-nationalizing Small Firms Through Local Networking. Small Business and its Contribution to Regional and International Development, *Proceedings of the 39th ICSB Annual World Conference* (pp. 137-135). Strassbourg.
- Kao, J. J. (1989). *Entrepreneurship, creativity and organization*. New Jersey: Prentice Hall.
- Kaplan, B., & Duchon, D. (1988). Combining Qualitative and Quantitative Methods in Information Systems Research: A Case Study. *MIS Quarterly*, 12, 571-586.
- Kaplan, B., & Maxwell, J. A. (1994). Qualitative Research Methods for Evaluating Computer Information Systems. In J.G. Anderson, C. E. Aydin & S. J. Jay (Eds.), *Evaluating Health Care Information Systems: Methods and Applications*, (pp. 45-68): Sage, Thousand Oaks, CA.
- Kaulio, M. A. (2003). Initial Conditions or Process of Development? Critical Incidents in the Early Stages of New Ventures. *R&D Management*, 33, 165-175.
- Kazanjian, R. K. (1988). Relation of Dominant Problems to Stages of Growth in Technology-Based New Ventures. *The Academy of Management Journal*, 31, 257-279.
- Kazanjian, R. K., & Drazin, R. (1990). A stage-contingent model of design and growth for technology based ventures. *Journal of Business Venturing*, 5, 137-150.
- Kirzner, I. M. El empresario, *Lecturas de Economía Política*. Madrid: Unión Editorial.
- (1979). *Perception, and Profit: Studies in The Theory of Entrepreneurship*. Chicago: University of Chicago Press.
- (1997). Entrepreneurial discovery and the competitive market process: An Austrian approach. *Journal of Economic Literature*, 35, 60-86.
- Knight, F. H. (1921/1985). *Risk, Uncertainty, and Profit*. Chicago: University of Chicago Press.
- Koka, B. R., Madhavan, R., & Prescott, J. E. (2006). The evolution of interfirm networks: Environmental effects on patterns of network change. *Academy of Management Review*, 31, 721-737.
- Kvale, S. (1996). *Interviews: An introduction to qualitative research interviewing*. Thousand Oaks, CA: Sage.
- Larson, A., & Starr, J. A. (1993). A network model of organization formation. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 17, 5-15.

- Laumann, E. O., Galaskiewicz, & Mardsden, P. V. (1978). *The bonds of pluralism: the form and substance of urban social networks*. London: John Wiley and sons.
- Lee, A. (1991). Integrating positivist and interpretivist approaches to organizational research. *Organization Science*, 342-365.
- Lichtenstein, B., Dooley, K., & Lumpkin, G. T. (2006). Measuring emergence in the dynamics of new venture creation. *Journal of Business Venturing*, 21, 153-175.
- Lin, N. (1999). Building a Network Theory of Social Capital. *Connections*, 22, 28-51.
- Maccoby, E., & Maccoby, A. (1954). The Interview: A Tool of Social Science. In G. Lindzey (Ed.), *Handbook of Social Psychology* (pp. 449-487). Cambridge, MA: Addison-Wesley.
- Macmillan, I., & Gunther, R. (2000). *The Entrepreneurial Mindset: Strategies for Continuously Creating Opportunity in an Age of Uncertainty*. USA: Harvard Business School Press.
- Mariotti, F., & Delbridge, R. (2001). Managing portfolios of ties in inter-firm networks, *Nelson and Winter Conference*. Aalborg, Denmark.
- (2003). Managing a portfolio of ties for knowledge sharing: Evidence from the Italian and UK motorsport industries, *Abstract for the DRUID Summer Conference on Creating, Sharing and Transferring Knowledge: The role of Geography, Institutions, Organizations*. Copenhagen, Denmark.
- McKelvey, B. (2004). Toward a complexity science of entrepreneurship. *Journal of Business Venturing*, 19, 313-341.
- Merenda, M., Wood, C. H., & Naumes, W. (1994). Creating value in entrepreneurial ventures: A study of interfirm collaboration. In W. D. In: Bygrave, et al. (Ed.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 460-474).
- Miles, M. B., & Huberman, A. M. (1994). *Qualitative Data analysis*: Sage.
- Miller, D., & Friesen, P. (1984). A longitudinal study of the corporate life cycle. *Management Science*, 30, 1161-1183.
- Miller, D., & Friesen, P. H. (1983). Strategy making and environment: The third link. *Strategic Management Journal*, 4, 221-235.
- Mingers, J. (2001). Combining IS Research Methods: Towards a Pluralist Methodology. *INFORMATION SYSTEMS RESEARCH*, 12, 240-259.
- Molina, J. L. (2001). *El análisis de redes sociales. Una introducción*. Bellaterra: Edicions Bellaterra.

- Moody, J. (2006). Watching Time Fly: Diffusion & Visualization on Dynamic Networks, *American Sociological Association (Toronto, ASAS.)*.
- Morón, A. (2005). Tema 19: Técnicas de investigación en Pedagogía Social. Fuentes de documentación e información del curso Pedagogía Social. Curso 2004-05.
- Morris, M. H., & Jones, F. F. (1999). Entrepreneurship In Established Organization. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 24.
- Moustakes, C. (1990). *Heuristic Research: Design, Methodology, and Applications.*: SAGE, Newbury Park, CA.
- Myers, M. D. (2009). *Qualitative Research in Business & Management*. London: Sage Publications.
- Novelli, M., Schmitz, B., & Spencer, T. (2006). Networks, clusters and innovation in tourism: A UK experience. *Tourism Management*, 27, 1141-1152.
- Nueno, P. (2003). Emprerndiendo dentro de la empresa, *Creación de empresas / Entrepreneurship. Homenaje al Profesor José M^a Veciana Vergés* (pp. 191-198). Bellaterra: Servei de Publicacions de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Pavlovich, K. (2002). The Evolution and Transformation of a Tourism Destination Network: The Waitomo Caves, New Zealand. *Tourism Management*, 24, 203-216.
- Pinchot, G. (1985). *Intrapreneuring: Why you Don't Have to Leave the Corporation to Become an Entrepreneur*. New York: Harper & Row.
- Prats, L., Guàrdia, J., & Molina, F. X. (2007). Tourism local innovation system or how tourism destinations evolve. In A. M. Smith & L. Onderwater (Eds.), *Destination revisited. Perspectives on developing and managing tourist areas*. (pp. 35-53). Arnhem: ATLAS.
- Radcliffe-Brown, A. R. (1940). On Social Structure. In A. S. Leinhardt (Ed.), *Social Networks. A developing paradigm*. New York: Academic Press. [Journal of the Royal Anthropological Society of Great Britain and Ireland, 70, 1-20 (1940)], 221-232.
- Ragin, C. C. (1987). *The Comparative Method: Moving beyond Qualitative and Quantitative Strategies*. Berkeley: Univ. of California Press.
- Rowley, T., Behrens, D., & Krackhardt, D. (2000). Redundant Governance Structures: An Analysis of Structural and Relational Embeddedness in the Steel and Semiconductor Industries. *Strategic Management Journal*, 21, 369-86.
- Rubin, H., & Rubin, I. (1995). *Qualitative interviewing: The art of hearing data*. Thousand Oaks, CA: Sage.

- Scott, J. (2000). *Social Network Analysis: A Handbook*. London: Sage.
- Schumpeter, J. A. (1934). *The Theory of Economic Development*. Cambridge, MA.: Harvard University Press.
- (1939). *Business Cycles: A theoretical, historical and statistical analysis of the Capitalist process*.
- Selin, S., & Chavez, D. (1995). Developing an evolutionary tourism partnership model. *Annals of Tourism Research*, 22, 844-856.
- Serra Ramoneda, A. (1993). *L'empresa: Anàlisi Econòmica*. Bellaterra - Cerdanyola del Vallès: Manuals de la Universitat Autònoma de Barcelona.
- Shane, S., & Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Acad. Manage. Rev.*, 25, 217-226.
- Shapiro, G., & Markoff, J. (1997). A matter of definition. In A. C. W. Roberts (Ed.), *Text Analysis For The Social Sciences. Methods For Drawing Statistical Inferences From Texts And Transcripts* (pp. 9-34). Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- Shih, H. Y. (2006). Network characteristics of drive tourism destinations: An application of network analysis in tourism. *Tourism Management*, 22, 844-856.
- Singh, R. P., Hills, G. E., Lumpkin, G. T., & Hibels, R. C. (1999). *The Entrepreneurial Opportunity Recognition Process: Examining the Role of Self-Perceived Alertness and Social Networks*. Chicago, IL.
- Slotte-Kock, S., & Coviello, N. (2010). Entrepreneurship Research on Network Processes: A Review and Ways Forward. *Entrepreneurship, Theory and Practice*.
- Sorensen, F. (2002). Tourist Destination Networks - Networks to Agglomeration as Sub-Optimal Network Configurations., *Mobility Culture and Tourism*. Iceland.
- Starr, J. A. (1990). Resource parsimony and resourcerfulness in new venture creation lessons from habitual entrepreneurs. The Wharton School, University of Pennsylvania.
- Starr, J. A., & Macmillan, I. C. (1990). Resource cooptation via social contracting: resource acquisition strategies form new ventures. *Strategic Manage, J*, 79-92.
- Stearns, T. M. (1996). Strategic alliances and performance of hih technology new firms. In P. Reynolds & e. al. (Eds.), *Frontiers of Entrepreneurship Research* (pp. 268-281).

- Steier, L., & Greenwood, R. (2000). Entrepreneurship and the evolution of angel financial networks. *Organization Studies*, 21, 163-192.
- Stevenson, H., & Gumpert (1985). The heart of entrepreneurship. *Harvard Business Review*, 85-94.
- Stevenson, H. H., Roberts, M. J., & Grousbeck, H. I. (1989). *New business ventures and the entrepreneur*: Irwin (Homewood, IL).
- Szarka, J. (1990). Networking and Small Firms. *International Small Business Journal*, 8, 20-21.
- Thornton, P. H. (1999). The Sociology of Entrepreneurship. *Annual Reviews Sociology*, 25, 19-46.
- Timmons, J. A. (1999). *New venture creation: Entrepreneurship for the 21st Century*. Boston: M. A.: Irwin/McGraw-Hill.
- Tinsley, R., & Lynch, P. (2001). Small Tourism Business Networks and Destination Development. *International Journal and Hospitality Management*, 20, 367-378.
- Trembly, P. (1998). The Economic Organization of Tourism. *Annals of Tourism Research*, 25, 837-859.
- Tsai, S., & Lan, T. (2005). Development of a Startup Business. A Complexity Theory Perspective. (pp. 23): Paper prepared for the AAoM PDW in AoM Annual Meeting, 2005 in Hawaii.
- Uzzi, B. (1996). The Sources and Consequences of Embeddedness for the Economic Performance of Organizations: The Network Effect. *American Sociological Review*, 61, 674-698.
- (1997). Social Structure and Competition in Interfirm Networks: The Paradox of Embeddedness. *Administrative Science Quarterly*, 42, 35-67.
- Uzzi, B., & Dunlap, S. (2005). How to Build Your Network. *Harvard Business Review*, 53-60.
- Uzzi, B., & Lancaster, R. (2003). Relational Embeddedness and Learning: The Case of Bank Loan Managers and Their Clients. *Management Science*, 49, 383-399.
- Van De Ven, A. H., & Poole, M. S. (1995). Explaining Development and Change in Organizations. *Academy of Management Review*, 20, 510-540.
- Venkataraman, S. (1997). The distinctive domain of entrepreneurship research: An editor's perspective. In J. Katz & R. Brockhaus (Eds.), *Advances in entrepreneurship, firm emergence, and growth* (pp. 119-138). Greenwich, CT: JAI Press.

- Waarden, F. (1992). Dimensions and Types of Policy Networks. *European Journal of Political Research*, 21, 29-52.
- Wasserman, S., & Faust, K. (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Weber, M. (1921/1968). *Economy and Society*. In G. Roth & C. Wittich (Eds.). New York: Bedminster Press.
- Wellman, B. (1997). An Electronic Group of Virtually a Social Network. In A. S. Kiesler (Ed.), *Culture of the Internet*. Mahwah: Lawrence Erlbaum.
- Westhead, P., & Wright, M. (2001). The Focus of Entrepreneurial Research: Contextual and Process Issues. *Entrepreneurship Theory and Practice*.
- Zao, L., & Aram, J. D. (1995). Networking and growth of young technology-intensive ventures in China. *Journal of Business Venturing*, 10, 349-370.

Annexos

1. Guions entrevistes

1.1. Entrevista a actors principals

Interview Protocol

Project: **Camí dels Bons Homes**

Time of interview: **ACTORS PRINCIPALS**

Time of interview: open (aproximadament, X hora i XX minuts)

Date:

Place:

Interviewer: Joan Solé

Interviewee:

Position of interviewee:

(Briefly describe the project)

Questions:

(**Thank** individual for participating in this interview. Assure him or her confidentiality of responses and potential futures interviews.)

i) Temporalitat de la relació:

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
- Quan vas <u>començar</u> a formar part del CR-CBH? - Com vas <u>començar</u> a formar part del projecte? - Quan el vas <u>deixar</u>? (Si és el cas)	- Com van <u>contactar amb tu</u>? <u>Quines persones</u> hi havia en el moment inicial? <u>Amb quines persones</u> vas tenir relació en el moment en que vas entrar a formar part del projecte? - Amb <u>qui vas tractar</u> primer? - El/la coneixies (relació personal)?

ii) Història de la vinculació al CR-CBH:

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
Com s'ha desenvolupat la relació? - Què pretenieu quan vareu entrar? - Quin grau de compromís agafes amb el projecte i perquè? <i>En cas que el deixés</i> - Què havíeu aconseguit del CHB quan vareu deixar el projecte? - Quan vas deixar el projecte quina ha estat la teva vinculació amb el CBH.	Durant el temps que has format part del CBH: - Es van incorporar nous contactes? - Es va explorar la possibilitat d'incorporar altres contactes alternatius? (Per què un banc i no un altre – qui hi havia en aquell moment; un polític i no un altre?) - Quins criteris fèieu servir per a contactar una persona o institució i no una altra? Qui diries va ser essencial per al inici del projecte? - Quan el projecte adquireix forma, en el moment del naixement del CR-CBH, qui hi havia vinculat al projecte?

iii) Recursos

Contextualització i aportació dels vincles
- Què succeïa en cas que no trobéssiu el recurs o qui el podés proporcionar? - Quina estratègia seguïeu? - Quin procés es seguia per acabar aconseguint el recurs que es buscava? - En cas de que el recurs hagués de ser creat, com ho aconseguïeu? - S'estableixen els criteris per a un benefici mutu i un compromís continuat? - Quines recompenses reben els vincles a canvi del seu suport econòmic/tècnic/afectiu? Constitució del Consell Regulador del CBH → Quines recompenses reben els vincles a canvi del seu suport econòmic/tècnic/afectiu? - Què aporteu als associats: per exemple la creació de les guies de bones pràctiques...

iv) Característiques relació

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
Mantens ara contacte amb CR-CBH? - Amb quina freqüència mantens / mantenes contacte amb associats al CR-CBH? - Quan contactes, per què és? Per a què és? <i>Són contactes rutinaris, mecànics, trucades per telèfon, reunions de treball, amistats...</i> - Era una relació de confiança des del principi? - Quin va ser el tret que et va dir "ara sí" i en quin moment de plena confiança –si hi va ser–? - Com qualificaries aquesta relació i la seva evolució? Dir una paraula per al primer moment, una per a la meitat i una per al final (si s'escau) - Què no tindries si no haguessis tingut aquesta relació amb X? - Què proporcionava cadascú? - Què us aportava el projecte a cadascú dels que hi participàveu? - Què van aportar els nous contactes? - Què no vareu aconseguir que aportessin els nous contactes?	- Amb la persona que es feia el contacte, existia ja una relació personal o era un nou conegut? Preguntar per La història d'aquella relació: - Com va entrar, què es va fer per a convenç-se'l, etc. - Éreu amics, era una relació purament comercial? - Quin camí va seguir en el temps? (FER SÍMIL amb la relació amb la teva parella al principi era o va ser d'una determinada manera, amb el temps vaig veure que va anar canviant tenint aquests trets nous i deixant de tenir aquells altres trets que tenia al principi i que ara no té)

1.2. Entrevista a empresaris i altres informadors

Interview Protocol

Project: **Camí dels Bons Homes**

Time of interview: **EMPRESARIS I ALTRES INFORMADORS**

Time of interview: open (aproximadament, X hora I XX minuts)

Date:

Place:

Interviewer: Joan Solé

Interviewee:

Position of interviewee:

(Briefly describe the project)

Questions:

(**Thank** individual for participating in this interview. Assure him or her confidentiality of responses and potential futures interviews.)

A) Relació amb CRCBH

i) Temporalitat de la relació:

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
- Quan vas <u>començar</u> a formar part del CR-CBH? - Com te'n vas <u>assabentar</u>? - Quan el vas <u>deixar</u>? (Si és el cas)	- Amb <u>quines persones</u> vas tenir relació en el moment en que vas entrar a formar part del projecte? - Amb <u>qui vas tractar</u> primer? - Van <u>contactar amb tu</u> o <u>tu vas contactar amb ells</u>? - El/la coneixies (relació personal)?

ii) Història de la vinculació al CRCBH

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
Com s'ha desenvolupat la relació? - Què <u>preteníeu</u> quan vareu entrar? - Què <u>t'ha proporcionat</u> el CBH i més concretament, el CR-CBH? Què n'has obtingut del fet de pertànyer al CR-CBH? - Què <u>esperes</u> del CBH? I del fet de pertànyer al CRCBH? - Quins són els principals <u>beneficis</u> que obtens d'estar associat al CRCBH - Què penses <u>que hauria de fer més</u> per a tu el CRCBH? - Què <u>no aconsegueixes</u> que aportí el CRCBH i et sembla interessant (tot i que ho hagis intentat)? - Quines <u>dificultats</u> van sorgir durant aquest temps? Com es van arreglar? - Què hauria de passar per a que el <u>deixessis</u>? - Que <u>aportes tu al projecte</u> i/o a les altres persones i empreses que hi estan vinculades? <u>En cas que el deixés</u> - Què havíeu aconseguit del CHB quan vareu deixar el projecte? - Quan vas deixar el projecte quina ha estat la teva vinculació amb el CBH.	Durant el temps que has format part del CBH: - Qui s'ha <u>incorporat</u> que coneixis? <u>Has dit tu a algú que s'apuntés</u> al CR-CBH? (has portat tu nous contactes?) o <u>Quins</u>? - Qui ho ha <u>deixat</u> algú que coneixis? - Els que van deixar el projecte, quines <u>raons</u> eduïen??

iii) Característiques relació

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
- Amb quina frequència mantens contacte amb CRCBH? - Quan contactes, per què és? Per a què és? <i>Són contactes rutinaris, mecànics, trucades per telèfon, reunions de treball, amistats...</i>	

2) Relació amb altres membres de la xarxa

Contextualització i aportació dels vincles	Identificació - Vincles
- Els associats al CRCBH manteniu contacte entre vosaltres? Amb qui mantens vincles per a parlar d'algun tema referit al CBH? Què et proporciona la relació amb A, B, C... cadascú? Que aportes tu a la relació amb les altres persones i empreses que hi estan vinculades?	- Quan va començar? - Van contactar amb tu o tu vas contactar amb ells? - El/la coneixies (relació personal)?

1.3. Entrevista a grup de persones

Interview ProtocolProject: **Camí dels Bons Homes**Time of interview: **EMPRESARIS I ALTRES INFORMADORS**

Time of interview: open (aproximadament, X hora I XX minuts)

Date:

Place:

Interviewer: Joan Solé

Interviewee:

Position of interviewee:

(Briefly describe the project)

Questions:

(**Thank** individual for participating in this interview. Assure him or her confidentiality of responses and potential futures interviews.)

BLOC 1: commencement de la relation:

- 1) **Comment et quand** Nous voudrions que tous vous nous expliquiez **comment et quand** vous avez commencé à être en relation avec cette histoire du Chemin des Bons Homes.
 - a) **Tous vous** formez part du CRCBH?
 - b) Depuis **quand** de temps est ce que vous en formez part?
 - c) Comment **avez-vous été informés** sur l'existence du CRCBH? **Avez-vous cherché** la information ? Quelque personne vous l'avait dit ? En ce cas, c'était un ami ?
- 2) **Motivation.**
 - a) Qu'est ce que vous pensez **qu'il fa décider** aux gens prendre part au Chemin des Bons Homes ?
 - b) **Pourquoi vous avez décidé participer au** CRCBH?
 - c) Qu'est ce que vous avez trouvé convint **pour** former part du CRCBH?
 - d) Pourrions nous résumer avec seulement une petite quantité de mots **qu'est ce que vous cherchez** que vous n'avez pas pour entrer au CRCBH ?
 - e) Quel était **votre objectif** quand vous avez commencé votre relation avec le CRCBH ?
- 3) **Identification des contacts.**
 - a) Parlons du **premier contact** : Ils avaient contacté avec vous, ou c'était **vous qui** aviez contacté avec CRCBH ?
 - b) Avec **quelles personnes avez-vous eu relation** en le moment que vous avez entré à former part du projet ?
 - c) Qui est la personne avec laquelle vous **avez parlé en premier lieu** ?
 - d) Est-ce que **vous connaissiez cette personne** en ce moment ? Vous **étiez amis...** ? Est-ce qu'il existait **une relation personnel**?
 - e) Qu'est ce que vous pensez que les **relations personnels : ont tenu elles aucune importance** à l'heure de prendre la décision de participer au CRCBH ?

BLOC 2: Evolution ou histoire de la relation avec CBH

- 4) **Temporalisation:**
 - a) Avec quelle **fréquence** vous contactez avec CRCBH?
 - b) Que est plus fréquent : **que vous contactez avec CRCBH** or **que CRCBH contacte** avec vous?
 - c) Dans le cas qu'êtes vous que contactez avec le CRCBH, quelles ce sont les **principales raisons** ? **Pourquoi** est ce que vous contactez ? Avec quelle **finalité** ?
 - d) *Ces contacts ce sont contacts:*
 - i) *routinières, mécaniques,*
 - ii) *avec le téléphone,*
 - iii) *réunions de travail,*
 - iv) *amis...*
- 5) **Ressources proportionnés et échangés:** Au moment actuel, ressources proportionnées:
 - a) Qu'est **ce que vous proportionne où que vous a proportionné le CBH**, et plus concret ment, le CR-CBH? Qu'est ce que vous obtenez du fait d'être membres du CR-CBH?
 - b) Qu'est ce **que vous attendez obtenir** du CBH où d'être membre du CRCBH?
 - c) Quelles ce **sont les principaux gains ou profits** que vous obtenez du fait d'être associé au CRCBH ?
 - d) Qu'est ce que vous apportez au projet ?
- 6) **Ressources non** proportionnés en el moment actuel:
 - a) Qu'est ce que vous pensez que le CRCBH **pourrait faire par vous** à ce moment et qu'il n'est pas en train de les faire ?
 - b) Qu'est ce que vous pensez **que le CRCBH aurait d'apporter** et que c'est le plus difficile d'obtenir (mais que vous avez traité de demander)?

- c) Quelles se sont les **difficultés** qu'ont surgit pendant ce temps? Comment ce sont arrangées les difficultés?
 - d) Qu'est ce **qu'il aurait de se passer pour que vous laissez** d'être dans les CRCBH?
- 7) Est-ce que **vous connaissez quelqu'un qui a laissé le CRCBH**? Pourquoi est ce qu'il (elle) l'avait laissé? Quelles étaient les raisons ?

Bloc 3: Relation avec autres membres du réseau

- 8) Identification des contacts e ressources et/ou motivation de ces contacts.
- a) Les associés au CRCBH, maintenez vous contact **entre vous mêmes**?
 - b) **Pouvez vous me donner des exemples ?** Ces contacts, ce sont pour parler sur questions que ont relation avec le CBH, où vous avez contacts pour autres questions ?
 - c) **Pourquoi est-ce que vous contactez avec** A, B, C... Qu'est ce que vous cherchez : conseil, ressources... (**Que vous donne chaque contact avec A, B, C?**)
- 9) **Les autres associés contactent avec toi ? Pourquoi ?**
- a) **Qu'est ce que vous apportez à la relation** avec les autres personnes et entreprises que ce sont a le CRCBH?

Bloc 4: Autres aspects de la relation

- 10) Pendant le temps que vous avez pris part du CBH:
- a) Ont entré des nouveaux associés ? Les connaissez vous ?
 - b) **Avez-vous parlé autres entreprises et entrepreneurs de s'associer au** CR-CBH? (avez porté vous des nouveaux contacts?)
 - i) **Quels?**
 - c) Connaissiez **vous aucun qui ait laissé le CBH**?
 - i) Quand est ce qu'il l'avait laissé? (Si c'est le cas)
 - ii) Ces gens qui ont laissé le projet, quelles sont les raisons qu'ils ont parlé?
 - d) Les gens qui ont laissé le projet, ont un peu de **relation** avec le projet. No ?
- 11) **Valorisation global** votre relation avec le CBH

2. Manual de codis

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_People (i)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
P01_EMP	Empresari	Codi per referir-se a un empresari/a vinculat amb el producte CBH	Quan algú, sigui o no empresari/a es refereixi a un altre empresari vinculat amb el projecte. També quan la persona entrevistada, sigui o no empresari parli sobre els empresaris vinculats amb el projecte i la visió que aquests en tenen o la que ell/a té sobre aquest col·lectiu. NO UTILITZAR: Quan la persona entrevistada sigui o no empresari/a parli de qüestions relacionades amb l'empresariat de la comarca o de l'empresariat en general que no tinguin relació amb el projecte CBH. Exemple: "A mi em passa que joestic a anys llum de tots els empresaris que estan en el camí. Els empresaris que estan en el camí, en general, són instal·lacions d'alguna casa de turisme rural, i no està pensat per a ells" (Qu 7:64)
P02_CFI	Gestor_CFI	Codi per referir-se a Consorci de Formació i Iniciatives de Cercs Berguedà.	Quan les persones entrevistades es refereixin a aquesta institució i/o donin explicacions sobre ella. NO UTILITZAR: Quan el discurs sobre el CFI no tingui a veure amb el CBH (Aquest fet es donarà poques vegades ja que les persones entrevistades parlen del CFI des d'un punt de vista històric i per a contextualitzar el la seva tasca en el CBH Exemple: "Estàvem treballant amb promoció econòmica, amb desenvolupament del territori amb socis de les dues bandes: Consorci de Cercs i Ariège-Expansion: dues activitats de promoció econòmica que ens "estàvem trencant el cervell" per a veure quin tipus d'activitats en comú podíem desenvolupar" (Qu ~2:11)
P03_DIBA	Tècnic Diputació	Tècnics no polítics que Diputació de Barcelona va enviar a treballar al Berguedà en el projecte CBH.	Per referir-se a les persones que Diputació de Barcelona va enviar per a treballar en el projecte CBH. NO UTILITZAR: Quan qui te a veure amb el projecte de part de Diputació és un polític Exemple: "El Consorci de Formació Iniciatives, en principi l'acció directa, la feien ells allí dalt. Diputació donava suport en material humà (Jordi i jo) i econòmic. Després hi havia les visites institucionals" (Qu 5:26)
P04_ARIEG	Tècnic Ariège	Tècnics no polítics que Ariège Expansion va posar a treballar al projecte CBH per la part francesa.	Per referir-se a les persones que Ariège Expansion va enviar per a treballar en el projecte CBH. NO UTILITZAR: Quan qui te a veure amb el projecte de part francesa és un polític. Exemple: "Els també treballaven amb col·laboració amb altres entitats d'altres països. Una d'aquestes entitats en un projecte europeu era Ariège-Expansion. Entitat de promoció econòmica, que tenia un parc d'empreses, estava treballant amb diferents temes com temes industrials de creació d'empreses industrials fins a la d'empreses de serveis, fins a la creació d'empreses turístiques" (Qu >2:5)
P050_POL	Polític	Polític, persona que es dedica a la política però que no té càrrec d'alcalde/sa	Per referir-se a les persones que essent la seva principal ocupació la política en determinats moments o al llarg del temps tenen relació o un paper rellevant en el projecte CBH. En aquest codi no entren els alcaldes Exemple: "Llavors resulta que essent alcalde de Berga, em ve a veure un dia. El president del... llavors resulta que, després que ens vam conèixer en la inauguració del túnel, resulta que demana per veure'm el senyor Naudi aquí a Berga. Tenia encara exiliats allí, molts catalans, i decideix veure'm. Anem a dinar i decidim..." (Qu ~11:67)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_People (ii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
P051_POL_M AYOR	Polític Alcalde	<u>Polític</u> , persona que es dedica a la política com a alcalde/sa	Per referir-se a les persones que la seva principal ocupació és la política, en concret que tenen càrrec d'alcalde.
P06_HIST	Historiador	Persona que té com a dedicació principal la recerca històrica.	Utilitzar per referir-se a les persones que essent la seva principal ocupació la història en determinats moments o al llarg del temps tenen relació o un paper rellevant en el projecte CBH. Exemple: "Varem contractar uns historiadors que fessin recerca i que mirassin els arxius de diferents poblacions que hi haguessin pel camí. Es va arribar a la conclusió que molts dels càtars del sud de França". (Qu <2:7)
P07_CRCBH	Tècnic CRCBH	Tècnic i/o gerent del CRCBH	Per referir-se a les persones encarregades de la direcció i la gestió del CRCBH
P08_PNAT	Tècnic PNAT	Tècnic Parc Natural	Codi per referir-se a les persones del Parc Natural Cadí Moixeró que intervenen en la creació i gestió del CBH
P09_ALTRI	Altres CBH	Codi miscel·lani	Codi per a sintetitzar totes aquelles situacions de persones relacionades amb el CBH que no encaixen en les tipologies proposades. Exemple: "A l'altre banda de la frontera, a la zona de l'Aude de l'Ariege, hi ha el Centre d'Estudis Càtars que és on treballa Anne Brenon que és una historiadora molt reconeguda que ha escrit molts llibres sobre càtars". (Qu 1, 126)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Institutions	(i)		Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
I01_CFI	Consorci Formació Iniciatives	Institució en el si de la qual es va gestar el CBH	La institució Consorci Formació Iniciatives Cercs Berguedà (CFI) Exemple: Per tant no se exactament com va començar. M'imagino que era una col·laboració entre CFI i la Diputació. El CFI devia venir a buscar ajut a la Diputació per a desenvolupar aquesta idea (Qu 4:3)
I02_CRCBH	Consell Regulador Camí Bons Homes	Institució	La institució Consell Regulador Camí Bons Homes (CRCBH) Exemple: Per a això està el Consell Regulador del Camí Dels Bons Homes perquè d'aquesta manera si l'acció d'un té sinergia amb la d'un altre, es poden fer moltes coses (Qu ~6:23)
I03_DIBA	Diputació Barcelona	Institució	La institució Diputació de Barcelona (DIBA) Exemple: Amb la signatura del conveni es va fer participar a Diputació de Barcelona perquè d'alguna manera hi col·laborés econòmicament i també participant en les reunions i també els empresaris. (Qu 2:87)
I04_DIAL	Diputació altres	Institució	La institució Diputació diferent de la Diputació de Barcelona Exemple: ... i abans que marxés ja s'havia adherit el Consell comarcal de l'Alt Urgell, la Diputació de Lleida, la Diputació de Barcelona, i just havíem començat a parlar amb la Diputació de Girona... (Qu 3:62)
I050_CCB	Consell Comarcal Berguedà	Institució	La institució Consell Comarcal del Berguedà Exemple: Si el Consell comarcal del Berguedà s'implica mitjançant el CFI. Per tant, inicialment teníem: CFI, Ariège Expansion (Qu 3:14)
I051_CCCE	Consell Comarcal Cerdanya	Institució	La institució Consell Comarcal Cerdanya (CCCE) Exemple: Es van posar en contacte amb el Consell Comarcal, els hi va agradar molt la iniciativa, i bé ja tenien si més no les tres comarques que per les quals passava el camí que ja les teníem interessades en un mateix projecte: Cons comarcal Cerdanya, CFI, Parc Natural del Cadí Moixeró.(Qu 3:9)
I052_CCAL	Consell Comarcal altres	Institució	La institució Consell Comarcal diferents al Consell Comarcal del Berguedà o de la Cerdanya (CCAL) Exemple: ... Consell comarcal de l'Alt Urgell... (Qu 3:61)
I06_COUNC	Ajuntament	Institució	La institució Ajuntament (COUNC) Exemple: Ajuntament de Berga, fent un pacte d'agermanament entre Berga i un poble de l'Ariège, Tarascon, que està als voltants del castell de Montségur (Qu ~>11:2)
I07_GC	Generalitat Catalunya	Institució	La institució Generalitat de Catalunya (GC) Exemple: Estic pensant en que entre Diputació i Generalitat a vegades hi havia relacions no del tot bones, per exemple, com és habitual en les relacions polítiques. (Qu 4:52)
I08_AE	Ariège Expansion	Institució	La institució Ariège Expansion (AE) que és el nom de la institució similar al CFI de Cercs Berguedà Exemple: "Estàvem treballant amb promoció econòmica, amb desenvolupament del territori amb socis de les dues bandes: Consorci de Cercs i Ariège-Expansion: dues activitats de promoció econòmica que ens "estàvem trencant el cervell" per a veure quin tipus d'activitats en comú podíem desenvolupar (Qu 2:10)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_ Institucions (ii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
I09_CGA	Conseil Général Ariège	Institució	La institució Conseil Général Ariège (CGA) Exemple: Aquí pagada per Diputació de Barcelona i allà pagada pel Comitè General de l'Ariège, que és l'organisme homòleg a Diputació en el territori en el que es troba. (Qu 1:69)
I10_ASS	Associació	Institució	una institució tipus "Associació" (ASS) Exemple: Varem col·laborar amb l'Associació Cases de Pagès fent formació per a que la gent del territori amb masia rural, creessin la seva pròpia explotació econòmica compatibilitzant-la amb la seva pròpia explotació agrària. (Qu 2:14)
I11_FEEC	Federació Entitats Excursionistes Catalunya	Institució	Sempre que la persona entrevistada es refereixi a la institució Federació Entitats Excursionistes Catalunya Exemple: Per les característiques del camí, hi va entrar a formar part la Federació Catalana d'Entitats Excursionistes i es va demanar un ajut a la Diputació de Barcelona per dur a terme tota la senyalització... (Qu 3:23)
I12_EMP	Empresa privada	Institució	La institució empresa privada ("company"; COMP) Exemple: És una empresa que fa de guia, que viu del Camí i fora del camí, fent rutes de senderisme. (Qu 1:61)
I13_ET	Escola Taller	Institució	La institució Escola Taller (ET) que depèn del CFI de Cercs. Exemple: De fet, és que ja havíem col·laborat en algunes coses. Per exemple, a través de l'Escola Taller o d'estos mòduls ja havíem fet alguns convenis de senyalització dels camins del parc, no del Camí dels Bons Homes, sinó del parc. (Qu 9:95)
I14_PARC	Parc Natural Cadí Moixeró	Institució	La institució Parc Natural Cadí Moixeró (PARC) Exemple: Els francesos fan la seva part del traçat del itinerari i nosaltres fem la nostra; des de la frontera fins a Berga Queralt. Aleshores s'escau que gran part del camí passa pel parc natural del Cadí Moixeró (Qu 2:33)
I15_ALTRI	Altres institucions	Institució	Altres institucions diferents de les anteriors (ALTRI) Exemple: ja estava previst que la persona que s'ocupés del CBH estigués en el Parc Natural del Cadí Moixeró. (Qu 3:45)

Codis i Famílies	Nom	Definició vincle o relació entre A i B	Quan utilitzar
CF_Ties (i)			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu...
t_0	No relació	<u>No es dóna relació</u> entre dos individus A i B	Menciona a una altra B però no té cap tipus de vincle amb ella Exemple: A treballa a la universitat i ha llegit articles escrits per B. No el coneix personalment, no hi ha parlat mai ni mai l'ha vist, però sap del treball de B i fins i tot pot saber algun aspecte de la seva vida personal perquè alguna altra persona n'hi ha parlat. A fins i tot pot haver anat a escoltar una conferència pronunciada per B i el pot haver anat a saludar un moment un cop acabat l'acte, però entre ells no s'estableix cap vincle
t_11	Personal_(+)	<u>Personal Positiu:</u> Dos individus A i B es relacionen amb aquest vincle si es donen tres atributs principals: el <i>coneixement personal</i> , l' <i>afecte</i> i la <i>socialització</i> . ("bon rotllo")	Que té bona relació personal amb la persona B Exemple: Cas d'una bona relació de parella. Els individus A i B, tenen vincle personal molt positiu, acumulen vivències agradables i el seu vincle personal esdevé cada cop més positiu. Tant A com B es donen compte que no poden viure l'un sense l'altre.
t_10	Personal_(-)	<u>Personal negatiu:</u> Dos individus A i B es relacionen amb aquest vincle si es donen els atributs principals: el <i>coneixement personal</i> , <i>desafecte</i> i la <i>socialització negativa</i> podríem dir un "vincle de rebuig", o si es vol, un "anti vincle" personal ("mal rotllo")	Que té mala relació personal amb la persona B Exemple: Cas d'una ruptura de relació de parella. Els individus A i B, en altre temps vincle personal molt positiu, ara reinterpreten les seves vivències i el seu vincle personal esdevé negatiu. Tant A com B contracten un bon advocat per a fer el màxim possible de mal a l'altra part.
t_21	Econòmic_(+)	<u>Econòmic positiu:</u> Dos individus A i B es relacionen perquè confien en la "competència" ¹ o capacitat (competència) de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica	Que té una relació d'intercanvi econòmic positiu amb la persona B Exemple: L'individu A contacta amb l'individu B per a la realització d'una determinada tasca Ω. A en queda satisfet i quan vol tornar a contractar algú per fer la tasca Ω torna a contractar a B ja que troba que és molt competent. B queda content d'haver treballat amb A i si es presenta de nou l'oportunitat tornarà a fer-ho. A i B només tenen relació per tema de feina i no tenen relació personal més enllà de la feina o del motiu del seu intercanvi. L'experiència passada en el compliment d'expectatives reforça el vincle.
t_20	Econòmic_(-)	<u>Econòmic Negatiu:</u> Dos individus A i B es relacionen però possiblement deixaran de fer-ho ja que no confien en la capacitat (competència) de cadascun d'ells de resoldre algun aspecte relacionat amb la vida econòmica.	Que té una relació d'intercanvi econòmic negatiu amb la persona B Exemple: L'individu A contacta amb l'individu B per a la realització d'una determinada tasca Ω. A no en queda satisfet i si ha de tornar a contractar algú per fer la tasca Ω no contractaria B ja que troba que no és competent. B no queda content d'haver treballat amb A i si es presenta de nou l'oportunitat no tornarà a fer-ho. A i B només tenen relació per tema de feina i no tenen relació personal més enllà de la feina o del motiu del seu intercanvi. L'experiència passada d'incompliment d'expectatives reforça la negativitat del vincle

¹ Competència entesa en el sentit de que A (ó B) és competent a l'hora de realitzar una tasca o proporcionar un recurs determinat a B (ó A).

Codis i Famílies	Nom	Definició vincle o relació entre A i B	Quan utilitzar
CF_Ties (ii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu...
t_31	Latent_(+)	<u>Latent positiu</u>: És aquell tipus de vincle en el que la relació entre A i B (relació de referència) depèn de la probable mediació d'un tercer, C. Aquesta probable mediació de C entre A i B pot sorgir a partir de dos escenaris diferents: 1) En el primer escenari, el probable mediador C pot esdevenir un "pont" entre A i B amb capacitat de fer <u>més possible</u> que hi hagi relació entre ells. 2) En el segon, el probable mediador C pot arribar a exercir el seu paper sobre un vincle ja existent entre A i B quan en un determinat moment del temps, aquests descobreixen tenir un conegut comú, C amb poder d'influència <u>positiva</u> sobre el seu vincle.	Que coneix C que sap és un entrebanc 1) Per a que estableixi contacte amb B 2) En la seva relació amb B ja existent amb B (t^{AB}) <u>Concreció</u>: - És el cas dels amics dels amics. Els amics dels meus amics poden ser amics meus. - És el cas dels enemics dels enemics. Els enemics dels meus enemics poden ser amics meus per a lluitar junts contra els enemics comuns. <u>Escenari 1</u> - A, estudiant de doctorat a la universitat X demana al seu amic C si li pot presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca, B. B té una gran amistat amb C. - A, estudiant de doctorat a la universitat X no pot demanar al seu enemic C publicar un article amb ell. A no coneix B, però sap que és enemic de C. A es posa en contacte amb B i tots dos decideixen publicar l'article ignorant C. <i>Com que A i B coneixen la seva enemistat amb C això provoca que hi hagi una relació més positiva entre ells dos.</i> <u>Escenari 2</u> - C, amic comú dels enemics A i B pot induir a que A i B siguin menys enemics; que el vincle entre ells dos sigui menys negatiu C, enemic d'A i B pot induir (sense voler-ho) a que A i B busquin tenir un vincle menys negatiu entre ells dos.
t_30	Latent_(-)	<u>Latent negatiu</u>: És aquell tipus de vincle en el que la relació entre A i B (relació de referència) depèn de la probable mediació d'un tercer, C. Aquesta probable mediació de C entre A i B pot sorgir a partir de dos escenaris diferents: 1) En el primer escenari, el probable mediador C pot esdevenir un "entrebanc" entre A i B amb capacitat de fer <u>menys possible</u> que hi hagi relació entre ells. 2) En el segon, el probable mediador C pot arribar a exercir el seu paper sobre un vincle ja existent entre A i B quan en un determinat moment del temps, aquests descobreixen tenir un conegut comú, C amb poder d'influència <u>negativa</u> sobre el seu vincle.	Que coneix C que sap és un entrebanc 1) Per a que estableixi contacte amb B 2) En la seva relació amb B ja existent amb B (t^{AB}) <u>Concreció</u>: - És el cas dels enemics dels amics. Els enemics dels meus amics poden ser enemics meus. - És el cas dels amics dels enemics. Els amics dels meus enemics poden ser enemics meus. <u>Escenari 1</u> - A, estudiant de doctorat a la universitat X voldria demanar a C si li podés presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca: B. A és amic de C, però C no és amic de B. A, no gosa demanar la mediació de C, ja que si B sap que A és amic de C no voldrà saber res d'ell. - A, estudiant de doctorat a la universitat X voldria demanar a C si li podés presentar a l'autor d'un article molt important per a la seva recerca, B. Però A té enemistat amb C i C és amic de B. A no pot demanar res a B ja que C s'encarregarà que no es realitzi. <u>Escenari 2</u> - C afavoreix el seu amic A i perjudica el seu enemic B. L'amistat d'A amb B es veu distorsionada per C. C afavoreix el seu amic B i perjudica el seu enemic A. L'amistat d'A amb B es veu distorsionada per C.

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (iii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_1121	Personal-Econòmic_ (+,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació econòmica positiu (t_21)	- Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B i, a més, - B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada Example: A i B són amics (tenen una bona relació personal). A i B tenen un negoci junts i són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).
t_1021	Personal-Econòmic_ (-,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica positiu (t_21)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B, però tot i això, - B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada Example: A i B són enemics tenen mala relació personal). Però A i B tenen un negoci conjunt i, a curt termini han de continuar treballant junts. A i B són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).
t_1120	Personal-Econòmic_ (+,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació econòmica negatiu (t_20)	- Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B, però tot i això, - B no li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada Example: A i B són amics (tenen una bona relació personal). A i B <u>no</u> poden treballar junts. A i B <u>no</u> són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).
t_1020	Personal-Econòmic_ (-,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica negatiu (t_20)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B i, a més, - B no li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada Example: A i B són enemics (tenen mala relació personal) i, a més a més, <u>no</u> poden treballar junts. A i B <u>no</u> són competents. A i B no tenen vincles comuns amb tercers (podríem dir que la seva relació està aïllada; provocant que en aquesta situació hi hagi baix capital social).

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (iv)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_1131	Personal-Mediat_(+,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que hi ha bona relació personal amb B que, a més, - És reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A té un amic, C que li ha presentat una amiga seva, B. A i B han decidit casar-se. Com a resultat de la mediació de C entre A i B, entre ells ha sorgit un vincle personal positiu i mediat positiu. C aporta positivitat al vincle positiu entre A i B.
t_1031	Personal-Mediat_(-,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que hi ha mala relació personal amb B que, a més, - És reforçada, atemperada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A té un amic, C que li va presentar una amiga seva, B. A i B es van casar i ara tenen una relació personal molt negativa. Saben que si ho expliquen a C aquest mirarà d'ajudar-los a que arreglin les seves diferències. A i B tenen un vincle personal negatiu i mediat positiu. C resta negativitat (o aporta positivitat) al vincle negatiu entre A i B.
t_1130	Personal-Mediat_(+,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que hi ha bona relació personal amb B que, a més, - És debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són parella i tenen molt bona relació personal. També tenen un conegut comú: C que no ha paït mai que A fos parella de B. C i A "s'odien" al mateix temps que C i B s'estimen. La relació entre A i B es veu negativament afectada per la mediació de C (C fa el vincle entre A i B menys positiu). C aporta negativitat (o resta positivitat) al vincle positiu entre A i B.
t_1030	Personal-Mediat_(-,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que té una mala relació personal amb B que, - És debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són parella i tenen mala relació personal. Estan a punt de trencar. També tenen un conegut comú: C que no ha paït mai que A fos parella de B. C i A "s'odien" i C i B s'estimen. La mala relació entre A i B es veu negativament afectada per la mediació de C (aquest fa més negatiu el vincle entre A i B). C aporta negativitat al vincle negatiu entre A i B.

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (v)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_2131	Econòmic-Mediat_(+,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació econòmica positiu (t_21) i - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que la seva relació amb B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada. - A més, aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B són competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball. A i B tenen un conegut comú: C que també té vincle personal o de relació econòmica positiu amb ells i que està en el mateix equip de treball. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. Això fa que cadascun d'ells es senti "obligat" a ser competent per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva competència sigui més gran (el vincle t_21 entre A i B és més positiu).
t_2031	Econòmic-Mediat_(-,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació econòmica negatiu (t_20) i - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que la seva relació amb B <u>no</u> li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - A més, aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no són competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball. A i B tenen un conegut comú: C que també té vincle personal o de relació econòmica positiu amb ells i que està en el mateix equip de treball. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. Això fa que cadascun d'ells es senti "obligat" a ser competent per no perjudicar la resta de membres de l'equip (control social). Aquest sentiment d'obligació no pot evitar la seva incompetència. La mediació positiva de C entre A i B fa que la seva incompetència sigui menor (el vincle t_20 entre A i B és menys negatiu).
t_2130	Econòmic-Mediat_(+,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació econòmica positiu (t_21) i - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que la seva relació amb B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada. - A més, aquesta relació és debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B són competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball. A i B tenen un conegut comú: C que també té vincle personal o de relació econòmica negatiu amb ells i que està en el mateix equip de treball. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. La mediació negativa de C entre A i B però fa que la seva competència sigui menor (el vincle t_21 entre A i B és menys positiu).
t_2030	Econòmic-Mediat_(-,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació econòmica negatiu (t_20) i - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que la seva relació amb B <u>no</u> li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B treballen junts formant part d'un equip de treball. A i B no són competents. A i B no es consideren amics, només companys de treball. A i B tenen un conegut comú: C que també té vincle personal o de relació econòmica negatiu amb ells i que està en el mateix equip de treball. A, B i C saben que si no són competents perjudiquen als altres membres del grup. Aquest sentiment d'obligació no pot evitar la seva incompetència. La mediació negativa de C entre A i B però fa que la seva incompetència sigui més gran (el vincle t_20 entre A i B és més negatiu).

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (vi)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_112131	Total_(+,+,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació econòmica positiu (t_21) i - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B i, a més, - B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i competència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són molt bons amics (relació personal positiva) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són molt competents (relació econòmica positiva) - A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)
t_102131	Total_(-,+,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica positiu (t_21) i - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B i, però tot i això, - B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i més positiva la seva competència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són enemics (relació personal negativa) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són molt competents (relació econòmica positiva) - A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (vi)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_112031	Total_(+,-,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: • Relació personal positiu (t_11) • Relació econòmica negatiu (t_20) i • Relació mediat positiu (capital social, t_31)	• Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B i, a més, • B no li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i • Aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més positiva la seva amistat i menys negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: • A i B són amics (relació personal positiva) • A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa) • A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)
t_112130	Total_(+,+,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: • Relació personal positiu (t_11) • Relació econòmica positiu (t_21) i • Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	• Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B i, a més, • B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i • Aquesta relació és debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys positiva la seva amistat i menys positiva la seva competència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: • A i B són amics (relació personal positiva) • A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són competents (relació econòmica positiva) • A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (vii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_112030	Total_(+,-,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal positiu (t_11) - Relació econòmica negatiu (t_20) i - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que hi ha bona relació personal entre ell/a i B i, a més, - B <u>no</u> li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és debilitada, entorpidada (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són amics i comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneixuts comuns que fan menys positiva la seva amistat i més negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són amics (relació personal positiva) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa) - A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)
t_102130	Total_(-,+,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica positiu (t_21) i - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B i, però tot i això, - B li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és debilitada, entorpidada (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i són competents. A i B tenen coneixuts comuns que fan més negativa la seva enemistat i menys positiva la seva competència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són enemics (relació personal negativa) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball i són competents (relació econòmica positiva) - A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Ties (viii)			Utilitzar quan la persona entrevistada A...
t_102031	Total_(-,-,+)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica negatiu (t_20) i - Relació mediat positiu (capital social, t_31)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B i, a més, - B <u>no</u> li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és reforçada (mediada positivament) per un tercer: C Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci i no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan menys negativa la seva enemistat i menys negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són enemics (relació personal negativa) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa) - A i B tenen vincles comuns positius amb C (tercers)
t_102030	Total_(-,-,-)	Vincle que es genera a partir de la combinació de les característiques de contingut dels vincles unidimensionals de: - Relació personal negatiu (t_10) - Relació econòmica negatiu (t_20) i - Relació mediat negatiu (capital social, t_30)	- Que hi ha mala relació personal entre ell/a i B i, a més, - B <u>no</u> li proporciona de forma satisfactòria un recurs o una habilitat o competència en la realització d'una tasca determinada, i - Aquesta relació és debilitada, entorpida (mediada negativament) per un tercer: C Exemple: A i B són enemics i no comparteixen hores de lleure junts. A, B treballen junts en el mateix negoci però no són competents. A i B tenen coneguts comuns que fan més negativa la seva enemistat i més negativa la seva incompetència. Per tant, el vincle entre A i B és total ja que: - A i B són enemics (relació personal negativa) - A i B treballen junts en el mateix equip de treball però no són competents (relació econòmica negativa) - A i B tenen vincles comuns negatius amb C (tercers)

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Works (i)		Tasques relacionades amb:	Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
w_11	Innovació inicial	Exploració i disseny producte: innovació	Les tasques relacionades amb la cerca de contactes que aportin arguments a favor de la viabilitat del producte Exemple: Cerca de contactes per a: • Establiment de vincles exploratoris amb la part francesa. • Buscar vestigis històrics per legitimar el producte • Fer un inventari de tots els establiments que hi ha al voltant de la ruta: allotjaments i serveis diversos • Patejar-se el camí i fer un primer esbós de recorregut • Fer mapes de possibles recorreguts • Test de producte per a veure a quin possible públic podria estar-hi interessat
w_12	Innovació contínua		Les tasques relacionades amb la cerca de contactes que aportin idees complementàries al producte que ja està en marxa Exemple: Cerca de contactes per a: • Buscar millores a introduir en el producte, de noves iniciatives respecte aquest • Creació de variants del producte que n'esdevindran complements • Creació d'actius complementaris i centres complementaris
w_21	Preparació producció	La creació de la infraestructura inicial	Les tasques essencials per a poder engegar el procés de producció del producte turístic: <u>creació de la infraestructura inicial</u>. (els recursos poden ser proveïts en espècie pels agents a través de la realització de la tasca encomanada). Exemple: Cerca contactes amb agents per: • Condicionar el camí • Fer marques sobre el terreny per on ha de passar el recorregut del camí • Pensar i dissenyar una senyalització • Marcar físicament el camí i senyalitzar-lo • Modificar trams per fer assequible el nivell de dificultat • Resoldre temes de conflictes de pas no previstos
w_22	Continuació producció	La cerca i/o creació d'actius complementaris	Les tasques que fan possible el consum del producte per part del turista un cop el producte està en marxa Exemple: Manteniment contactes possibles proveïdors d'actius complementaris i vetllar pels estàndards de qualitat: • Transfers • Hotels • Altres Continuació de les tasques de preparació de la producció: • Manteniment senyalització i renovació d'aquesta • Marcar físicament el camí i senyalitzar-lo • Elaborar descripció del camí (base per a la topogua) • Condicionar el camí

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Works (ii)		Tasques relacionades amb:	Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
w_3	Legitimació i Capital social	La creació i manteniment de capital social	Cerca contactes; reunions amb tots els agents possibles relacionats amb el producte Exemple: Cerca contactes; reunions amb tots els agents possibles relacionats amb el producte: • Empresaris • Ajuntaments i Consells Comarcals • Altres institucions Per convèncer-los: • De les bondats d'aquest mentre s'està gestant i pel manteniment de la xarxa • Cursos de formació, manual de bones pràctiques
w_4	Comercialització	Aconseguir que el mercat conegui que existeix el producte i fer-lo atractiu	Cerca de contactes per a poder fer arribar o donar a conèixer el producte al mercat Exemple: Cerca contactes: • Publicació topoguia (Col·laboradors) • Publicitat a mitjans de comunicació (diaris, ràdio, TV...) • Promocions diverses • Visita a i exposició fires de touroperadors especialitzats... • Seguiment estadístic • Actes inauguració: polítics • Creació d'un logotip de la Ruta
w_51	Creació de recursos organitzatius relacionals informals	La creació de recursos organitzatius:	Accions realitzades que tenen relació amb la Exemple: • Establiment de vincles, lligams amb la part francesa (formalitzats i no formalitzats) • Creació de vincles entre els membres de la xarxa integració de l'estructura i la gestió del conjunt de la iniciativa
w_52	Creació de recursos organitzatius relacionals formals	• Informals • Formals	
w_61	Recursos financers inicials	Obtenció de recursos financers inicials	La cerca de contactes que proporcionin recursos financers per: • Posar en marxa el producte Exemple: Cerca contactes amb agents per al proveïment de finançament: • Contactar amb Diputació • Contactar amb entitats financeres
w_62	Recursos financers continus	Obtenció de recursos financers continus	• Fer viable la continuïtat del producte (que aquest pugui continuar funcionant) Exemple: Cerca contactes amb agents per al proveïment de finançament • Contactar amb Diputació • Altres

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_ Stages			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
F1	Fase 1	Identificació dels vincles essencials (1992 a 1994): nucli inicial, naixement i veure si la idea és viable. Vincles inicials per a la nova iniciativa	Establiment de relacions i comunicació amb els vincles: cerca i selecció de vincles que han de permetre posar en marxa el projecte a través dels passos: • Establiment de contactes inicials: es concreta el concepte de producte • Expansió de vincles: cerca de vincles per a les diferents tasques que es preveuen, suport, etc. • Selecció de vincles: avaluació de la viabilitat de la relació per al projecte. Això comporta que s'ha arribat al moment en el que es defineixen les relacions essencials que cal enfortir i mantenir; configurant una massa crítica de vincles NOTA: Les fases I i II són les que es donen abans de la constitució del CRCBH - En aquesta recerca, les fases I i II descrites en el model Larson-Starr de 1993 poden donar-se per ordre o simultàniament en el temps) Exemple: En els moments inicials es contacta amb historiadors per a veure la possible viabilitat de crear un producte turístic que es basa en fets històrics
F2	Fase 2	Conversió dels vincles essencials en bidimensionals o pluridimensionals (1995-1997) cerca compromisos, persuasió, fins a la constitució del Consell Regulador	Al moment en que hi ha canvis en els vincles entre actors: els vincles es converteixen en bidimensionals o pluridimensionals • Transformació dels vincles; pas del vincle unidimensional a bidimensional o total. • Les activitats de l'emprenedor/a ara han de ser persuasives amb finalitat de generar un compromís i una idea similar a "entre tots hi guanyarem". • Emergència de normes sobre confidencialitat, reciprocitat, confiança que impliquen establiment dels primers procediments sota la incertesa • Construcció i protecció de la reputació: compliment de les mútues expectatives, compliment de compromisos. "Performance": capacitat de fer "la feina"; Trust: confiança en que faràs el que hem quedat que havies de fer que ha de portar al "engagement" (compromís): moment en que les parts donen "per suposat" que: - o Faràs els esforços que et corresponen - o Protegiràs la informació - o No ens enganyarem • Recompenses per als vincles a canvi del seu suport econòmic/tècnic/afectiu • Coneixement, personal i d'organització hi ha entre els vincles • Compromís amb el projecte que comporta la creació el desembre de 1997 del CRCBH Exemple: En un moment determinat, les persones que treballen en el projecte al CFI es posen en contacte amb tots els empresaris de les comarques per on ha de passar el camí i que són potencials interessats en participar en la proposta de creació del producte turístic CBH.

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Stages			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
F3	Fase 3	Institucionalització de la iniciativa: Funcions addicionals a la xarxa i cristal·lització (A partir 1998)	A partir del moment de la creació del CRCBH (desembre de 1997). - Treball del Consell Regulador, noves funcions i nous contactes - Capacitat per demanar personal: Agent de Desenvolupament Local en dedicació exclusiva - Creixent importància dels vincles entre organitzacions: - Canvi del caràcter de les relacions entre els diferents vincles - Creació de consciència d'organització - Reemplaçament de les relacions personalitzades de l'emprenedor/a per una cultura d'organització pròpia - Els compromisos dels integrants de la xarxa són a llarg termini - Creuen que les relacions establertes no són fàcilment substituïbles - Es generen beneficis gràcies a la mobilització de recursos a través de la xarxa Exemple: El CRCBH busca noves maneres de fer la ruta, per exemple en cotxe

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Misc	Miscelània		Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
M1_ACOMP	Actius complementaris	Actius existents prèviament a la creació del CBH (o que s'han de crear junt amb ell) per a fer viable el CBH. Empreses que prestant els seus serveis a la ruta CBH fan possible l'existència del producte CBH com a tal producte.	Utilitzar per a descriure totes les activitats que estan al voltant de la ruta CBH, sense les quals no es podria entendre el CBH com a tal. No utilitzar per a referir-se a empreses que indirectament es poden beneficiar del CBH perquè hi ha altres empreses que desenvolupen la seva activitat de serveis més o menys relacionada amb el CBH. Exemple: "Aleshores ens varem "patejar" el territori de tal manera que varem veure <u>quin tipus d'instal·lacions d'hoteleria, de serveis turístics, recursos turístics com a parcs, tot el que hi havia en el territori</u> tan francès com català"
M2_COORD	Coordinació	Quan la persona entrevistada de Catalunya expressa aspectes relacionats amb la coordinació amb la part francesa o a la inversa	Als mecanismes que s'establen en relació a la coordinació de les tasques relacionades amb el producte amb la part francesa Exemple:
M3_FR	Francesos	Aspectes del CBH relacionats amb la part francesa	
M4_MONEY	Diners	Diners pagats per diferents conceptes	Quan es mencionen quantitats pagades de diners relacionades amb el CBH Exemple: (29:49) – "aquesta guia va costar 3 milions i pico de pessetes, que no és cap preu. És clar, aquestes guies, el problema que tenen, és que la majoria de guies surten subvencionades per la... per diner públic"
M5_CAT	Catalans	Visió dels francesos sobre els catalans en relació al CBH	Codi per a parlar del públic català que fa el camí dels Bons homes. Què els diferencia dels francesos. Utilitzar quan els francesos parlen de la gent catalana, espanyola, i en general, no francesa que fa el camí.

Codis i Famílies		Definició	Quan utilitzar
CF_Discourse about product			Utilitzar quan la persona entrevistada A durant l'entrevista diu, o es refereix a...
D1_HIST	Història	Explicació de la biografia del producte	Com es va anar desenvolupant el procés de creació del producte. Biografia del producte.
D2_PROD	Producte	Característiques i balanç del producte	Al discurs sobre el producte: • Explicació de què és el producte CBH a més de les seves característiques • Valoració i/o balanç del producte CBH Parlar del producte destacant-ne aspectes positius i/o negatius, o el diferencia d'altres productes turístics
D3_PRODT	Producte Teoria	Teoria de productes turístics siguin o no el CBH	Aspectes teòrics de la creació de productes turístics utilitzables per al cas del CBH o per a altres casos.
D41_ATT_(-)	Actitud negativa ("attitude")	Actitud negativa de les persones entrevistades davant el producte i la seva evolució. Actitud que les persones entrevistades diuen que tenen altres persones.	Si ell/a s'ha situat i es situa davant del producte CBH, amb mala predisposició i com veu a altres ho fan; no solament destacant-ne punts forts o febles sinó mostrant la seva poca predisposició davant tot el que estigui relacionat amb CBH.
D41_ATT_(+)	Actitud positiva ("attitude")	Actitud positiva de les persones entrevistades davant el producte i la seva evolució. Actitud que les persones entrevistades diuen que tenen altres persones.	Si ell/a s'ha situat i es situa davant del producte CBH, amb bona predisposició i com veu a altres ho fan; no solament destacant-ne punts forts o febles sinó mostrant la seva predisposició positiva davant tot el que estigui relacionat amb CBH. Example: "La gent hi ha anat creient a mesura que l'han vist funcionar"
D5_BALANCE	Balanç producte		Quan l'entrevistat fa una síntesi dels beneficis o costos que ha portat el producte. Example: Si, des del punt de vista de dinamització del territori; el CBH ha aconseguit amb les expectatives (QU: 9:82)
D6_CONFLICT	Conflicte	Situació de conflicte	Quan a l'entrevista apareix situacions no resoltes satisfactòriament o que han donat lloc a enfrontaments Example:
D7_OFF	Comentaris off record	Comentaris fora de gravació	Aspectes que han quedat fora de la gravació de l'entrevista. Example:
D8_ECON	Temes econòmics	Aspectes econòmics relacionats amb el producte CBH	Quan la persona entrevistada es refereix a qüestions de l'economia que tenen a veure amb el producte CBH o que en són conseqüència d'ell Example: Llavors, diguem que una de les estratègies principals era la diversificació, i dins de la diversificació, el turisme era un tema important. El turisme no és l'alternativa del Berguedà, però el turisme és un filó, i inclús, inèdit en molta part.. (QU: 9:76)