

LA CONFIANZA GENERAL EN GALICIA: UNA APROXIMACIÓN A LA EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL Y DE SUS DETERMINANTES

JOSÉ ATILANO PENA LÓPEZ / JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ SANTOS
Universidad de A Coruña

RECIBIDO: 19 de octubre de 2011 / ACEPTADO: 22 de diciembre de 2011

Resumen: *El presente trabajo se sitúa en el ámbito de la socioeconomía para abordar uno de los determinantes del desarrollo económico, analizando en concreto la evolución reciente de la dotación de capital social en Galicia. Partiendo de una delimitación básica del concepto de capital social, se extraen las principales conclusiones de los resultados de las tres oleadas de la Encuesta Mundial de Valores realizadas en Galicia. Junto a eso, se estima una función de los determinantes micro de la confianza generalizada. En conjunto, se observa un proceso de decapitalización en todos los indicadores, tanto en términos de confianza como de asociacionismo.*

Palabras clave: *Confianza general / Capital social en Galicia / Confianza institucional / Asociacionismo.*

Social Trust in Galicia: An Approach to the Evolution of Social Capital and Its Determinants

Abstract: *The present work adopts the socioeconomics scope for studying one of the social determinants of economic development. Concretely, it analyses the recent evolution of the Social Capital endowment in the Galician economy. As starting point, we set the boundaries of the concept of Social Capital and their main indicators for extracting the main conclusions of the results of the three waves of the World Values Survey. Secondly, an analysis of the micro determinants of the generalized confidence is developed. We observe a process of decapitalisation in both systems of indicators: trust and asociationism.*

Keywords: *General trust / Social capital in Galicia / Institutional trust / Associationism.*

1. INTRODUCCIÓN

El concepto de capital en la economía, que es notablemente ambiguo, suele hacer referencia a la capacidad productiva instalada que interviene en la ejecución de los procesos productivos, lo que se denomina propiamente capital físico. Ahora bien, bajo este uso restrictivo del concepto se estarían abandonando recursos decisivos accesibles a individuos o a empresas que podrían ser aplicados a la producción de bienes y servicios. Así, si se limitan sus acepciones a ese capital físico, no se recogería la especificidad del ser humano, sus capacidades y relaciones. En consecuencia, para ultimar el análisis de las dotaciones de una comunidad concreta, la clasificación debe ser completada con los conceptos de capital humano –relativo a capacidades y conocimientos– y capital social –referido a las estructuras relacionales–.

Este último referente presenta una multitud de singularidades que complican su estudio. Se trata de aquellas condiciones, sean o no “poseídas” directamente por los miembros de una comunidad concreta, que facilitan tanto la producción como la coordinación entre las partes que intervienen en una transacción. Es de-

cir, se considerará cómo influyen la estructura y el funcionamiento social en la capacidad de desarrollo de una economía.

El interés y la importancia de las investigaciones sobre el capital social radican en la posible influencia de esta variable sobre factores como, entre otros, el crecimiento y la distribución de la renta, la calidad de la vida en general, el funcionamiento democrático o, incluso, la evolución de la estructura y de la identidad social. Prueba de ello es que en una comunidad integrada los costes de transacción, información o cooperación se ven sensiblemente reducidos por la extensión de redes de colaboración individual y grupal¹. Sin embargo, y a pesar de que la noción de capital social pasó a ser objeto de atención prioritaria en los ámbitos de la sociología y de la economía, presenta una falta de delimitación tanto conceptual como de medición (Esser, 2008).

En este trabajo se va a analizar la evolución y las características del capital social existente en Galicia y sus determinantes. Debido al problema de indefinición al que se ha aludido con anterioridad, en primer lugar se realizará una aproximación al concepto de capital social y a sus dimensiones, estudiando en particular el problema de la confianza social. A continuación, partiendo de la *Encuesta Mundial de Valores (World Value Survey)*, se analizará la evolución de las variables ligadas a esta dimensión social proponiendo sus factores explicativos. Por lo tanto, es preciso señalar que no es objeto de este trabajo entrar en el ámbito de los efectos de este recurso², sino estudiar su evolución y causalidad en el caso de la sociedad gallega. En definitiva, una vez resituadas las definiciones más extendidas de capital social, se busca formular una aproximación a su valoración y explicar su trayectoria.

2. UN CONCEPTO CONTROVERTIDO Y DE DIFÍCIL MEDICIÓN

La pretensión fundamental que está detrás de los estudios en torno al concepto de capital social es captar el etéreo mundo de los lazos sociales cooperativos y, en particular, sus efectos en la esfera económica³. La preocupación por este tema se remonta a los años veinte del pasado siglo, pero no es hasta los estudios de R. Putnam sobre las regiones italianas en las décadas de 1980 y 1990 cuando adquiere carta de naturaleza como un aspecto esencial del desarrollo económico y social. Los resultados de la investigación llevada a cabo por este autor apuntaban

1 Este es el caso, por ejemplo, del fenómeno conocido como *distrito industrial marshalliano* (Becattini, 2002). Este tema recibió una especial atención en los estudios sobre culturas organizativas comunes y desarrollo local.

2 Este ámbito se encuentra ampliamente estudiado. A escala micro pueden citarse los trabajos relativos a los efectos sobre el bienestar y la renta individuales como, por ejemplo, los de Barbieri (2000), Kawachi (1997) o Bush y Baum (2001). A escala macro pueden mencionarse aquellos estudios que se refieren a problemas de crecimiento como, entre otros, los de Fukuyama (1995); Helliwell y Putnam (1995); Granato, Inglehart y Leblang (1996); Guiso y Sapienza (2000); Knack y Keefer (1999); Routledge y Von Amsberg (2003); o Sabatini (2006).

3 Autores como Smith, Toqueville, Marschall, Durckheim o Weber ofrecen en sus obras conceptos que serían perfectamente traducibles por capital social.

a que la causa del sensible diferencial de crecimiento entre el sur y el norte de Italia radicaba en lo que Maquiavelo denominó *virtu civile* (virtud civil), es decir, la tendencia a generar asociaciones horizontalistas de pequeña escala que constituirían una base para el desarrollo económico y social, especialmente cuando estas no son políticas o económicas. En este sentido, Putnam (1993) llega a afirmar que “*el buen gobierno en Italia es un subproducto de las sociedades corales y de los clubes de fútbol*”.

La propuesta de una definición de consenso y, por lo tanto, su medición resulta notablemente conflictiva (Paldam, 2000), aunque puede hablarse de cierta convergencia sobre las líneas abiertas a partir de los trabajos seminales de Coleman (1988), retomadas en los ya citados de Putnam (1995)⁴. Para el primero de ellos, y desde una perspectiva más sociológica, el capital social se define como los aspectos consistentes de la estructura social, deberes y expectativas, canales de información, conjuntos de normas y sistemas de sanción que restringen –o animan– ciertos tipos de comportamientos constructivos social y económicamente. Putnam se centra en la generación de comportamientos prosociales, pero limita los referentes a las normas, redes y confianza que existen en las organizaciones sociales que facilitan la cooperación y la coordinación para el beneficio mutuo. Abundando en esta última caracterización, la Organización Mundial de la Salud propuso una definición alternativa en la que se hace hincapié en la identidad colectiva, de forma que el capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Se refiere, por lo tanto, a los procesos entre los individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que favorecen la coordinación y la cooperación (Winter, 2001).

Tomando como punto de partida los elementos comunes a estas definiciones, se puede concluir que el capital social se conforma de redes y normas sociales. En primer lugar, de redes sociales en las que se insertan los individuos, de redes de comunicación, de apoyo social y económico; y en segundo lugar, de unas reglas sociales de reciprocidad o de unas expectativas mutuas de cooperación, en definitiva, de confianza y desarrollo de proyectos comunes.

Esta caracterización de síntesis pone de manifiesto la existencia de una serie de peculiaridades que merecen ser destacadas y que, aunque no sean objeto de este trabajo, deben ser tenidas en cuenta para su estudio desde la metodología propia de la economía (Sobel, 2002). Desde el punto de vista económico, el capital social no es una propiedad exclusiva de un individuo o de un grupo en particular y, en la medida en que todos los individuos de un colectivo tienen posibilidades de acceder a este, podría constituir un bien público; ahora bien, dado que ciertos colectivos controlan el acceso, le corresponde de modo más ajustado el calificativo de bien de club o de grupo de interés e incluso, en muchos casos, con rasgos de

4 Frente a estos, Bourdieu (2001) constituye una orientación crítica. Para este autor, el capital social es un recurso en manos de las comunidades para acceder a bienes de grupo, esto es, a redes y vínculos que permiten que los individuos ejerzan una forma de dominio. Por ello, en cierta medida es a la vez un sistema de preservación de la estratificación social y una inversión de los individuos en redes de relaciones (influencias) que puede ser transformado en cualquier otra forma de capital.

bien individual. Pero este capital también es un producto de una inversión social de tiempo y esfuerzo, aunque de un modo más indirecto que el capital humano, ya que se trata de un proceso histórico, social y cultural que da lugar al nacimiento de normas, valores y relaciones que generan redes de acción colectiva; y además, evidencia una fuerte asimetría por lo que respecta a la capitalización y descapitalización, puesto que su constitución lleva aparejada un largo proceso de inversión grupal e individual que puede ser rápidamente destruido por conflictos, disensiones... No obstante, esta forma de capital no experimenta obsolescencia con su uso, sino que, por el contrario, lo hace con su abandono y con la consecuente pérdida de las redes generadas.

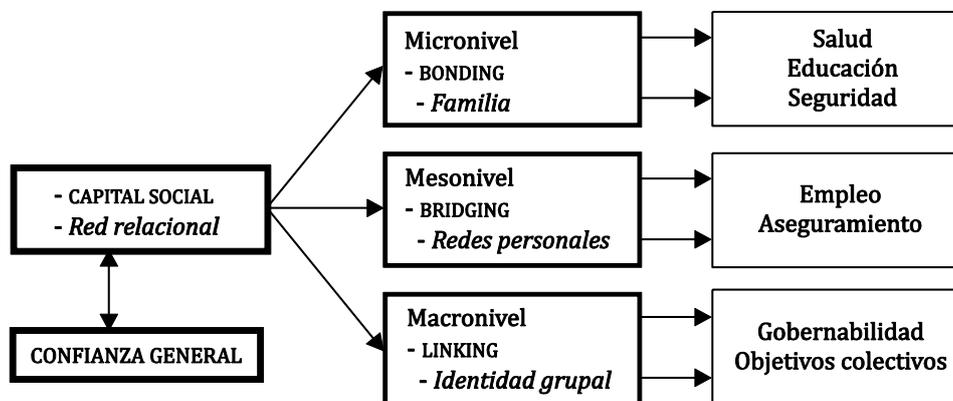
Una vez expresadas estas consideraciones previas, es preciso distinguir bajo esta definición genérica al menos tres formas de capital en razón del tipo de relaciones y de los grupos implicados. En primer lugar, existe un capital relacional de lazos familiares o con semejantes (*bonding*), con miembros de una misma familia o de un mismo grupo étnico, que son los tradicionales lazos fuertes. En segundo lugar, se encuentra un capital de puente (*bridging*) o de relaciones con miembros de otros grupos tanto en cuestiones étnicas como socioeconómicas, y que se podría identificar con los lazos débiles de Granovetter (1976). Y en tercer lugar, puede señalarse un importante capital de enlace institucional (*linking*) o de relación entre los individuos y las agrupaciones de individuos con cualquier forma de autoridad (Woolcock, 2001).

De este modo, pueden distinguirse como mínimo tres niveles de generación de armazones relacionales con efectos muy distintos. En el primer nivel se situarían las redes familiares fuertes (*bonding*), que son la principal fuente de aseguramiento personal y que proporcionan tanto educación como apoyo económico. En un segundo nivel estarían las redes medias o *bridging*, que permiten una apertura y que generan un sistema cuasi-contractual que facilita desde la obtención de empleo hasta la influencia política. Finalmente, en el tercer nivel estaría situado el *linking* o los vínculos con las instituciones que generan una identidad colectiva y que facilitan la gobernabilidad (figura 1). En definitiva, el capital social es un concepto paraguas que aglutina las relaciones formales o informales que conforman la "sociedad civil".

La situación óptima para una comunidad sería aquella en la que se lograra un equilibrio entre las tres dimensiones de capital social. A pesar de que, como se verá más adelante, las expresiones más generalistas (*bridging* y *linking*) parecen ser las más determinantes de cara a conseguir un mejor funcionamiento de las instituciones sociales que las expresiones particularistas o de grupo estrecho (*bonding*), podría llegar a generarse una relación de conflicto o *trade off* entre estas y las primeras⁵.

⁵ Por ejemplo, el predominio de los lazos con semejantes se traduce en la carencia de confianza social fuera del ámbito del vínculo familiar (familismo amoroso). Este es el caso de las asociaciones del tipo de las "mafias", en las que existen elevados niveles de confianza interna sin traducción exterior al grupo (Portes y Landolt, 1996).

Figura 1.- Tipología del capital social



FUENTE: Elaboración propia.

2.1. MEDIR CONFIANZA O REDES SOCIALES

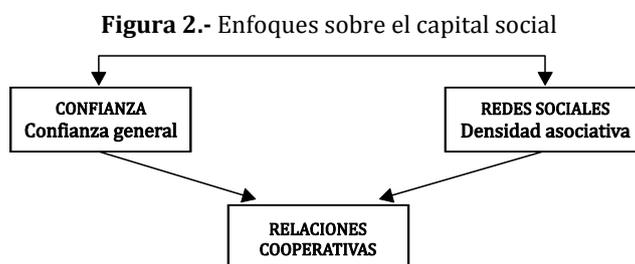
A partir de la definición propuesta, podría establecerse un doble enfoque: por un lado están aquellas perspectivas que se centran en la confianza social (*social trust*) y, por otro, las que ponen su atención en la generación de redes sociales (*social networks*). Para las primeras, el capital social se identifica directamente con la idea de confianza al considerarlo como una capacidad para desarrollar una tarea voluntaria o cooperativa con un grupo (Coleman, 1988; Dasgupta, 1999; Fukuyama, 1995)⁶. Aunque es posible establecer distinciones lógicas entre la confianza y la cooperación, es innegable el hecho de que ambas están íntimamente relacionadas, pues la confianza facilita la cooperación al igual que esta se establece en la propia cooperación.

Sin embargo, para las segundas, el capital social es el producto de las redes sociales y de sus interacciones. Así, y de acuerdo con el enfoque de Putnam (1993), la mejor aproximación estadística a la dotación de capital social es la densidad de organizaciones voluntarias en un colectivo determinado, ya que la presencia de este tipo de instituciones manifiesta la existencia de confianza y cooperación, aunque es preciso considerar la implicación real o el compromiso efectivo de los individuos en esas organizaciones. En consecuencia, desde esta perspectiva el capital social sería el conjunto de redes construidas por una persona o por un colectivo de personas (Nam Lin, 2008). Esta identificación con el asociacionismo puede considerarse una *proxy*, aunque parcial y con algunos problemas asociados como, entre otros, que las fronteras entre asociaciones voluntarias, gubernamentales y

⁶ En particular, Fukuyama formula una vía negativa de acercamiento a través de los niveles delictivos, es decir, una aproximación mediante las disfuncionalidades sociales derivadas de su carencia: corrupción, delincuencia, etc. Este acercamiento presenta un importante error metodológico, ya que por esta vía se estarían confundiendo los efectos con los orígenes.

personales son extremadamente difusas, o que es necesario valorar la intensidad o la calidad de los contactos⁷.

Este conjunto de indicadores *proxy* (figura 2) es el resultado del análisis de un fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas a las que se aludía cuando se formuló una definición de capital social. Por un lado, están las definiciones y mediciones vinculadas al concepto de confianza y de su relación con la cooperación; y por otro, el hecho de que la extensión de las redes sociales también mantiene un vínculo con las más diversas formas de cooperación. Aunque se emplearán los dos enfoques y se considerarán sus interrelaciones, existe un importante debate teórico en este ámbito, al que se denomina “controversia Olson-Putnam” (Pena y Sánchez, 2007).



FUENTE: Elaboración propia.

Aunque el papel desempeñado por la confianza parece decisivo, el de la actividad asociativa resulta notablemente ambiguo, a pesar de la aparente identidad que asumen como punto de partida la mayor parte de los estudios sobre capital social. Para Putnam (1993), y para una buena parte de los teóricos del capital social, el mayor éxito de las regiones y de los países en términos de crecimiento económico es atribuido parcialmente a la existencia de un fuerte armazón asociativo. Este armazón desarrolla en los individuos hábitos de cooperación, de solidaridad y de preocupación por lo público, que son básicos para la resolución de problemas colectivos. Estas redes están constituidas por lazos de muy diverso signo (familiares, laborales...), cuyo mantenimiento supone un coste efectivo. Por lo tanto, en términos económicos podría señalarse la existencia de un nivel óptimo de relaciones en el marco de un análisis coste-beneficio y de un proceso de capitalización (Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002).

Por el contrario, siguiendo una perspectiva olsoniana, si los intereses de grupos organizados entran en conflicto con los de grupos desorganizados en general, el efecto conjunto sobre la actividad social y económica puede llegar a ser negativo. En cierta medida, la economía y la sociedad serían capturadas por los conflic-

⁷ Por lógica, aquellas agrupaciones en las que la participación sea barata en costes de tiempo, dinero, normas... tienden a presentar mayores niveles de asociación. A todo ello habría que añadir que no es posible asegurar que cualquier modo de asociación voluntaria sea socialmente benigno (asociaciones criminales, racistas...).

tos entre grupos de interés organizados. En este sentido, Olson (1982, 2000) insistía en que las organizaciones sociales limitarían las posibilidades de crecimiento en la medida en que actuasen como grupos de interés especializados (*lobbies*) a la captura de políticas preferenciales.

En la misma línea, Keefer y Knack (1997) encuentran evidencias de la naturaleza conflictiva de la relación existente entre la actividad asociativa y el crecimiento, en particular como consecuencia de la relación que existe entre los grupos de interés y el gobierno. La salida de esta aparente aporía está ligada al tipo de armazón asociativo al que se haga referencia. El asociacionismo horizontal constituye la base del funcionamiento de la sociedad civil y es capaz de establecer vínculos de confianza, mientras que, por el contrario, el asociacionismo vertical está directamente vinculado a la captación de políticas preferenciales y no debe ser considerado equiparable al anterior (Pena y Sánchez, 2007).

De lo señalado podrían deducirse una serie de indicadores. Algunos estudios recurren a variables vinculadas a la preocupación por temas comunitarios (lectura de prensa local, participación en votaciones, respeto a las normativas, entre otras) o a la valoración del entramado asociativo de una determinada localización (Krishna y Schrader, 1999). Ahora bien, la medida más pura, aunque es difícilmente evaluable, es la variable “confianza general” o confianza en el conjunto de la población, junto con la “confianza institucional”. Las dos capacitarían al individuo para el desarrollo de tareas colectivas y harían más eficiente el funcionamiento de la estructura administrativa.

Las deficiencias inherentes a los mencionados sistemas de medición llevan aparejada la necesidad de recurrir a una valoración personal directa a través de una encuesta. En concreto, la *Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey, WVS)* (Inglehart [coord.], 1981, 1990, 1995, 2000, 2008)⁸ proporciona un análisis intercultural de los comportamientos y de valoraciones sociales que es particularmente útil en este sentido. En concreto, la medida que se emplea está constituida por el porcentaje de entrevistados que se adhieren a la afirmación “*la mayor parte de la población es objeto de confianza*”, frente a “*no conviene ser confiado en el trato con los otros*”. Estos resultados fueron contrastados por otras medidas alternativas de confianza, observándose una correlación próxima a la identidad⁹.

8 En todas las oleadas el universo considerado ha sido el conjunto de residentes en Galicia de más de 18 años, con un tamaño de muestra de 1.600. Error de muestra de $\pm 2,5\%$ para los datos globales, para un nivel de confianza de un 95,5% ($z = 2$) y asumiendo que $p = q = 0,5$. Método de entrevista: en el hogar. Selección de las familias: rutas aleatorias. Selección de los entrevistados: tabla aleatoria entre los miembros de cada familia. Muestreo estratificado con distribución proporcional por provincia y estrato de municipios. Los municipios fueron divididos en cinco estratos teniendo en cuenta el tamaño de la población. Las entrevistas fueron realizadas en todos los municipios de los estratos más grandes (A Coruña, Ferrol, Santiago, Lugo, Ourense, Pontevedra y Vigo), mientras que en los tres estratos restantes se llevaron a cabo mediante una selección aleatoria de municipios.

9 Por ejemplo, guardan una estrecha relación con los porcentajes de devolución de objetos perdidos, de niveles de corrupción, etc. (Knack y Keefer, 1997). Igualmente, recogen las evidencias expresadas en los estudios de Putnam (1993).

Aunque se trata de una respuesta a una pregunta ambigua, la introducción del concepto genérico de “población” cuestiona la percepción del nivel de confianza general más allá del estrecho campo familiar. De este modo, esta variable captura la confianza generalizada como opuesta a la específica o estrecha, es decir, aquella que se centra en los casos en que existen interacciones repetidas o ligadas a relaciones de proximidad. En términos de la teoría de juegos, esta variable se define como la actitud hacia la cooperación con sujetos anónimos en situaciones análogas a la del dilema del prisionero, o como la existencia de un enfoque cooperativo no limitado a una determinada agrupación social. Por lo tanto, también expresa la expectativa de que otros no actúen de manera oportunista¹⁰.

3. EVOLUCIÓN DE LA DOTACIÓN DE CAPITAL SOCIAL EN GALICIA

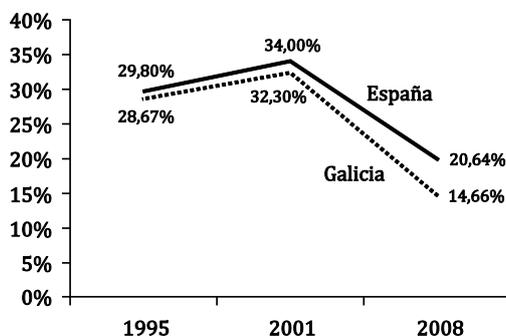
En la sección anterior se concluía que el cálculo de la dotación de capital social se asienta tanto en la medición del nivel de confianza como de la extensión y del funcionamiento del asociacionismo. Sin embargo, es preciso señalar que el estudio de cada una de estas dimensiones exige realizar distinciones y analizar las interrelaciones que se suponen *a priori*. Por ejemplo, el estudio de la confianza general no puede obviar el de las otras formas de confianza: particular e institucional. De igual manera, el asociacionismo no es cuantificable sin tener en cuenta las características de las asociaciones y los niveles de participación.

3.1. EL DECLIVE DE LA CONFIANZA GENERAL VS. EL AUGUE DE LA PARTICULAR

El estudio de la confianza general a partir de la EMV, tal y como se ha señalado, se centra en el análisis del porcentaje de entrevistados que se adhieren a la afirmación “*la mayor parte de la población es objeto de confianza*”, frente a “*no conviene ser confiado en el trato con los otros*”. Para el caso gallego se dispone de una secuencia de datos que comprende desde el año 1995 (primera oleada) hasta el año 2008 (última oleada). En este período los cambios socioeconómicos han sido muy evidentes, y van desde un notable crecimiento de la renta hasta una mayor heterogeneidad social, pasando por un fuerte envejecimiento demográfico.

La primera evidencia de los resultados de la encuesta es la existencia de una considerable descapitalización a escala general tanto en Galicia como en España, que va acompañada paradójicamente de una elevación de lo que se podría denominar expresiones más de tipo particularista. En definitiva, un deterioro de lo general a favor de las instituciones más particulares como la familia (gráfico 1).

¹⁰ Su recorrido es muy amplio. La media mundial del conjunto de respuestas (un 35,8%) oculta la existencia de una fuerte variabilidad, que va desde el 5% de Perú hasta el 65% de Noruega.

Gráfico 1.- Evolución de la confianza generalizada en Galicia y España

FUENTE: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008 y elaboración propia.

En un período de algo menos de siete años los niveles de confianza generalizada se han reducido a la mitad de los observados en el año 2001. Esta trayectoria tan abrupta no es habitual en esta variable, que tiende a mostrar una notable estabilidad y alteraciones moderadas solo observables en períodos próximos a la década. De hecho, parecería una anomalía estadística si no fuese acompañada por una evolución semejante en los resultados de todo el conjunto español. En ambos casos, tras una etapa de crecimiento moderado, que situaba a España y a Galicia en la media de los países europeos, se experimenta un recorte sustancial.

La causalidad de esta evolución es de índole diversa, pues incluye desde factores coyunturales –como el deterioro de la situación económica y laboral– hasta procesos de inmigración –que dan lugar a una mayor heterogeneidad social–. En este sentido, conviene subrayar el momento concreto en el que se desarrolló la encuesta: en el año 2007 para el caso español y en el año 2008 para el gallego. En los dos casos se manifestaba el agotamiento de un largo período de crecimiento aunque, especialmente en el caso español, no se podría hablar de síntomas evidentes de crisis¹¹, que sí existían en sus primeras manifestaciones en el año 2008.

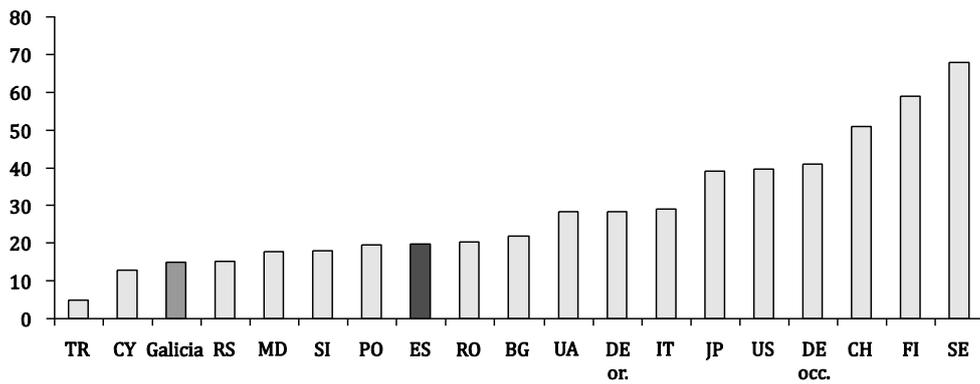
Por otro lado, es preciso recalcar que una de las particularidades evidentes del capital social es la asimetría de los procesos de inversión y de desinversión, pues aunque es evidente que los procesos de creación son largos y lentos, los de destrucción pueden ser sorprendentemente rápidos. La generación de un clima de desconfianza generalizada puede acelerarse por múltiples causas, y aunque esto no suponga la destrucción de las redes de relaciones, sí transluce una mayor dificultad para establecer vínculos (*bridging* y *linking*) con grupos que vayan más allá de los lazos más estrechos (*bonding*).

En una comparativa internacional con las principales economías mundiales (Europa, Estados Unidos y Japón), puede comprobarse que la sociedad gallega re-

¹¹ En el año 2007 España era líder de crecimiento en el área euro, con un 3,7% del PIB.

trocedió notablemente en niveles de confianza generalizada hasta el punto de situarse en el vagón de cola del conjunto, y ello a pesar de partir de posiciones que se situaban por encima de la media, como se puede ver en los gráficos 2 y 3. Este proceso fue más acusado que en el caso general español.

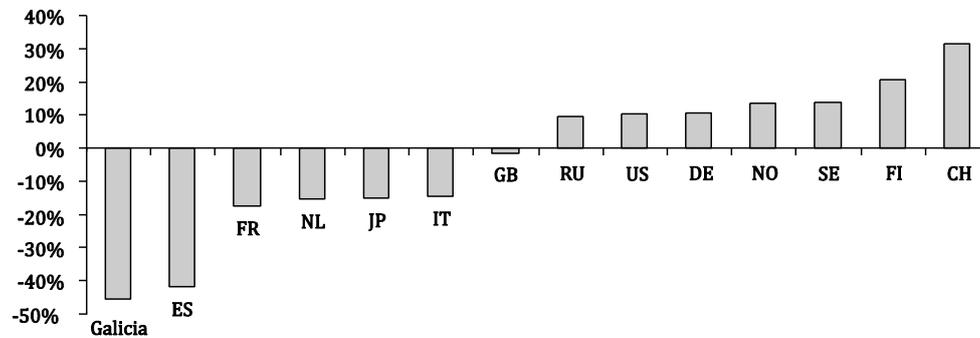
Gráfico 2.- Comparación de los niveles de confianza generalizada (Europa, Estados Unidos y Japón)



NOTA: TR: Turquía; CY: Chipre; RS: Serbia; MD: Moldavia; SI: Eslovenia; PO: Polonia; ES: España; RO: Rumanía; BG: Bulgaria; UA: Ucrania; DE or.: Alemania oriental; IT: Italia; JP: Japón; US: Estados Unidos, DE occ.: Alemania occidental; CH: Suiza; FI: Finlandia; SE: Suecia.

FUENTE: EMV oleada 2008 y elaboración propia.

Gráfico 3.- Evolución de la confianza general, 1995-2007



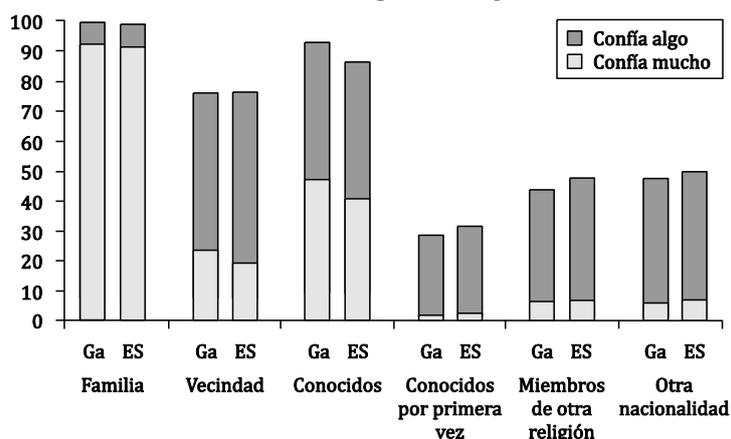
NOTA: ES: España; FR: Francia; NL: Holanda; JP: Japón; IT: Italia; GB: Gran Bretaña; RU: Rusia; US: Estados Unidos; DE: Alemania; NO: Noruega; SE: Suecia; FI: Finlandia, CH: Suiza.

FUENTE: EMV oleadas 1995-2008 y elaboración propia.

Esta descapitalización fue ligada a un fortalecimiento de la confianza particularista (gráfico 4). En conjunto, se observa que existe un claro consenso valorativo en dar prioridad en términos de confianza a la institución familiar y a los grupos de vínculos fuertes o de elevada proximidad social. De este modo, el capital social

de lazos fuertes (*bonding social capital*) puede considerarse predominante. Este es uno de los rasgos propios de lo que en la terminología de Tönnies se denominan “sociedades cálidas”, muy ligadas a los países del sur de Europa de tradición católica y en las que se observa un claro predominio de los vínculos de consanguinidad y de proximidad.

Gráfico 4.- Confianza general vs. particular

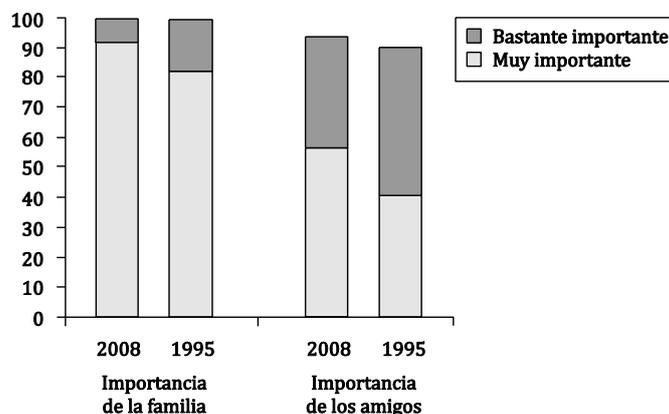


NOTA: Ga: Galicia; ES: España.

FUENTE: EMV oleada 2008 y elaboración propia.

Desde un punto de vista evolutivo, cuando se contrastan los resultados de las encuestas de la última oleada con los de la primera (gráfico 5) se observa un incremento significativo en el grupo de aquellos que consideran los lazos fuertes como esenciales, hecho que en aquellas sociedades en proceso de modernización y, por lo tanto, crecientemente individualizadas, resulta contraintuitivo.

Este replegamiento hacia los núcleos de confianza particular tiene efectos en varios sentidos. Por una parte, es obvio que en la sociedad gallega la familia cumple un papel clave. Tal y como se ha señalado anteriormente, los lazos fuertes son esenciales tanto en los procesos de generación de capital humano como en el aseguramiento personal. La familia constituye un sistema de cobertura en lo que respecta a prestaciones sanitarias y económicas, hasta el punto de que puede considerarse como notablemente más efectivo que el generado por el propio Estado. En consecuencia, en una situación de crisis es lógico que gane importancia la institución familiar, ya que esta se convierte en un recurso particularmente necesario. Por otra parte, también podría mencionarse el papel que la creciente heterogeneidad social ejerce sobre los vínculos fuertes o *bonding social capital*. De este modo, no se trata de una institución en crisis, sino que ha ido ganando en importancia y que, a pesar de los procesos de individuación, sigue siendo la pieza clave del sistema social; ahora bien, tal y como se ha comentado, parte de este movimiento es de carácter coyuntural.

Gráfico 5.- Evolución del *bonding social capital* o lazos fuertes

FUENTE: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008 y elaboración propia.

El análisis de las correlaciones existentes entre las respuestas a las cuestiones sobre las distintas formas de confianza pone de manifiesto la escisión de las expresiones más particulares con respecto a las de carácter más general. La confianza general guarda una relación directa y significativa (tabla 1) con todas las expresiones de confianza, salvo con la principal expresión de la confianza particular, esto es, con la confianza en la familia. Este resultado permite afirmar que existe un cierto *trade off* o un intercambio entre la confianza general y la confianza particular. Este dato ya fue evidenciado en investigaciones previas ligadas a lo que se ha denominado “familismo amoral” como una de las bases de asentamiento de los fenómenos de corrupción.

Tabla 1.- Correlaciones entre las formas de confianza particular y general en Galicia

	Confianza	Confía en la familia	Confía en los vecinos	Confía en gente que conoce personalmente	Confía en gente que conoce por primera vez	Confía en gente de otra religión
Confía en la familia	0,0437					
Confía en los vecinos	0,0914**	0,2295**				
Confía en gente que conoce personalmente	0,0958**	0,2119**	0,3282**			
Confía en gente que conoce por primera vez	0,2061**	0,0679**	0,3781**	0,2849**		
Confía en gente de otra religión	0,1693**	0,1162**	0,2580**	0,2956**	0,4867**	
Confía en gente de otra nacionalidad	0,1954**	0,1154**	0,2072**	0,2791**	0,4362**	0,8027**
Coeficiente de correlación de Spearman (1.200 encuestas). *Significativo al 0,05; **Significativo al 0,01						

FUENTE: Elaboración propia a partir de EMV 2008.

El predominio de capital social de vínculos fuertes o *bonding social capital*, que tiene su traducción en la confianza en la familia, constituye un seguro frente a la inestabilidad social o a la desconfianza en la sociedad en su conjunto, hasta el punto de que los únicos contratos sociales fiables son los establecidos entre aquellos para los que los vínculos son fuertes o en el círculo personal de confianza (*ring of trust*) (Lambsdorff, 2007). Como aparecía en las correlaciones de la tabla 1, la confianza particular en la familia guarda relación directa y significativa con otras expresiones de proximidad (vecinos, conocidos) gradadas por la fortaleza del vínculo. Sin embargo, la confianza general permanece al margen de la confianza familiar y muestra una fuerte relación con la confianza en grupos ajenos (*bridging*). A pesar de que este no es el caso de la sociedad gallega, el fenómeno coyuntural que parecen reflejar los datos es un replegamiento sobre aquellas instituciones sociales más sólidas –en este caso la familia– y una sensible reducción de la confianza generalizada.

3.2. EL LINKING SOCIAL CAPITAL Y LA CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES

La confianza institucional es una de las variantes del capital social, concretamente la denominada *linking social capital*. Un clima de confianza en las instituciones (gobierno, empresas, instituciones educativas y religiosas, entre otras) es una de las bases del desarrollo económico, ya que este facilita la gobernanza a la vez que soluciona los problemas colectivos de agencia. Ahora bien, la confianza en las instituciones políticas, religiosas o económicas, en particular cuando se trata de relaciones de carácter vertical, sigue una dinámica diversa y en ningún caso contraria a la general.

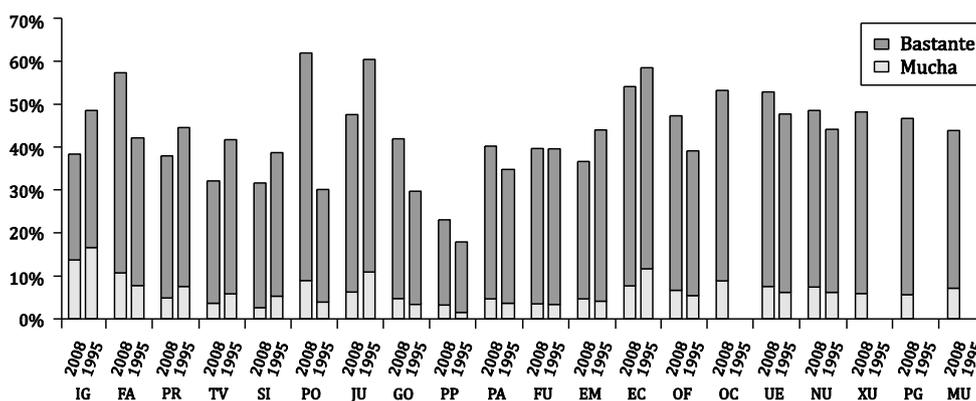
A partir de los resultados de las distintas oleadas de la EMV en Galicia, puede decirse que no hay una institución capaz de generar una confianza mayoritaria. En general, todas se sitúan por debajo del 15% de la población que manifiesta mucha confianza. Individualmente sigue destacando el hecho de que la Iglesia continúe siendo la institución que muestra un mayor porcentaje de “mucha confianza”, seguida por las Fuerzas Armadas, esto es, dos instituciones tradicionales.

Ahora bien, bajo una perspectiva diacrónica, todas las instituciones bajaron, con la única excepción de las Fuerzas Armadas y de la Policía. Si se agrega al porcentaje de mucha confianza, tal y como se observa en el gráfico 6, o de aquellos que manifiestan “bastante confianza”, se observa que las únicas instituciones que superan el 50% de la población son la institución policial, las Fuerzas Armadas, las organizaciones no gubernamentales y la Unión Europea. Agrupando los resultados, las instituciones más sólidas en términos de confianza son nuevamente aquellas ligadas a la función de orden y protección social (la Policía y las Fuerzas Armadas), junto con las organizaciones ambientales y la Unión Europea. A su vez, se sitúan en niveles por encima del 40% instituciones tales como la Justicia, el Gobierno, el Parlamento, las organizaciones feministas, las organizaciones de cari-

dad, la Xunta y los ayuntamientos. En el extremo contrario, las instituciones peor valoradas por los gallegos en términos de confianza siguen siendo los partidos políticos.

El análisis de la evolución de estos agregados a lo largo del período 1995-2008 pone de manifiesto cuáles se están convirtiendo en las instituciones más sólidas. Tal y como se ha señalado, la Policía y las Fuerzas Armadas experimentaron considerables incrementos en los niveles de confianza institucional, incluso hasta el punto de duplicarse en la primera de ellas en estos casi veinticinco años. También hubo leves incrementos en la confianza en el Gobierno, el Parlamento, los partidos, las organizaciones feministas y la Unión Europea. Frente a estos, la Iglesia continúa un proceso de declive, que tendrá su traducción también en las cifras de pertenencia que se analizarán más adelante, y junto a ella los medios de comunicación (prensa y televisión), las organizaciones sindicales y las grandes empresas.

Gráfico 6.- Evolución de los niveles de confianza institucional



NOTA: IG: Iglesia; FA: Fuerzas Armadas; PR: Prensa; TV: Televisión; SI: Sindicatos; PO: Policía; JU: Justicia; GO: Gobierno; PP: Partidos políticos; PA: Parlamento; FU: Funcionarios; EM: Empresas; EC: Ecologistas; OF: Organizaciones feministas; OC: Organizaciones caritativas; UE: Unión Europea; NU: Naciones Unidas; XU: Xunta; PG: Parlamento de Galicia; MU: Municipios.

FUENTE: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008 y elaboración propia.

De igual modo, ante este resultado es preciso subrayar la ausencia de las instituciones políticas y sindicales dentro de aquellas que merecen más confianza. Por otro lado, en el movimiento verde o en las organizaciones de tipo altruista, que representan la difusión cuasi-institucionalizada de unos valores en alza, existen leves incrementos.

En suma, en la situación actual las instituciones esenciales para el buen funcionamiento de la democracia y del sistema de valores en general, como son el Gobierno, los partidos políticos, los sindicatos, los medios de comunicación, así como la propia Iglesia, entre otras, carecen de la confianza necesaria para ejercer una

influencia decisiva en la movilización social y en la generación de confianza general¹². Por lo tanto, parece que solo aquellas ligadas al orden social (Policía y Fuerzas Armadas) ganan en confianza hasta el punto de convertirse en los referentes institucionales más sólidos.

3.3. LAS TRANSICIONES INCOMPLETAS EN EL ASOCIACIONISMO

Tal y como se señaló anteriormente, el mayor éxito de las regiones y de los países en términos de crecimiento económico podría estar ligado, al menos parcialmente, a la existencia de un fuerte armazón asociativo, y este, a su vez, a las formas de confianza analizadas. De acuerdo con esta visión, heredera de las propuestas de Putnam (2003), la mejor aproximación estadística a la dotación de capital social es la densidad de organizaciones voluntarias en un colectivo determinado, ya que la presencia de este tipo de instituciones manifiesta la existencia de confianza y cooperación.

De entrada, la pertenencia debe considerarse conjuntamente con el entramado de relaciones que genera la copertenencia. El capital social puede ser visto desde el punto de vista individual, es decir, teniendo en cuenta el número de organizaciones a las que cada individuo accede de forma directa (que sería la base de los indicadores habitualmente utilizados), junto al capital social organizativo, es decir, las organizaciones a las que cada organización está a su vez conectada. Esta copertenencia configura una red social, cuyas funciones fundamentales son articular la sociedad, convertirse en mecanismo de creación de identidad y de valores, ser un canal para la acción individual y para la acción colectiva, y ser la vía fundamental del acceso a los bienes y servicios.

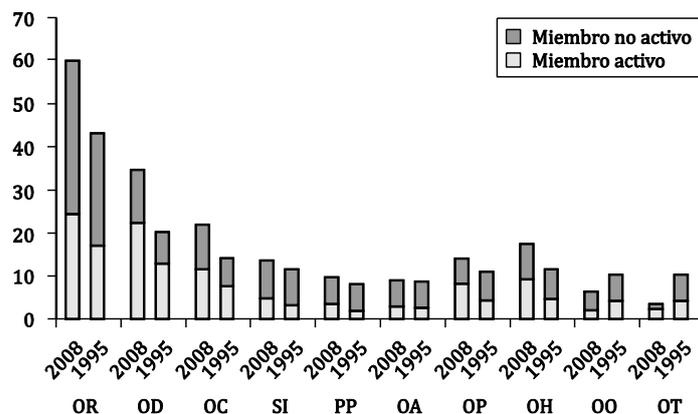
La sociedad civil organizada que ocupa espacios históricamente no controlados por el Estado (el religioso, el deportivo y el artístico-cultural) aún mantiene un peso importante en sus espacios históricos, a pesar de que estos ámbitos fueron progresivamente profesionalizados y regulados por el Estado (caridad, asistencia social y humanitaria). Al mismo tiempo, se crean nuevos espacios de acción en áreas de importancia para las nuevas clases medias y para la calidad de vida (medio, paz, mujer). Esta situación refleja procesos históricos de división de tareas entre el Estado y la sociedad tendentes a la complementariedad (cultura y deporte), a la vez que muestra también los espacios históricos de confrontación (asistenciales) y las nuevas problemáticas y desafíos sociales formulados por la sociedad global ante los que el Estado nacional parece ineficiente (paz, tercer mundo). Este parece ser un espacio de acción donde la sociedad organizada, y especialmente las redes globales de organizaciones, podrían ser más eficaces por su capacidad para superar fronteras nacionales (Rodríguez, Bosch y Mérida, 2003).

12 Debe señalarse, por otra parte, que este distanciamiento entre ciudadanía e instituciones políticas no es algo exclusivo o diferencial de Galicia, sino que es común a las sociedades de nuestro ámbito cultural democrático, aunque existe una gran diversidad en función de los países de que se trate. En concreto, existe una enorme similitud con los resultados de la encuesta a escala nacional.

A partir de los resultados recogidos en la secuencia de encuestas realizadas en Galicia, se observa una reducción significativa de los niveles de asociacionismo en el período 1995-2008, coherente con los resultados obtenidos en el primer indicador de capital social, esto es, la confianza generalizada (gráfico 7). No obstante, conviene aclarar que en el caso gallego, de modo semejante al conjunto del Estado, se podría hablar más de un relevo entre formas de asociacionismo que de una reducción significativa.

En el gráfico 7 resulta relevante la pérdida de importancia del asociacionismo religioso, que en el pasado llegó a constituir el factor sinérgico de todo el armazón social, pues este se reduce en conjunto casi un 8% de la población, pero más de un 10% si nos fijamos exclusivamente en los miembros activos. Es preciso señalar que se trata de una organización que aún es capaz de generar identidad para un 60% de la población encuestada y de movilizar a casi un 25%. Sin duda alguna sigue siendo la organización social más relevante, a pesar de este declive que ha experimentado. El referente cultural católico persiste como rasgo identificativo para una buena parte de la población, aunque los vínculos reales con la institución sean débiles o prácticamente inexistentes.

Gráfico 7.- Evolución del asociacionismo en Galicia en el período 1995-2008



NOTA: OR: Organizaciones religiosas; OD: Organizaciones deportivas; OC: Organizaciones culturales; SI: Sindicatos; PP: Partidos políticos; OA: Organizaciones ambientales; OP: Organizaciones profesionales; OH: Organizaciones humanitarias; OO: Organizaciones de consumidores; OT: Otras.

FUENTE: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008 y elaboración propia.

Por el contrario, los asociacionismos deportivo y cultural constituyen la expresión asociativa que experimenta un mayor crecimiento relativo. Estos grupos logran una elevada implicación de sus miembros, pues de hecho más de un 50% son miembros activos. El crecimiento de ambas expresiones está ligado a la expansión de lo que se podría denominar civilización del ocio. Las asociaciones deportivas,

habitualmente consideradas como informales o no integrables en la medición de este capital, revisten un carácter sustitutivo normal, es decir, sustituyen a otros modos de asociacionismo como el sindical, el profesional o el económico a medida que se incrementa la renta y, aunque resulte paradójico, a medida que aumenta el nivel educativo de la población (Sánchez Santos, Castellanos y Pena López, 2003; Lemann, 1996; Stolle, 1998). Las causas determinantes en este proceso son de muy diversa índole como, entre otras, los cambios de modo de vida, la movilidad geográfica, el cambio en los patrones de vida familiar o la elevación de los niveles de renta (Putnam, 2000). Paralelamente, sufren ligeras reducciones el asociacionismo de corte humanitario y el ambiental, en tanto que el profesional permanece prácticamente estable.

Merece una mención especial el caso de los asociacionismos político y sindical. Estos grupos parece que se incrementan levemente; sin embargo, este dato oculta la existencia de caídas en el número de miembros que se consideran a sí mismos como activos. La integración en actividades voluntarias es aún más modesta, siendo destacables los bajos niveles de participación en actividades sindicales, partidos, asociaciones locales, ONG...

Si se considera la red de redes, esto es, la interacción entre las diversas estructuras asociativas, los datos reflejados en la encuesta muestran una red entre organizaciones que parece indicar un sensible cambio estructural e, incluso, una cierta diferenciación del marco español.

Esta red define el centro neurálgico de la sociedad, que está formado por los ciudadanos más activos ligando las diversas organizaciones que la componen. Existen trabajos previos que para la realidad social española han constatado la existencia de dos tríadas de redes asociativas o subestructuras de relaciones mutuas, cada una de las cuales se vincula a un modelo social: el mundo social de la Iglesia y su relación con la caridad y la asistencia social, cuyo eje central está formado por la Iglesia, la cultura y el deporte; y un modelo más reciente que tiene como eje los sindicatos, la cultura o el deporte (Rodríguez, Bosch y Mérida, 2003).

El primero de ellos (Iglesia/cultura/deporte) ha sido históricamente el centro de la actividad de la sociedad gallega. En este caso, es importante destacar una gran intensidad relacional entre las organizaciones culturales-artísticas y las deportivas, que son los dos espacios más relevantes de acción al margen de la Iglesia (tabla 2). Puede decirse que las organizaciones religiosas aún conservan un cierto papel influyente en una parte sustancial de la sociedad organizada, que se debe en gran medida a la práctica inexistencia de un escaso nivel de asociacionismo horizontal o espontáneo. El espacio de acción históricamente ocupado por la Iglesia sigue siendo destacado, a pesar del desarrollo del Estado benefactor y de la envergadura de la acción asistencial pública. Con el tiempo, a la tradición histórica de las organizaciones religiosas se unen las tradiciones algo más modernas de las organizaciones culturales y deportivas, configurándose así un espacio propio. Frente a este, el eje sindicatos/cultura/deporte representa el espacio social más

moderno en el que se combinan la acción cultural-artística y la deportiva con la acción sindical o política.

A partir de los resultados de las correlaciones observadas entre la pertenencia a diversas organizaciones, se muestra la existencia de interrelaciones significativas, pero débiles, entre la pertenencia a organizaciones religiosas y el asociacionismo cultural y político (tabla 2)¹³. De este modo, aún existe una presencia de un sistema asociativo de corte tradicional, centralizado en organizaciones de carácter religioso y con derivaciones significativas –cada vez más débiles– en organizaciones humanitarias y artísticas o culturales. Asimismo, se aprecia la existencia de un segundo grupo en el ámbito de las organizaciones deportivas, que presentan correlaciones significativas y más elevadas con las restantes formas asociativas, siendo este eje emergente sustitutivo del anterior. Por otra parte, ligando este análisis con el otro gran indicador de capital social –la confianza generalizada–, el primer eje (cuyo centro son las instituciones religiosas) parece vincularse más a formas de confianza particularista, mientras que el segundo (más ligado a un asociacionismo horizontalista) guarda un claro vínculo con expresiones de confianza generalizada.

Tabla 2.- Correlaciones entre las pertenencias a organizaciones en Galicia

	RE	DE	AR	SI	PP	AM	PR	HU	CO	OT
Miembro de organiz. deportivas	0,0443									
Miembro de organiz. artísticas y educativ.	0,0815**	0,4247**								
Miembro de sindicatos	-0,0077	0,1989**	0,2668**							
Miembro de partidos políticos	0,0630**	0,1326**	0,2687**	0,4118**						
Miembro de organiz. ambientales	0,0680**	0,2580**	0,3791**	0,3108**	0,3955**					
Miembro de asociac. profesionales	0,0656**	0,2575**	0,3028**	0,2940**	0,3131**	0,3843**				
Miembro de organiz. humanitarias	0,1581**	0,1937**	0,3304**	0,2265**	0,2682**	0,4316**	0,4025**			
Miembro de organiz. de consumidores	0,0797**	0,2042**	0,3439**	0,3176**	0,3814**	0,5414**	0,4614**	0,4472**		
Miembro de otras organizaciones	-0,0064	0,0416	0,0504*	0,0604*	0,1240**	0,0911**	0,0946**	0,1168**	0,1141**	
Confianza en la gente	-0,0046	0,0726**	0,0486	0,0747**	0,0386	-0,0188	0,0336	0,0495*	0,0030	0,0114

NOTAS: RE: Religiosas; DE: Deportivas; AR: Artísticas; SI: Sindicatos; PP: Partidos políticos; AM: Ambientales; PR: Profesionales; HU: Humanitarias; CO: Consumidores; OT: Otras.
Coeficiente de correlación de Spearman. *Significativo al 0,05; **Significativo al 0,01.

FUENTE: Elaboración propia a partir da EMV del año 2008.

13 En este punto es conveniente recalcar la necesidad de una lectura prudente de estos datos en la medida en que se trata de apreciaciones subjetivas de pertenencia. Concretamente, los individuos pueden afirmar sentirse vinculados de forma no activa cuando muy probablemente solo exista una vinculación identitaria o afectiva. No obstante, sigue siendo una respuesta significativa a la hora de identificar a las entidades sociales más relevantes.

La lectura que podría hacerse de este análisis previo es la pérdida de entidad de las organizaciones representativas o la existencia de una fuerte caída de la solidez del almacén social (Putnam, 1999), con indudables repercusiones tanto en la esfera social como en la económica, especialmente en términos de confianza general. En este sentido, es preciso tener presente que la solidez de los almacenes relacionales estrechos (familia y lazos fuertes) no constituye propiamente un soporte de la confianza social. De hecho, tal y como se señaló anteriormente, el denominado "familismo amoroso" o predominio de los vínculos familiares o de los lazos fuertes sobre los generales constituye un importante freno al desarrollo económico y social, de forma que esta tendencia social puede ser entendida como una descapitalización. No obstante, tal y como se indicó en el apartado anterior, sería posible que nos encontrásemos en medio de un proceso de transición en las expresiones asociativas.

La participación en organizaciones tradicionales tales como los sindicatos y las agrupaciones religiosas o políticas experimentó un fuerte declive, que solo fue parcialmente cubierto por la expansión de nuevos movimientos más informales como, por ejemplo, las asociaciones deportivas. Las diferencias de estos modelos asociativos repercuten en la representatividad y en la capacidad de movilización social. Paralelamente, las conexiones sociales se hicieron menos intensas y más transitorias o de tipo individualista, es decir, que se renuncia a formas directas de compromiso comunitario. Junto a esto, la confianza en las instituciones políticas sufrió un fuerte declive, en particular entre las nuevas generaciones.

La causalidad de este movimiento generalizado es extremadamente compleja. En principio, parece estar vinculada a tendencias actuales de los mercados de trabajo, y en particular en lo que respecta a la movilidad, las desigualdades económicas, los cambios en los hábitos de vida y la extensión paralela de valores individualistas, que también tuvo una traducción propia en la denominada privatización del ocio. Junto a esto, la expansión del estado del bienestar parece tener un sensible efecto inhibitorio sobre la sociedad civil, al eliminar del ámbito de la familia y del asociacionismo los sistemas sociales de aseguramiento (Putnam, 2003). Evidentemente, no se habla de un fenómeno exclusivo de Galicia ni de España, pues Putnam (2000) ya expresaba su preocupación ante las evidencias de la pérdida de capital social y de sus consecuencias sobre el funcionamiento de la sociedad civil. El debate posterior a la publicación de *Bowling Alone* tendió a cuestionar este supuesto declive (Warren, 1999). El problema radica en las distintas perspectivas del objeto de análisis que se mide como integrante o como generador de capital social, y de considerar –o no– ese declive como un proceso natural de mutación como resultado de los cambios económicos y sociales (Lemman, 1996)¹⁴.

Estudios previos vienen a confirmar una cierta vitalidad de algunas expresiones del movimiento asociativo, y muy especialmente en el ámbito recreativo y deportivo, en el que se sitúan prácticamente la mitad de los encuestados. Así, el de-

¹⁴ Este autor ya había cuestionado los resultados de Putnam para el caso americano, observando el espectacular crecimiento de asociaciones como, por ejemplo, la liga de fútbol (*soccer*) aficionado.

terio de determinadas formas de asociación no tiene por que llevar aparejada una pérdida de capital acumulado, sino tan solo su transformación hacia expresiones adaptadas a los nuevos contextos socioculturales. Las mediciones tradicionales resultan demasiado estrechas, ya que los acumuladores de capital social funcionan mejor como sistemas abiertos, heterogéneos e informales, que se agrupan en torno a una institución formal como puede ser, por ejemplo, un club de fútbol. O dicho de otro modo, el capital social parece encontrar otras vías especialmente eficientes de generación a través de asociaciones espontáneas, abiertas y, sobre todo, no jerárquicas, que vinculan a los individuos ante un acontecimiento social determinado. Estas redes informales se ajustan al modelo de Putnam de estructuras horizontales, reticulares e igualitaristas, que ofrecen la oportunidad de una experiencia de compartir una identidad y una tarea común, aunque por lo que respecta a los restantes efectos socioeconómicos no son equiparables.

4. UNA APORTACIÓN A LOS FACTORES DETERMINANTES DEL CAPITAL SOCIAL

La confianza generalizada muestra una causalidad múltiple que se centra tanto en factores individuales como agregados. Así, por ejemplo, esta podría ser el resultado de la actividad moral y cultural, con lo que se vería fuertemente influenciada tanto por características individuales como, entre otras, el nivel y el tipo de educación recibida o las creencias religiosas. Se trata de una variable ligada, cuando menos parcialmente, al capital humano e, incluso, a la rentabilidad que pueden generar los contactos sociales. De hecho, el ingreso y la educación tienen un efecto positivo tanto en la decisión de invertir en relaciones sociales como en la propia confianza (Glaeser *et al.*, 1999; Alesina y LaFerrara, 2000).

A nivel agregado resultan determinantes actores contextuales como pueden ser los procesos de socialización o las instituciones públicas. Un individuo confía más en aquellos con los que guarda una semejanza en su formación o con los que pertenecen a una misma agrupación social o religiosa. En consecuencia, sociedades que se caracterizan por una fuerte diversidad, movilidad geográfica y heterogeneidad en su composición manifestarán bajos niveles de confianza y de asociacionismo, asentándose primordialmente en las relaciones familiares (*bonding social capital*) (Costa y Kahn, 2003). Del mismo modo, las instituciones públicas pueden influenciar el capital social si son capaces de generar reglas imparciales de administración y política. Una comunidad en la que existen instituciones consolidadas de persecución de los comportamientos desviados se mostrará más confiada al sentirse efectivamente protegida. Así, sociedades sectarias en las que se violan sistemáticamente los derechos civiles carecen de capital social (Rothstein y Stolle, 2003).

Tal y como se mencionó anteriormente, la literatura sobre los determinantes de la confianza se centra fundamentalmente en el papel de las asociaciones cívicas, marginando a la familia y a las asociaciones no vinculadas a una acción social directa (asociaciones recreativas, culturales...). Fruto de este desvío en el análisis

existe una infravaloración de las expresiones asociativas más recientes, en muchos casos informales, como generadoras de esta forma de capital.

Teniendo en cuenta esta multiplicidad de factores, es necesario analizar los efectos derivados de la actividad asociativa, de la desigualdad en los niveles de renta, de la polarización étnica, de las instituciones formales de protección de los derechos individuales, del ingreso *per cápita* y de los niveles educativos.

Para determinar la causalidad de la confianza generalizada recurrimos a un modelo de regresión logística¹⁵ sobre las afirmaciones referentes a la confianza generalizada por parte de los entrevistados en la última oleada en la *Encuesta Mundial de Valores (World Values Survey, 2008)*. De este modo, se obtiene en qué medida la presencia de un rasgo o de una característica incide en las probabilidades de que un individuo muestre confianza general.

Sistematizando los resultados obtenidos (tabla 3, figura 3), los factores determinantes pueden ser agrupados en tres bloques: variables axiológicas (que presentan tanto carácter individual como contextual), variables de confianza particular e institucional (esencialmente contextuales) y capital humano-ingreso (netamente individuales).

La confianza generalizada presenta vínculos con algunas fuentes de confianza institucional y de confianza en grupos ajenos (*linking y bridging social capital*), como en el caso de la confianza en el sistema judicial, en la gente de otras nacionalidades, en los desconocidos y en los vecinos. Un incremento en la heterogeneidad social y el deterioro de los ámbitos más próximos (barrios, asociacionismo horizontal...) se traduce en la pérdida de confianza generalizada. A nivel institucional, solo la confianza en el sistema judicial guarda una relación directa con la confianza general y, paradójicamente, junto con la visión negativa de la política señalada anteriormente, la confianza aparece ligada a una visión negativa de los gobiernos locales. Concretamente, el ámbito político más deteriorado en este período son las políticas de cercanía, hasta el extremo de que aquellos sujetos que manifiestan confianza generalizada se muestran particularmente suspicaces con respecto al comportamiento de la política local.

Por otra parte, contrariamente a lo propuesto por Putnam (2003), no se observa ninguna relación significativa entre la pertenencia a alguna forma de asociacionismo y la confianza general. Este autor insistía en la importancia decisiva del asociacionismo horizontal a la hora de explicar las dotaciones de capital social, entendido este último como la confianza generalizada. No obstante, la confianza en el caso gallego se asemeja a una actitud personal, que no es corroborada con la participación en alguna expresión asociativa ni canalizada por instituciones formales. En realidad, este hecho, más que contradecir la hipótesis de Putnam, traduce una crisis de las expresiones tradicionales de asociacionismo y un déficit de ca-

15 La opción por este tipo de metodología se deriva del hecho de que la variable explicada es binaria discreta ("confía" o "no confía") y las variables explicativas son ordinales discretas. Por lo que respecta a la capacidad explicativa del modelo, esta es excelente (es capaz de clasificar correctamente un 80% de los casos).

pacidad de captación de las nuevas expresiones asociativas (Rodríguez, Bosch y Mérida, 2003). En particular, tal y como subraya Christoforou (2011), en los países del sur de Europa se detectan características propias en los modelos asociativos que determinan su debilidad. La desconfianza institucional y la percepción de corrupción se reflejan en un bajo nivel asociativo vinculado especialmente a aquellos ámbitos en los que existe una fuerte relación de clientelismo y a la promoción de lo privado a costa de lo público.

Tabla 3.- Factores determinantes de la confianza generalizada en Galicia

Variable	Coefficiente	Sig.
Importancia de la política	,300	,002
Importancia del trabajo	-,448	,000
Confía en los vecinos	,273	,026
Confía en aquellos que conoce por primera vez	,579	,000
Confía en la gente de otra nacionalidad	,534	,000
Confía en la Justicia	,476	,000
Confía en el gobierno municipal	-,300	,009
Lectura habitual de la prensa	,814	,004
Nivel de estudios	,111	,003
Nivel de ingresos	,164	,080
Constante	1,978	,012
Pseudos R ² - Nagelkerke	0,298	

FUENTE: Elaboración propia a partir de EMV del año 2008.

Figura 3.- Variables relacionadas con la confianza general



FUENTE: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta.

Por lo que respecta a la relación observada entre renta, capital humano y capital social, la evidencia se acomoda a la hipótesis formulada desde la elección racional¹⁶. Tal y como se percibe en los determinantes de la confianza general, existe

¹⁶ Un importante conjunto de autores situados dentro del individualismo metodológico insiste en el carácter económico del capital social (Glaeser *et al.*, 1999; Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002), de forma que este, al igual que cualquier forma de capital, podría ser explicado por un modelo de decisiones óptimas de inversión. Esta aproximación fue denominada "capital social individual" o *rolodex capital*. Desde este enfoque, el agregado o *stock* de capital social sería el resultado de la suma de los capitales sociales individuales y de sus externalidades o de los efectos colaterales generados. En definitiva, esta teoría defiende que la acumulación de capital social sigue patrones consistentes con la elección racional maximizadora en un proceso de inversión y, por lo tanto, experimenta la influencia de los mismos determinantes que sufriría un mercado de este tipo.

una relación directa entre confianza y nivel de renta, pero no entre esta última y el asociacionismo. Los grupos de elevados ingresos realizan una mayor inversión en este tipo de redes en razón de unos mayores rendimientos contractuales esperados, pero muy probablemente utilizando formas de asociacionismo más informal¹⁷.

La evidencia empírica obtenida para el caso gallego también pone de manifiesto que la relación entre capital humano y capital social es bidireccional, lo que es coherente con los resultados más reiterados en la literatura sobre este tema. Aquellos que presentan un mayor nivel de capital social alcanzan mayores logros de capital humano, y viceversa.

En suma, y a pesar de lo aventurado de la explicación de los movimientos de una variable tan compleja como la confianza general, la mayor "desconfianza" guarda relación con cierto descrédito de la política, al mismo tiempo que con los problemas ligados a una sociedad crecientemente heterogénea. Esto aparece unido a la inexistencia de una estructura asociativa que permita canalizar las iniciativas de los ciudadanos. Las instituciones asociativas tradicionales están en declive y no encontraron un sustituto en expresiones que podrían ser consideradas más actuales.

5. CONCLUSIONES

La aplicación del concepto económico de capital a las redes y a la confianza guarda relación con sus amplios efectos en las esferas microsocial y macrosocial. Entre estos efectos pueden citarse la creación de una red de cobertura o de un seguro personal, una reducción de los costes de transacción y agencia, un mejor funcionamiento institucional o, incluso, un mayor crecimiento económico. Ahora bien, este es un concepto paraguas en el que es preciso hacer una labor deconstructiva. Su referente más directo podría ser tanto la generalización de normas y la extensión de redes asociativas como la confianza general.

Como ya se señaló anteriormente, en un período de algo menos de siete años los niveles de confianza generalizada se redujeron a la mitad de los observados en el año 2001. Esta trayectoria tan abrupta no es habitual en esta variable, que tiende a mostrar una notable estabilidad y alteraciones moderadas solo observables en períodos próximos a la década. De hecho, parecería una anomalía estadística si no fuese acompañada por una evolución semejante en los resultados de todo el conjunto español. En ambos casos, tras una etapa de crecimiento moderado, que situaba a España y a Galicia en la media de los países europeos, se experimenta un recorte sustancial.

En este sentido, conviene recordar que la encuesta se realizó para España en el año 2007 y al año siguiente para Galicia, manifestándose en los dos casos un agotamiento después de un largo período de crecimiento, pudiéndose hablar en el

¹⁷ La menor significatividad del nivel de ingreso es causada por la multicolinealidad que existe con el nivel educativo.

año 2008 de claros síntomas de crisis en el caso español. Asimismo, también es preciso recordar que una particularidad evidente del capital social es la asimetría de los procesos de inversión y de desinversión, pues si los procesos de creación son largos y lentos, los de destrucción son extremadamente rápidos.

Por lo que respecta a la confianza particularista, en una perspectiva diacrónica tanto la familia como las redes de amistad incrementaron su importancia a lo largo del período de estudio. De este modo, la familia no es propiamente una institución en crisis, sino que ha ido ganando en importancia hasta convertirse en la pieza fundamental del sistema social, hasta el punto de poder hablar de un replegamiento social o *trade off* sobre los lazos fuertes (*bonding*).

La evolución del otro grupo de indicadores es totalmente paralela. El asociacionismo experimentó una sensible reducción, observándose también un *trade off* o intercambio entre expresiones asociativas y un deterioro de los ejes básicos del asociacionismo. Asimismo, es relevante la pérdida de importancia del asociacionismo religioso que en el pasado llegó a constituir el factor sinérgico de todo el armazón social, hacia el asociacionismo deportivo y cultural, reduciéndose a la vez la participación y la capacidad de movilización.

En relación con la causalidad de la confianza generalizada, se propuso un modelo estadístico a partir de los datos observados en el que se constató que el grupo que se asocia a esta actitud es el que tiene unos ingresos más elevados y una mayor dotación de capital humano. Paralelamente, en lo axiológico es más activo en el cultivo de las relaciones sociales, ya que considera importante la inversión en ocio y en relaciones personales, aunque, sin embargo, no se muestra activo en la participación asociativa ni en la política. De hecho, en el caso gallego el sistema asociativo parece no mantener vínculos con la generación de confianza general. La baja y decreciente dotación de capital social en Galicia puede guardar relación con una mayor heterogeneidad social, con la desconfianza en el sistema político institucional y con la inadecuación del sistema asociativo; esto es, con el deterioro de las redes tradicionales (Iglesia, asociaciones culturales...) y sin el desarrollo de una red social alternativa.

BIBLIOGRAFÍA

- ALESINA, A.; LA FERRARA, E. (2000): *The Determinants of Trust*. (NBER Working Paper, 7621). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- BARBIERI, P.; PAUGAM, S.; RUSSELL, H. (2000): "Social Capital and Exits from Unemployment", en D. Gallie y S. Paugam [ed.]: *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- BECATTINI, G. (2002): *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas.
- BOURDIEU, P. (2001): "The Forms of Capital", en M. Granovetter y R. Swedberg: *The Sociology of Economic Life*, pp. 97-111. 2ª ed. Oxford: Westview Press.
- BUSH, R.; BAUM, P. (2001): "Health, Inequalities, Community and Social Capital", en R. Eckersley et al.: *The Social Origins of Wellbeing*, pp. 189-204. Cambridge: Cambridge University Press.

- COLEMAN, J. (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- COSTA, D.L.; KAHN, M.E. (2003): "Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998", *Kyklos* 56 (1), pp. 17-46.
- CHRISTOFOROU, A. (2011): "Social Capital Across European Countries: Individual and Aggregate Determinants of Group Membership", *The American Journal of Economics and Sociology*, 70 (3), pp. 699-728.
- DASGUPTA, P. (1999): "Economic Progress and the Idea of Social Capital", en P. Dasgupta e I. Serageldin: *Social Capital, A Multifaceted Approach*, pp. 325-424. Washington D.C., WA: World Bank.
- DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. (1999): *Social Capital, A Multifaceted Approach*. Washington D.C., WA: World Bank.
- ESSER, H. (2008): "The Two Meanings of Social Capital", en D. Castiglione, J. van Deth y G. Wooleb: *The Handbook of Social Capital*, pp. 22-50. Oxford: Oxford University Press.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D.; SACERDOTE, B. (2002): "An Economic Approach to Social Capital", *Economic Journal*, 112, pp. 437-458.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D.; SCHEINKMAN, J.A.; SOUTTER, CH. (1999): *What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness*. (NBER Working Paper, 7216). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- GRANATO, J.; INGLEHART, R.; LEBLANG, D. (1996): "The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Test", *American Journal of Political Science*, 40 (3), pp. 608-611.
- GRANOVETTER, M. (1973): "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.
- GUISSO, L.; SAPIENZA, P. (2000): *The Role of Social Capital in Financial Development*. (NBER Working Paper, 7563). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- HELLIWELL, J. (1996): *Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States*. (NBER Working Paper, 5863). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- HELLIWELL, J.; PUTNAM, R. (1995): "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, XXI, pp. 295-307.
- INGLEHART, R. [coord.] (1981): *World Values Surveys and European Values Surveys*. (ICPSR Study). Ann Arbor, MI: University of Michigan, Institute for Social Research. (Oleadas sucesivas de los años 1990, 1995 y 2000).
- KAWACHI, R.; KENNEDY, B.; LOCHNER, K.; PROTHROW, S. (1997): "Social Capital, Income Equality and Mortality", *American Journal of Public Health*, 87 (9), pp. 1491-1497.
- KNACK, S.; KEEFER, PH. (1997): "Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 1251-1288.
- KRISHNA, A.; SHRADER, E. (1999): *Social Capital Assessment Tool*. (Working Paper, 22). Washington D.C., WA: World's Bank Social Capital Initiative.
- LAMBSDORFF, J. (2007): *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEMANN, N. (1996): "Kicking in Groups", en S. Baron, J. Field y T. Schuller [ed.]: *Social Capital - Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press
- NAM, L. (2008): "A Network Theory of Social Capital", en D. Castiglione, J. van Deth y G. Wooleb: *The Handbook of Social Capital*, pp. 50-70. Oxford: Oxford University Press.

- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, CT: Yale University Press.
- OLSON, M. (2000): *Power and Prosperity*. New York, NY: Basic Books.
- PALDAM, M. (2000): "Social Capital: One or Many? Definition and Measurement", *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), pp. 629-653.
- PENA LÓPEZ, J.A.; SÁNCHEZ SANTOS, J.M. (2007): "The Olson-Putnam Controversy: Some Empirical Evidence", *Economics Bulletin*, 26 (4), pp. 1-10.
- PORTES, A.; LANDOLT, P. (1998): "Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files", *The American Prospect Online*, 7, pp. 20-26.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- PUTNAM, R. (1995): "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6, pp. 65-78.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone, the Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Simon and Schuster.
- PUTNAM, R. (2003): *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- RODRÍGUEZ, J.A.; BOSCH, J.; MÉRIDA, F. (2003): *Capital social como vertebrador de la sociedad*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- ROTHSTEIN, B.; STOLLE, D. (2003): "Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach", en M. Hooghe y D. Stolle: *Generating Social Capital, Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York, NY: Palgrave MacMillan.
- ROUTLEDGE, B.R.; VON AMSBERG, J. (2003): "Social Capital and Growth", *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 167-193.
- SABATINI, F. (2007): *The Role of Social Capital in Economic Development*. (Working Paper, 47). Sienna: University of Sienna.
- SÁNCHEZ SANTOS, J.M.; CASTELLANOS, P.; PENA LÓPEZ, J.A. (2003): *Economía, fútbol y bienestar social*. A Coruña: Deputación da Coruña.
- SOBEL, J. (2002): "Can we Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature*, 40, pp. 139-154.
- STOLLE, D. (1998): "Bowling Together, Bowling Alone, the Development of Generalized Trust in Voluntary Associations", *Political Sociology*, 19 (3), pp. 497-526.
- WINTER, I. (2001): *Toward a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*. (Working Paper, 21). Melbourne: Melbourne University.
- WOOLCOCK, M. (2001): "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", *Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), pp. 1492-1525.