

## A CONFIANZA XERAL EN GALICIA: UNHA APROXIMACIÓN Á EVOLUCIÓN DO CAPITAL SOCIAL E DOS SEUS DETERMINANTES

JOSÉ ATILANO PENA LÓPEZ / JOSÉ MANUEL SÁNCHEZ SANTOS  
Universidade da Coruña

RECIBIDO: 19 de outubro de 2011 / ACEPTADO: 22 de decembro de 2011

---

**Resumo:** O presente traballo sitúase no ámbito da socioeconomía para abordar un dos determinantes do desenvolvemento económico, analizando en concreto 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 decapitalización en todos os indicadores, tanto en termos de confianza como de asociacionismo.  
**Palabras clave:** Confianza xeral / Capital social en Galicia / Confianza institucional / Asociacionismo.

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

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

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

---

## 1. INTRODUCCIÓN

O concepto de capital na economía, que é notablemente ambiguo, adoita facer referencia á capacidade produtiva instalada que intervéen na execución dos procesos produtivos, o que se denomina propiamente capital físico. Agora ben, baixo este uso restritivo do concepto estaríanse abandonando recursos decisivos accesibles a individuos ou a empresas que poderían ser aplicados á produción de bens e servizos. Así, se se limitan as súas acepcións a ese capital físico, non se recollería a especificidade do ser humano, as súas capacidades e relacións. En consecuencia, para ultimar a análise das dotacións dunha comunidade concreta, a clasificación debe ser completada cos conceptos de capital humano –relativo a capacidades e coñecementos– e de capital social –referido ás estruturas relacionais–.

Este último referente presenta unha multitude de singularidades que complícan o seu estudo. Trátase daquelas condicións, sexan ou non “posuídas” directamente polos membros dunha comunidade concreta, que facilitan tanto a produción como a coordinación entre as partes que interveñen nunha transacción. É di-

cir, considerárase como inflúen a estrutura e o funcionamento social na capacidade de desenvolvemento dunha economía.

O interese e a importancia das investigacións sobre o capital social radican na posible influencia desta variable sobre factores como, entre outros, o crecemento e a distribución da renda, a calidade da vida en xeral, o funcionamento democrático ou, mesmo, a evolución da estrutura e da 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<sup>1</sup>. Porén, e malia que a noción de capital social pasou a ser obxecto de atención prioritaria nos ámbitos da socioloxía e da economía, presenta una falta de delimitación tanto conceptual como de medición (Esser, 2008).

Neste traballo analízase a evolución e as características do capital social existente en Galicia e os seus determinantes. Debido ao problema de indefinición ao que se aludiu con anterioridade, en primeiro lugar realizarase unha aproximación ao concepto de capital social e ás súas dimensións, estudando en particular o problema da confianza social. A continuación, partindo da *Enquisa Mundial de Valores* (*World Value Survey*), analizarase a evolución das variables ligadas a esta dimensión social proponendo os seus factores explicativos. Polo tanto, cómpre sinalar que non é obxecto deste traballo entrar no ámbito dos efectos deste recurso<sup>2</sup>, senón estudar a súa evolución e causalidade no caso da sociedade galega. En definitiva, unha vez resituadas as definicións máis estendidas de capital social, búscase formular unha aproximación á súa valoración e explicar a súa 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<sup>3</sup>. A preocupación por este tema remóntase aos anos vinte do pasado século, pero non é ata os estudos de R. Putnam sobre as rexións italianas nas décadas de 1980 e de 1990 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

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.

2 Este ámbito atópase amplamente estudado. A escala micro poden citarse os traballos relativos aos efectos sobre o benestar e a renda individuais como, por exemplo, os de Barbieri (2000), Kawachi (1997) ou Bush e Baum (2001). A escala macro poden mencionarse aqueles estudos que se refiren a problemas de crecemento e de desenvolvemento como, entre outros, os de Fukuyama (1995); Helliwell e Putnam (1995); Granato, Inglehart e Leblang (1996); Guiso e Sapienza (2000); Knack e Keefer (1999); Routledge e Von Amsberg (2003); ou Sabatini (2006).

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

Maquiavelo denominou *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 (1993) chega a afirmar que “*o bo goberno en Italia é un subproduto das sociedades corais e dos clubs de fútbol*”.

A proposta dunha definición de consenso e, polo tanto, a súa medición resulta notablemente conflictiva (Paldam, 2000), aínda que pode falarse dunha certa converxencia sobre as liñas abertas a partir dos traballos seminais de Coleman (1988), retomadas nos xa citados de Putnam (1995)<sup>4</sup>. Para o primeiro deles, e desde unha perspectiva máis sociolóxica, o capital social defínese como os aspectos consistentes da estrutura social, deberes 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 na xeración de comportamentos prosociais, pero limita os referentes ás normas, redes e confianza que existen nas organizacións sociais que facilitan a cooperación e a coordinación para o beneficio mutuo. Abundando nesta última caracterización, a Organización Mundial da Saúde propuxo unha definición alternativa na que 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 os individuos que establecen redes de relación, normas e confianza social e que favorecen a coordinación e a cooperación (Winter, 2001).

Tomando como punto de partida os elementos comúns a estas definicións, pode concluírse que o capital social se conforma de redes e normas sociais. En primeiro lugar, de redes sociais nas que se insiren os individuos, de redes de comunicación, de apoio social e económico; e en segundo lugar, dunhas regras sociais de reciprocidade ou dunhas 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 destacadas e que, malia non ser obxecto deste traballo, deben ser tidas en conta para o seu estudo desde a metodoloxía propia da economía (Sobel, 2002). Desde 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 todos os individuos dun colectivo teñen posibilidades de acceder a este, podería constituír un ben público; agora ben, dado que certos colectivos controlan 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. Pero este capital tamén é un produto dun investimento social de tempo e esforzo, aínda que dun xeito máis indirecto que o capital humano, xa que se tra-

---

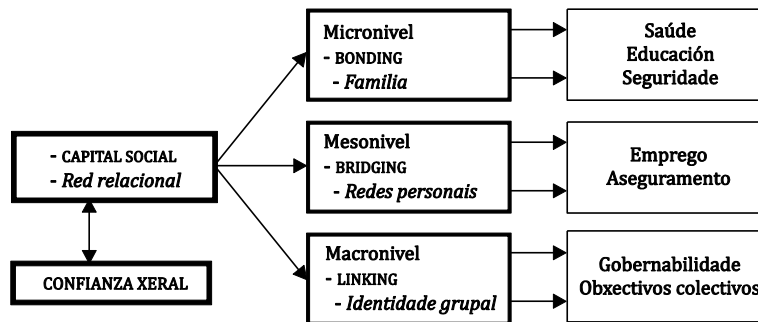
4 Fronte a estes, Bourdieu (2001) constitúe unha orientación crítica. Para este autor, o capital social é un recurso en mans das comunidades para acceder a bens de grupo, isto é, a redes e vínculos que permiten que os individuos exerzan unha forma de dominio. Por isto, en certa medida é á vez un sistema de preservación da estratificación social e un investimento dos individuos en redes de relacións (influencias) que pode ser transformado en calquera outra forma de capital.

ta dun proceso histórico, social e cultural que dá lugar ao nacemento de normas, valores e relacións que xeran redes de acción colectiva; e ademais, evidencia unha forte asimetría polo que respecta á capitalización e descapitalización, posto que a súa constitución leva aparellada un longo proceso de investimento grupal e individual que pode ser rapidamente destruído por conflitos, disensións... Con todo, esta forma de capital non experimenta obsolescencia co seu uso, senón que, pola contra, o fai co seu abandono e coa consecuenta perda das redes xeradas.

Unha vez expresadas estas consideracións previas, cómpre distinguir baixo esta definición xenérica cando menos tres formas de capital en razón do tipo de relacións e dos grupos implicados. En primeiro lugar, existe un capital relacional de lazos familiares ou con semellantes (*bonding*), con membros dunha mesma familia ou dun mesmo grupo étnico, que son os tradicionais lazos fortes. En segundo lugar, atópase un capital de ponte (*bridging*) ou de relacións con membros doutros grupos tanto en cuestións étnicas como socioeconómicas, e que se podería identificar cos lazos débiles de Granovetter (1976). E en terceiro lugar, pode sinalarse 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 modo, distínguense como mínimo tres niveis de xeración de armazóns relacionais con efectos moi distintos. No primeiro nivel situaríanse as redes familiares fortes (*bonding*), que son a principal fonte de aseguramento persoal, que proporcionan tanto educación como apoio económico. Nun segundo nivel estarían as redes medias ou *bridging*, que permiten unha apertura e que xeran un sistema cuasi-contractual que facilita desde a obtención de emprego ata a influencia política. Finalmente, no terceiro nivel estaría situado o *linking* ou os vínculos coas institucións que proporcionan unha identidade colectiva e facilitan a gobernabilidade (figura 1). En definitiva, o capital social é un concepto paraugas que aglutina as relacións formais ou informais que conforman a “sociedade civil”.

Figura 1.- Tipoloxía do capital social



FONTE: Elaboración propia.

A situación óptima para unha comunidade sería aquela na que se lograra un equilibrio entre as tres dimensións de capital social. A pesar de que, como se verá máis adiante, as expresións máis xeneralistas (*bridging e linking*) parecen ser as expresións máis determinantes de cara a conseguir un mellor funcionamento das institucións sociais que as particularistas ou de grupo estreito (*bonding*), podería chegar a xerarse unha relación de conflito ou *trade off* entre estas e as primeiras<sup>5</sup>.

## 2.1. MEDIR CONFIANZA OU REDES SOCIAIS

A partir da definición proposta, podería establecerse un dobre enfoque: por un lado están aquelas perspectivas que se centran na confianza social (*social trust*) e, por outro, 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)<sup>6</sup>. Aínda que é posible establecer distincións lóxicas entre a confianza e a cooperación, é innegable o feito de que ambas as dúas están intimamente relacionadas, pois a confianza facilita a cooperación ao igual que esta se establece na propia cooperación.

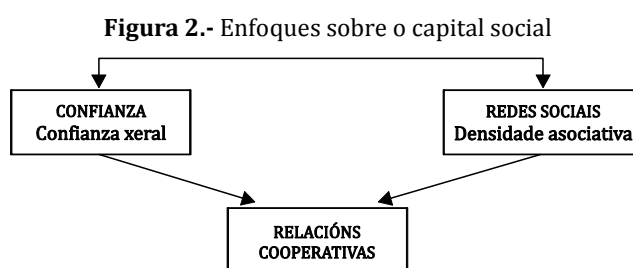
Non obstante, para as segundas, o capital social é o produto das redes sociais e das súas interaccións. Así, e de acordo co enfoque de Putnam (1993), a mellor aproximación estatística á dotación de capital social é a densidade de organizacións voluntarias nun colectivo determinado, xa que a presenza deste tipo de institucións manifesta a existencia de confianza e cooperación, aínda que é preciso considerar a implicación real ou o compromiso efectivo dos individuos nas ditas organizacións. En consecuencia, desde esta perspectiva o capital social sería o conxunto de redes construídas por unha persoa ou por un colectivo de persoas (Nam Lin, 2008). Esta identificación co asociacionismo pode considerarse unha *proxy*, aínda que parcial e con algúns problemas asociados como, entre outros, que as fronteiras entre asociacións voluntarias, gobernamentais e persoais son extremadamente difusas, ou que é necesario valorar a intensidade ou a calidade dos contactos<sup>7</sup>.

<sup>5</sup> 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 das asociacións do tipo das “mafias”, nas que existen elevados niveis de confianza interna sen tradución exterior ao grupo (Portes e Landolt, 1996).

<sup>6</sup> En particular, Fukuyama formula unha vía negativa de achegamento a través dos niveis delituosos, é dicir, unha aproximación mediante as disfuncionalidades sociais derivadas da súa carencia: corrupción, delincuencia, etc. Este achegamento presenta un importante erro metodolóxico, xa que por esta vía se estarían confundindo os efectos coas orixes.

<sup>7</sup> Por lóxica, aquelas agrupacións nas que a participación sexa barata en custos de tempo, diñeiro, normas... tenden a presentar uns maiores niveis de asociación. A todo iso habería que engadir que non é posible asegurar que calquera modo de asociación voluntaria sexa socialmente benigno (asociacións criminais, racistas...).

Este conxunto de indicadores *proxy* (figura 2) é o resultado da análise dun fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas ás que se aludía cando se formulou unha definición de capital social. Por un lado, están as definicións e as medicións vinculadas ao concepto de confianza e da súa relación coa cooperación; e por outro, o feito de que a extensión das redes sociais tamén mantén un vínculo coas máis diversas formas de cooperación. Aínda que se empregarán os dous enfoques e se considerarán as súas interrelacións, existe un importante debate teórico neste ámbito, ao que se lle denomina “controversia Olson-Putnam” (Pena e Sánchez, 2007).



FONTE: Elaboración propia.

Aínda que 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 para unha boa parte dos teóricos do capital social, o maior éxito das rexións e dos países en termos de crecemento económico é atribuído parcialmente á existencia dunha forte armazón asociativa. Esta armazón desenvolve nos individuos hábitos de cooperación, de solidariedade e de preocupación polo público, que son básicos para a resolución de problemas colectivos. Estas redes están constituídas por lazos de moi diverso signo (familiares, laborais...), cuxo mantemento supón un custo efectivo. Polo tanto, en termos económicos podería sinalarse a existencia dun nivel óptimo de relacións no marco dunha análise custo-beneficio e dun proceso de capitalización (Glaeser, Laibson e Sacerdote, 2002).

Pola contra, seguindo unha perspectiva olsoniana, se os intereses de grupos organizados entran en conflito 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 limitarían as posibilidades de crecemento na medida en que actuasen como grupos de interese especializados (*lobbies*) á captura de políticas preferenciais.

Na mesma liña, Keefer e Knack (1997) atopan evidencias da natureza conflitiva da relación existente entre a actividade asociativa e o crecemento, en particular

como consecuencia da relación que existe entre os grupos de interese e o goberno. A saída desta aparente aporía está ligada ao tipo de armazón asociativa á que se faga referencia. O asociacionismo horizontal constitúe a base do funcionamento da sociedade civil e é capaz de establecer vínculos de confianza, mentres que, pola contra, o asociacionismo vertical está directamente vinculado á captación de políticas preferenciais e non debe ser considerado 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 prensa local, participación en votacións, respecto ás normativas, entre outras) ou á valoración da armazón asociativa dunha determinada localización (Krishna e Schrader, 1999). Agora ben, a medida máis pura, aínda que é dificilmente avaliable, é a variable “confianza xeral” ou confianza no conxunto da poboación, xunto coa “confianza institucional”. As dúas capacitarían o individuo para o desenvolvemento de tarefas colectivas e farían máis eficiente o funcionamento da estrutura administrativa.

As deficiencias inherentes aos mencionados sistemas de medición levan aparelada a necesidade de recorrer a unha valoración persoal directa a través dunha enquisa. En concreto, a *Enquisa Mundial de Valores (World Values Survey, WVS)* (Inglehart [coord.], 1981, 1990, 1995, 2000, 2008)<sup>8</sup> proporciona unha análise intercultural dos comportamentos e das valoracións sociais que é particularmente útil neste sentido. En concreto, a medida que se emprega está constituída pola porcentaxe de entrevistados que se adhíren á afirmación “*a maior parte da poboación é obxecto de confianza*”, fronte a estouta “*non convén ser confiado no trato cos outros*”. Estes resultados foron contrastados por outras medidas alternativas de confianza, observándose unha correlación próxima á identidade<sup>9</sup>.

Aínda que se trata dunha resposta a unha pregunta ambigua, a introdución do concepto xenérico de “poboación” cuestiona a percepción do nivel de confianza xeral máis alá do estreito campo familiar. Deste xeito, esta 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 ligadas a relacións de proximidade. En termos da teoría de xogos, esta variable defínese como a actitude

---

8 En todas as ondas o universo considerado foi o conxunto de residentes en Galicia de máis de 18 anos, cun tamaño de mostra de 1.600. Erro de mostra de  $\pm 2,5\%$  para os datos globais, para un nivel de confianza dun 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), mentres que nos tres estratos restantes se levaron a cabo mediante unha selección aleatoria de municipios.

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

cara á cooperación con suxeitos anónimos en situacións análogas á do dilema do prisioneiro, ou como a existencia dun enfoque cooperativo non limitado a unha determinada agrupación social. Polo tanto, tamén expresa a expectativa de que outros non actúen de maneira oportunista<sup>10</sup>.

### 3. EVOLUCIÓN DA DOTACIÓN DE CAPITAL SOCIAL EN GALICIA

Na sección anterior concluíase que o cálculo da dotación de capital social se asenta tanto na medición do nivel de confianza como da extensión e do funcionamento do asociacionismo. Porén, cómpre sinalar que o estudo de cada unha destas dimensións esixe realizar distincións e analizar as interrelacións que se supoñen *a priori*. Por exemplo, o estudo da confianza xeral non pode obviar o das outras formas de confianza: particular e institucional. De igual maneira, o asociacionismo non é cuantificable 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 estudo da confianza xeral a partir da EMV, tal e como se sinalou, 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 dispónse dunha secuencia de datos que comprende desde o ano 1995 (primeira ondada) ata o 2008 (última ondada). Neste período os cambios socioeconómicos foron moi evidentes, e van desde un notable crecemento da renda ata unha maior heteroxeneidade social, pasando por un forte avellentamento demográfico.

A primeira evidencia dos resultados da enquisa é a existencia dunha considerable descapitalización a escala xeral tanto en Galicia como en España, que vai acompañada paradoxalmente dunha elevación do que se podería denominar expresións máis de tipo particularista. En definitiva, unha deterioración do xeral a favor das institucións máis particulares como a familia, como se pode ver na gráfica 1.

Nun período de algo menos de sete anos os niveis de confianza xeneralizada reducíronse á metade dos observados no ano 2001. Esta traxectoria tan abrupta non é habitual nesta variable, que tende a mostrar unha notable estabilidade e alteracións moderadas só observables en períodos próximos á década. De feito, parecería unha anomalía estatística se non fose acompañada por unha evolución semellante nos resultados de todo o conxunto español. En ambos os dous casos, logo dunha etapa de crecemento moderado, que situaba a España e a Galicia na media dos países europeos, experimentábase un recorte substancial.

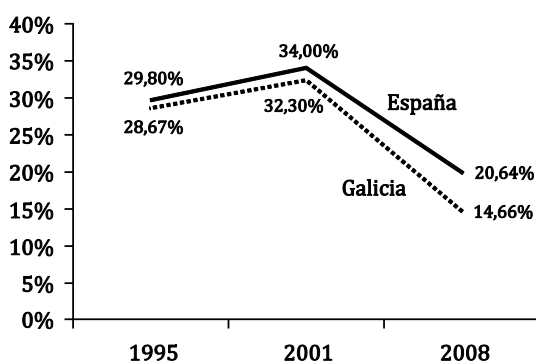
---

10 O seu percorrido é moi amplo. A media mundial do conxunto de respostas (un 35,8%) oculta a existencia dunha forte variabilidade, que vai desde o 5% de Perú ata o 65% de Noruega.



A causalidade desta evolución é de índole diversa, pois inclúe desde factores conxunturais –como a deterioración da situación económica e laboral– ata procesos de inmigración –que dan lugar a unha maior heteroxeneidade social–. Neste sentido, convén subliñar o momento concreto no que se desenvolveu a enquisa: no ano 2007 para o caso español e no ano 2008 para o galego. Nos dous casos manifestábase o esgotamento dun longo período de crecemento aínda que, especialmente no caso español, non se podería falar de síntomas evidentes de crise<sup>11</sup>, que si existían nas súas primeiras manifestacións no ano 2008.

**Gráfica 1.-** Evolución da confianza xeneralizada en Galicia e en España



FONTE: EMV ondas 1995, 2001 e 2008 e elaboración propia.

Por outra banda, cómpre recalcar que unha das particularidades evidentes do capital social é a asimetría dos procesos de investimento e de desinvestimento, pois aínda que é evidente que os procesos de creación son longos e lentos, os de destrución poden ser sorprendentemente rápidos. A xeración dun clima de desconfianza xeneralizada pode acelerarse por múltiples causas, e aínda que isto non supoña a destrución das redes de relacións, si transloce unha maior dificultade para establecer vínculos (*bridging e linking*) con grupos que vaian máis alá dos lazos máis estreitos (*bonding*).

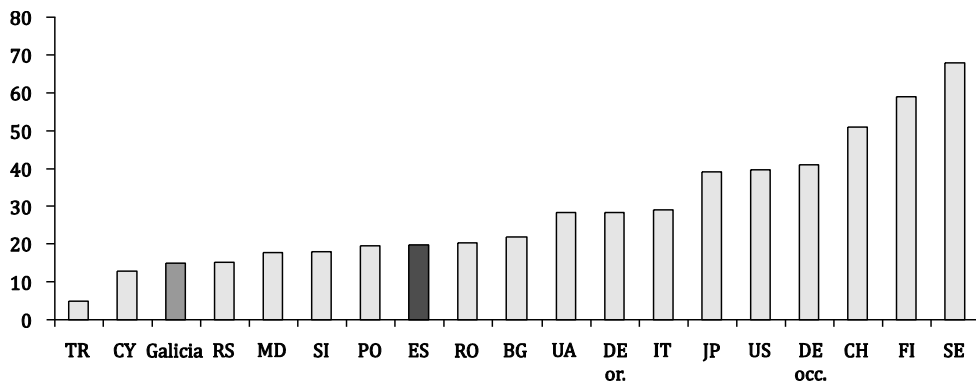
Nunha comparativa internacional coas principais economías mundiais (Europa, Estados Unidos e Xapón), pode comprobarse que a sociedade galega retrocedeu notablemente en niveis de confianza xeneralizada ata o punto de situarse no vagón de cola do conxunto, e iso a pesar de partir de posicións que se situaban por riba da media, como se pode ver nas gráficas 2 e 3. Este proceso foi máis acusado que no caso xeral español.

Esta descapitalización foi ligada a un fortalecemento da confianza particularista (gráfica 4). En conxunto, obsérvase que existe un claro consenso valorativo

<sup>11</sup> No ano 2007 España era líder de crecemento na área euro, cun 3,7% do PIB.

en darlles unha prioridade en termos de confianza á institución familiar e aos grupos de vínculos fortes ou de elevada proximidade social. Deste modo, o capital social de lazos fortes (*bonding social capital*) pode considerarse predominante. Este é un dos trazos propios do que na terminoloxía de Tönnies se denominan “sociedades cálidas”, moi ligadas aos países do sur de Europa de tradición católica e nas que se observa un claro predominio dos vínculos de consanguinidade e de proximidade.

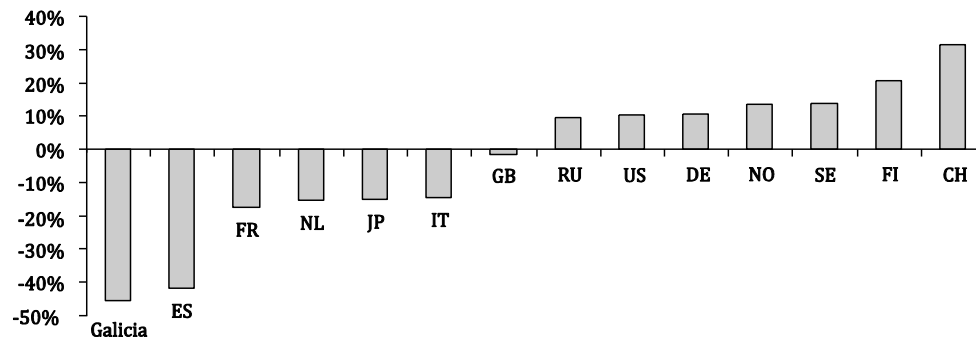
**Gráfica 2.-** Comparación dos niveis de confianza xeneralizada (Europa, Estados Unidos e Xapón)



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

FONTE: EMV ondada 2008 e elaboración propia.

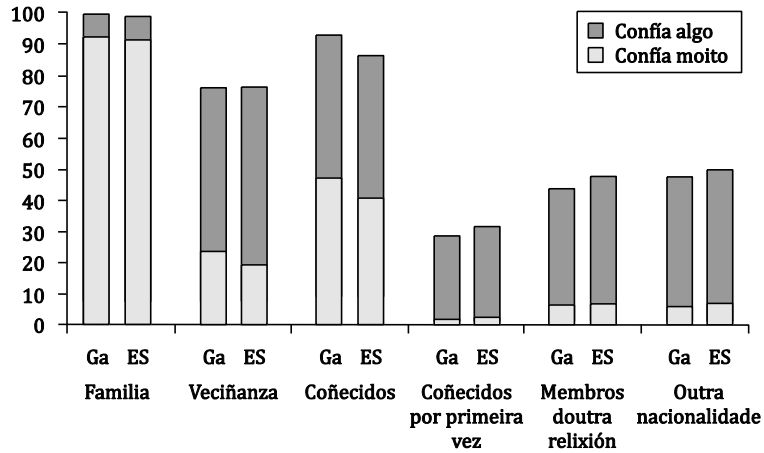
**Gráfica 3.-** Evolución da confianza xeral, 1995-2007



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

FONTE: EMV ondadas 1995-2008 e elaboración propia.

**Gráfica 4.-** Confianza xeral vs. particular

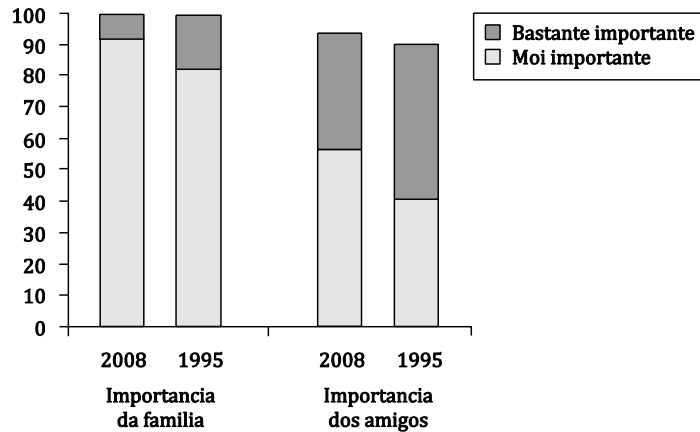


NOTA: Ga: Galicia; ES: España.

FONTE: EMV ondada 2008 e elaboración propia.

Desde un punto de vista evolutivo, cando se contrastan os resultados das enquisas da última ondada cos da primeira (gráfica 5) obsérvase un incremento significativo no grupo daqueles que consideran os lazos fortes como esenciais, feito que naquelas sociedades en proceso de modernización e, polo tanto, crecentemente individualizadas, resulta contraintuitivo.

**Gráfica 5.-** Evolución do *bonding social capital* ou lazos fortes



FONTE: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008 e elaboración propia.

Este repregamento cara aos núcleos de confianza particular ten efectos en varios sentidos. Por unha parte, é obvio que na sociedade galega a familia cumpre un

papel clave. Tal e como se sinalou anteriormente, os lazos fortes son esenciais tanto nos procesos de xeración de capital humano coma no aseguramento persoal. A familia constitúe un sistema de cobertura no que respecta a prestacións sanitarias e económicas, ata o punto de que pode considerarse como notablemente máis efectivo que o xerado polo propio Estado. En consecuencia, nunha situación de crise é lóxico que gañe importancia a institución familiar, xa que esta se converte nun recurso particularmente necesario. Por outra parte, tamén podería mencionarse o papel que a crecente heteroxeneidade social exerce sobre os vínculos fortes ou *bonding social capital*. Deste modo, non se trata dunha institución en crise, senón que foi gañando en importancia e que, malia os procesos de individuación, segue sendo a peza clave do sistema social; agora ben, tal e como se comentou, parte deste movemento é de carácter 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 con respecto ás de carácter máis xeral. A confianza xeral garda unha relación directa e significativa (táboa 1) con todas as expresións de confianza, agás coa principal expresión da confianza particular, isto é, coa confianza na familia. Este resultado permite afirmar que existe un certo *trade off* ou un intercambio entre a confianza xeral e a confianza particular. Este dato xa foi evidenciado en investigacións previas ligadas ao que se denominou “familismo amoral” como unha das bases de asentamento dos fenómenos de corrupción.

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

	Confianza	Confía na familia	Confía na veciñanza	Confía en xente que coñece persoalmente	Confía en xente que coñece por primeira vez	Confía en xente doutra relixión
Confía na familia	0,0437					
Confía na 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 (1.200 enquisas). *Significativo ao 0,05; **Significativo ao 0,01.						

FONTE: Elaboración propia a partir de EMV 2008.

O predominio de capital social de vínculos fortes ou *bonding social capital*, que ten a súa tradución na confianza na familia, constitúe un seguro fronte á inestabilidade social ou á 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 no círculo persoal de confianza (*ring of trust*) (Lambsdorff, 2007). Como aparecía nas correlacións da táboa 1, a confianza particular na

familia garda relación directa e significativa con outras expresións de proximidade (veciñanza, coñecidos) gradadas pola fortaleza do vínculo. Porén, a confianza xeral permanece á marxe da confianza familiar e amosa unha forte relación coa confianza en grupos alleos (*bridging*). Malia que este non é o caso da sociedade galega, o fenómeno conxuntural que parecen reflectir os datos é un repregamento sobre aquelas institucións sociais máis sólidas – neste caso a familia– e unha sensible redución da confianza xeneralizada.

### 3.2. O LINKING SOCIAL CAPITAL E A CONFIANZA NAS INSTITUCIÓNS

A confianza institucional é unha das variantes do capital social, concretamente a denominada *linking social capital*. Un clima de confianza nas institucións (gobierno, empresas, institucións educativas e relixiosas, entre outras) é unha das bases do desenvolvemento económico, xa que este facilita a gobernanza á vez que soluciona os problemas colectivos de axencia. Agora ben, a confianza nas institucións políticas, relixiosas ou económicas, en particular cando se trata de relacións de carácter vertical, segue unha dinámica diversa e en ningún caso contraria á xeral.

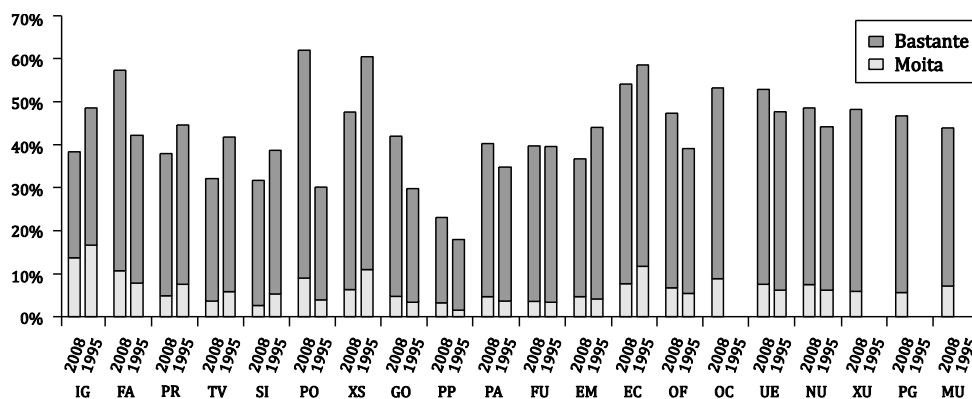
A partir dos resultados das distintas ondatas da EMV en Galicia, pode dicirse que non hai unha institución capaz de xerar unha confianza maioritaria. En xeral, todas se sitúan por baixo do 15% da poboación que manifesta moita confianza. Individualmente segue salientando o feito de que a Igrexa continúe sendo 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 da policía. Se se agrega á porcentaxe de moita confianza, tal e como se observa na gráfica 6, ou daqueles que manifestan “bastante confianza”, obsérvase 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), xunto coas organizacións ambientais e coa Unión Europea. Á súa vez, sitúanse en niveis por riba do 40% institucións tales como a xustiza, o Goberno, o Parlamento, as organizacións feministas, as organizacións de caridade, a Xunta e os concellos. No extremo contrario, as institucións peor valoradas polos galegos en termos de confianza seguen sendo os partidos políticos.

A análise da evolución destes agregados ao longo do período 1995-2008 pon de manifesto cales se están convertendo nas institucións máis sólidas. Tal e como xa se sinalou, a policía e as forzas armadas experimentaron considerables incrementos nos niveis de confianza institucional, mesmo ata o punto de duplicarse na primeira delas nestes case vinte e cinco anos. Tamén houbo leves incrementos na confianza no Goberno, no Parlamento, nos partidos, nas organizacións feministas e na Unión Europea. Fronte a estes, a Igrexa continúa un proceso de declive, que

terá a súa tradución tamén nas cifras de pertenza que se analizarán máis adiante, e xunto a ela os medios de comunicación (prensa e televisión), as organizacións sindicais e as grandes empresas.

**Gráfica 6.- Evolución dos niveis de confianza institucional**



NOTA: IG: Igrexa; FA: Forzas armadas; PR: Prensa; TV: Televisión; SI: Sindicatos; PO: Policía; XS: Xustiza; GO: Goberno; PP: Partidos políticos; PA: Parlamento; FU: Funcionarios; EM: Empresas; EC: Ecoloxistas; OF: Organizacións feministas; OC: Organizacións caritativas; UE: Unión Europea; NU: Nacións Unidas; XU: Xunta; PG: Parlamento de Galicia; MU: Municipios.

FONTE: EMV ondas 1995, 2001 e 2008 e elaboración propia.

De igual modo, ante este resultado é preciso subliñar a ausencia das institucións políticas e sindicais dentro daquelas que merecen máis confianza. Por outro lado, no movemento verde ou nas organizacións de tipo altruísta, que representan 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 xeral<sup>12</sup>. Polo tanto, parece que só aquelas ligadas á orde social (policía e forzas armadas) gañan en confianza ata o punto de converterse nos referentes institucionais máis sólidos.

### 3.3. AS TRANSICIÓNS INCOMPLETAS NO ASOCIACIONISMO

Tal e como se sinalou anteriormente, o maior éxito das rexións e dos países en termos de crecemento económico podería estar ligado, cando menos parcialmen-

<sup>12</sup> Debe sinalarse, por outra parte, que este distanciamento entre cidadanía e institucións políticas non é algo exclusivo ou diferencial de Galicia, senón que é común ás sociedades do noso ámbito cultural democrático, aínda que existe unha gran diversidade en función dos países de que se trate. En concreto, existe unha enorme similitude cos resultados da enquisa a escala nacional.

te, á existencia dunha forte armazón asociativa, e esta, á súa vez, ás formas de confianza 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, a pertenza debe considerarse conxuntamente coa armazón de relacións que xera a copertenza. O capital social pode ser visto desde o punto de vista individual, é dicir, tendo en conta o número de organizacións ás que cada individuo accede de forma directa (que sería a base dos indicadores habitualmente utilizados), xunto ao capital social organizativo, é dicir, as organizacións ás que cada organización está á súa vez conectada. Esta copertenza configura unha rede social, cuxas funcións fundamentais son articular a sociedade, converterse en mecanismo de creación de identidade e de valores, ser unha canle para a acción individual e para a acción colectiva, e ser a vía fundamental de acceso aos bens e servizos.

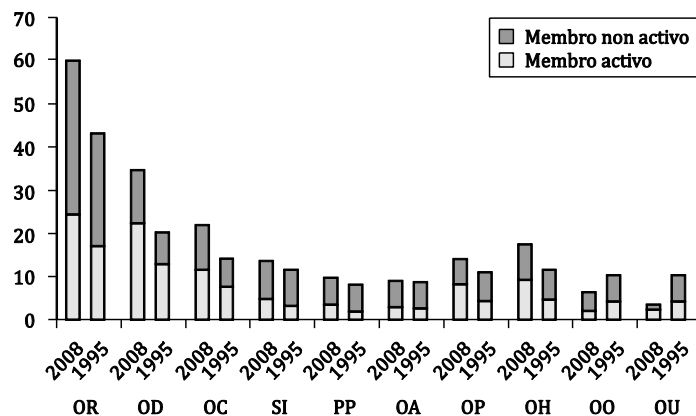
A sociedade civil organizada que ocupa espazos historicamente non controlados polo Estado (o relixioso, o deportivo e o artístico-cultural) aínda mantén un peso importante nos seus espazos históricos, malia que estes ámbitos foron progresivamente profesionalizados e regulados polo Estado (caridade, asistencia social e humanitaria). Ao mesmo tempo, créanse novos espazos de acción en áreas de importancia para as novas clases medias e para a calidade de vida (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 desafíos sociais formulados pola sociedade global ante os que o Estado nacional parece ineficiente (paz, terceiro mundo). Este parece ser un espazo de acción onde a sociedade organizada, e especialmente as redes globais de organizacións, poderían ser máis eficaces pola súa capacidade para superar fronteiras nacionais (Rodríguez, Bosch e Mérida 2003).

A partir dos resultados recollidos na secuencia de enquisas realizadas en Galicia, obsérvase unha redución significativa dos niveis de asociacionismo no período 1995-2008, coherente cos resultados obtidos no primeiro indicador de capital social, isto é, coa confianza xeneralizada (gráfica 7). Con todo, convén aclarar que no caso galego, de modo semellante ao conxunto do Estado, podería falarse máis dun relevo entre formas de asociacionismo que dunha redución significativa.

Na gráfica 7 resulta relevante a perda de importancia do asociacionismo relixioso, que no pasado chegou a constituír o factor sinérxico de toda a armazón social, pois este se reduce en conxunto case un 8% da poboación, pero máis dun 10% se nos fixamos exclusivamente nos membros activos. Cómpre sinalar que se trata 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, a pesar deste declive que experimentou. O referente cultural católico persiste como trazo identificador para unha boa

parte da poboación, aínda que os vínculos reais coa institución sexan débiles ou practicamente inexistentes.

**Gráfica 7.-** Evolución do asociacionismo en Galicia no período 1995-2008



NOTA: OR: Organizacións relixiosas; OD: Organizacións deportivas; OC: Organizacións culturais; SI: Sindicatos; PP: Partidos políticos; OA: Organizacións ambientais; OP: Organizacións profesionais; OH: Organizacións humanitarias; OO: Organizacións de consumidores; OU: Outras.

FONTE: EMV ondadas 1995, 2001 e 2008 e elaboración propia.

Pola contra, os asociacionismos deportivo e cultural constitúen a expresión asociativa que experimenta un maior crecemento relativo. Estes grupos logran unha elevada implicación dos seus membros, pois de feito máis dun 50% son membros activos. O crecemento de ambas as dúas expresións está ligado á expansión do que se podería denominar civilización do lecer. 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, o profesional ou o económico a medida que se incrementa a renda e, aínda que resulte paradoxal, a medida que aumenta o nivel educativo da poboación (Sánchez Santos, Castellanos e Pena López, 2003; Lemann, 1996; Stolle, 1998). As causas determinantes neste proceso son de moi diversa índole como, entre outras, os cambios de modo de vida, a mobilidade xeográfica, o cambio nos patróns de vida familiar ou a elevación dos niveis de renda (Putnam, 2000). Paralelamente, sofren lixeiras reducións o asociacionismo de corte humanitario e o ambiental, en tanto que o profesional permanece practicamente estable.

Merece unha mención especial o caso dos asociacionismos político e sindical. Estes grupos parece que se incrementan levemente; porén, este dato oculta a existencia de caídas no número de membros que se consideran a si mesmos como ac-



tivos. A integración en actividades voluntarias aínda é máis modesta, sendo destacables os baixos niveis de participación en actividades sindicais, partidos, asociacións locais, ONG...

Se se considera a rede de redes, isto é, a interacción entre as diversas estruturas asociativas, os datos reflectidos na enquisa mostran unha rede entre organizacións que parece indicar un sensible cambio estrutural e, mesmo, unha certa diferenciación do marco español.

Esta rede define o centro neuráxico da sociedade, que está formado polos cidadáns máis activos ligando as diversas organizacións que o compoñen. Existen traballos previos que para a realidade social española constataron a existencia de dúas tríades de redes asociativas ou subestruturas de relacións mutuas, cada unha das cales se vincula a un modelo social: o mundo social da Igrexa e a súa relación coa caridade e coa asistencia social, cuxo eixe central está formado pola Igrexa, a cultura e o deporte; e un modelo máis recente que ten como eixe os sindicatos, a cultura e o deporte (Rodríguez, Bosch e Mérida, 2003).

O primeiro deles (Igrexa/cultura/deporte) foi historicamente o centro da actividade da sociedade galega. Neste caso, é importante destacar unha grande 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 dicirse que as organizacións relixiosas aínda conservan un certo papel influente nunha parte substancial da sociedade organizada, que se debe en gran medida á práctica inexistencia dun nivel de asociacionismo horizontal ou espontáneo. O espazo de acción historicamente ocupado pola Igrexa segue sendo destacado, malia o desenvolvemento do Estado benfeitor e da envergadura da acción asistencial pública. Co tempo, á tradición histórica das organizacións relixiosas únense as tradicións algo máis modernas das organizacións culturais e deportivas, configurándose así un espazo propio. Fronte a este, o eixe sindicatos/cultura/deporte representa o espazo social máis moderno no que se combinan a acción cultural-artística e a deportiva coa acción sindical ou política.

A partir dos resultados das correlacións observadas entre a pertenza a diversas organizacións, móstrase a existencia de interrelacións significativas, pero débiles, entre a pertenza a organizacións relixiosas e o asociacionismo cultural e político (táboa 2)<sup>13</sup>. Deste modo, aínda existe unha clara presenza dun sistema asociativo de corte tradicional, centralizado en organizacións de carácter relixioso e con derivacións significativas –cada vez máis débiles– en organizacións humanitarias e artísticas ou culturais. Así mesmo, apréciase a existencia dun segundo grupo no ámbito das organizacións deportivas, que presentan correlacións significativas e máis elevadas coas restantes formas asociativas, sendo este eixe emerxente

---

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 só exista unha vinculación identitaria ou afectiva. Con todo, segue sendo unha resposta significativa á hora de identificar as entidades sociais máis relevantes.

substitutivo do anterior. Por outra parte, ligando esta análise co outro grande indicador de capital social –a confianza xeneralizada–, o primeiro eixe (cuxo centro son as institucións relixiosas) parece vincularse máis a formas de confianza particularista, mentres 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

	RE	DE	AR	SI	PP	AM	PR	HU	CO	OU
Membro de organiz. deportivas	0,0443									
Membro de organiz. artísticas e educativ.	0,0815**	0,4247**								
Membro de sindicat.	-0,0077	0,1989**	0,2668**							
Membro de partidos políticos	0,0630**	0,1326**	0,2687**	0,4118**						
Membro de organiz. ambientais	0,0680**	0,2580**	0,3791**	0,3108**	0,3955**					
Membro de asociac. profesionais	0,0656**	0,2575**	0,3028**	0,2940**	0,3131**	0,3843**				
Membro de organiz. humanitarias	0,1581**	0,1937**	0,3304**	0,2265**	0,2682**	0,4316**	0,4025**			
Membro de organiz. de consumidores	0,0797**	0,2042**	0,3439**	0,3176**	0,3814**	0,5414**	0,4614**	0,4472**		
Membro doutras organizacións	-0,0064	0,0416	0,0504*	0,0604*	0,1240**	0,0911**	0,0946**	0,1168**	0,1141**	
Confianza na xente	-0,0046	0,0726**	0,0486	0,0747**	0,0386	-0,0188	0,0336	0,0495*	0,0030	0,0114

NOTAS: RE: Relixiosas; DE: Deportivas; AR: Artísticas; SI: Sindicatos; PP: Partidos políticos; AM: Ambientais; PR: Profesionais; HU: Humanitarias; CO: Consumidores; OU: Outras.  
Coeficiente de correlación de Spearman. \*Significativo ao 0,05; \*\*Significativo ao 0,01.

FONTE: Elaboración propia a partir da EMV do ano 2008.

A lectura que podería facerse desta 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 na económica, especialmente en termos de confianza xeral. Neste sentido, cómpre 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 xa se sinalou anteriormente, o denominado “familismo amoral” ou predominio dos vínculos familiares ou dos lazos fortes sobre os xerais constitúe un importante freo ao desenvolvemento económico e social, de forma que esta tendencia social pode ser entendida como unha descapitalización. Con todo, tal e como se indicou no apartado anterior, sería posible que nos atopásemos en medio dun proceso de transición nas expresións asociativas.

A participación en organizacións tradicionais tales como os sindicatos e as agrupacións relixiosas ou políticas experimentou un forte declive, que só foi parcialmente cuberto pola expansión de novos movementos máis informais como, por exemplo, as asociacións deportivas. As diferenzas destes modelos asociativos repercuten na representatividade e na capacidade de mobilización social. Paralelamente, as conexións sociais fixéronse menos intensas e máis transitorias ou de

tipo individualista, é dicir, que se renuncia 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 xeneralizado é extremadamente complexa. En principio, parece estar vinculada ás tendencias actuais dos mercados de traballo, e en particular no que respecta á mobilidade, ás desigualdades económicas, aos cambios nos hábitos de vida e á extensión paralela de valores individualistas, que tamén tivo unha tradución propia na denominada privatización do lecer. 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 do asociacionismo os sistemas sociais de aseguramento (Putnam, 2003). Evidentemente, non se fala dun fenómeno exclusivo de Galicia nin de España, pois Putnam (2000) xa expresaba a súa preocupación ante as evidencias da perda de capital social e das súas consecuencias sobre o funcionamento da sociedade civil. O debate posterior á publicación de *Bowling Alone* tendeu a cuestionar este suposto declive (Warren, 1999). O problema radica nas distintas perspectivas do obxecto da análise que se mide como integrante ou como xerador de capital social, e de considerar –ou non– ese declive como un proceso natural de mutación como resultado dos cambios económicos e sociais (Lemman, 1996)<sup>14</sup>.

Estudos previos veñen confirmar unha certa vitalidade dalgunhas expresións do movemento asociativo, e moi especialmente no ámbito recreativo e deportivo, no que se sitúan practicamente a metade dos enquisados. Así, a deterioración de determinadas formas de asociación non ten por que levar aparelada 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 informais, que se agrupan en torno a unha institución formal como pode ser, por exemplo, un club de fútbol. Ou dito 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 para compartir unha identidade e unha tarefa común, aínda que polo que respecta aos restantes efectos socioeconómicos non son equiparables.

#### 4. UNHA ACHEGA AOS FACTORES DETERMINANTES DO CAPITAL SOCIAL

A confianza xeneralizada mostra unha causalidade múltiple que se centra tanto en factores individuais como agregados. Así, por exemplo, esta podería ser o resul-

---

<sup>14</sup> Este autor xa cuestionara os resultados de Putnam para o caso americano, observando o espectacular crecemento de asociacións como, por exemplo, a liga de fútbol (*soccer*) afeccionado.

tado da actividade moral e cultural, co que se vería fortemente influenciada por características individuais como, entre outras, o nivel e o tipo de educación recibida ou as crenzas relixiosas. Trátase dunha variable ligada, cando menos parcialmente, ao capital humano e, mesmo, á rendibilidade que poden xerar os contactos sociais. De feito, o ingreso e a educación teñen un efecto positivo tanto na decisión de investir en relacións sociais como na propia confianza (Glaeser *et al.*, 1999; Alesina e LaFerrara, 2000).

A nivel agregado resultan determinantes actores contextuais como poden ser os procesos de socialización ou as institucións públicas. Un individuo confía máis naqueles cos que garda unha semellanza na súa formación ou cos que pertencen a unha mesma agrupación social ou relixiosa. En consecuencia, sociedades que se caracterizan por unha forte diversidade, mobilidade xeográfica e heteroxeneidade na súa composición manifestarán baixos niveis de confianza e de asociacionismo, asentándose primordialmente nas relacións familiares (*bonding social capital*) (Costa e Kahn, 2003). Do mesmo modo, 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 nas que se violan sistematicamente os dereitos civís carecen de capital social (Rothstein e Stolle, 2003).

Tal e como se mencionou anteriormente, a literatura sobre os determinantes da confianza céntrase fundamentalmente no papel das asociacións cívicas, marxinando a familia e as asociacións non vinculadas a unha acción social directa (asociacións recreativas, culturais...). Froito deste desvío 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 factores, cómpre analizar os efectos derivados da actividade asociativa, da desigualdade nos niveis de renda, da polarización étnica, das institucións formais de protección dos dereitos individuais, dos ingresos *per capita* e dos niveis educativos.

Para determinarmos a causalidade da confianza xeneralizada recorreremos a un modelo de regresión loxística<sup>15</sup> sobre as afirmacións referentes á confianza xeneralizada por parte dos enquisados na última ondada na *Enquisa Mundial de Valores (World Values Survey, 2008)*. Deste modo, obtense en que medida a presenza dun trazo ou dunha característica incide nas probabilidades de que un individuo mostre confianza xeral.

Sistematizando os resultados obtidos (táboa 3, figura 3), os factores determinantes poden ser agrupados en tres bloques: variables axiolóxicas (que presentan tanto carácter individual coma contextual), variables de confianza particular e ins-

---

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 variables explicativas son ordinais discretas. Polo que respecta á capacidade explicativa do modelo, esta é excelente (é capaz de clasificar correctamente un 80% dos casos).

titucional (esencialmente contextuais) e capital humano-ingreso (netamente individuais).

**Táboa 3.-** Factores determinantes da confianza xeneralizada en Galicia

Variable	Coeficiente	Sig.
Importancia da política	,300	,002
Importancia do traballo	-,448	,000
Confía nos veciños	,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 da prensa	,814	,004
Nivel de estudos	,111	,003
Nivel de ingresos	,164	,080
Constante	1,978	,012
Pseudos R <sup>2</sup> - Nagelkerke	0,298	

FONTE: Elaboración propia a partir de EMV do ano 2008.

**Figura 3.-** Variables relacionadas coa confianza xeral



FONTE: Elaboración propia a partir dos resultados da enquisa.

Desde una perspectiva axiolóxica, os resultados da análise de regresión suxiren que aqueles individuos que manifestan unha maior confianza xeneralizada presentan un notable activismo político, que se reflicte no recoñecemento da importancia da política. É dicir, trátase de suxeitos implicados nos procesos sociais de toma de decisións, o que tamén ten a súa tradución no seguimento diario da prensa<sup>16</sup>. Paralelamente, son individuos que relativizan a importancia do traballo e que lle dedican unha parte significativa do seu tempo ao desenvolvemento de relacións sociais. Noutras palabras, a xeración dunha rede de relacións (os chamados bens relacionais) constitúe un investimento persoal altamente valorado, ata o punto de relativizar outros modos de xeración de rendas.

A confianza xeneralizada presenta vínculos con algunhas fontes de confianza institucional e de confianza en grupos alleos (*linking e bridging social capital*), como no caso da confianza no sistema xudicial, na xente doutras nacionalidades, nos descoñecidos e nos veciños. Un incremento na heteroxeneidade social e a de-

<sup>16</sup> Este indicador xa foi posto de relevo por Putnam (1995) como unha das principais *proxies* do capital social.

terioración dos ámbitos máis próximos (barrios, asociacionismo horizontal...) tradúcese na perda de confianza xeneralizada. A nivel institucional, só a confianza no sistema xudicial garda unha relación directa coa confianza xeral e, paradoxalmente, xunto coa visión negativa da política sinalada anteriormente, a confianza aparece ligada 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 unha confianza xeneralizada se mostran particularmente suspicaces con respecto ao comportamento da política local.

Por outra parte, contrariamente ao proposto por Putnam (2003), non se observa ningunha relación significativa entre a pertenza a algunha forma de asociacionismo e a confianza xeral. 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. Con todo, a confianza no caso galego aseméllase a unha actitude persoal, que non é corroborada coa participación nalgunha expresión asociativa nin canalizada por institucións formais. En realidade, este feito, máis que contradicir a hipótese de Putnam, traduce unha crise das expresións tradicionais de asociacionismo e un déficit de capacidade de captación das novas expresións asociativas (Rodríguez, Bosch e Mérida, 2003). En particular, tal e como subliña Christoforou (2011), nos países do sur de Europa détéctanse características propias nos modelos asociativos que determinan a súa debilidadade. A desconfianza institucional e a percepción de corrupción reflíctense nun baixo nivel asociativo vinculado especialmente a aqueles ámbitos nos que existe unha forte relación de clientelismo e á promoción do privado á conta do público.

Polo que respecta á relación observada entre renda, capital humano e capital social, a evidencia acomódase á hipótese formulada desde a elección racional<sup>17</sup>. Tal e como se percibe nos determinantes da confianza xeral, existe unha relación directa entre confianza e nivel de renda, pero non entre esta última e o asociacionismo. Os grupos de elevados ingresos realizan un maior investimento neste tipo de redes en razón duns maiores rendementos contractuais esperados, pero moi probablemente utilizando formas de asociacionismo máis informal<sup>18</sup>.

A evidencia empírica obtida para o caso galego tamén pon de manifesto que a relación entre capital humano e capital social é bidireccional, o que é coherente

17 Un importante conxunto de autores situados dentro do individualismo metodolóxico insiste no carácter económico do capital social (Glaeser *et al.*, 1999; Glaeser, Laibson e Sacerdote, 2002), de forma que este, ao igual que calquera forma de capital, podería ser explicado por un modelo de decisións óptimas de investimento. Esta aproximación foi denominada "capital social individual" ou *rolodex capital*. Desde este enfoque, o agregado ou *stock* de capital social sería o resultado da suma dos capitais sociais individuais e das súas externalidades ou dos efectos colaterais xerados. En definitiva, esta teoría defende que a acumulación de capital social segue patróns consistentes coa elección racional maximizadora nun proceso de investimento 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 multicolinearidade que existe co nivel educativo.

cos resultados máis reiterados na literatura sobre este tema. Aqueles que presentan un maior nivel de capital social alcanzan maiores logros de capital humano, e viceversa.

En suma, e malia o aventurado da explicación dos movementos dunha variable tan complexa como a confianza xeral, a maior “desconfianza” garda relación cun 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 están en declive e non atoparon un substituto en expresións que poderían ser consideradas máis actuais.

## 5. CONCLUSIÓNS

A aplicación do concepto económico de capital ás redes e á confianza garda relación cos seus amplos efectos nas esferas microsocial e macrosocial. Entre estes efectos poden citarse a creación dunha rede de cobertura ou dun seguro persoal, unha redución dos custos de transacción e axencia, un mellor funcionamento institucional ou, mesmo, un maior crecemento económico. Agora ben, este é un concepto paraugas no que é preciso facer un labor deconstrutivo. O seu referente máis directo podería ser tanto a xeneralización de normas e a extensión de redes asociativas como a confianza xeral.

Como xa se sinalou anteriormente, nun período de algo menos de sete anos os niveis de confianza xeneralizada reducíronse á metade dos observados no ano 2001. Esta traxectoria tan abrupta non é habitual nesta variable, que tende a mostrar unha notable estabilidade e alteracións moderadas só observables en períodos próximos á década. De feito, parecería unha anomalía estatística se non fose acompañada por unha evolución semellante nos resultados de todo o conxunto español. En ambos os dous casos, logo dunha etapa de crecemento moderado, que situaba a España e a Galicia na media dos países europeos, experimentábase un recorte substancial.

Neste sentido, convén lembrar que a enquisa se realizou para España no ano 2007 e ao ano seguinte para Galicia, manifestándose nos dous casos un esgotamento logo dun longo período de crecemento, podéndose falar no ano 2008 de claros síntomas de crise no caso español. Así mesmo, tamén cómpre lembrar que unha particularidade do capital social é a asimetría dos procesos de investimento e de desinvestimento, pois se os procesos de creación son longos e lentos, os de destrución son extremadamente rápidos.

Polo que respecta á confianza particularista, nunha perspectiva diacrónica tanto a familia coma as redes de amizade foron incrementando a súa importancia ao longo do período de estudo. Deste modo, a familia non é propiamente unha institución en crise, senón que foi gañando en importancia ata converterse na peza fundamental do sistema social, ata o punto de poder falar 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, observándose tamén un *trade off* ou intercambio entre expresións asociativas e unha deterioración dos eixes básicos do asociacionismo. Así mesmo, 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, reducíndose á vez a participación e a capacidade de mobilización.

No tocante á causalidade da confianza xeneralizada, propúxose un modelo estatístico a partir dos datos observados no que se constatou que o grupo que se asocia a esta actitude é o que ten ingresos máis elevados e maior dotación de capital humano. Paralelamente, no axiolóxico é máis activo no cultivo das relacións sociais, xa que considera importante o investimento en lecer e en relacións persoais, aínda que, porén, non se mostra activo na participación asociativa nin na política. De feito, no caso galego o sistema asociativo parece non manter vínculos coa xeración de confianza xeral. A baixa e decrecente dotación de capital social en Galicia pode gardar relación cunha maior heteroxeneidade social, coa desconfianza no sistema político institucional e coa inadecuación do sistema asociativo; isto é, coa deterioración das redes tradicionais (Igrexa, asociacións culturais...) e sen o desenvolvemento dunha rede social alternativa.

## BIBLIOGRAFÍA

- ALESINA, A.; LA FERRARA, E. (2000): *The Determinants of Trust*. (NBER Working Paper, 7621). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- BARBIERI, P.; PAUGAM, S.; RUSSELL, H. (2000): "Social Capital and Exits from Unemployment", en D. Gallie e S. Paugam [ed.]: *Welfare Regimes and the Experience of Unemployment in Europe*. Oxford: Oxford University Press.
- BECATTINI, G. (2002): *Desarrollo local: teorías y estrategias*. Madrid: Civitas.
- BOURDIEU, P. (2001): "The Forms of Capital", en M. Granovetter e R. Swedberg: *The Sociology of Economic Life*, pp. 97-111. 2ª ed. Oxford: Westview Press.
- BUSH, R.; BAUM, P. (2001): "Health, Inequalities, Community and Social Capital", en R. Eckersley et al.: *The Social Origins of Wellbeing*, pp. 189-204. Cambridge: Cambridge University Press.
- COLEMAN, J. (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- COSTA, D.L.; KAHN, M.E. (2003): "Understanding the American Decline in Social Capital, 1952-1998", *Kyklos* 56 (1), pp. 17-46.
- CHRISTOFOROU, A. (2011): "Social Capital Across European Countries: Individual and Aggregate Determinants of Group Membership", *The American Journal of Economics and Sociology*, 70 (3), pp. 699-728.
- DASGUPTA, P. (1999): "Economic Progress and the Idea of Social Capital", en P. Dasgupta e I. Serageldin: *Social Capital, A Multifaceted Approach*, pp. 325-424. Washington D.C., WA: World Bank.
- DASGUPTA, P.; SERAGELDIN, I. (1999): *Social Capital, A Multifaceted Approach*. Washington D.C., WA: World Bank.



- ESSER, H. (2008): "The Two Meanings of Social Capital", en D. Castiglione, J. van Deth e G. Wooleb: *The Handbook of Social Capital*, pp. 22-50. Oxford: Oxford University Press.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, the Social Virtues and the Creation of Prosperity*. London: Hamish Hamilton.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D.; SACERDOTE, B. (2002): "An Economic Approach to Social Capital", *Economic Journal*, 112, pp. 437-458.
- GLAESER, E.; LAIBSON, D.; SCHEINKMAN, J.A.; SOUTTER, CH. (1999): *What is Social Capital? The Determinants of Trust and Trustworthiness*. (NBER Working Paper, 7216). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- GRANATO, J.; INGLEHART, R.; LEBLANG, D. (1996): "The Effect of Cultural Values on Economic Development: Theory, Hypotheses, and Some Empirical Test", *American Journal of Political Science*, 40 (3), pp. 608-611.
- GRANOVETTER, M. (1973): "The Strength of Weak Ties", *American Journal of Sociology*, 78, pp. 1360-1380.
- GUISSO, L.; SAPIENZA, P. (2000): *The Role of Social Capital in Financial Development*. (NBER Working Paper, 7563). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- HELLIWELL, J. (1996): *Do Borders Matter for Social Capital? Economic Growth and Civic Culture in U.S. States*. (NBER Working Paper, 5863). Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research (NBER).
- HELLIWELL, J.; PUTNAM, R. (1995): "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, XXI, pp. 295-307.
- INGLEHART, R. [coord.] (1981): *World Values Surveys and European Values Surveys*. (ICPSR Study). Ann Arbor, MI: University of Michigan, Institute for Social Research. (Ondadas sucesivas dos anos 1990, 1995 e 2000).
- KAWACHI, R.; KENNEDY, B.; LOCHNER, K.; PROTHROW, S. (1997): "Social Capital, Income Equality and Mortality", *American Journal of Public Health*, 87 (9), pp. 1491-1497.
- KNACK, S.; KEEFER, PH. (1997): "Does Social Capital Have an Economic Pay Off? A Cross Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112, pp. 1251-1288.
- KRISHNA, A.; SHRADER, E. (1999): *Social Capital Assessment Tool*. (Working Paper, 22). Washington D.C., WA: World's Bank Social Capital Initiative.
- LAMBSDORFF, J. (2007): *The Institutional Economics of Corruption and Reform: Theory, Evidence and Policy*. Cambridge: Cambridge University Press.
- LEMANN, N. (1996): "Kicking in Groups", en S. Baron, J. Field e T. Schuller [ed.]: *Social Capital - Critical Perspectives*. Oxford: Oxford University Press
- NAM, L. (2008): "A Network Theory of Social Capital", en D. Castiglione, J. van Deth e G. Wooleb: *The Handbook of Social Capital*, pp. 50-70. Oxford: Oxford University Press.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation and Social Rigidities*. New Haven, CT: Yale University Press.
- OLSON, M. (2000): *Power and Prosperity*. New York, NY: Basic Books.
- PALDAM, M. (2000): "Social Capital: One or Many? Definition and Measurement", *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), pp. 629-653.
- PENA LÓPEZ, J.A.; SÁNCHEZ SANTOS, J.M. (2007): "The Olson-Putnam Controversy: Some Empirical Evidence", *Economics Bulletin*, 26 (4), pp. 1-10.
- PORTES, A.; LANDOLT, P. (1998): "Unsolved Mysteries: The Tocqueville Files", *The American Prospect Online*, 7, pp. 20-26.
- PUTNAM, R. (1993): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.

- PUTNAM, R. (1995): "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy*, 6, pp. 65-78.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling Alone, the Collapse and Revival of American Community*. New York, NY: Simon and Schuster.
- PUTNAM, R. (2003): *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutenberg.
- RODRÍGUEZ, J.A.; BOSCH, J.; MÉRIDA, F. (2003): *Capital social como vertebrador de la sociedad*. Barcelona: Universidad de Barcelona.
- ROTHSTEIN, B.; STOLLE, D. (2003): "Social Capital, Impartiality and the Welfare State: An Institutional Approach", en M. Hooghe e D. Stolle: *Generating Social Capital, Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York, NY: Palgrave MacMillan.
- ROUTLEDGE, B.R.; VON AMSBERG, J. (2003): "Social Capital and Growth", *Journal of Monetary Economics*, 50, pp. 167-193.
- SABATINI, F. (2007): *The Role of Social Capital in Economic Development*. (Working Paper, 47). Sienna: University of Sienna.
- SÁNCHEZ SANTOS, J.M.; CASTELLANOS, P.; PENA LÓPEZ, J.A. (2003): *Economía, fútbol y bienestar social*. A Coruña: Deputación da Coruña.
- SOBEL, J. (2002): "Can we Trust Social Capital?", *Journal of Economic Literature*, 40, pp. 139-154.
- STOLLE, D. (1998): "Bowling Together, Bowling Alone, the Development of Generalized Trust in Voluntary Associations", *Political Sociology*, 19 (3), pp. 497-526.
- WINTER, I. (2001): *Toward a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*. (Working Paper, 21). Melbourne: Melbourne University.
- WOOLCOCK, M. (2001): "The Place of Social Capital in Understanding Social and Economic Outcomes", *Canadian Journal of Policy Research*, 2 (1), pp. 1492-1525.