

Versión previa a publicación Pena-López, Atilano y Sánchez-Santos, José Manuel (2013) La confianza general en Galicia: Una aproximación a la evolución del capital social y sus determinantes, Revista Galega de Economía, 22, 1, pp. 125-150.

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

SOCIAL TRUST IN GALICIA: AN APPROACH TO THE EVOLUTION OF SOCIAL CAPITAL AND ITS DETERMINANTS.

José Atilano Pena López (atilano@udc.es)
José Manuel Sánchez Santos (jose.manuel.sanchez@udc.es)

Departamento de Economía Aplicada I
Universidade da Coruña

Resumen.

El presente trabajo se sitúa en el ámbito de la socioeconomía para abordar uno de los determinantes del desarrollo económico. Concretamente, analiza 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 descapitalización en todos los sistemas de indicadores, tanto en términos de confianza como de asociacionismo.

Palabras clave: Confianza general, capital social en Galicia, confianza institucional, asociacionismo.

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 Economía es notablemente ambiguo y hace referencia habitualmente a la capacidad y productiva instalada que interviene en la ejecución de los procesos productivos, lo que denominaríamos propiamente capital físico. Ahora bien, bajo este uso restrictivo del concepto estaríamos abandonando recursos decisivos accesibles a individuos o empresas que pueden ser aplicados a la producción de bienes y servicios. Así, si limitásemos sus acepciones al señalado capital físico no recogeríamos la especificidad del ser humano, sus capacidades y relaciones. Consecuentemente, la clasificación debe ser completada con los conceptos de capital humano, referido a capacidades y conocimientos, y de capital social, referido a las estructuras relacionales, que completan el análisis de las dotaciones de una comunidad concreta.

Este último referente presenta 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 intervinientes en una transacción. Es decir, estamos considerando como la estructura y funcionamiento social influye 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 el crecimiento y distribución de la renta, la calidad de la vida en general, en el funcionamiento democrático e incluso en la evolución de la estructura e identidad social. Prueba de eso 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 grupal.¹

No obstante, a pesar de que la noción de capital social pasó a ser objeto de atención prioritaria tanto en el ámbito de la Sociología, como en el de la Economía, presenta una falta de delimitación, tanto conceptual como en su medición. (Esser, 2008).

¹ Este es el caso, como 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.

El presente trabajo analiza la evolución y las características del capital social existente en Galicia, así como sus determinantes. Dado el problema de indefinición al que antes aludíamos, en primer lugar realizaremos una aproximación al concepto de capital social y sus dimensiones, estudiando en particular el problema de la confianza social. En el segundo bloque, partiendo de Encuesta Mundial de Valores (*World Value Survey*), analizaremos la evolución de las variables ligadas a esta dimensión social proponiendo sus factores explicativos. Por lo tanto, no es objeto del presente trabajo entrar en el ámbito de los efectos de este recurso², sino analizar su evolución y su causalidad en el caso de la sociedad gallega. En definitiva, tras resituar las definiciones más extendidas de Capital Social buscamos formular una aproximación a su valoración y explicar la 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 económica.³ 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 los años ochenta y noventa 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 a que la causa del sensible diferencial de crecimiento entre el sur y el norte de Italia radicaba en el que Maquiavelo denominaba el "*virtu civile*" (virtud civil), es decir, la tendencia a generar asociaciones horizontalistas de pequeña escala, que constituían una base para el desarrollo económico y social, especialmente cuando éstas no son políticas o económicas. En este sentido Putnam llega a afirmar que "*el buen gobierno en Italia es un subproducto de las sociedades corales y los clubes de fútbol*" (Putnam, 1993).

La propuesta de una definición de consenso y, consecuentemente, 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

² Este ámbito se encuentra ampliamente estudiado. La escala micrófono cabe citar los trabajos sobre los efectos sobre el bienestar y renta individuales, (Barbieri, 2000; Kawachi, 1997, Bush y Baum, 2001). La escala macro, en particular sobre los problemas del crecimiento y el desarrollo, puede destacarse (Fukuyama, 1995; Helliwell y Putnam, 1995; Granato et al., 1996, Guiso et al., 2000; Knack y Keefer, 1999; Routledge y von Amsberg, 2003; Sabatini, 2006)

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

(1988) retomadas en los ya citados de Putnam (1995)⁴. Para el primero de ellos, desde una perspectiva más sociológica, el capital social se define cómo 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 normas, redes y confianza existentes en las organizaciones sociales que facilitan la cooperación y coordinación para el beneficio mutuo. Abundando en esta última caracterización, la Organización Mundial de la Salud, propuso una definición alternativa en la 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 individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que facilitan la coordinación y la cooperación (Winter, 2001).

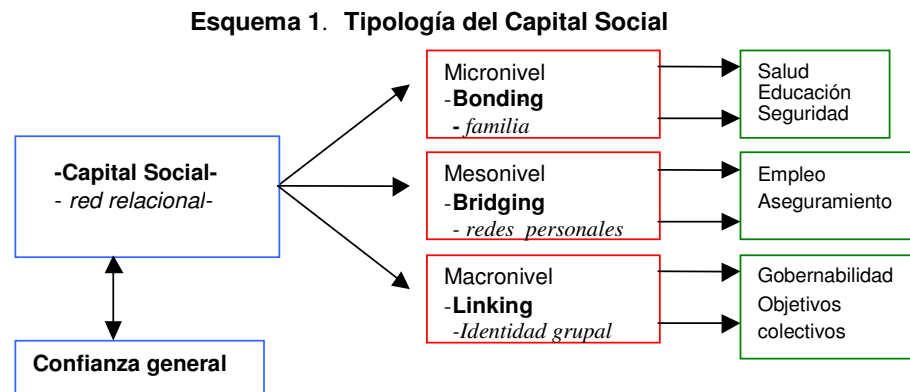
Tomando cómo punto de partida los elementos comunes a estas definiciones se puede concluir que el capital social se conforma de redes y normas sociales. En primer lugar, de redes sociales en las que se insertan los individuos, redes de comunicación, apoyo social y económico y, en segundo lugar, de unas reglas sociales de reciprocidad o 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 bien individual. Igualmente, este capital es un producto de una inversión social de tiempo y esfuerzo, pero de un modo más indirecto

⁴ Frente a estos, Bourdieu (2001) constituye una orientación crítica. Para este, el capital social es un recurso en manos de las comunidades para acceder a bienes de grupo. Esto es, redes y vínculos que permiten que los individuos ejerzan una forma de dominio. En cierta medida es un sistema de preservación de la estratificación social, al mismo tiempo que una inversión de los individuos en redes de relaciones (influencias) transformable en cualquiera otra forma de capital.

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. Además, evidencia una fuerte asimetría en lo que respecta a la capitalización y descapitalización, puesto que su constitución lleva consigo un largo proceso de inversión grupal e individual que puede ser rápidamente destruido por conflictos, disensiones, etc. No obstante, esta forma de capital no experimenta obsolescencia con su uso, sino, por el contrario, con su abandono y la consecuente pérdida de las redes generadas.

Una vez expresados estos prenotandos es preciso distinguir bajo esta definición genérica por lo menos tres formas de capital en razón del tipo de relaciones y los grupos implicados. De una parte, existe un capital relacional de lazos familiares o con semejantes (*bonding*), miembros de una misma familia o grupo étnico, por lo tanto, los tradicionales lazos fuertes. También nos encontramos con un capital de puentado (*bridging*) o de relaciones con miembros de otros grupos, tanto en cuestiones étnicas como socio-económicas y que podríamos identificar con los lazos débiles de Granovetter (1976). Finalmente, existe un importante capital de enlace institucional (*linking*) o de relación entre los individuos y las agrupaciones de individuos con cualquiera forma de autoridad (Woolcock, 2001). De este modo, se distinguen por lo menos tres niveles de generación de armazones relacionales con efectos muy distintos. Si bien las redes familiares fuertes (*bonding*) son la principal fuente de aseguramiento personal que proporcionan tanto educación como apoyo económico, las redes medias o *bridging* permiten una apertura y generan un sistema cuasicontractual que facilita desde la obtención de empleo incluso la influencia política. Finalmente, el *linking* o los vínculos con las instituciones generan una identidad colectiva y facilitan la gobernabilidad (ver esquema 1). En definitiva, el capital social es un concepto paraguas que aglutina las relaciones formales o informales que conforman la "sociedad civil".



Fuente: Elaboración propia

La situación óptima para una comunidad sería aquella en la que se lograra un equilibrio entre las tres dimensiones de capital social. Si bien, como veremos, las expresiones más generalistas (*bridging* y *linking*) parecen ser más determinantes de cara a un mejor funcionamiento de las instituciones sociales que las particularistas o de grupo estrecho (*bonding*) e incluso podría llegar a generarse una relación de conflicto o *trade off* entre éstas y las primeras.⁵

2.1. – Medir confianza o redes sociales.

A partir de la definición propuesta cabría plantearse un doble enfoque. Por una parte nos encontramos con aquellas perspectivas que se centran en la confianza social (*social trust*) y de otro, las que ponen su atención en la generación de redes sociales (*social networks*).

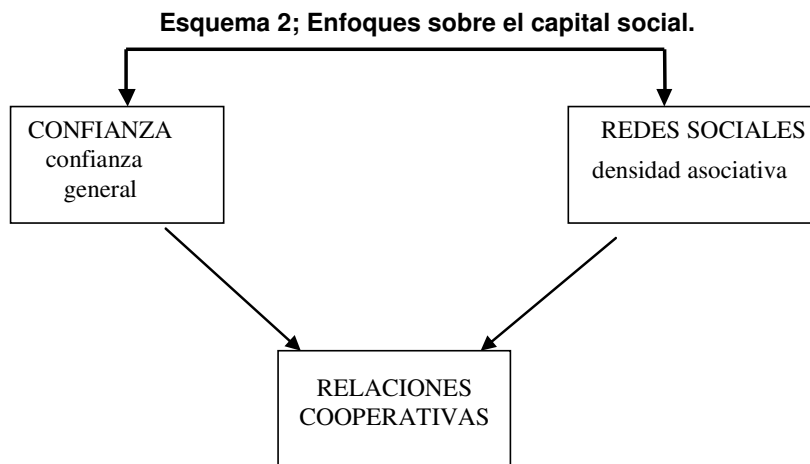
Para las primeras el capital social se identifica directamente con la idea de confianza al considerarlo como una capacidad para desarrollar una tarea voluntaria o cooperativa con un grupo (Coleman, 1988; Dasgupta, 1999; Fukuyama, 1995).⁶ Aunque es posible establecer distinciones lógicas entre confianza y cooperación es innegable el hecho de que se encuentran íntimamente relacionados: la confianza facilita la cooperación, al igual que esta se establece en la propia cooperación. Sin embargo, para

⁵ Como 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 asociaciones del tipo de las "mafias", en las que existen elevados niveles de confianza interna sin traducción exterior al grupo (Portes y Landolt, 1996).

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

las segundas, el capital social es el producto de las redes sociales y sus interacciones. Así, 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. Ahora bien, es preciso considerar la implicación real o compromiso efectivo de los individuos en dichas organizaciones. Consecuentemente, desde esta perspectiva, el capital social sería el conjunto de redes construidas por una persona o un colectivo de personas (Nam, 2008). Esta identificación con el asociacionismo puede considerarse una *proxy*, aunque sesgada y con algunos problemas asociados: Las fronteras entre asociaciones voluntarias, gubernamentales y las personales son extremadamente difusas y, en segundo lugar, es necesario valorar la intensidad o calidad de los contactos⁷.

Este conjunto de indicadores *proxy* (esquema 2) es el resultado del análisis de un fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas a las que aludíamos al formular una definición de capital social. De un lado nos encontramos con las definiciones y mediciones vinculadas al concepto de confianza y su relación con la cooperación, de otro lado, la extensión de redes sociales también guarda un vínculo con las más diversas formas de cooperación.



Fuente: Elaboración propia

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

Aunque emplearemos ambos enfoques y consideraremos sus interrelaciones, existe un considerable debate teórico en este ámbito al que se viene aludiendo con el nombre de “controversia Olson-Putnam” (Pena y Sánchez, 2007). Si bien 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 buena parte de los teóricos del capital social, el mayor éxito de regiones y países en tener de crecimiento económico es atribuido parcialmente a la existencia de una fuerte armazón asociativa. Dicho armazón desarrolla en los individuos hábitos de cooperación, solidaridad y preocupación por lo público, básicos para de la resolución de problemas colectivos. Estas redes están constituidas por lazos de muy diverso signo (familiares, laborales,...), el mantenimiento del cual suponen un coste efectivo. Consecuentemente, en términos económicos cabría formularse la existencia de un nivel óptimo de relaciones mediante un análisis coste-beneficio y de un proceso de capitalización (Glaeser et al, 2002).

Por el contrario, siguiendo una perspectiva olsoniana, si los intereses de 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 conflictos 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 actuaran 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 existente entre grupos de interés y el gobierno. La salida de esta aparente aporía está ligada al tipo de armazón asociativa a la que hacíamos referencia. El asociacionismo horizontal constituye la base del funcionamiento de la sociedad civil y es capaz de establecer vínculos de confianza, por el contrario, el vertical está directamente vinculado a la captación de políticas preferenciales y no debe ser considerado cómo 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 normativas...) o la valoración de la armazón asociativa de una determinada localización (Krishna y Schrader, 1999). Ahora bien, la medida más pura, aunque difícilmente evaluable es la variable "confianza general" o confianza en el conjunto de la población y la "confianza institucional". Ambas capacitarían al individuo para el desarrollo de tareas colectivas y harían más eficiente el funcionamiento de la estructura administrativa.

Las deficiencias inherentes a los sistemas de medición mencionados llevan consigo la necesidad de recurrir a una valoración personal directa a través de encuesta. Concretamente, la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey, WVS*) (Inglehart y otros, 1981; 1990; 1995; 2000; 2008)⁸ proporciona un análisis intercultural de los comportamientos y las valoraciones sociales particularmente útil en este sentido. En concreto, la medida que empleamos 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.

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, nuestra variable captura la confianza generalizada cómo 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 cercanía. En términos de Teoría de Juegos, esta variable se define cómo 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 la una

⁸ En todas las oleadas el universo considerado fue el conjunto de residentes en Galicia de más de 18 años, con un tamaño de muestra de 1600. Error de muestra $\pm 2,5\%$ para los datos globales, para un nivel de confianza de 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. Muestra estratificada con distribución proporcional por provincia y estrato de municipios. Los municipios fueron divididos en cinco estratos habida cuenta el tamaño de la población. Las entrevistas fueron realizadas en todos los municipios de los estratos más grandes (La Coruña, Ferrol, Santiago, Lugo, Ourense, Pontevedra y Vigo). En los tres estratos restantes fueron realizadas mediante una selección aleatoria de municipios.

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

determinada agrupación social. Por lo tanto, también expresa la expectativa de que otros no actúen oportunistamente.¹⁰

3. – Evolución de la dotación de capital social en Galicia

En el apartado anterior concluíamos que el cálculo de la dotación de capital social se asienta tanto en la medición del nivel de confianza como de la extensión y funcionamiento del asociacionismo. No obstante, el estudio de cada una de estas dimensiones exige realizar distinciones y analizar las interrelaciones que suponemos *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.

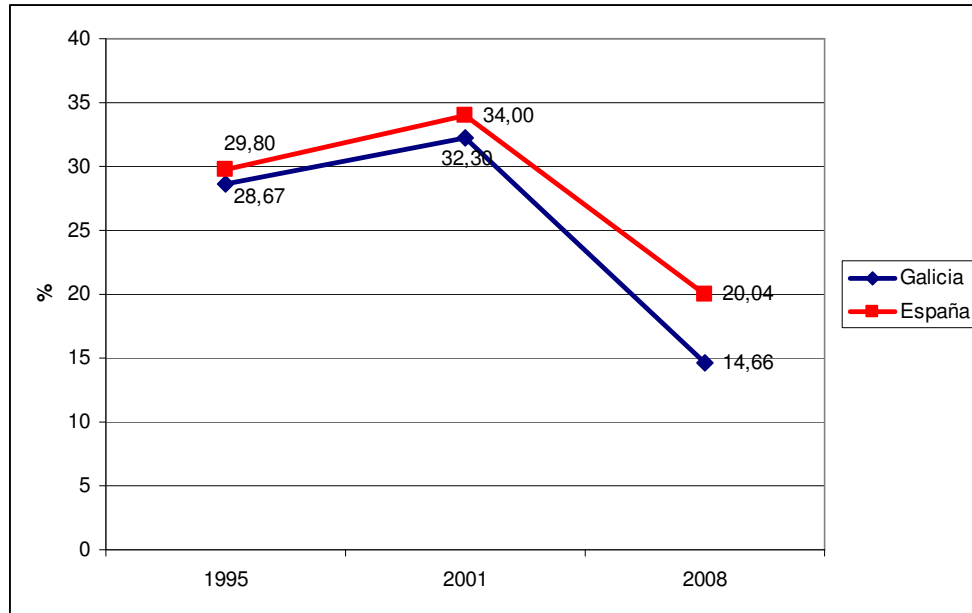
3.1. – El declive de la confianza general vs. el auge de la particular.

El estudio de la confianza general a partir de la EMV, tal y como señalamos, 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 disponemos ya de una secuencia de datos que van desde 1995 (primera oleada) a 2008 (última oleada). En este período los cambios socioeconómicos fueron muy evidentes y van desde un notable crecimiento de la renta a 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, acompañada, paradójicamente, de una elevación de lo que podríamos denominar expresiones más de tipo particularista. En definitiva, un deterioro del general a favor de las instituciones más particulares como la familia (gráfico 1).

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

¹⁰ Su recorrido es muy amplio. La media mundial del conjunto de respuestas, 35.8%, está a ocultar la existencia de una fuerte variabilidad que va desde 5% en Perú a un 65% en Noruega.



Fuente: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008. Elaboración propia.

En un período de algo menos de siete años se produjo una reducción de los niveles de confianza generalizada a la mitad de los observados en 2001. Esta trayectoria tan abrupta no es común en esta variable, que tiende a mostrar una notable estabilidad y alteraciones moderadas sólo observables en períodos próximos a la década. De hecho, parecería una anomalía estadística si no fuera 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 la Galicia en la media de los países europeos se experimenta un recorte sustancial.

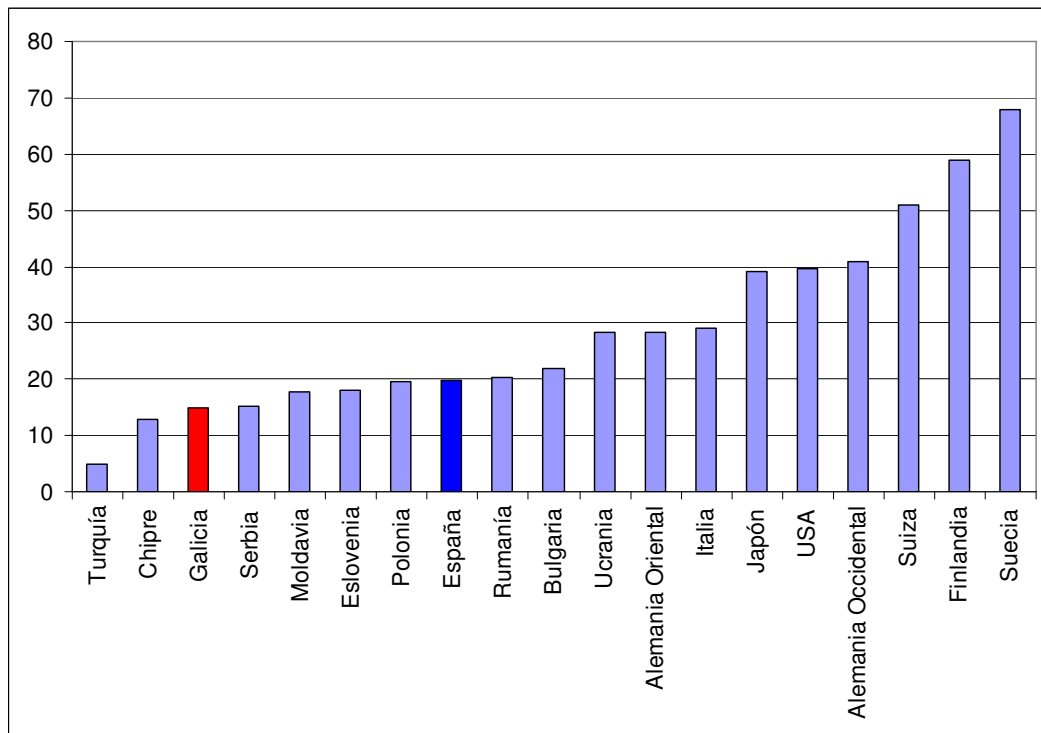
La causalidad de esta evolución es de índole diversa y va desde factores coyunturales, como el deterioro de la situación económica y laboral, a los procesos de inmigración y la consiguiente mayor heterogeneidad social. En este sentido conviene recalcar el momento concreto en el que se desarrolló la encuesta. El 2007 en el caso español y el 2008 en el caso gallego. En ambos casos se estaban a manifestar 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 manifestación en el 2008. Por otra parte, conviene recalcar que una de las particularidades evidentes del capital social es la asimetría de los procesos de inversión y desinversión. Si bien es evidente que los procesos de creación son largos y lentos, los

¹¹ En el 2007 España era líder de crecimiento en el área euro, con un 3.7% del PIB.

de destrucción pueden ser sorprendentemente rápidos. La generación de un clima de desconfianza generalizada se acelera por múltiples causas y aunque esto no suponga la destrucción de redes de relaciones si trasluce una mayor dificultad para establecer vínculos (*bridging* y *linking*) con grupos que vayan más allá de los lazos más estrechos (*bonding*).

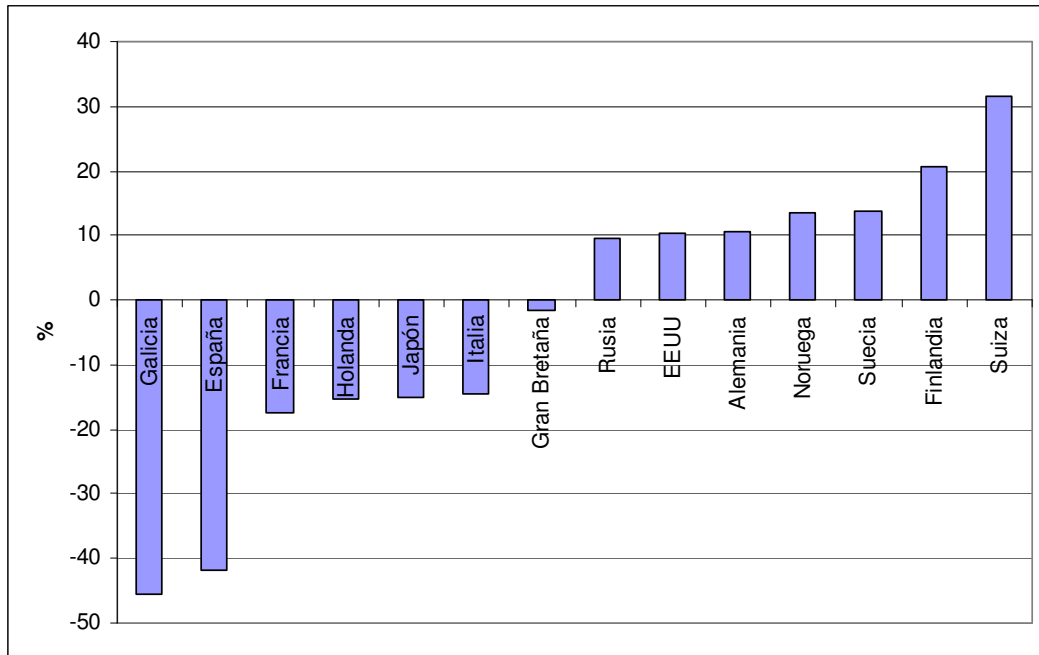
En una comparativa internacional las principales economías mundiales (EEUU y Japón) la sociedad gallega retrocedió notablemente en niveles de confianza generalizada hasta el punto de situarse en el vagón de cola del conjunto, partiendo de posiciones por encima de la media (gráficos 2 y 3). Este proceso fue más acusado que en el caso general español.

Gráfico 2. -Comparación de niveles de confianza generalizada (Europa, EEUU y Japón)



Fuente: EMV oleada 2008. Elaboración propia.

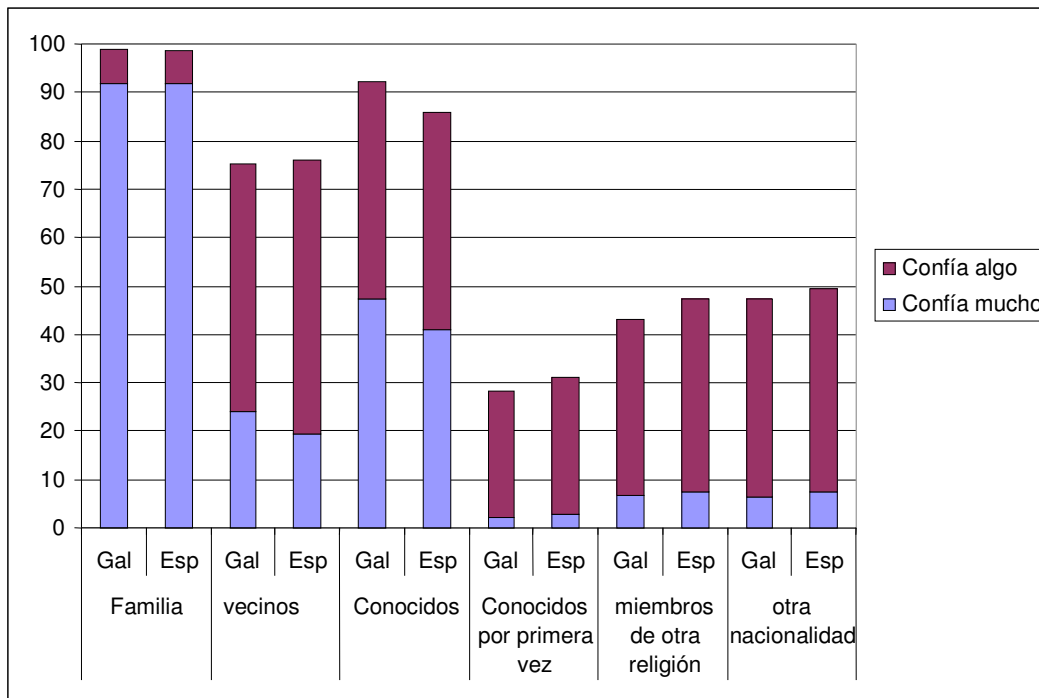
Gráfico 3. - Evolución de la confianza general 1995-2007.



Fuente: EMV oleada 1995-2008. 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 confianza a la institución familiar y a los grupos de vínculos fuertes o de elevada cercanía social. De este modo el capital social de lazos fuertes (*bonding social capital*) puede considerarse predominante. Este es uno de los rasgos propios del que podríamos denominar en terminología de Tönnies, sociedades cálidas, muy ligadas a los países del sur de Europa de tradición católica en las que se observa un claro predominio de los vínculos de consanguinidad y de cercanía.

Gráfico 4. - Confianza general vs. particular



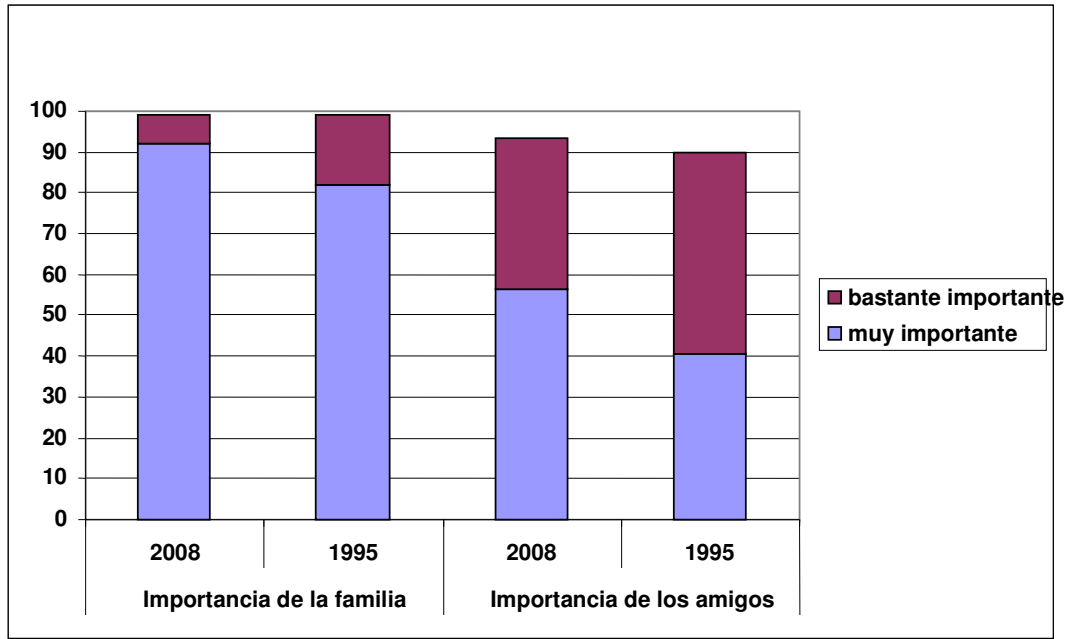
Fuente: EMV oleada 2008. Elaboración propia.

Sobre el gráfico se observa la notable diferencia en niveles de confianza que separa los vínculos fuertes o familiares y de conocidos próximos frente a los restantes lazos sociales. La confianza en la institución familiar es prácticamente total, superando niveles del 90% tanto en Galicia como en España. La existente respecto a los conocidos es sensiblemente inferior especialmente en lo referido a niveles de "mucho confianza" (entre el 40 y el 50% y algo superior en Galicia). Frente a ambas, la confianza en los vecinos se reduce a niveles próximos al 20%, si bien alcanza el 75% si consideramos los que responden que confían algo y se sitúa en niveles inferiores al 10% para los referidos a conocidos por primera vez, miembros de otra religión y de otras nacionalidades (menos de un 50% para el agregado de los que confían mucho y algo). Estos bajos niveles de confianza respecto a los marcos más amplios evidencian uno de los efectos de la transformación de la sociedad española y gallega en un conjunto más heterogéneo en un muy corto período de tiempo.

Desde un punto de vista evolutivo, cuando contrastamos los resultados de las encuestas de la última con la primera oleada (gráfico 5) se observa un incremento significativo en el grupo de aquellos que consideran los lazos fuertes como esenciales lo

que, en sociedades en proceso de modernización y, por tanto, crecientemente individualizadas resulta contraintuitivo.

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



Fuente: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008. Elaboración propia.

Este repliegamiento 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 señalamos anteriormente, los lazos fuertes son esenciales tanto en los procesos de generación de capital humano, como en aseguramiento personal. La familia constituye un sistema de cobertura en lo que se refiere a prestaciones sanitarias y económicas, hasta el punto que cabe considerarla como notablemente más efectivo que el generado por el propio Estado. Consecuentemente, 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 lo que venimos denominando como *bonding social capital*. De este modo, no se trata de una institución en crisis sino que ha ido ganando en importancia y, a pesar de los procesos de individuación, sigue siendo la pieza clave del sistema social. Ahora bien, tal y como señalamos, parte de este movimiento es de carácter coyuntural.

El análisis de las correlaciones existentes entre las respuestas a las cuestiones sobre las distintas formas de confianza ponen de manifiesto la escisión de las expresiones más particulares 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, la confianza en la familia. Este resultado nos lleva a afirmar la existencia de cierto *trade off* o intercambio entre confianza general y confianza particular. Este dato ya fue evidenciado en investigaciones previas ligadas a lo que fue denominado "familismo amoral", como una de las bases de asentamiento de los fenómenos de corrupción. 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 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 círculo personal de confianza (*ring of trust*) (Lambsdorff, 2007). Como se aprecia en las correlaciones (tabla 1), la confianza particular en la familia guarda relación directa y significativa con otras expresiones de cercanía (vecinos, conocidos) gradadas por la fortaleza del vínculo. Sin embargo, la confianza general permanece al margen de confianza familiar y muestra una fuerte relación con la confianza en grupos ajenos (*bridging*). Pese a que éste 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.

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

	Confianza	Confía en: familia	Confía vecinos	Confía conoce personalmente	Confía en: gente que conoce por primera vez	Confía en: gente de otra religión
Confía en: familia	0,0437					
Confía en: 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**

Coefficiente de correlación de Spearman (1200 encuestas).

* Significativo al 0.05

** Significativo al 0.01

Fuente: Elaboración propia a partir de EMV 2008

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 que denominamos *linking social capital*. Un clima de confianza en las instituciones (gobierno, empresas, instituciones educativas y religiosas...) es una de las bases del desarrollo económico, ya que este facilita la gobernanza, al mismo tiempo que soluciona los problemas de agencia colectivos.

Ahora bien, la confianza en las instituciones políticas, religiosas, económicas, en particular cuando se trata de relaciones de carácter vertical etc., sigue una dinámica diversa, y en caso alguno contraria, a la general.

A partir de los resultados de las diversas oleadas de la EMV en Galicia, no encontramos una institución capaz de generar 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 sigue siendo la institución que muestra un mayor porcentaje de "mucha confianza", seguida por las fuerzas armadas, esto es, dos instituciones tradicionales.

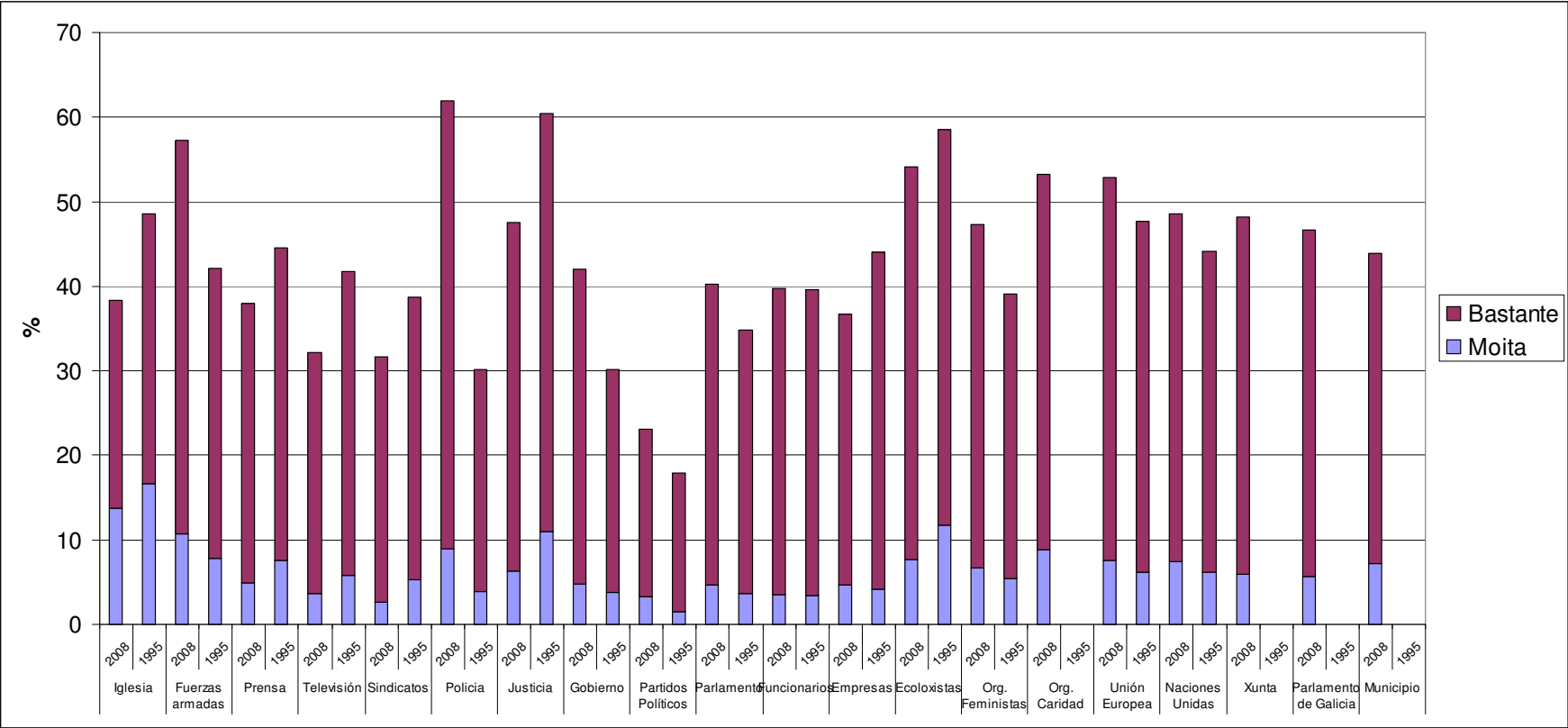
Ahora bien, bajo una perspectiva diacrónica, todas las instituciones bajaron con la única excepción de las fuerzas armadas y la policía. Si agregamos al porcentaje de mucha confianza, tal y como se observa en el gráfico 6, aquellos que manifiestan "bastante confianza" se observa que las únicas instituciones 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, las ligadas a la función de orden y protección social (la policía y las fuerzas armadas), unidas a las organizaciones ambientales y la Unión Europea. A su vez, en niveles por encima del 40% encontramos instituciones tales como la justicia, el gobierno, el parlamento, las organizaciones feministas, las organizaciones de caridad, a Xunta y los ayuntamientos. En el extremo contrario, la institución peor valorada por los gallegos sigue siendo los partidos políticos.

El análisis de la evolución de estos agregados al largo del período 1995-2008 pone de manifiesto cuales se están convirtiendo en las instituciones más sólidas. Tal y como señalamos, la policía y las fuerzas armadas experimentaron considerables

Versión previa a publicación Pena-López, Atilano y Sánchez-Santos, José Manuel (2013) La confianza general en Galicia: Una aproximación a la evolución del capital social y sus determinantes, Revista Galega de Economía, 22, 1, pp. 125-150.

incrementos en los niveles de confianza institucional, incluso el punto de duplicarse en la primera en estos casi 25 años. Hubo también 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 analizaremos más adelante. Junto a ella, los medios de comunicación (prensa y televisión), unidos a las organizaciones sindicales y las grandes empresas.

Gráfico 6. - Evolución de los niveles de confianza institucional.



Fuente: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008. Elaboración propia.

De igual modo, ante este resultado es de notar la ausencia de las instituciones políticas y sindicales dentro del listado de las que merecen más confianza. Por otro lado, en el movimiento verde o las organizaciones de tipo altruista, que representa 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. Tan sólo parece que 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 señalamos anteriormente, el mayor éxito de regiones y países en tener de crecimiento económico podría estar ligado, por lo menos parcialmente, a la existencia de un fuerte armazón asociativa y, éste, a su vez, a las formas de confianza anteriormente 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.

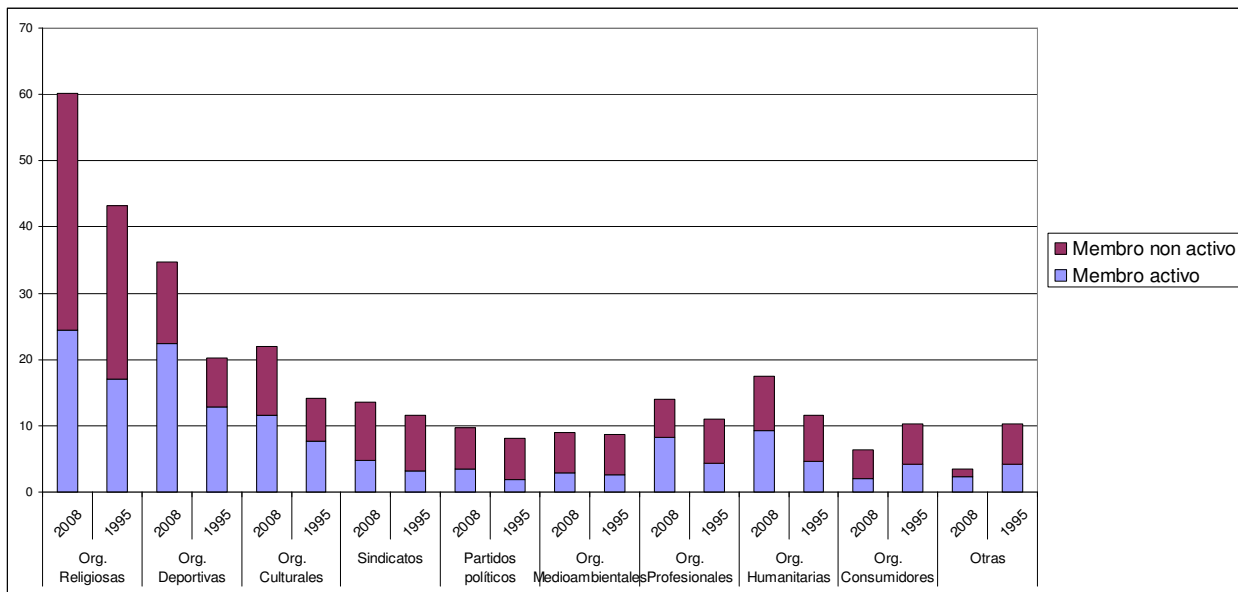
De entrada, la pertenencia debe considerarse conjuntamente con el armazón de relaciones que genera la copertenencia. El capital social puede ser visto desde el punto de vista individual, es decir, considerar el número de organizaciones a las que cada individuo accede de forma directa (que sería la base de los indicadores usualmente 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 a la sociedad; convertirse en mecanismo de creación de identidad y de valores; ser un canal para la acción individual y la acción colectiva; y ser la vía fundamental de acceso a bienes y servicios.

¹² Debe señalarse, por otra parte, que este distanciamiento entre ciudadanía e instituciones políticas no es algo exclusivo o diferencial de Galicia, sino común a las sociedades de nuestro ámbito cultural democrático, aunque existe diversidad entre los distintos países. Concretamente, existe una enorme similitud con los datos resultado de la encuesta a escala nacional.

La sociedad civil organizada que ocupa espacios históricamente no controlados por el Estado (el religioso, el deportivo y el artístico-cultural), mantiene aún un peso importante en sus espacios históricos pese a que 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 las sociedades tendentes a la complementariedad (cultura y deporte), al tiempo que muestra también los espacios históricos de confrontación (asistenciales) y las nuevas problemáticas y desafíos sociales formulados por la sociedad global ante las que el estado nacional parece ineficiente (paz, Tercer Mundo). Éste parece ser un espacio de acción donde la sociedad organizada, y especialmente las redes globales de organizaciones, podrían ser más eficaces por su capacidad superar fronteras nacionales (Rodríguez et al., 2003).

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 más amplio 1995-2008, coherente con los resultados obtenidos en el primero indicador de capital social, la confianza generalizada (gráfico 7). No obstante, conviene aclarar que en el caso gallego, de modo semejante al conjunto del estado, podríamos hablar más de un relevo entre formas de asociacionismo que de una reducción significativa.

Gráfico 7. - Evolución del asociacionismo en Galicia, 1995-2008



Fuente: EMV oleadas 1995, 2001 y 2008. Elaboración propia.

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

Por el contrario, el asociacionismo deportivo y cultural constituye la expresión asociativa con un mayor crecimiento relativo. Estos grupos logran una elevada implicación de sus miembros, de hecho, más de un 50% son activos. El crecimiento de ambas expresiones está ligado a la expansión de lo que podríamos denominar civilización del ocio. Las asociaciones deportivas, habitualmente consideradas como informales o no integrables en la medición de este capital, revisten un carácter substitutivo normal, es decir, sustituyen la otros modos de asociacionismo como el sindical, profesional o económico, a medida que la renta se incrementa, y aunque resulte paradójica, a medida que se incrementa el nivel educativo de la población (Sánchez Santos et al., 2003; Lemann, 1996; Stolle, 1998). Las causas determinantes en este

proceso son de muy diversa índole y van desde los cambios de modo de vida, la movilidad geográfica, el cambio en los patrones de vida familiar,...a la elevación de los niveles de renta (Putnam, 2000).

Paralelamente sufren ligeras reducciones el asociacionismo de corte humanitario y ambiental, en tanto que el profesional permanece prácticamente estable. Merece una mención especial el caso del asociacionismo político y sindical. Estos grupos parecen incrementarse levemente, no obstante este dato oculta la existencia de caídas en los miembros que se están considerando a sí mismos activos. La integración en actividades voluntarias es aún más modesta, así son destacables los bajos niveles de participación en actividades sindicales, partidos, asociaciones locales, ongs, etc.

Si consideramos 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 cierta diferenciación del marco español.

Esta red define el centro neurálgico de la sociedad, formado por los ciudadanos más activos, ligando las diversas organizaciones que la componen. Trabajos previos constataron para la realidad social española la existencia de dos tríadas de redes asociativas o subestructuras de relaciones mutuas, cada uno 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; el eje central formado por Iglesia/Cultura/Deporte; y un modelo que podría calificarse como más reciente formado por el eje Sindicatos/Cultura/Deporte (Rodríguez et al., 2003).

El primero de ellos (Iglesia/cultura/deporte), fue históricamente el centro de la actividad de la sociedad gallega. En este caso es importante notar la alta intensidad relacional entre las organizaciones culturales-artísticas y las deportivas, que son los dos espacios más relevantes de acción a la margen de la Iglesia (tabla 2). Puede decirse que aun pervive cierto papel influyente de las organizaciones religiosas en una parte sustancial de la sociedad organizada, en buena medida por la existencia 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 organizaciones religiosas se unen las tradiciones algo más modernas de las organizaciones culturales y deportivas configurando un espacio propio.

Frente a éste, el eje Sindicatos/Cultura/Deporte representa el espacio social más moderno donde se combinan la acción cultural-artística y deportiva con la acción sindical o política.

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

Tabla 2. -Correlaciones entre las pertenezcas la organizaciones en Galicia.

	Religiosas	deportivas	artísticas	sindicatos	partidos políticos	ambientales	profesionales	humanitarias	consumidores	otras
Miembro: org. Deportivas	0,0443									
Miembro: org. Artísticas, Edu.	0,0815**	0,4247**								
Miembro: sindicatos	-0,0077	0,1989**	0,2668**							
Miembro: partidos políticos	0,0630**	0,1326**	0,2687**	0,4118**						
Miembro: org. Medio-ambientales	0,0680**	0,2580**	0,3791**	0,3108**	0,3955**					
Miembro: asoc. Profesionales	0,0656**	0,2575**	0,3028**	0,2940**	0,3131**	0,3843**				
Miembro: org. Humanitarias	0,1581**	0,1937**	0,3304**	0,2265**	0,2682**	0,4316**	0,4025**			
Miembro: org. *Consumidores	0,0797**	0,2042**	0,3439**	0,3176**	0,3814**	0,5414**	0,4614**	0,4472**		
Miembro: otras	-0,0064	0,0416	0,0504*	0,0604*	0,1240**	0,0911**	0,0946**	0,1168**	0,1141**	

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 exista sólo una vinculación identitaria o afectiva. No obstante, sigue siendo una respuesta significativa a la hora de identificar las entidades sociales más relevantes.

organizaciones										
Confianza en la gente	-0,0046	0,0726**	0,0486	0,0747**	0,0386	-0,0188	0,0336	0,0495*	0,0030	0,0114
Coeficiente de correlación de Spearman										
* Significativo al 0.05										
**Significativo al 0.01										
Fuente: Elaboración propia a partir de *EMV 2008										

La lectura que podría hacerse del análisis previo es la pérdida de entidad de las organizaciones representativas o la existencia de una fuerte caída de la solidez del armazón social (Putnam, 1999), con indudables repercusiones tanto en la esfera social como económica, en especial en términos de confianza general. En este sentido, cabe tener presente que la solidez de los armazones relacionales estrechas (familia y lazos fuertes) no constituye propiamente un soporte de la confianza social. De hecho, tal y como señalamos anteriormente, el denominado "familismo amoroso" o predominio de los vínculos familiares o de lazos fuertes sobre los generales constituye un importante freno al desarrollo económico y social, de suerte que esta tendencia social puede ser entendida como una descapitalización. No obstante, tal y como señalamos en el apartado previo podríamos encontrarnos en medio de un proceso de transición en las expresiones asociativas.

La participación en organizaciones tradicionales tales como sindicatos, agrupaciones religiosas y políticas experimentó un fuerte declive que sólo fue parcialmente cubierto por la expansión de nuevos movimientos más informales, tales como las asociaciones deportivas. Ahora bien, las diferencias de estos modelos asociativos tiene una repercusión en la representatividad y capacidad de movilización social. Paralelamente, las conexiones sociales se convirtieron en menos intensas y más transitorias o de tipo individualista, es decir, se renuncia a formas directas de compromiso comunitario. Junto a eso, 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. Por ejemplo, parece estar vinculada a tendencias actuales de los mercados de trabajo, en particular en lo referente a movilidad, las desigualdades económicas, los cambios en los hábitos de vida, y la extensión paralela de valores individualistas, que tuvo también una particular traducción en la denominada privatización del ocio. Junto a eso, la expansión del Estado del Bienestar parece tener un sensible efecto inhibitor sobre la sociedad civil, al eliminar del ámbito de la familia y del asociacionismo los sistemas sociales de aseguramiento (Putnam, 2003). Evidentemente, no estamos hablando de un fenómeno

exclusivo de Galicia, ni de España, ya Putnam (2000) expresaba su preocupación ante las evidencias de pérdida de capital social y las consecuencias derivadas sobre el funcionamiento de la sociedad civil. El debate posterior a la publicación de *Bowling alone* tendió a poner en tela de juicio este supuesto declive (Warren, 1999). El problema radica en las distintas perspectivas del objeto de análisis que medimos como integrante o generador de capital social y de considerar o no ese declive señalado como un proceso natural de mutación resultado de los cambios económicos y sociales (Lemman, 1996)¹⁴.

Estudios previos vienen a confirmar cierta vitalidad de algunas expresiones del movimiento asociativo, y muy en particular en el ámbito recreativo y deportivo, en el que se sitúan prácticamente la mitad de los encuestados. Así, el deterioro de determinadas formas de asociación no tiene porque llevar consigo una pérdida de capital acumulado, sino tan sólo 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 un club de fútbol. Expresado 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 en 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 centrada 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 por el nivel y tipo de educación recibida, las creencias religiosas, etc. 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

¹⁴ Este autor ya había puesto en tela de juicio los resultados de Putnam para el caso americano, observando el espectacular crecimiento de asociaciones tales como la liga de fútbol (*soccer*) aficionado

relaciones sociales como en la propia confianza (Glaeser et al., 1999; Alesina y LaFerrara, 2000).

A nivel agregado, resultan determinantes actores contextuales que van desde los procesos de socialización hasta las instituciones públicas. Un individuo confía más en aquellos con los que guarda una semejanza en formación o con los pertenecientes a una misma agrupación social o religiosa. Consecuentemente, sociedades caracterizadas por una fuerte diversidad, movilidad geográfica y heterogeneidad en su composición manifestarán bajos niveles de confianza y 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 mencionamos previamente, la literatura sobre los determinantes de la confianza se centra fundamentalmente en el papel de las asociaciones cívicas, marginando la familia y las asociaciones no vinculadas a una acción social directa (asociaciones recreativas, culturales, etc.). Fruto de este sesgo en el análisis existe una infravaloración de las expresiones asociativas más recientes, en muchos casos informales, como generadoras de esta forma de capital.

Habida cuenta de esta multiplicidad de factores, es necesario analizar los efectos derivados de la actividad asociativa, la desigualdad en los niveles de renta, la polarización étnica, las instituciones formales de protección de los derechos individuales, el ingreso *per capita* y 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 lo que obtenemos es en qué medida la presencia de un rasgo o característica incide en las probabilidades de que un individuo muestre confianza general.

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 explicativas son ordinales discretas. En el que respeta a la capacidad explicativa del modelo, esta es excelente (Capaz de clasificar correctamente un 80% de los casos)

Sistematizando los resultados obtenidos (tabla 3, esquema 2), 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).

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

Variable	Coficiente	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 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 2008.

Desde una perspectiva axiológica los resultados del análisis de regresión, sugieren que aquellos individuos que manifiestan una mayor confianza generalizada presentan un notable activismo político reflejado éste en el reconocimiento de la importancia de la política. Es decir, se trata de sujetos implicados en los procesos sociales de toma de decisiones, lo cual tiene también su traducción en el seguimiento diario de la prensa¹⁶. Paralelamente, son individuos que relativizan la importancia del trabajo y dedican una parte significativa de su tiempo al desarrollo de relaciones sociales. En otras palabras, la generación de una red de relaciones (los llamados bienes relacionales) constituye una inversión personal altamente valorada, hasta el punto de relativizar otros modos de generación de rentas.

La confianza generalizada tiene vínculos con algunas fuentes de confianza institucional y confianza en grupos ajenos (*linking* y *bridging social capital*). Este es el caso de la confianza en el sistema judicial, en gente de otras nacionalidades, en desconocidos y en los vecinos. Un incremento en la heterogeneidad social y el deterioro

¹⁶ Este indicador ya había sido puesto de relieve por Putnam (1995) como una de las principales *proxies* del capital social.

de los ámbitos más próximos (barrios, asociacionismo horizontal...) tiene una traducción en la pérdida de confianza generalizada. A nivel institucional, sólo la confianza en el sistema judicial guarda una relación directa con la confianza general y, paradójicamente, junto a 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 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 capacidad de captación de las nuevas expresiones asociativas (Rodríguez et al., 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 la costa del público.

En el que respecta a la relación observada entre renta, capital humano y capital social, la evidencia observada se acomoda a la hipótesis planteada desde la Elección Racional¹⁷. Tal y como se observa en los determinantes de la confianza general, existe una relación directa entre confianza y nivel de renta, pero no entre esta última y asociacionismo. Los grupos de elevados ingresos presentan una mayor inversión en este

¹⁷ Un importante conjunto de autores situados dentro del individualismo metodológico insiste en el carácter económico del capital social (Glaeser et al., 1999; 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 sus externalidades o 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.

tipo de redes en razón de unos mayores rendimientos contractuales esperados pero muy probablemente utilizando formas de asociacionismo más informal¹⁸.

Esquema 2. -Variables relacionadas con la confianza general.



Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados de la encuesta

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

En suma, a pesar del 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 la 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 se encuentran en declive y no encontraron un sustituto en expresiones que podríamos considerar más actuales.

5. - CONCLUSIONES.

La aplicación del concepto económico de capital a las redes y la confianza guarda relación con sus amplios efectos en la esfera microsocia y en la macrosocia. Estos van desde la creación de una red de cobertura o seguro personal y una reducción de los costes de transacción y agencia, a un mejor funcionamiento institucional e

¹⁸ La menor significatividad del nivel de ingreso es causada por la multicolinealidad existente con el nivel educativo.

incluso un mayor crecimiento económico. Ahora bien, estamos ante 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.

En el estudio de ambos modos de medición en la sociedad gallega encontramos la existencia de una dotación media-baja, unida a un aparente proceso de descapitalización y, simultáneamente, una elevación de lo que podríamos denominar expresiones más de tipo particularista de esta forma de capital. En un período de algo menos de siete años se produjo una reducción de los niveles de confianza generalizada a la mitad de los observados en 2001. Esta trayectoria tan abrupta no es común en esta variable que tiende a mostrar una notable estabilidad y alteraciones moderadas sólo observables en períodos próximos a la década. De hecho, se asemejaría a una anomalía estadística si no fuera 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 paradójica es de índole diversa: coyunturales como el deterioro de la situación económica y laboral, cierto descrédito de la política o la justicia, al mismo tiempo que con los problemas ligados a una sociedad crecientemente heterogénea tanto en lo axiológico como en lo cultural. En este sentido conviene recalcar el momento concreto en el que se desarrolló la encuesta. El 2007 en el caso español y el 2008 en el caso gallego. En ambos casos se manifestaba el agotamiento de uno largo período de crecimiento, aunque especialmente en el caso español no se podría hablar de síntomas evidentes de crisis, que sí existían en las sus primeras manifestación en el 2008. Por otra parte, conviene recalcar que una de las particularidades evidentes del capital social es la asimetría de los procesos de inversión y desinversión. Si bien es evidente que los procesos de creación son largos y lentos, los de destrucción pueden ser sorprendentemente rápidos.

En el que se refiere a la confianza particularista, en una perspectiva diacrónica nos encontramos que tanto la familia como las redes de amistad fueron incrementando 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 y, a pesar

de los procesos de individuación, sigue siendo la pieza clave del sistema social. Incluso podría hablarse 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. Del mismo modo, también se observa un *trade off* o intercambio entre expresiones asociativas y un deterioro de los ejes básicos del asociacionismo. Sobre los datos es relevante a 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. Al mismo tiempo, se reduce la participación y la capacidad de movilización.

Sobre la causalidad de la confianza generalizada, proponemos un modelo estadístico a partir de los datos observados en el que constatamos que el grupo que se asocia a esta actitud es de ingresos más elevados y con una mayor dotación de capital humano. Paralelamente, en el axiológico es más activo en el cultivo de las relaciones sociales, ya que considera importante la inversión en ocio y relaciones personales. Sin embargo, no se muestra activo en la participación asociativa ni particularmente 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 una mayor heterogeneidad social, la desconfianza en el sistema político institucional y la inadecuación del sistema asociativo. Esto es, el deterioro de las redes tradicionales (iglesia, asociaciones culturales...) sin el desarrollo de una red social alternativa.

Bibliografía

- Alesina, A. y La Ferrara, E. (2000): *The determinants of trust*, National Bureau of Economic Research, working paper 7621, Cambridge, NBER.
- Barbieri, P., Paugam, S. y Russell, H. (2000): "Social capital and exits from unemployment" en: Gallie, D. and Paugam, S. (eds.) *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: Granovetter, M. y Swedberg, R., *The sociology of economic life*. Oxford, Westview press, 2ª ed.: 97-111.
- Bush, R. y Baum, P. (2001): "Health, inequalities, community and social capital" en Eckersley, R. et al. *The social origins of wellbeing*, Cambridge, Cambridge University Press: 189-204.
- Coleman, J. (1988): "Social capital in the creation of human capital" *American Journal of Sociology*, 94: 95-120.

Versión previa a publicación Pena-López, Atilano y Sánchez-Santos, José Manuel (2013) La confianza general en Galicia: Una aproximación a la evolución del capital social y sus determinantes, *Revista Galega de Economía*, 22, 1, pp. 125-150.

Costa, D. L y Kahn (2003): "Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998" *Kyklos* 56 (1): 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: 699-728.

Dasgupta, P. (1999): "Economic progress and the idea of Social Capital" en Dasgupta, P. y Serageldin, I., op. cit.: 325-424.

Dasgupta, P. y Serageldin, I. (1999): *Social capital, a multifaceted approach*. Washington, World Bank.

Esser, H. (2008): "The two meanings of Social Capital" en: Castiglione, D., Van Deth, J. e Wooleb, G. (2008): *The Handbook of social capital*, Oxford, Oxford University Press: 22-50.

Fukuyama, F. (1995): *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*. London, Hamish Hamilton.

Glaeser, E., Laibson, D. y Sacerdote, B (2002): "An economic approach to social capital", *Economic Journal*, 112: 437-458.

Granato, J., Inglehart, R., y Leblang, D. (1996): "The effect of cultural values on economic development: theory, hypotheses, and some empirical test" *American Journal of Political Science*, 40 (3): 608-611.

Granovetter, M. (1973): "The strength of weak ties", *American journal of sociology*, 78: 1360-1380.

Guiso, L. y Sapienza, P. (2000): "The role of social capital in financial development ". NBER, Cambridge.

Helliwell, J. (1996): "Do borders matter for social capital? Economic growth and civic culture in U.S. States " NBER, W.P., 5863, Cambridge, NBER.

Helliwell, J. y Putnam, R. (1995): "Economic growth and social capital in Italy" *Eastern Economic Journal*, XXI: 295-307.

Inglehart, R. (Coord.) (1981): "World values surveys and European values surveys ". ICPSR Study, Ann Arbor, Institute for Social Research, University of Michigan [oleadas sucesivas, 1990, 1995, 2000].

Kawachi, R., Kennedy, B., Lochner, K. y Prothrow, S. (1997): "Social capital, income equality and mortality" *American Journal of Public Health*, 87 (9): 1491-1497.

Knack, S. y Keefer, Ph. (1997): "Does social capital have an economic pay off? A cross country investigation" *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1251-1288.

Krishna, A. y Shrader, E. (1999): "Social Capital Assessment Tool" The World Bank, Social Capital Initiative, Working Paper No. 22

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 Baron, S. Field, J. Schuller, T. (eds.) *Social Capital - Critical Perspectives*, Oxford, Oxford University Press

Nam, L. (2008): "A Network theory of Social Capital" en Castiglione, D., Van Deth, J. e Wooleb, G. *The Handbook of social capital*, Oxford, Oxford University Press: 50-70.

Olson, M., (1982): *The rise and decline of nations: economic growth, stagflation and social rigidities*. New Haven, Yale.

Olson, M., (2000): *Power and prosperity*, New York, Basic Books.

Paldam, M. (2000): "Social capital: one or many? Definition and measurement" *Journal of Economic Surveys*, 14 (5): 629-653.

Pena López, J. A. y Sánchez Santos, J.M. (2007): "The Olson-Putnam controversy: some empirical evidence" *Economics Bulletin* 26 (4): 1-10.

Versión previa a publicación Pena-López, Atilano y Sánchez-Santos, José Manuel (2013) La confianza general en Galicia: Una aproximación a la evolución del capital social y sus determinantes, *Revista Galega de Economía*, 22, 1, pp. 125-150.

- Portes, A. y Landolt, P. (1998): "Unsolved mysteries: the Tocqueville files", *The American Prospect online*, 7: 20-26.
- Putnam, R. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.
- Putnam, R. (1995): "Bowling alone: America's declining social capital" *Journal of Democracy*, 6: 65-78.
- Putnam, R. (2000): *Bowling alone, the collapse and revival of American community*, Nova York, Simon and Schuster.
- Putnam, R. (2003): *El declive del capital social*, Barcelona, Galaxia Gutemberg.
- Rodríguez, J. A., Bosch, J. y Mérida, F. (2003): *Capital Social como vertebrador de la sociedad*, W.P., Barcelona, Universidade de Barcelona.
- Rothstein, B. e Stolle, D. (2003): "Social capital, impartiality and the Welfare State: An institutional approach" en Hooghe, M. y Stolle, D. *Generating social capital, civil society and institutions in comparative perspective*, New York, Palgrave MacMillan.
- Routledge, B. R. y Amsberg, J. von. (2003): "Social capital and growth" *Journal of Monetary Economics*, 50: 167-193.
- Sabatini, F. (2007): The role of social capital in economic development, Working paper nº 47, Sienna, University of Sienna.
- Sánchez Santos, J.M., Castellanos, P. y Pena López, J.A. (2003): *Economía, fútbol y bienestar social*, A Coruña, Deputación de A Coruña.
- Sobel, J. (2002): "Can we trust social capital?" *Journal of Economic Literature*, 40: 139-154.
- Stolle, D. (1998): "Bowling together, bowling alone, the development of generalized trust in voluntary associations" *Political sociology*, 19 (3): 497-526.
- Winter, I. (2001): *Toward a theorized understanding of family life and social capital*, Working paper nº 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): 1492-1525.