

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.

A CONFIANZA XERAL DOS GALEGOS/AS: UNHA APROXIMACIÓN Á EVOLUCIÓN DO CAPITAL SOCIAL E OS SEUS DETERMINANTES EN GALICIA.

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

José Manuel Sánchez Santos (santos67@udc.es)
José Atilano Pena López (atilano@udc.es)

Depto. Economía Aplicada I
Universidade da Coruña

Resumo.

O presente traballo situase no ámbito da socioeconomía para abordar un dos determinantes do desenvolvemento económico. Concretamente, analiza a evolución recente da dotación de capital social en Galicia. Partindo dunha delimitación básica do concepto de capital social extráense as principais conclusións dos resultados das tres ondas da Enquisa Mundial de Valores realizadas en Galicia. Xunto a iso, estímase unha función dos determinantes micro da confianza xeneralizada. En conxunto, obsérvase un proceso de descapitalización en todos os sistemas, tanto en termos de confianza como de asociacionismo.

Palabras clave: Confianza xeral, 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, asociationism.

1. -Introdución

O concepto de capital en Economía é notablemente ambiguo e fai referencia habitualmente á capacidade produtiva instalada que intervén na execución dos procesos productivos, o que denominaríamos propiamente como capital físico. Agora ben, baixo este uso restrictivo do concepto estaríamos a abandonar recursos decisivos accesibles a individuos ou empresas e que poden ser aplicados á produción de bens e servizos. Deste xeito, se limitásemos as súas acepcións ao sinalado capital físico non recolleríamos a singularidade do ser humano, as súas capacidades e relacións. Consecuentemente, a clasificación debe ser completada cos conceptos de capital humano, referido a capacidades e coñecementos, e de capital social, referido ás estruturas relacionais, que completan a análise das dotacións dunha comunidade concreta.

Este último referente presenta multitude de singularidades que complican a súa análise. Trátase daquelas condicións, sexan ou non “posuídas” directamente polos membros dunha comunidade concreta, que facilitan tanto a produción como a coordinación entre as partes intervinientes nunha transacción. É dicir, estamos a considerar como a estrutura e funcionamento social está a influír na capacidade de desenvolvemento dunha economía.

O interese e a relevancia das investigacións sobre o capital social radican na posible influencia desta variable sobre o crecemento e distribución da renda, a calidade da vida en xeral, no funcionamento democrático e mesmo na evolución da estrutura e identidade social. Proba diso é que nunha comunidade integrada os custos de transacción, información ou cooperación se ven sensiblemente reducidos pola extensión de redes de colaboración individual e grupal.¹

¹ Este é o caso, por exemplo, do fenómeno coñecido como *distrito industrial marshalliano* (Becattini, 2002). Este tema recibiu unha especial atención nos estudos sobre culturas organizativas comúns e desenvolvemento local.

Non obstante, malia que a noción de capital social pasou a ser obxecto de atención prioritaria tanto no ámbito da Socioloxía, coma no da Economía, presenta una falta de delimitación, tanto conceptual como na súa medición. (Esser, 2008).

O presente traballo analiza a evolución e as características do capital social existente en Galicia, así como os seus determinantes. Dado o problema de indefinición ao que antes aludiamos, en primeiro lugar realizaremos unha aproximación ao concepto de capital social e as súas dimensións, estudando en particular o problema da confianza social. No segundo bloque, partindo de Enquisa Mundial de Valores (World Value Survey), analizaremos a evolución das variables ligadas a esta dimensión social proponendo os seus factores explicativos. Polo tanto, non é obxecto do presente traballo entrar no ámbito dos efectos deste recurso², senón analizar a súa evolución e a súa causalidade no caso da sociedade galega. En definitiva, tras resituarse as definicións máis estendidas de Capital Social buscamos formular unha aproximación á súa valoración e explicar a traxectoria.

2.-Un concepto controvertido e de difícil medición.

A pretensión fundamental que está detrás dos estudos en torno ao concepto de capital social é captar o etéreo mundo dos lazos sociais cooperativos e, en particular, os seus efectos na esfera económica.³ A preocupación por este tema remontase aos anos vinte do pasado século, pero non é ata os estudos de R. Putnam sobre as rexións italianas nos anos oitenta e noventa cando adquire carta de natureza como un aspecto esencial do desenvolvemento económico e social. Os resultados da investigación levada a cabo por este autor apuntaban a que a causa do sensible diferencial de crecemento entre o sur e o norte de Italia radicaba no que Maquiavelo denominaba o "*virtu civile*" (virtude civil), é dicir, a tendencia a xerar asociacións horizontalistas de pequena escala, que constituían unha base para o desenvolvemento económico e social, especialmente cando estas non son políticas ou económicas. Neste sentido Putnam chega a afirmar que

² Este ámbito atópase amplamente estudado. A escala micro cabe citar os traballos sobre os efectos sobre o benestar e renda individuais, (Barbieri, 2000; Kawachi, 1997, Bush e Baum, 2001). A escala macro, en particular sobre os problemas do crecemento e o desenvolvemento, pode salientarse (Fukuyama, 1995; Helliwell e Putnam, 1995; Granato et al., 1996, Guiso et al., 2000; Knack e Keefer, 1999; Routledge e von Amsberg, 2003; Sabatini, 2006)

³ Autores como Smith, Toqueville, Marschall, Durckheim ou Wéber ofrecen nas súas obras conceptos que serían perfectamente traducibles por capital social.

"o bo goberno en Italia é un subproduto das sociedades corais e os clubs de fútbol" (Putnam, 1993).

A proposta dunha definición de consenso e, consecuentemente, a súa medición, resultou notablemente conflitiva (Paldam, 2000), aínda que pode falarse de certa converxencia sobre as liñas abertas a partir dos traballos seminais de Coleman (1988) retomadas nos xa citados de Putnam (1995)⁴. Para o primeiro deles, dende unha perspectiva máis sociolóxica, o capital social defínese como aspectos consistentes da estrutura social, obrigas e expectativas, canles de información, conxuntos de normas e sistemas de sanción que restrinxen ou animan certos tipos de comportamentos construtivos social e economicamente. Putnam, céntrase igualmente na xeración de comportamentos prosociais, pero limita os referentes a normas, redes e confianza existentes nas organizacións sociais que facilitan a cooperación e coordinación para o beneficio mutuo. Abundando nesta última caracterización, a Organización Mundial da Saude, propuxo unha definición alternativa na se fai fincapé na identidade colectiva de forma que o capital social representa o grao de cohesión social que existe nas comunidades. Refírese, polo tanto, aos procesos entre individuos que establecen redes de relación, normas e confianza social e que facilitan a coordinación e a cooperación (Winter, 2001).

Tomando como punto de partida os elementos comúns a estas definicións pódese concluír que o capital social se conforma de redes e normas sociais. En primeiro lugar, de redes sociais nas que se insiren os individuos, redes de comunicación, apoio social e económico e, en segundo lugar, dunhas regras sociais de reciprocidade ou expectativas mutuas de cooperación, en definitiva, de confianza e desenvolvemento de proxectos comúns.

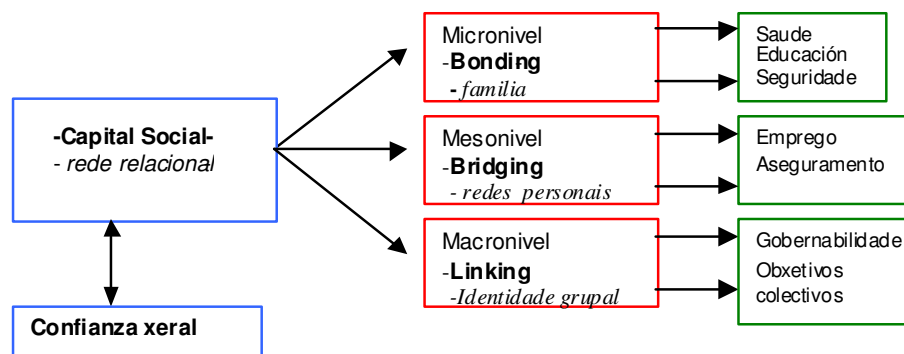
Esta caracterización de síntese pon de manifesto a existencia dunha serie de peculiaridades que merecen ser destacada e que, aínda que non sexan obxecto deste traballo, deben ser tidas en conta para o seu estudio dende a metodoloxía propia da Economía (Sobel, 2002): Dende o punto de vista económico, o capital social non é unha propiedade exclusiva dun individuo ou dun grupo en particular e, na medida en que

⁴ Fronte a estes, Bourdieu (2001) constitúe unha orientación crítica. Para este, o capital social é un recurso en mans das comunidades para acceder a bens de grupo. Isto é, redes e vínculos que permiten que os individuos exerzan unha forma de dominio. En certa medida é un sistema de preservación da estratificación social, ao mesmo tempo que unha inversión dos individuos en redes de relacións (influencias) transformable en calquera outra forma de capital.

todos os individuos dun colectivo teñen posibilidades de acceder a este, podería constituír un ben público. Agora ben, dado que certos colectivos poden controlar o acceso, correspóndelle de modo máis axustado o cualificativo de ben de *club* ou de grupo de interese e mesmo, en moitos casos, con trazos de ben individual. Igualmente, este capital é un produto dunha inversión social de tempo e esforzo, pero dun modo máis indirecto que o capital humano, xa que se trata dun proceso histórico, social e cultural que dá lugar ao nacemento de normas, valores e relacións, que xeran redes de acción colectiva. Ademais, evidencia unha forte asimetría no que respecta á capitalización e descapitalización, posto que a súa constitución leva consigo un longo proceso de inversión grupal e individual que pode ser rapidamente destruído por conflitos, disensións, etc. Non obstante, esta forma de capital non experimenta obsolescencia co seu uso, senón, pola contra, co seu abandono e a consecvente perda das redes xeradas.

Unha vez expresados estes prenotandos é preciso distinguir baixo esta definición xenérica polo menos tres formas de capital en razón do tipo de relacións e os grupos implicados. Dunha parte, existe un capital relacional de lazos familiares ou con semellantes (*bonding*), membros dunha mesma familia ou grupo étnico, polo tanto, os tradicionais lazos fortes. Tamén se pode falar dun capital de ponteadado (*bridging*) ou de relacións con membros doutros grupos, tanto en cuestións étnicas como socio-económicas e que poderíamos identificar cos lazos débiles de Granovetter (1976). Finalmente, existe un importante capital de enlace institucional (*linking*) ou de relación entre os individuos e as agrupacións de individuos con calquera forma de autoridade (Woolcock, 2001). Deste xeito, distínguense polo menos tres niveis de xeración de armazóns relacionais con efectos moi distintos. Se ben as redes familiares fortes (*bonding*) son a principal fonte de aseguramento persoal que proporcionan tanto educación como apoio económico, as redes medias ou *bridging* permiten unha apertura e xeran un sistema cuasicontractual que facilita dende a obtención de emprego ata a influencia política. Finalmente, o *linking* ou os vínculos coas institucións xeran unha identidade colectiva e facilitan a gobernabilidade (véxase esquema 1). En definitiva, o capital social pode ser considerado un concepto paraugas que aglutina as relacións formais ou informais que conforman a "sociedade civil".

Esquema 1. Tipoloxía do Capital Social por niveis



Fonte: Elaboración propia

A situación óptima para unha comunidade sería aquela na que se lograra un equilibrio entre as tres dimensións de capital social. Se ben, como veremos, as expresións máis generalistas (*bridging* e *linking*) parecen ser máis determinantes de cara a un mellor funcionamento das institucións sociais que as particularistas ou de grupo estreito (*bonding*) e mesmo pode chegar a xerarse unha relación de conflito ou *trade off* entre estas e as primeiras.⁵

2.1. – Medir confianza ou redes sociais.

A partir da definición proposta cabería plantexar un dobre enfoque. Por unha parte atopámonos con aquelas perspectivas que se centran na confianza social (*social trust*) e doutro, as que poñen a súa atención na xeración de redes sociais (*social networks*).

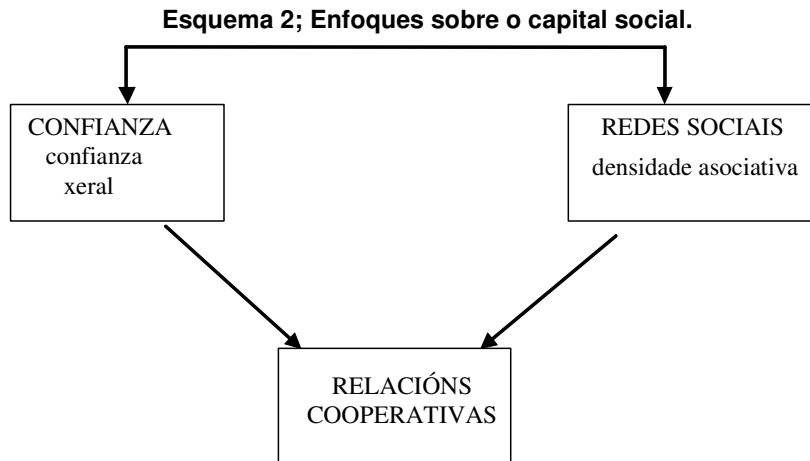
Para as primeiras o capital social identifícase directamente coa idea de confianza ao consideralo como unha capacidade para desenvolver unha tarefa voluntaria ou cooperativa cun grupo (Coleman, 1988; Dasgupta, 1999; Fukuyama, 1995).⁶ Aínda que é posible establecer distincións lóxicas entre confianza e cooperación é innegable o feito de que se atopan intimamente relacionados: a confianza facilita a cooperación, ao igual que esta se establece na propia cooperación. Porén, para as segundas, o capital social é o

⁵ Por exemplo, o predominio dos lazos con semellantes tradúcese na carencia de confianza social fóra do ámbito do vínculo familiar (familismo amoral). Este é o caso de asociacións do tipo das "mafias", nas que existen elevados niveis de confianza interna sen tradución exterior ao grupo (Portes e Landolt, 1996).

⁶ En particular, Fukuyama formula unha vía negativa de achegamento a través dos niveis delitivos, é dicir, unha aproximación a través das disfuncionalidades sociais derivadas da súa carencia: corrupción,

produto das redes sociais e as súas interaccións. Así, de acordo co enfoque de Putnam (1993) a mellor aproximación estatística á dotación de capital social é a densidade de organizacións voluntarias nun colectivo determinado, xa que a presenza deste tipo de institucións manifesta a existencia de confianza e cooperación. Agora ben, é preciso considerar a implicación real ou compromiso efectivo dos individuos nas devanditas organizacións. Consecuentemente, dende esta perspectiva, o capital social sería o conxunto de redes construídas por unha persoa ou un colectivo de persoas (Nam Lin, 2008). Esta identidade pode considerarse unha *proxy*, aínda que sesgada e con algúns problemas asociados. En primeiro lugar, as fronteiras entre asociacións voluntarias, gobernamentais e as privadas son extremadamente difusas. Ademais, aparece o problema da intensidade ou calidade dos contactos⁷.

Este conxunto de indicadores *proxy* (esquema 2) é o resultado da análise dun fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas ás que aludimos ao formular unha definición de capital social. Dun lado atopámonos coas definicións e medicións vinculadas ao concepto de confianza e a súa vinculación directa coa cooperación, doutro lado, a extensión de redes sociais tamén garda unha relación directa coas máis diversas formas de cooperación.



Fonte: Elaboración propia

delincuencia etc. Este achegamento presenta un importante erro metodolóxico xa que por esta vía se estarían a confundir os efectos coas orixes.

⁷ Por lóxica, aquelas agrupacións nas que a participación sexa barata en custos de tempo, diñeiro, normas, etc. tenden a presentar maiores niveis de asociación. A todo iso habería que engadir que non é posible

Ainda que empregaremos ambos os dous enfoques e consideraremos as súas interrelacións, existe un considerable debate teórico neste ámbito ao que se ven aludindo co nome de “controversia Olson-Putnam” (Pena e Sánchez, 2007). Se ben o papel desempeñado pola confianza parece decisivo, o da actividade asociativa resulta notablemente ambiguo, malia a aparente identidade que asumen como punto de partida a maior parte dos estudos sobre capital social. Para Putnam (1993) e boa parte dos teóricos do capital social, o maior éxito de rexións e países en termos de crecemento económico é atribuído parcialmente á existencia dunha forte armazón asociativa. A devandita armazón desenvolve nos individuos hábitos de cooperación, solidariedade e preocupación polo público, básicos para da resolución de problemas colectivos. Estas redes están constituídas por lazos de moi diverso signo (familiares, laborais,...), o mantemento do cal supón un custo efectivo. Consecuentemente, en termos económicos cabería formularse a existencia dun nivel óptimo de relacións en termos dunha análise custo-beneficio e dun proceso de capitalización (Glaeser et al, 2002).

Pola contra, seguindo unha perspectiva olsoniana, se os intereses de de grupos organizados entran en conflito cos doutros ou cos de grupos desorganizados en xeral, o efecto conxunto sobre a actividade social e económica pode chegar a ser negativo. En certa medida, a economía e a sociedade serían capturadas polos conflitos entre grupos de interese organizados. Neste sentido, Olson (1982; 2000) insistía en que as organizacións sociais poden limitar as posibilidades de crecemento, na medida en que actúan como grupos de interese especializados (*lobbies*) á captura de políticas preferenciais. Na mesma liña, Keefer e Knack (1997) encontran evidencias da natureza conflictiva da relación existente entre a actividade asociativa e o crecemento, en particular, como consecuencia da relación existente entre grupos de interese e o goberno. A saída desta aparente aporía está ligada ao tipo de armazón asociativa á que fagamos referencia. O asociacionismo horizontal constitúe a base do funcionamento da sociedade civil e é capaz de establecer vínculos de confianza, pola contra, o vertical está directamente vinculado á captación de políticas preferenciais e non pode ser considerado como equiparable ao anterior (Pena e Sánchez, 2007).

Do sinalado poderían deducirse unha serie de indicadores. Algúns estudos recorren a variables vinculadas á preocupación por temas comunitarios (lectura de

asegurar que calquera modo de asociación voluntaria sexa socialmente benigno (asociacións criminais, racistas...)

prensa local, participación en votacións, respecto de normativas...) ou a avaliar a armazón asociativa dunha determinada localización (Krishna e Schrader, 1999). Agora ben, a medida máis pura, aínda que dificilmente aillable é a variable "confianza xeral" ou confianza no conxunto da poboación e a "confianza institucional". Ambas as dúas capacitarían o individuo para o desenvolvemento de tarefas colectivas e faría máis eficiente o funcionamento da armazón administrativa.

As deficiencias inherentes aos sistemas de medición mencionados levan consigo a necesidade de recorrer a unha valoración persoal directa a través de enquisa. Concretamente, A Enquisa Mundial de Valores (*World Values Survey, WVS*) (Inglehart e outros, 1981; 1990; 1995; 2000; 2008)⁸ proporciónanos unha análise intercultural dos comportamentos e as valoracións sociais que pode ser particularmente útil neste sentido. En concreto, a medida que empregamos está constituída pola porcentaxe de entrevistados que se adhíren á afirmación, "*a maior parte da poboación é obxecto de confianza*" fronte a "*non convén ser confiado no trato cos outros*". Estes resultados foron contrastados por outras medidas alternativas de confianza observándose unha correlación próxima á identidade⁹.

Aínda que se trata dunha resposta a unha pregunta ambigua, a introdución do concepto xenérico de "poboación" está a cuestionar pola percepción do nivel de confianza xeral máis alá do estreito campo familiar. Deste xeito, a nosa variable captura a confianza xeneralizada como oposta á específica ou estreita, é dicir, aquela que se centra nos casos en que existen interaccións repetidas ou ligada a relacións de proximidade. En termos de Teoría de Xogos, esta variable defínese como a actitude cara á cooperación con suxeitos anónimos en situacións análogas á do Dilema do Prisioneiro ou como a existencia dun enfoque cooperativo dos xogos non limitado a

⁸ En todas as ondadadas o universo considerado foi o conxunto de residentes en Galicia de máis de 18 anos, cun tamaño de mostra de 1600. Erro de mostraxe $\pm 2,5\%$ para os datos globais, para un nivel de confianza de 95,5% ($z = 2$) e asumindo que $p = q = 0,5$. Método de entrevista: no fogar. Selección das familias: rutas aleatorias. Selección dos entrevistados: táboa aleatoria entre os membros de cada familia. Mostraxe estratificada con distribución proporcional por provincia e estrato de municipios.

Os municipios foron divididos en cinco estratos tendo en conta o tamaño da poboación.

As entrevistas foron realizadas en todos os municipios dos estratos máis grandes (A Coruña, Ferrol, Santiago, Lugo, Ourense, Pontevedra e Vigo). Nos tres estratos restantes foron realizadas cunha selección aleatoria de municipios.

⁹ Por exemplo, gardan unha estreita relación coas porcentaxes de devolución de obxectos perdidos, niveis de corrupción, etc. (Knack e Keefer, 1997). Igualmente recollen as evidencias expresadas nos estudos de Putnam (Putnam, 1993).

unha determinada agrupación social. Polo tanto, tamén expresa a expectativa de que outros non actúen oportunamente.¹⁰

3. - Evolución da dotación de capital social en Galicia

No apartado anterior concluíamos que a medición do capital social pode asentarse tanto na medición do nivel de confianza coma na extensión e funcionamento do asociacionismo. Non obstante, o estudio de cada unha destas dimensións esixe realizar distincións e analizar as interrelacións que supoñemos *a priori*. Por exemplo, o estudio da confianza xeral non pode obviar o das outras formas de confianza: particular e institucional. De igual xeito, o asociacionismo non pode ser computado sen ter en conta as características das asociacións e os niveis de participación.

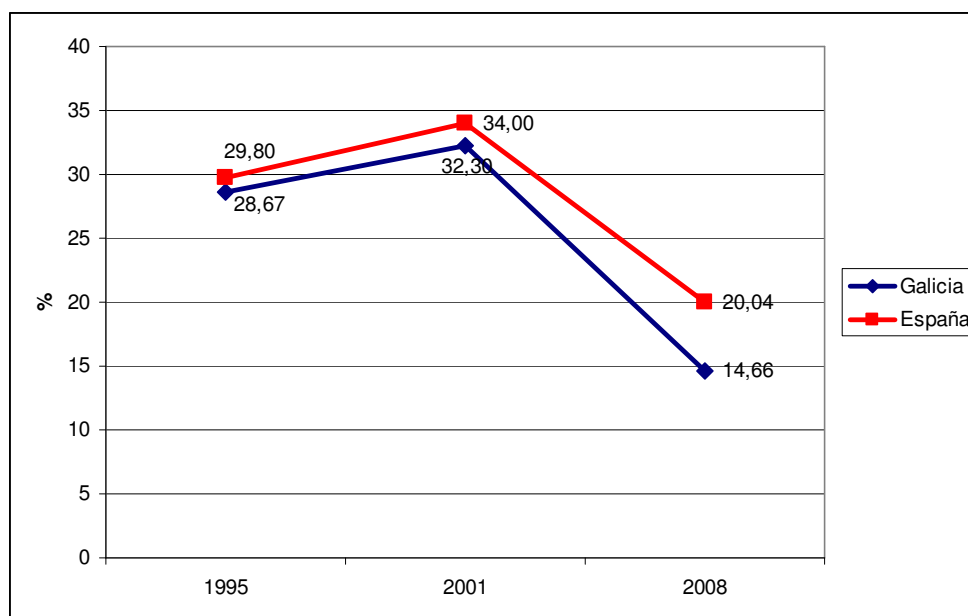
3.1. – O declive da confianza xeral vs. o auxe da particular.

O estudio da confianza xeral a partir de la EMV, tal e como sinalamos, céntrase na análise da porcentaxe de entrevistados que se adhíren á afirmación, "a maior parte da poboación *é obxecto de confianza*" fronte a "*non convén ser confiado no trato cos outros*". Para o caso galego dispoñemos xa dunha secuencia de datos que van dende 1995 (primeira ondada) a 2008 (última ondada). Neste período os cambios socioeconómicos foron moi evidentes e van dende un notable crecemento da renda a unha maior heteroxeneidade social, pasando por un forte envellecemento demográfico.

A primeira evidencia dos resultados da enquisa e a existencia dunha considerable descapitalización a escala xeral tanto en Galicia coma en España, acompañada, paradoxalmente, dunha elevación do que poderíamos denominar expresións máis de tipo particularista. En definitiva, un deterioro do xeral a favor das institucións máis particulares como a familia (gráfico 1).

Gráfico 1. - Evolución da confianza xeneralizada Galicia e España.

¹⁰ O seu percorrido é moi amplo. A media mundial do conxunto de respostas, 35.8%, está a ocultar a existencia dunha forte variabilidade que vai dende 5% en Perú a un 65% en Noruega.



Fonte: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008. Elaboración propia.

Nun período de algo menos de sete anos produciuse unha redución dos niveis de confianza xeneralizada á metade dos observados en 2001. Esta traxectoria tan abrupta non é común nesta variable que tende a mostrar unha notable estabilidade e alteracións moderadas só observables en períodos próximos á década. De feito, asemellaríase a unha anomalía estatística se non fose acompañada por unha evolución semellante nos resultados de todo o conxunto español. En ambos os dous casos tras unha etapa de crecemento moderado que situaba a España e a Galicia na media dos países europeos experimentábase un recorte substancial.

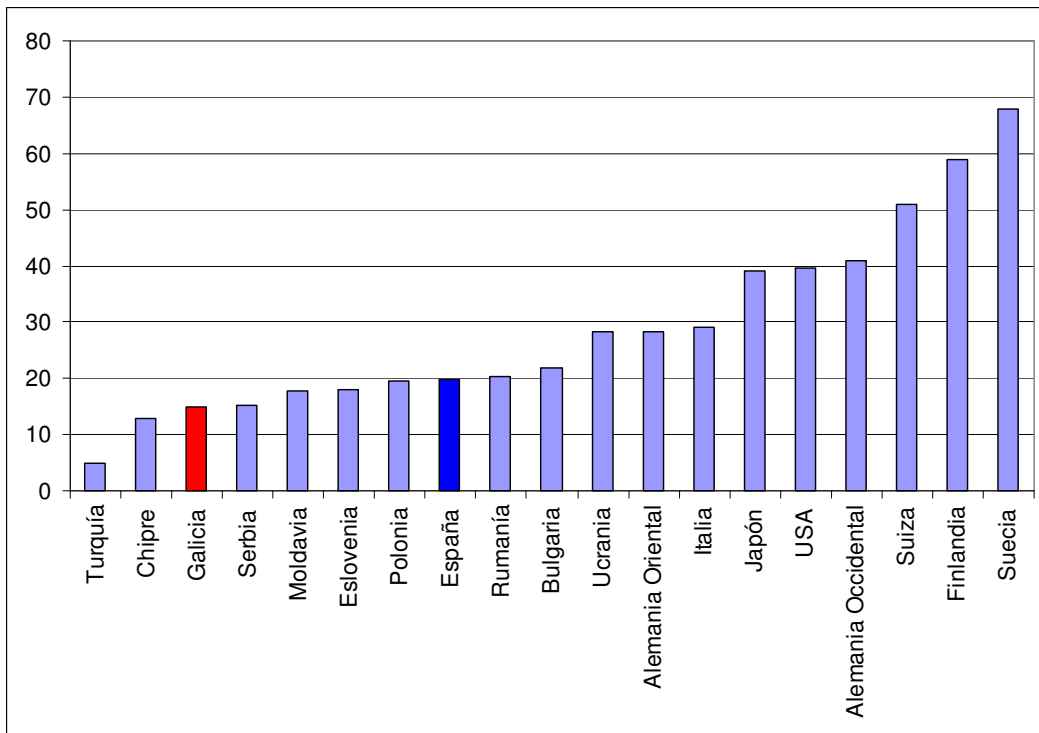
A causalidade desta evolución paradoxal pode ser de índole diversa e van dende factores conxunturais, como a deterioración da situación económica e laboral, ata os procesos de inmigración e de maior heteroxeneidade social. Neste senso convén recalcar o momento concreto no que se desenvolveu a enquisa. O 2007 no caso español e o 2008 no caso galego. En ambos casos estábanse a manifestar o agotamento de un longo período de crecemento, aínda que especialmente no caso español non se podería falar de síntomas evidentes de crise¹¹, que sí existían nas súas primeiras manifestación no 2008. Por outra banda, convén recalcar que unha das particularidades evidentes do capital social é a asimetría dos procesos de inversión e desinversión. Se ben é evidente que

¹¹ No 2007 España estaba a liderar o crecemento no área euro, con un 3.7% do PIB.

os procesos de creación son longos e lentos, os de destrución poden ser sorprendentemente rápidos. A xeración dun clima de desconfianza xeneralizada pode verse acelerada por múltiples causas e aínda que isto non supoña a destrución de redes de relacións si pode translucir unha maior dificultade para establecer vínculos (*bridging* e *linking*) con grupos que vaian máis alá dos lazos máis estreitos (*bonding*).

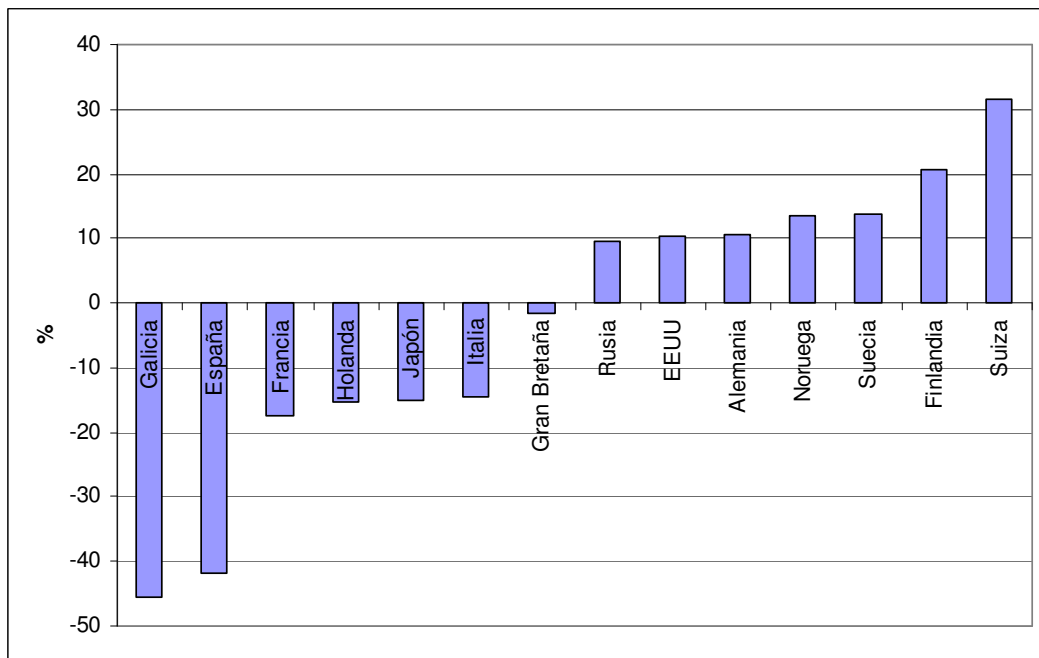
Nunha comparativa internacional as principais economías mundiais (EEUU e Xapón) a sociedade galega retrocedeu notablemente en niveis de confianza xeneralizada ata o punto de situarse no vagón de cola do conxunto, partindo de posicións por enriba da media (gráficos 2 e 3). Este proceso foi máis acusado que no caso xeral español.

Gráfico 2. -Comparación de niveis de confianza xeneralizada (Europa, EEUU e Xapón)



Fonte: EMV ondada 2008. Elaboración propia.

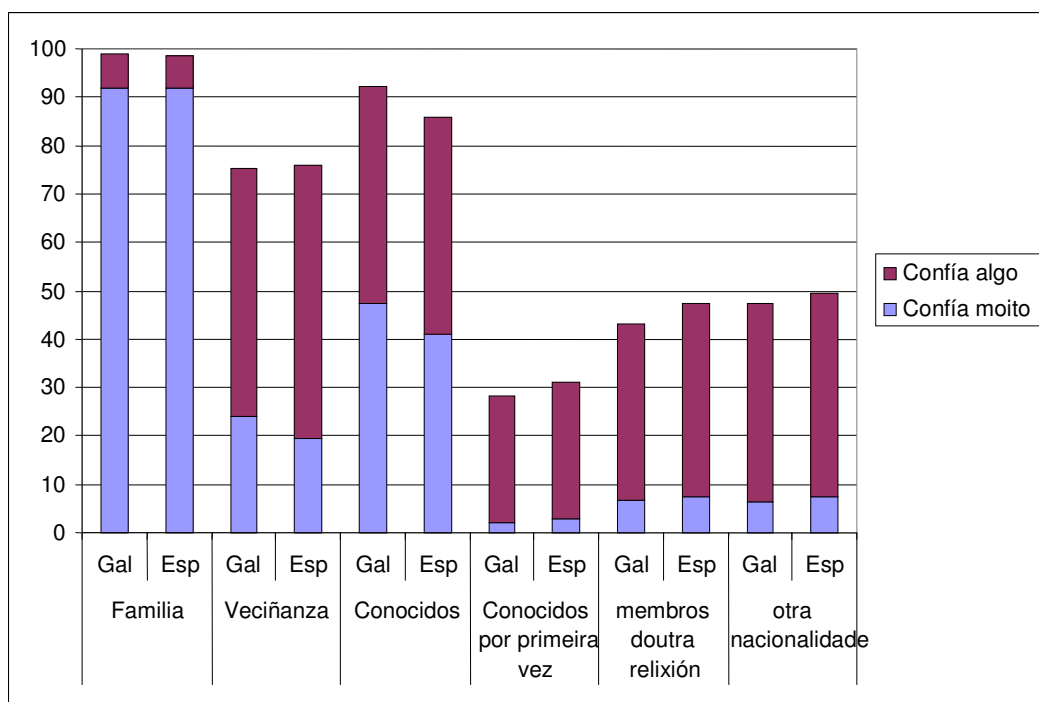
Gráfico 3. - Evolución da confianza xeral 1995-2007.



Fonte: EMV ondadas 1995-2008. Elaboración propia.

Esta descapitalización foi ligada a un fortalecemento da confianza particularista (gráfico 4). En conxunto, obsérvase que existe un claro consenso valorativo en dar unha prioridade á institución familiar e aos grupos de vínculos fortes ou de elevada proximidade social en termos de confianza. Deste xeito o capital social de lazos fortes (*bonding social capital*) pode considerarse predominante. Este é un dos trazos propios do que poderíamos denominar en terminoloxía de Tönnies sociedades cálidas moi ligadas aos países do sur de Europa de tradición católica nas que se observa un claro predominio dos vínculos de consanguinidade e de proximidade.

Gráfico 4. - Confianza xeral vs. particular



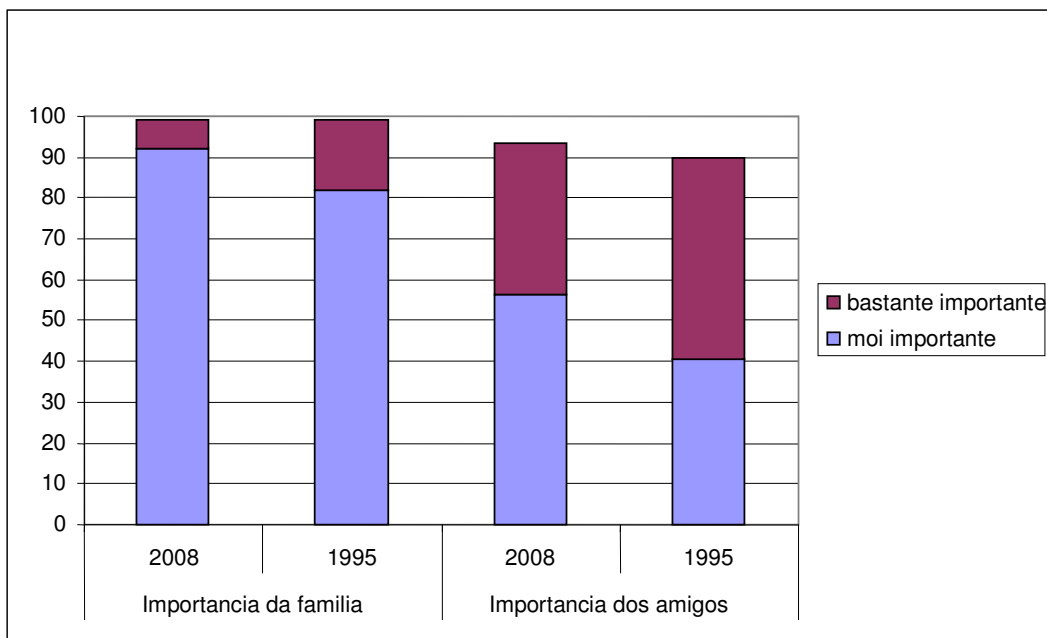
Fonte: EMV ondadas 2008. Elaboración propia.

Sobre o gráfico obsérvase a notable diferenza en niveis de confianza que separa os vínculos fortes ou familiares e de coñecidos próximos fronte aos restantes lazos sociais. A confianza na institución familiar é practicamente total, superando niveis do 90% tanto en Galicia coma en España. A existente respecto aos coñecidos é sensiblemente inferior especialmente no referido a niveis de "moita confianza" (entre o 40 e o 50% e algo superior en Galicia). Fronte a ambas as dúas a confianza na veciñanza redúcese a niveis próximos ao 20% en ambos os dous casos, se ben alcanza do ámbito

do 75% se consideramos os que responden que confían algo e se sitúa en niveis inferiores ao 10% para os referidos a coñecidos por primeira vez, membros doutra relixión e doutras nacionalidades (menos dun 50% para o agregado dos que confían moito e algo). Estes baixos niveis de confianza respecto aos ámbitos máis amplos poden evidenciar un dos efectos da transformación da sociedade española e galega nun conxunto máis heteroxéneo nun moi curto período de tempo.

Dende un punto de vista evolutivo, cando contrastamos os resultados das enquisas da última coa primeira ondada (gráfico 5) obsérvase un incremento significativo no grupo daqueles que consideran os lazos fortes como esenciais o que, en sociedades en proceso de modernización e, por tanto, crecentemente individualizadas resulta contraintuitivo.

Gráfico 5. - Evolución do Bonding social cápital ou lazos fortes.



Fonte: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008. Elaboración propia.

Este repregamento cara aos núcleos de confianza particular pode ter efectos en varios sentidos. Por unha parte, é obvio que na sociedade galega a familia cumpre un papel clave. Tal e como sinalamos anteriormente, os lazos fortes son esenciais tanto nos procesos de xeración de capital humano, coma en aseguramento persoal. A familia constitúe un sistema de cobertura no que se refira a prestacións sanitarias e económicas,

ata o punto que pode considerarse como notablemente máis efectivo que o xerado polo propio Estado. Consecuentemente, nunha situación de crise é lóxico que gañe importancia a institución familiar, xa que esta se converte nun recurso particularmente necesario. Por outra banda, tamén podería mencionarse o papel que a crecente heteroxeneidade social pode exercer sobre os vínculos fortes ou o que viñemos denominando como *bonding* social capital. Deste modo, non pode falarse dunha institución en crise senón que foi gañando en importancia e, malia os procesos de individuación, segue sendo a peza clave do sistema social. Agora ben, tal e como sinalamos, parte deste movemento pode ser conxuntural.

A análise das correlacións existentes entre as respostas ás cuestións sobre as distintas formas de confianza pon de manifesto a escisión das expresións máis particulares respecto ás de carácter máis xeral. A confianza xeral garda unha relación directa e significativa (véxase a taboa 1) con todas as expresións de confianza salvo coa principal expresión da confianza particular, isto é, a confianza na familia. Este resultado lévanos a afirmar a existencia de certo *trade off* ou intercambio entre a confianza xeral e a confianza particular ou centrada nos vínculos fortes. Este dato xa foi evidenciado en investigacións previas ligadas ao que foi denominado o "familismo amoral", como unha das bases de asentamento dos fenómenos de corrupción. O predominio de capital social de vínculos fortes ou *bonding social capital* que ten a súa tradución na confianza na familia, pode constituír un seguro fronte á inestabilidade social ou desconfianza na sociedade no seu conxunto, ata o punto de que os únicos contratos sociais fiables son os establecidos entre aqueles para os que os vínculos son fortes ou círculo persoal de confianza (*ring of trust*) (Lambsdorff, 2007). Como se aparecía nas correlacións (taboa 1), a confianza particular na familia garda relación directa e significativa con outras expresión de proximidade (veciñanza, coñecidos) gradadas pola forteza do vínculo. Porén, a confianza xeral permanece ao marxe de confianza familiar e amosa unha forte relación coa confianza en grupos alleos (*bridging*). Malia que non pode falarse que ese sexa o caso da sociedade galega, o fenómeno conxuntural que parece reflectir os datos é un repregamento sobre aquelas institucións sociais máis sólidas, neste caso a familia e unha sensible redución da confianza xeneralizada.

Táboa 1. - Correlacións entre as formas de confianza particular e xeral en Galicia.

	Confianza	Confía en: familia	Confía veciñanza	Confía coñece persoalmente	Confía en: xente que coñece por primeira vez	Confía en: xente doutra relixión
Confía en: familia	0,0437					
Confía en: veciñanza	0,0914**	0,2295**				
Confía en: xente que coñece persoalmente	0,0958**	0,2119**	0,3282**			
Confía en: xente que coñece por primeira vez	0,2061**	0,0679**	0,3781**	0,2849**		
Confía en: xente doutra relixión	0,1693**	0,1162**	0,2580**	0,2956**	0,4867**	
Confía en: xente doutra nacionalidade	0,1954**	0,1154**	0,2072**	0,2791**	0,4362**	0,8027**

Coeficiente de correlación de Spearman (1200 enquisas).

* Significativo ao 0.05

** Significativo ao 0.01

Fonte: Elaboración propia a partir de EMV 2008

3.2. – O *linking social capital* e a confianza nas institucións.

A confianza institucional pode traducirse como unha das variantes do capital social, concretamente, a que denominamos *linking social capital*. Un clima de confianza nas institucións (gobierno, empresas, institucións educativas e relixiosas...) é unha das bases primordiais para o desenvolvemento económico, xa que este facilita a gobernanza, ao mesmo tempo que soluciona os problemas de axencia colectivos.

Agora ben, a confianza nas institucións políticas, relixiosas, económicas, en particular cando se trata de relacións de carácter vertical etc., segue unha dinámica diversa, e nalgún caso contraria, á xeral.

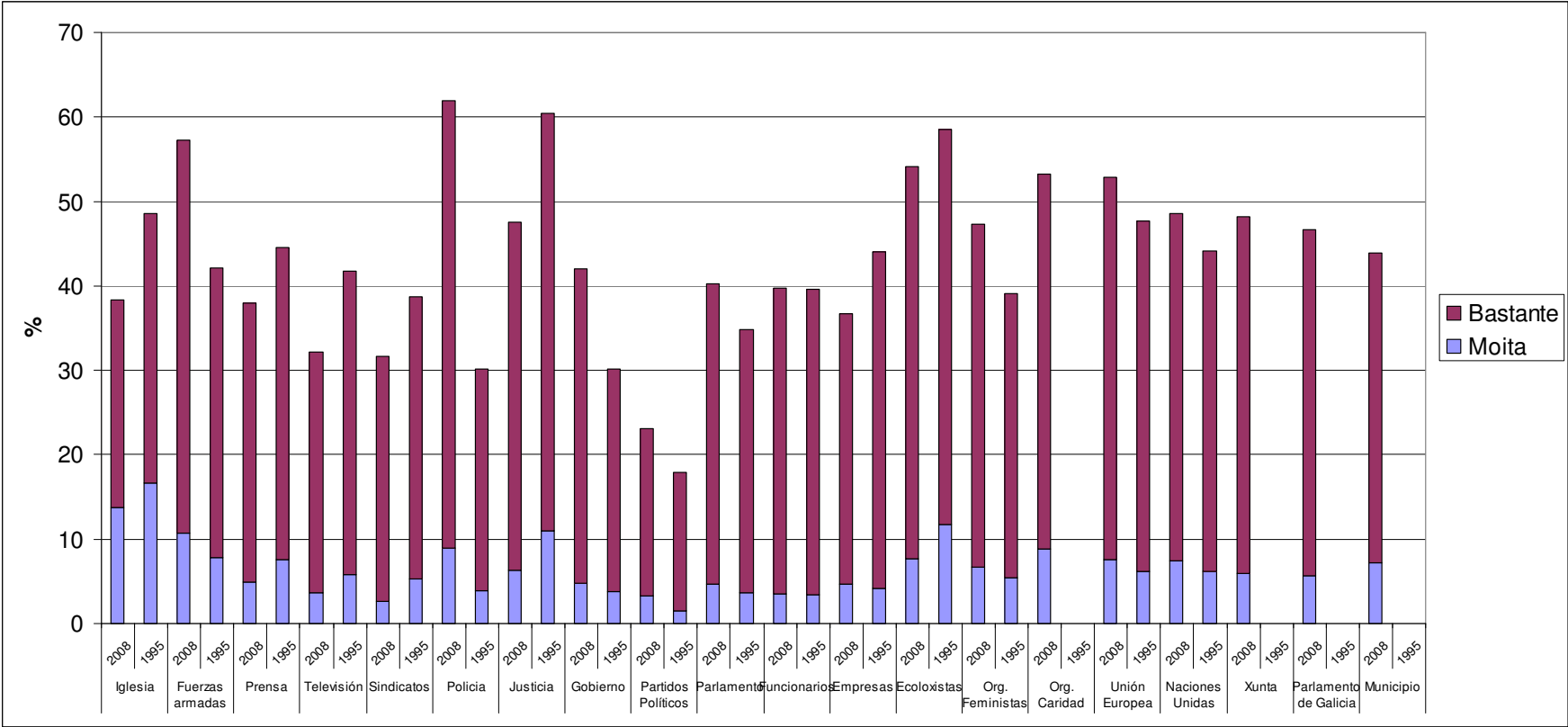
A partir dos resultados das diversas ondadadas da EMV en Galicia, non pode falarse dunha institución capaz de xerar confianza maioritaria. En xeral, todas se sitúan por debaixo do 15% da poboación que manifesta moita confianza. Individualmente segue destacando o feito de que a Igrexa é a institución que mostra unha maior porcentaxe de "moita confianza", seguida polas forzas armadas, isto é, dúas institucións tradicionais.

Agora ben, baixo unha perspectiva diacrónica, todas as institucións baixaron coa única excepción das forzas armadas e a policía. Se agregamos á porcentaxe de moita confianza, tal e como se observa no gráfico 6, o daqueles que manifestan "bastante

confianza" pode observarse que as únicas institucións que superan o 50% da poboación son a institución policial, as forzas armadas, as organizacións non gobernamentais e a Unión Europea. Agrupando os resultados, as institucións máis sólidas en termos de confianza son, novamente, as ligadas á función de orde e protección social (a policía e as forzas armadas), unidas ás organizacións ambientais e la Unión Europea. Á súa vez, en niveis por enriba do 40% atopamos institucións tales como a xustiza, o goberno, o parlamento, as organizacións feministas, as organizacións de caridade, a Xunta e os concellos. No extremo contrario, a institución peor valorada polos galegos en termos de confianza segue sendo os partidos políticos.

A análise da evolución destes agregados ao longo do período 1995-2008 pode poñer de manifesto cáles se están a converter nas institucións máis sólidas. Tal e como sinalamos, a policía e as forzas armadas experimentaron considerables incrementos nos niveis de confianza institucional, ata o punto de duplicarse na primeira nestes case 25 anos. Houbo tamén leves incrementos na confianza no goberno, o parlamento, os partidos, as organizacións feministas e a Unión Europea. Fronte a estes, a Igrexa continúa un proceso de declive en termos de confianza e que terá a súa tradución tamén nas cifras de pertenza que analizaremos máis adiante. Xunto a ela, os medios de comunicación (prensa e televisión) unidos ás organizacións sindicais e as grandes empresas.

Gráfico 6. - Evolución dos niveis de confianza institucional.



Fonte: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008. Elaboración propia.

De igual modo, ante este resultado é de notar a ausencia das institucións políticas e sindicais dentro do listado das que merecen máis confianza. Por outra banda, no movemento verde ou as organizacións de tipo altruista, que representa a difusión cuasi-institucionalizada duns valores en alza, existen leves incrementos.

En suma, na situación actual as institucións esenciais para o bo funcionamento da democracia e do sistema de valores en xeral, como son o goberno, os partidos políticos, os sindicatos, os medios de comunicación, así como a propia Igrexa entre outras, carecen da confianza necesaria para exercer unha influencia decisiva na mobilización social e na xeración de confianza xeral¹². Só parece que aquelas ligadas ao orde social (policia e forzas armadas) gañan en confianza até o punto de convertirse nos referentes institucionais máis sólidos.

3.3. –As transicións incompletas no asociacionismo.

Tal e como sinalamos anteriormente, o maior éxito de rexións e países en termos de crecemento económico podería estar ligado, polo menos parcialmente, á existencia dunha forte armazón asociativa e, este, á súa vez, ás formas de confianza anteriormente analizadas. De acordo con esta visión herdeira das propostas de Putnam (2003), a mellor aproximación estatística á dotación de capital social é a densidade de organizacións voluntarias nun colectivo determinado, xa que a presenza deste tipo de institucións manifesta a existencia de confianza e cooperación.

De entrada, non pode considerarse exclusivamente a pertenza senón tamén a armazón de relacións que xenera a copertenza. O capital social pode ser visto dende o punto de vista individual, é dicir, considerar o número de organizacións ás que cada individuo accede de forma directa (que sería a base dos indicadores usualmente utilizados), xunto ao capital social organizativo, é dicir, as organizacións ás que cada organización está á súa vez conectada. Esta copertenza configura unha estrutura/rede social, as funcións fundamentais da cal son: articular á sociedade; converterse en mecanismo de creación de identidade e de valores; ser unha canle para a acción individual e a acción colectiva; e ser a vía fundamental de acceso diferencial a bens e servizos.

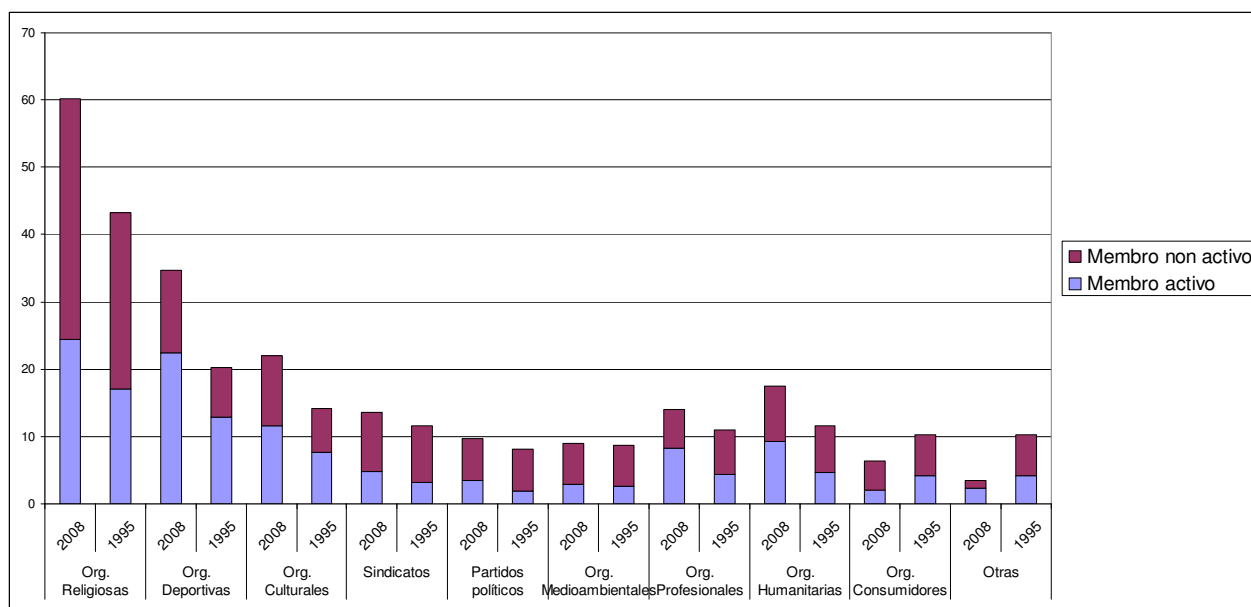
¹² Debe sinalarse, por outra parte, que este distanciamento entre cidadanía e institucións políticas non é algo exclusivo ou diferencial de Galicia, senón común ás sociedades do noso ámbito cultural

A sociedade civil organizada que ocupa espazos historicamente non controlados polo Estado (o relixioso, o deportivo e o artístico-cultural), mantén aínda un peso importante nos seus espazos históricos pero que foron progresivamente profesionalizados e regulados polo Estado (caridade, asistencia social e humanitaria). Ao mesmo tempo, crea novos espazos de acción en novas áreas de importancia para as novas clases medias e para a calidade de vida das sociedades ricas (medio, paz, muller). Esta situación reflicte procesos históricos de división de tarefas entre o Estado e a sociedade tendentes á complementariedade (cultura e deporte), á vez que mostra tamén os espazos históricos de confrontación (asistenciais) e as novas problemáticas e retos sociais formulados pola sociedade global ante as que o estado nacional parece ineficiente (medio, paz, Terceiro Mundo). Este parece ser un espazo de acción onde a sociedade organizada, e especialmente as redes globais de organizacións, podería ser máis eficaz pola súa capacidade superar fronteiras nacionais (Rodríguez et al., 2003).

A partir dos resultados recollidos na secuencia de enquisas realizadas en Galicia obsérvase unha redución significativa dos niveis de asociacionismo no período máis amplo 1995-2008, coherente cos resultados obtidos no primeiro indicador de capital social, isto é, a confianza xeneralizada (gráfico 7). Non obstante, convén aclarar que no caso galego, de modo semellante ao conxunto do estado, poderíamos falar máis dunha substitución entre formas de asociacionismo que dunha redución significativa.

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

democrático, aínda que existe diversidade entre os distintos países. Concretamente, existe unha enorme similitude cos datos resultado da enquisa a escala nacional.



Fonte: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008. Elaboración propia.

Sobre os datos é relevante a perda de importancia do asociacionismo relixioso que no pasado chegou a constituír o factor sinérxico de toda a armazón social. Concretamente, este redúcese en conxunto case un 8% da poboación, pero máis dun 10% se nos fixamos exclusivamente nos membros activos. Agora ben, estamos a falar dunha organización que aínda é capaz de xerar identidade para un 60% da poboación enquisada e de mobilizar a case un 25%. Sen dúbida ningunha segue sendo a organización social máis relevante malia este declive experimentado. O referente cultural católico persiste como trazo identificativo para boa parte da poboación, aínda que os vínculos reais coa institución sexan débiles ou practicamente inexistentes.

Pola contra, o asociacionismo deportivo constitúe a expresión asociativa cun maior crecemento relativo. Estes grupos logran unha elevada implicación dos seus membros, de feito, máis dun 50% son membros activos. O caso do asociacionismo cultural é notablemente semellante. O crecemento de ambas as dúas expresións está ligado á expansión do que poderíamos denominar civilización do ocio. As asociacións deportivas, habitualmente consideradas como informais ou non integrables na medición deste capital, revisten un carácter substitutivo normal, é dicir, substitúen a outros modos de asociacionismo como o sindical, profesional ou económico, a medida que a renda se incrementa, e aínda que resulte paradoxal, a medida que se incrementa o nivel educativo da poboación (Sánchez Santos et al., 2003; Lemann, 1996; Stolle, 1998). As causas

determinantes neste proceso son de moi diversa índole e van dende os cambios de modo de vida, a mobilidade xeográfica, o cambio nos patróns de vida familiar,... ata a elevación dos niveis de renda (Putnam, 2000).

Paralelamente sofren lixeiras reducións o asociacionismo de corte humanitario e ambiental, en tanto que o profesional permanece practicamente estable. Merece unha mención especial o caso do asociacionismo político e sindical. Estes grupos parecen incrementarse levemente, non obstante este dato oculta a existencia de caídas nos membros que estanse a considerar a se mesmos como activos. A integración en actividades voluntarias é aínda máis modesta, así son destacables os baixos niveis de participación en actividades sindicais, partidos, asociacións locais, ongs, etc.

Cando temos en consideración a rede de redes, isto é, a interacción entre as diversas pretensas asociativas, os datos reflectados na enquisa mostran unha rede entre organizacións que parece indicar un sensible cambio estrutural e mesmo certa diferenciación do marco español.

Esta rede define o que é o centro neurálxico da sociedade, formada polos cidadáns máis activos ligando as diversas organizacións que a compoñen. Traballos previos constataron para a realidade social española a existencia de dúas tríadas de redes asociativas ou subestruturas de relacións recíprocas, cada unha das cales se vincula a un modelo social: o mundo social da Igrexa, e a súa relación coa caridade e a asistencia social; o eixe central formado por Igrexa/Cultura/Deporte; e un modelo que podería cualificarse como máis recente formado polo eixo Sindicatos/Cultura/Deporte (Rodríguez et al., 2003).

O primeiro deles (Igrexa/cultura/deporte), foi historicamente o centro da actividade da sociedade galega. Neste caso é importante notar a alta intensidade relacional entre as organizacións culturais-artísticas e as deportivas, que son os dous espazos máis relevantes de acción á marxe da Igrexa (táboa 2). Pode decirse que aínda pervive certo papel influente das organizacións relixiosas nunha parte substancial da sociedade organizada, en boa medida pola existencia dun escaso nivel de asociacionismo horizontal ou espontáneo. O espazo de acción historicamente ocupado pola Igrexa está representado segue sendo destacado a pesar do desenvolvemento do estado benefactor e da envergadura da acción asistencial pública. Co tempo á tradición histórica de organizacións relixiosas únense as tradicións algo máis modernas das

organizacións culturais e deportivas configurando un espazo propio. En troques, o eixo Sindicatos/Cultura/Deporte representa o espazo social máis moderno onde se combinan a acción cultural-artística e deportiva coa acción sindical ou política.

A partir dos resultados das correlacións observadas ente as pertenzas a diversas organizacións (táboa 2)¹³ amósase a existencia de interrelacións significativas pero débiles entre as pertenzas a organización relixiosas e o asociacionismo cultural e político. Deste xeito todavía a presenza dun sistema asociativo de corte tradicional, centralizado en organizacións de carácter relixioso e con derivacións significativas pero cada vez máis débiles en organizacións humanitarias e artísticas ou culturais. Ao mesmo tempo, pode apreciarse a existencia dun segundo grupo no ámbito das organizacións deportivas e con correlacións significativas e máis elevadas coas restantes formas asociativas. Este eixo é emerxente e substitutivo da anterior. Por outra banda, ligando esta análise co outro grande indicador de capital social (a confianza xeneralizada), o primeiro eixo con centro en institucións relixiosas parece vincularse máis a formas de confianza particularista, en tanto que o segundo, máis ligado a un asociacionismo horizontalista garda un claro vínculo con expresións de confianza xeneralizada.

Táboa 2. -Correlacións entre as pertenzas a organizacións en Galicia.

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

¹³ Neste punto é conveniente recalcar a necesidade dunha lectura prudente destes datos na medida en que se trata de apreciacións subxectivas de pertenza. Concretamente, os individuos poden afirmar sentirse vinculados de forma non activa cando moi probablemente exista só unha vinculación identitaria ou afectiva. Non obstante, segue sendo unha resposta significativa á hora de identificar as entidades sociais máis relevantes.

organizacións										
Confianza na xente	-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 ao 0.05										
**Significativo ao 0.01										
Fonte: Elaboración propia a partir de EMV 2008										

A lectura que podería facerse da análise previa é a perda de entidade das organizacións representativas ou a existencia dunha forte caída da solidez da armazón social (Putnam, 1999), con indubidables repercusións tanto na esfera social como económica, en especial polos custos en termos de confianza xeral. Neste senso, cabe ter presente que a solidez das armazóns relacionais estreitas (familia e lazos fortes) non constitúe propiamente un soporte da confianza social. De feito, tal e como sinalamos anteriormente, o denominado "familismo amoral" ou predominio dos vínculos familiares ou de lazos fortes sobre os xerais pode constituír un importante freo ao desenvolvemento económico e social, de xeito que este movemento social pode ser entendido coma unha descapitalización. Non obstante, tal e como sinalamos no apartado previo poderíamos encontrarnos no medio dun proceso de transición nas expresións asociativas.

A participación en organizacións tradicionais tales como sindicatos, agrupacións relixiosas e políticas experimentou un forte declive que só foi parcialmente cuberto pola expansión de novos movementos máis informais, tales como as asociacións deportivas. Agora ben, as diferenzas destes modelos asociativos pode ter unha repercusión na representatividade e capacidade de mobilización social. Paralelamente, as conexións sociais convertéronse en menos intensas e máis transitorias ou de tipo individualista, é dicir, renúnciase a formas directas de compromiso comunitario. Xunto a iso, a confianza nas institucións políticas sufriu un forte declive, en particular entre as novas xeracións.

A causalidade deste movemento xeralizado é extremadamente complexa. Por exemplo, semella estar vencellada ás tendencias actuais dos mercados de traballo, en particular no referente a mobilidade, as desigualdades económicas, os cambios nos hábitos de vida, e a extensión paralela de valores individualistas, que tivo tamén unha particular tradución na denominada privatización do ocio. Xunto a iso, a expansión do Estado do Benestar parece ter un sensible efecto inhibitor sobre a sociedade civil, ao eliminar do ámbito da familia e o asociacionismo os sistemas sociais de aseguramento (Putnam, 2003). Evidentemente, non estamos a falar dun fenómeno exclusivo de

Galicia, nen de España. Xa Putnam (2000) expresaba a súa preocupación ante as evidencias de perda de capital social e as consecuencias derivadas sobre o funcionamento da sociedade civil. O debate posterior á publicación de *Bowling alone* tendeu a por en cuestión este suposto declive (Warren, 1999). O problema radica nas distintas perspectivas do obxecto de análise que medimos como integrante ou xerador de capital social e de considerar ou non ese declive sinalado como un proceso natural de mutación resultado dos cambios económicos e sociais (Lemman, 1996)¹⁴.

Estudios previos veñen a confirmar certa vitalidade dalgunhas expresións do movemento asociativo, e moi en particular no ámbito recreativo e deportivo, no que se sitúan practicamente a metade dos enquisados. Así, a deterioración de determinadas formas de asociación non ten porque levar consigo unha perda de capital acumulado, senón tan só a súa transformación cara a expresións adaptadas aos novos contextos socioculturais. As medicións tradicionais resultan demasiado estreitas, xa que os acumuladores de capital social funcionan mellor como sistemas abertos heteroxéneos e mesmo informais, que se agrupan en torno a unha institución formal, como pode ser un clube de fútbol. Expresado doutro modo, o capital social parece atopar outras vías especialmente eficientes de xeración a través de asociacións espontáneas, abertas e, sobre todo, non xerárquicas que vinculan aos individuos ante un acontecemento social determinado. Estas redes informais axústanse ao modelo de Putnam de estruturas horizontais, reticulares e igualitaristas que ofrecen a oportunidade dunha experiencia de compartir unha identidade e unha tarefa común, aínda que no que respecta aos restantes efectos socioeconómicos no pode garantizarse que sexan equiparables.

4. –Unha achega aos factores determinantes do Capital Social.

A confianza xeralizada amosa una causalidade múltiple centrada tanto en factores individuais como agregados. Así, por exemplo, ésta podería ser o resultado da actividade moral e cultural co que se vería fortemente influenciada tanto por características individuais como polo nivel e tipo de educación recibida, as crenzas relixiosas de pertenza, etc, é dicir, é unha variable que pode estar ligada, polo menos parcialmente, ao capital humano e mesmo a rendibilidade que poden xerar os contactos sociais. Deste xeito o ingreso e a educación teñen un efecto positivo na decisión en

¹⁴ Este autor xa puxera en cuestión os resultados de Putnam para o caso americano, observando o espectacular crecemento de asociacións tales como a liga de fútbol (*soccer*) afeccionado

invertir en relacións sociais e na propia confianza (Glaeser et al., 1999; Alesina e La Ferrara, 2000).

Igualmente, existen determinantes a nivel agregado, esto é, factores contextuais que van desde os procesos de socialización até as institucións públicas. Un pode confiar máis naqueles cos que garda unha semellanza en formación ou cos pertencentes a unha mesma agrupación social ou relixiosa. Consecuentemente, aquela sociedade cunha forte diversidade, mobilidade xeográfica, e heteroxeneidade na súa composición manifestará baixos niveis de confianza e asociacionismo e asentarse primordialmente nas relacións familiares (bonding social capital) (Costa e Kahn, 2003). Do mesmo xeito, as institucións públicas poden influenciar o capital social se son capaces de xerar regras imparciais de administración e política. Unha comunidade na que existen institucións consolidadas de persecución dos comportamentos desviados mostrarase máis confiada ao sentirse efectivamente protexida. Así, sociedades sectarias o nas que se viola sistemáticamente os dereitos civís carecen de capital social (Rothstein e Stolle, 2003).

Tal e como mencionamos xa, a literatura sobre o tema insistiu no papel das asociacións cívicas, marxinando a familia e as asociacións non vinculadas a unha acción social directa (asociacións recreativas, culturais, etc.). Froito deste sesgo na análise existe unha infravaloración das expresións asociativas máis recentes, en moitos casos informais, como xeradoras desta forma de capital. Tendo en conta esta multiplicidade de fontes, é necesario analizar os efectos derivados da actividade asociativa, a desigualdade nos niveis de renda, a polarización étnica, as institucións formais de protección dos dereitos individuais, o ingreso *per cápita* e os niveis educativos.

Para determinar a causalidade da confianza xeneralizada recorreremos a un modelo de regresión loxística¹⁵ sobre as afirmacións referentes á confianza xeneralizada por parte dos entrevistados na Enquisa Mundial de Valores (*World Values Survey*) na súa última ondada (2008). Deste xeito o que obtemos é en qué medida a presea dun rasgo ou característica incide na probabilidades de que un individuo amose confianza xeral.

Sistematizando os resultados obtidos (táboa 3, esquema 2), os factores determinantes poden ser agrupados en tres bloques: variables axiológicas (que presentan

¹⁵ A opción por este tipo de metodoloxía derívase do feito de que a variable explicada é binaria discreta (confía ou non confía) e as explicativas son ordinais discretas. No que respecta á capacidade explicativa do modelo, esta é óptima (Capaz de clasificar correctamente un 80% dos casos)

tanto carácter individual como contextual), variables de confianza particular e institucional (esencialmente contextuais) e capital humano-ingreso (netamente individuais).

Dende unha perspectiva axiolóxica, como queda reflectido nos resultados da análise de regresión, aqueles individuos que manifestan unha maior confianza xeneralizada presentan un notable activismo político reflectido no recoñecemento da importancia da política. É dicir, trátase de suxeitos implicados nos procesos sociais de toma de decisións, o cal ten tamén a súa tradución no seguimento diario da prensa¹⁶. Paralelamente, son individuos que relativizan a importancia do traballo e dedican unha parte significativa do seu tempo ao desenvolvemento de relacións sociais, isto é, a xeración dunha rede de relacións (os chamados bens relacionais) constitúe un investimento persoal altamente valorado, até o punto de relativizar outros modos de xeración de rendas.

No que se refire á vinculación coas outras formas de confianza. A confianza xeneralizada ten vínculos con algunhas formas de confianza institucional e confianza en grupos alleos (*linking* e *bridging* social capital). Este é o caso das variables confianza no sistema xudicial, confianza en xente doutras nacionalidades, confianza en descoñecidos e confianza na veciñanza. Este feito pode ter unha lectura en negativo. Un incremento na heteroxeneidade social e a deterioración dos ámbitos máis próximos (barrios, asociacionismo horizontal...) pode ter unha tradución na perda de confianza xeneralizada. De feito a crecente heteroxeneidade da sociedade española e galega pode ter un efecto na perda de confianza xeneralizada. A nivel institucional, só a confianza no sistema xudicial garda unha relación directa coa confianza xeral e, paradoxalmente, xunto á visión negativa da política sinalada anteriormente, a confianza aparece vinculada a unha visión negativa dos gobernos locais. Concretamente, o ámbito político máis deteriorado neste período son as políticas de proximidade, ata o extremo de que aqueles suxeitos que manifestan confianza xeneralizada móstranse particularmente suspicaces respecto ao comportamento da política local.

Táboa 3. -Factores determinantes da confianza xeneralizada en Galicia

¹⁶ Este indicador xa fora posto de relevo por Putnam (1995) como unha das principais *proxies* do capital social.

Variable	Coeficiente	Sig.
Importancia política	,300	,002
Importancia traballo	-,448	,000
Confía na veciñanza	,273	,026
Confía naqueles que coñece por primeira vez	,579	,000
Confía na xente doutra nacionalidade	,534	,000
Confía na Xustiza.	,476	,000
Confía no goberno municipal	-,300	,009
Lectura habitual de prensa	,814	,004
Nivel de estudos	,111	,003
Nivel de ingresos	,164	,080
Constante	1,978	,012
Pseudos R^2 - Nagelkerke	0.298	

Fonte: Elaboración propia a partir de EMV 2008.

No relativo ao asociacionismo, contrariamente ao proposto por Putnam (2003), non se acha ningunha relación significativa coa pertenza a algunha forma de asociacionismo e a confianza xeral. Como xa recollimos anteriormente, este autor insistía na importancia decisiva do asociacionismo horizontal á hora de explicar as dotacións de capital social, entendido este último como a confianza xeneralizada. A confianza, no caso galego, asemella unha actitude persoal que non é corroborada coa participación nalgunha expresión asociativa nin canalizada por institucións formais. Este feito, máis que contradecir a hipótese de Putnam, pode estar a traducir unha crise das expresións tradicionais de asociacionismo e un déficit de capacidade de captación das novas expresións asociativas (Rodríguez et al., 2003). Tal e como xa foi corroborado (Christoforou, 2011) nos países do sul de Europa áchanse características propias nos modelos asociativos que determinan a súa debilidade. A desconfianza institucional e a percepción de corrupción reflíctese nun baixo nivel asociativo vencellado especialmente a aqueles ámbitos nos que existe una forte relación de clientelismo e a promoción do privado á costa do público.

No que respecta á relación observada entre renda, capital humano e capital social, a evidencia observada acomódase á hipótese plantexada dende a Elección Racional¹⁷. Tal e como se observa nos determinantes da confianza xeral, existe unha

¹⁷ Un importante conxunto de autores situados dentro do individualismo metodolóxico insiste no carácter económico do capital social (Glaeser et al., 1999; 2002), de forma que este, ao igual que calquera forma de capital, podería ser explicado por un modelo de decisións óptimas de inversión. Esta aproximación foi denominada "capital social individual" ou *Rolodex Capital*. Dende este enfoque, o agregado ou *stock* de capital social sería o resultado da suma dos capitais sociais individuais e as súas externalidades ou os

relación directa entre confianza e nivel de renda, pero non entre esta última e asociacionismo. Os grupos de elevados ingresos presentan unha maior inversión neste tipo de redes en razón duns maiores rendementos contractuais esperados pero moi probablemente utilizando formas de asociacionismo máis informal¹⁸.

Esquema 2. -Variables relacionadas coa confianza xeral.



Fonte: Elaboración propia a partir dos resultados da enquisa

No relativo á relación entre capital humano e social, ésta é bidireccional. Sen dúbida ningunha, éste constitúe un dos resultados empíricos máis constantes na literatura. Aqueles suxeitos que presentan un maior nivel de capital social presentan maiores logros en termos de capital humano e viceversa.

En suma, malia o aventurado da explicación dos movementos dunha variable tan complexa como a confianza xeral, a maior "desconfianza" garda relación con certo descrédito da política, ao mesmo tempo que cos problemas ligados a unha sociedade crecentemente heteroxénea. Isto aparece unido á inexistencia dunha estrutura asociativa que permita canalizar as iniciativas dos cidadáns. As institucións asociativas tradicionais atópanse en claro declive e non atoparon un substituto en expresións que poderíamos considerar máis actuais.

5. - CONCLUSIÓNS.

efectos colaterais xerados. En definitiva, esta teoría defende que a acumulación de capital social segue patróns consistentes coa elección racional maximizadora nun proceso de inversión e, polo tanto, experimenta a influencia dos mesmos determinantes que sufriría un mercado deste tipo.

¹⁸ A menor significatividade do nivel de ingreso é causada pola multicolinealidade existente co nivel educativo.

A aplicación do concepto económico de capital ás redes e a confianza garda relación cos seus amplos efectos na esfera microsocia e na macrosocia. Estes van dende a creación dunha rede de cobertura ou seguro persoal e unha redución dos custos de transacción e axencia, a un mellor funcionamento institucional e mesmo un maior crecemento económico. Agora ben, estamos ante un concepto paraugas no que é preciso facer unha labor deconstructiva. O seu referente máis directo podería ser tanto a xeneralización de normas e a extensión de redes asociativas, como a confianza xeral.

No estudio de ambos modos de medición na sociedade galega atopamos a existencia dunha dotación media-baixa, unida a un aparente proceso de descapitalización e, simultaneamente, unha elevación do que poderíamos denominar expresións máis de tipo particularista desta forma de capital. Nun período de algo menos de sete anos produciuse unha redución dos niveis de confianza xeneralizada á metade dos observados en 2001. Esta traxectoria tan abrupta non é común nesta variable que tende a mostrar unha notable estabilidade e alteracións moderadas só observables en períodos próximos á década. De feito, asemellaríase a unha anomalía estatística se non fose acompañada por unha evolución semellante nos resultados de todo o conxunto español. En ambos os dous casos tras unha etapa de crecemento moderado que situaba a España e a Galicia na media dos países europeos experimentábase un recorte substancial.

A causalidade desta evolución paradoxal pode ser de índole diversa e va dende factores conxunturais, como a deterioración da situación económica e laboral. Igualmente, garda relación con certo descrédito da política ou a xustiza, ao mesmo tempo que cos problemas ligados a unha sociedade crecentemente heteroxénea tanto no axiológico como no cultural. Neste senso convén recalcar o momento concreto no que se desenvolveu a enquisa. O 2007 no caso español e o 2008 no caso galego. En ambos casos estábanse a manifestar o agotamento de un longo período de crecemento, aínda que especialmente no caso español non se podería falar de síntomas evidentes de crise, que sí existían nas súas primeiras manifestación no 2008. Por outra banda, convén recalcar que unha das particularidades evidentes do capital social é a asimetría dos procesos de inversión e desinversión. Se ben é evidente que os procesos de creación son longos e lentos, os de destrución poden ser sorprendentemente rápidos.

No que se refire á confianza particularista, nunha perspectiva diacrónica atopámonos que tanto a familia como as redes de amizade foron incrementando a súa importancia ao longo do período de estudio. Deste modo, non pode falarse da familia

como unha institución en crise, senón que foi gañando en importancia e, malia os procesos de individuación, segue sendo a peza clave do sistema social. Mesmo podería falarse dun repregamento social ou *trade off* sobre os lazos fortes (*bonding*)

A evolución do outro grupo de indicadores é totalmente paralela. O asociacionismo experimentou unha sensible redución nos niveis de pertenza. Do mesmo xeito, tamén pode observarse un *trade off* ou intercambio entre expresións asociativas é un deterioro dos eixos básicos do asociacionismo. Sobre os datos é relevante a perda de importancia do asociacionismo relixioso que no pasado chegou a constituír o factor sinérxico de toda a armazón social, cara ao asociacionismo deportivo e cultural. Ao mesmo tempo, redúcese a participación e a capacidade de mobilización.

Sobre a causalidade da confianza xeneralizada, propoñemos un modelo estatístico a partir dos datos observados no que constatamos que o grupo que se asocia a esta actitude é de ingresos máis elevados e cunha maior dotación de capital humano. Paralelamente, no axiológico é máis activo no cultivo das relacións sociais, xa que considera importante a inversión en ocio e relacións persoais. Porén, non se mostra activo na participación asociativa nin particularmente na política. De feito, no caso galego o sistema asociativo parece non manter vínculos coa xeración de confianza xeral. O baixa e decrecente dotación de capital social en Galicia pode gardar relación maior heteroxeneidade social, a desconfianza no sistema político institucional e a inadecuación do sistema asociativo. Isto é, o deterioro das redes tradicionais (igreja, asociacións culturais...) sen o desenvolvemento dunha rede social alternativa.

Bibliografía

- Alesina, A. e La Ferrara, E. (2000): *The determinants of trust*, National Bureau of Economic Research, working paper 7621, Cambridge, NBER.
- Barbieri, P., Paugam, S. e 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. e Swedberg, R., *The sociology of economic life*. Oxford, Westview press, 2ª ed.: 97-111.

- Bush, R. e 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.
- Costa, D. L e 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. and Serageldin, I., op. cit.: 325-424.
- Dasgupta, P. e 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. e Sacerdote, B (2002): "An economic approach to social capital", *Economic Journal*, 112: 437-458.
- Granato, J., Inglehart, R., e 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. e 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. and 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 [ondadas sucesivas, 1990, 1995, 2000,].
- Kawachi, R., Kennedy, B., Lochner, K. e Prothrow, S. (1997): "Social capital, income equality and mortality" *American Journal of Public Health*, 87 (9): 1491-1497.
- Knack, S. e Keefer, Ph. (1997): "Does social capital have an economic pay off? A cross country investigation" *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1251-1288.
- Krishna, A. e 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. e Sánchez Santos, J.M. (2007): "The Olson-Putnam controversy: some empirical evidence" *Economics Bulletin* 26 (4): 1-10.
- Portes, A. e 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. e 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. e Stolle, D. *Generating social capital, civil society and institutions in comparative perspective*, New York, Palgrave MacMillan.
- Routledge, B. R. e 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. e 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.