

Actividad asociativa, confianza y generación de capital social: evidencia empírica

El objetivo del presente trabajo es avanzar en la delimitación de la noción de capital social y en el análisis de la aparente identidad entre éste y la existencia de redes asociativas. Como punto de partida, realizamos una crítica deconstructiva de las inconsistencias de la definición de capital social, para proponer como concepto alternativo el de capital moral asentado en la creación de consensos valorativos sociales y cuya máxima expresión es la confianza. En segundo lugar y con el objeto de aportar evidencia sobre el discutido papel de la actividad asociativa en la generación de confianza social desarrollamos una contrastación empírica sobre los determinantes de la confianza social. Los resultados verifican la existencia de un claro vínculo entre el despliegue de una amplia estructura organizativa macrosocial, la confianza en las instituciones y la confianza social. Por el contrario, la homogeneidad social y la solidez de las instituciones sociales tradicionales (familia, religión, etc.) no guarda una relación directa con los niveles de confianza social revelada.

Lan honen helburua gizarte kapitalaren ideiaren mugaketan eta horren eta asoziazio-sareak existitzearen arteko itxurazko berdintasunaren azterketan aurrera egitea da. Abiapuntu gisa, gizarte kapitalaren definizioaren funsgabetasunen kritika dekonstruktiboa egingo dugu kontzeptu alternatibo gisa gizarte-balioen adostasunen sorreran asentatuta dagoen eta adierazpen nagusia konfiantza duen kapital morala proposatzeko. Bigarren eta asoziazio-jarduerak gizarte-konfiantza sortzean duen paper eztabaidatuaren inguruan frogak emateko helburuarekin gizarte-konfiantzaren determinatzaileen inguruko egiaztapen enpiriko bat egiten dugu. Emaitzek egiaztatzen dute lotura argia dagoela gizarte-antolaketaren egitura makro zabal bat hedatzearen, erakundeenganako konfiantzan eta gizarte-konfiantzaren artean. Aldiz, gizarte-homogeneotasunak eta gizarte-erakunde tradizionalen (familia, erlijioa, etab.) sendotasunak ez dute erlazio zuzenik ikusitako gizarte-konfiantzako mailekin.

The objective of the present survey is to move forward in the delimitation of the social capital notion and in the analysis of the apparent identity between this and the existence of the associative webs. As a point of departure, we carry out a deconstructive critic of the inconsistencies of the definition of the social capital, in order to propose how an alternative concept, the one of the moral capital settled in the creation of social valued consensus whose maximum expression is confidence. At the second level, and with the object to contribute clarity about the discussed role of the associative activity in the generation of social confidence, we develop an empirical contradiction about the determinants of the social confidence. The results inspect the existence of a clear bond between the unfolding of an ample macro social organisative structure, the confidence in the institutions and the social confidence. At the contrast of this, the social homogeneity and the solidity of the traditional social institutions (family, religion, etc...) do not keep a direct relation with the levels of the revealed social confidence.

ÍNDICE

1. Introducción
 2. Capital social como forma de capital comunitario
 3. Capital moral frente a capital social
 4. Confianza, asociacionismo y capital social
 5. Evidencia empírica
 6. Conclusiones
- Referencias bibliográficas

Palabras clave: Asociacionismo, capital moral, capital social, Confianza

N.º de clasificación JEL: O17, Z13

1. INTRODUCCIÓN

En el marco del programa de investigación sobre el capital social, el análisis de su contribución al crecimiento económico, la productividad del trabajo o la calidad de vida se ha convertido en objeto de estudio preferente. Si bien el mencionado programa de investigación ha experimentado un desarrollo notable en los últimos años, aun presenta algunas carencias que afectan especialmente a la delimitación conceptual y a la cuantificación del capital social. En este sentido, la existencia de distintas definiciones de capital social sin que se haya llegado a un consenso entre los autores o la evidente insuficiencia de estudios empíricos basados en modelos econométricos consistentes, dejan abierto el escenario a

trabajos que contribuyan a ordenar el debate.

Un denominador común en literatura sobre el tema es la idea de que la confianza y la interiorización de normas conducentes a comportamientos cooperativos y prosociales constituye un pilar esencial tanto para el funcionamiento de la economía como para el de la sociedad en general. De acuerdo con este enfoque, en una comunidad integrada los costes de transacción, información o cooperación se ven sensiblemente reducidos por la extensión de redes de colaboración intra-empresa y extra-empresa, al tiempo que el flujo de información o conocimientos a través de las redes formales e informales es notablemente más eficaz. De hecho, algunos autores han recurrido

a la extensión de las redes sociales (asociacionismo) como referente para aproximar el concepto de capital social. Esta perspectiva sociológica se sustenta en la hipótesis de que la existencia de entramados de relaciones sociales mejora el funcionamiento social y económico, a diferencia de las sociedades desestructuradas o carentes de un vínculo unificador.

No obstante, a pesar de que un gran número de estudios se centra en el análisis de la relación entre asociacionismo y desarrollo económico, el modo en que las redes sociales inciden en la marcha de la actividad económica no es evidente. La ambigüedad que caracteriza a los resultados de la mayoría de los estudios realizados al respecto, es un reflejo de la mencionada ausencia de una delimitación clara del capital social. En particular, en este ámbito continúa abierto el debate sobre el vínculo directo entre confianza y asociacionismo que se presupone en el concepto de capital social (controversia Olson-Putnam), puesto que no todas las formas de asociacionismo generan confianza. Consecuentemente conviene analizar la naturaleza de la relación entre ambas variables.

Incardinado en el ámbito del citado programa de investigación, el presente trabajo trata de realizar aportaciones en los frentes conceptual y empírico. En el plano teórico, la introducción del concepto de capital moral puede suponer una contribución al estado de la cuestión, ya que permite precisar la idea que subyace al concepto de capital social directamente vinculado a la noción de confianza social. En la vertiente empírica, se pone en cuestión la relación existente entre asociacionismo y confianza, aportando evidencia sobre el papel de las distin-

tas formas de asociacionismo en la generación de capital social y, en última instancia, sobre el desarrollo socioeconómico.

La secuencia lógico-argumental de este trabajo se estructura del siguiente modo. En el segundo apartado, partiendo de tres definiciones alternativas de capital social que ofrecen otros tantos autores (Coleman, Putnam y Bordieu), se elabora una definición de síntesis que incorpora los elementos comunes constitutivos de las primeras y que permite realizar una serie de precisiones sobre las distintas vertientes que engloba el concepto. En el tercer apartado, a partir de la identificación de algunas de las inconsistencias inherentes a la definición de capital social, se propone como alternativa el de capital moral. En la medida en que la expresión más genuina de ambos conceptos es la confianza, en el cuarto apartado se aporta evidencia empírica sobre los determinantes de la confianza y se contrasta la presunta existencia de un vínculo directo entre el asociacionismo y confianza.

2. EL CAPITAL SOCIAL COMO UNA FORMA DE CAPITAL COMUNITARIO

La Economía distingue cuatro categorías de capital que describen los diversos tipos de recursos a los que tiene acceso una comunidad. Dos de ellos son relativamente convencionales: el capital natural (recursos naturales del entorno) y el capital físico. No obstante, ninguno de los anteriores recoge la singularidad del ser humano, sus capacidades y relaciones. Por esta razón, los conceptos de capital humano, referido a capacidades y cono-

cimientos, y el capital social, referido a las estructuras relacionales, han venido a completar el análisis de las dotaciones de una comunidad concreta.

En lo que respecta al capital social existen varias definiciones que tratan de dar cuenta del concepto. Entre éstas podemos destacar las de Coleman, la clásica de Putnam y la reinterpretación crítica de Bourdieu. El primero de estos autores adopta la perspectiva más sociológica, y define el capital social como aquellos aspectos consistentes de la estructura social, obligaciones y expectativas, canales de información, conjunto de normas y sistemas de sanción que restringen o animan cierto tipo de comportamientos (Coleman, 1988). Putnam, en cambio, se centra en la generación de comportamientos prosociales¹, rasgos o características de las organizaciones sociales como normas, redes y confianza que facilitan la cooperación y coordinación para el beneficio mutuo (Putnam, 2000). Abundando en ésta última caracterización, la Organización Mundial de la Salud, propuso una variante de la misma centrada en la identidad colectiva, de forma que el capital social representa el grado de cohesión social que existe en las comunidades. Por lo tanto, esta definición hace hincapié en los procesos entre individuos que establecen redes de relación, normas y confianza social y que facilitan la coordinación y la cooperación (Winter, 2001). Por su parte, Bourdieu alude, desde una perspectiva marxista, al capital social como recurso directamente conectado con la pertenencia a un grupo o a una red de relaciones que

permite a los individuos mejorar su posición social en diversos campos, multiplicando así los rendimientos de las otras formas de capital (Bourdieu, 1986; 2001).

En el cuadro n.º 1 se recogen a modo de resumen las perspectivas de los tres autores mencionados. Todas las definiciones delimitan el concepto como vínculo entre las esferas económicas, sociales y políticas, al igual que todas reconocen su carácter ambivalente, ya que dicho entramado de relaciones formales e informales entre los agentes económicos, puede tanto mejorar la eficiencia de las actividades económicas como resultar un freno al desarrollo (Bush y Baum, 2001).

Tomando como punto de partida los elementos comunes a estas definiciones se puede concluir que el capital social se conforma de redes y normas sociales. Las primeras se refieren a redes sociales en las que se insertan los individuos, que pueden ser de comunicación, apoyo social y económico. Por su parte, las normas sociales aluden a reglas sociales de reciprocidad, o expectativas mutuas de cooperación, en definitiva, de confianza y desarrollo de proyectos comunes.

A efectos de aclarar y precisar los principales aspectos que subyacen a la definición planteada, conviene efectuar las siguientes matizaciones:

- a) La caracterización de síntesis propuesta engloba al menos tres formas de capital social bajo el mismo concepto, dado que éste es esencialmente multidimensional. De una parte, existe un capital relacional de lazos familiares o con semejantes (*bonding*), miembros de una misma familia o grupo étnico. También se

¹ El concepto de comportamiento prosocial ha sido acuñado por Zamagni (2000) para aludir de modo genérico al conjunto de comportamientos que favorecen la construcción de agrupaciones sociales o de alguna forma de comunidad entre individuos.

Cuadro n.º 1

Definiciones de capital social

Autores	Definiciones	Fin	Objeto de análisis
Bourdieu	Recursos para el acceso a bienes de grupo	Asegurar el crecimiento económico	Individuos en competencia de clase
Coleman	Aspectos de la estructura social que los individuos pueden utilizar para sus fines	Asegurar el capital humano	Individuos en comunidad y familia
Putnam	Confianza, normas y redes relacionales	Asegurar el funcionamiento del sistema democrático y la economía	Regiones y naciones

Fuente: Elaboración propia.

puede hablar de un capital de puentado (*bridging*) o de relaciones con miembros de otros grupos, tanto en cuestiones étnicas como socioeconómicas. Finalmente, existe un importante capital de enlace institucional (*linking*) o de relación entre individuos y/o agrupaciones de individuos con cualquier forma de autoridad (Woolcock, 2001). De esta manera, se distinguen al menos tres niveles de generación de entramados relacionales: microanalítico (o de enlaces entre semejantes), mesoanalítico (o de unidades corporativas) y macroanalítico (o de instituciones sociales) (véase gráfico n.º 1).

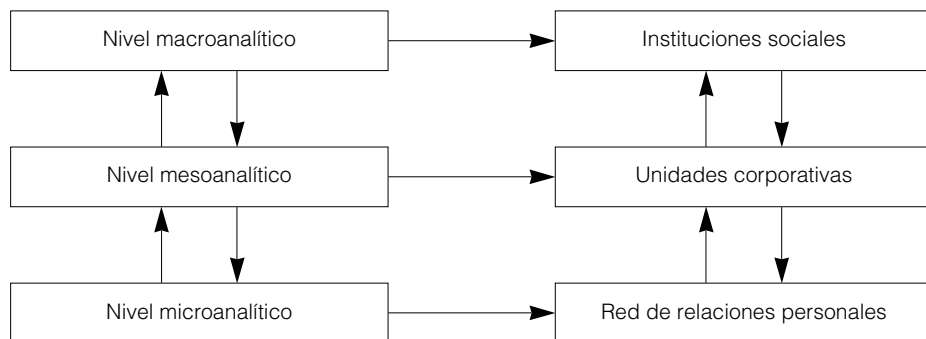
La distinción entre estos tipos de capital es también una separación de los lazos sociales fuertes y débiles, asimilable a la diferencia entre *bonding* y *linking*. En conjunto, la situación óptima para una comunidad

sería aquella en la que se lograra un equilibrio entre las tres dimensiones de capital social².

- b) Desde el punto de vista económico, cabe destacar que el capital social no es una propiedad exclusiva de un individuo en particular o de un grupo y, en la medida en que todos los miembros de un colectivo tienen posibilidades de acceder al mismo (sin que exista rivalidad ni exclusión), presentaría características propias de bien público. Ahora bien, dado que ciertos grupos pueden controlar el acceso, resultaría más apropiado el calificativo de bien de *club* o de

² Por ejemplo, el predominio de los lazos con semejantes se traduce en la carencia de confianza social fuera del ámbito del vínculo familiar (familismo amoroso). Este es el caso de asociaciones del tipo de las «mafias», en las que existen elevados niveles de confianza interna sin traducción exterior al grupo (Portes y Landolt, 1996).

Gráfico n.º 1

Niveles de formación de capital social

Fuente: Elaboración propia.

grupo de interés e incluso, en muchos casos, con rasgos de bien individual (privado)³. Igualmente, este capital es un producto de una inversión social de tiempo y esfuerzo, pero de un modo más indirecto que el capital humano, ya que se trata de un proceso histórico, social y cultural que da lugar al nacimiento de normas, valores y relaciones, que generan redes de acción colectiva. Además, evidencia una fuerte asimetría en lo que respecta a la naturaleza y ritmo de los procesos de capitalización y descapitalización, puesto que su constitución conlleva una inver-

sión grupal e individual que puede ser rápidamente destruido por conflictos, disensiones, etc. No obstante, esta forma de capital no experimenta obsolescencia con su uso, sino, por el contrario, con su abandono y la consecuente pérdida de las redes generadas.

- c) Existen claras relaciones de interdependencia entre los distintos tipos de capital. Concretamente, los capitales sociales y culturales desempeñan un papel crucial en la generación de capital humano y viceversa. Por una parte, el propio capital social influye en la toma de decisiones de inversión en capital físico (Szretzer, 2000), es decir, el potenciar una expresión concreta de capital puede reforzar otras. Por otra parte, y a pesar de que en teoría cabría pensar en la existencia de un cierto potencial de intercambio entre las distintas formas de capital, en la práctica

³ Es importante aclarar que el concepto de comunidad que subyace a estas definiciones no tiene que identificarse necesariamente con un ámbito geográfico concreto, como podría ser el caso de un vecindario, una región o una ciudad, sino que puede tratarse de agrupaciones en torno a un interés común como clubes de fútbol, sociedades recreativas, étnicas, religiosas, etc.

resulta cuestionable la capacidad de un individuo, comunidad o incluso empresa tanto para elegir el nivel de capital social como para decidir qué tipo de capital desarrollar.

En general, una de las presuntas ventajas de la definición de síntesis propuesta se debe a que ofrece un complejo y discutible entramado conceptual que permite integrar diversas corrientes de investigación procedentes de la Sociología, Ciencia Política y Economía (Adler y Kwon, 2002). Es más, parece aproximar, con alguna excepción reseñable (Fine, 2001), en torno a una especie de «tercera vía» tanto a aquellos que están en contra de las intervenciones reguladoras y favorecen la libre organización social como aquellos que se sienten incómodos ante el libre juego de las fuerzas de mercado.

3. CAPITAL MORAL FRENTE A CAPITAL SOCIAL

3.1. Inconsistencias de la definición de capital social

De lo expuesto hasta aquí se desprende que lo que generalmente se entiende por capital social tiene como referente un conjunto de nociones en cierta medida incommensurables (creencias, reglas, redes...). Es más, constituye una especie de concepto paraguas en el que se insertan aspectos tan diversos como las organizaciones informales, la confianza, la cultura, las redes sociales y empresariales, etc. (Sobel, 2002). Indudablemente, todos estos elementos guardan alguna relación, pero ésta no es la de identidad, de ahí la necesidad de cuestionar la definición y de precisar cuál es el referente concreto de la

noción de capital social. La crítica deconstructiva de este concepto requiere considerar los siguientes aspectos:

- 1) Todas las aproximaciones al capital social son circulares o incluso tautológicas en el sentido de que resulta imposible distinguir la *pars definiens* del propio *definiendum*. Por ejemplo, no hay diferencia entre lo que el capital social es, lo que el capital social hace o genera y donde se encuentra (Durlauf, 1999). Al mismo tiempo, se le define, por una parte, como una expectativa de actuación colectiva, una determinada estructura social o la existencia de unos vínculos horizontales. Sin embargo, por otra parte se afirma que facilita actuaciones colectivas, especialmente de carácter cooperativo, favorece formas de comunicación horizontal, reduce los costes de transacción e información, aspectos ya implícitos en la propia definición. Igualmente, se dice que facilita la constitución de redes sociales, cuando al mismo tiempo reside en esas mismas redes sociales. Así Coleman (1988) equipara la existencia de capital social con los resultados obtenidos usando esta forma de capital. En este sentido, Putnam (2000, p. 331) llega a mencionar el hecho de que no ha podido ser establecida una dirección de causalidad, aunque la mayor parte de los estudios adoptan directamente la perspectiva de que altos niveles de determinadas actividades asociativas conducen inevitablemente a buenos resultados. En definitiva, un grupo tiene éxito porque dispone de capital social pese

- a que la evidencia de que dispone de capital social es su éxito.
- 2) El capital social es un concepto micro que expresa de modo muy genérico la prosocialidad, sin embargo la sociedad se constituye como agrupaciones y el capital social intragrupo puede no ser correspondido por el intergrupos, con lo que el problema estructural que se genera es de primera magnitud. En la misma dirección esta forma de capital puede generar oportunidades económicas para los miembros de una red, sin embargo, dichas redes pueden actuar como una restricción a la entrada de individuos ajenos a la misma. La raza, la religión, el lenguaje... o la simple confluencia de intereses económicos son factores que inciden constantemente en formas de exclusión dentro y fuera del mercado.
 - 3) La dotación de este capital en el ámbito individual se traduce en la capacidad para cooperar en proyectos conjuntos, no obstante, dicha capacidad puede construirse de tres modos distintos. Los miembros de una agrupación pueden unirse por motivaciones propias, entre las cuales está la confianza mutua e incluso un cierto sentido de deber ético o religioso. Podría darse también el caso de que los miembros del grupo cooperen por la presión social, si bien son libres de decidir sobre su pertenencia o no al mismo, es decir, eligen someterse o no a esa presión. Finalmente, la cooperación puede ser impuesta por terceras partes. La existencia de estas vías alternativas de generación de cooperación viene a poner de manifiesto que el capital social puede verse influenciado por las creencias éticas y religiosas, así como por actuaciones públicas, dado que este tipo de capitalización va asociado a un determinado clima desarrollado por las instituciones (Paldam, 2000).
 - 4) En lo concerniente a su caracterización como bien económico, existen también notables ambigüedades. Por un lado, reviste rasgos de bien de consumo no duradero, ya que el desarrollo de redes y el incremento de los niveles de confianza generan una utilidad individual, pero por otro lado, es propiamente un bien de producción, una materia prima, susceptible de ser utilizada en la producción de bienes duraderos. A su vez, el capital social tiene propiedades de un bien de capital que es capaz de generar una determinada rentabilidad al facilitar el desarrollo de tareas de carácter comunitario. Sin embargo, desde otra perspectiva no deja de ser al mismo tiempo un bien de consumo duradero ya que todos los individuos precisan y utilizan las relaciones sociales. Todos estos aspectos están interrelacionados bajo un mismo concepto omniabarcador (Streeten, 2002). Por su parte, la catalogación del capital social como un tipo de capital, requeriría la identificación de una dimensión temporal, un «sacrificio presente» en virtud de un futuro beneficio, así como la posibilidad de transmisión. Sin embargo, el capital social no conlleva necesariamente un sacrificio material y, en la mayoría de los casos es intransferible (Quibria, 2003). Igualmente, el capital físico presenta una tasa de retor-

no y puede ser fácilmente medido agregando la inversión previa neta de las diversas formas de depreciación. No obstante, el capital social se aprecia con su uso (Ostrom, 1999). En este sentido Arrow (1999), Solow (1999) y Manski (2000) subrayan que la noción de capital social es un intento de ganar credibilidad o convicción mediante una analogía deficiente. Otros autores, en cambio (Coleman, 1988; Glaeser, Laibson y Sacerdote, 2002; Stiglitz, 1999) resaltan la propiedad de esta identidad.

- 5) La funcionalidad del concepto tampoco está suficientemente clara. Por una parte podría pensarse que desempeña el papel de asegurador de la estabilidad de un grupo, un cohesionador de los sujetos que integran un sistema, pero a su vez, podría frenar los cambios sociales e inducir transformaciones al eliminar restricciones a los acuerdos (Quibria, 2003). Si se considera, adicionalmente, la «bondad» social y económica del capital social surgen serios problemas, en tanto que existen claros ejemplos en los que importantes dotaciones de capital social han sido destructivas de las dimensiones mencionadas (organizaciones mafiosas, familismo amoral...). A modo de ejemplo, los lazos de unión que se establecen entre grupos generando un sentimiento de identidad y finalidad común facilitan y abaratan la acción colectiva, pero la ausencia de lazos que trasciendan los diferentes grupos y fronteras sociales puede conducir a situaciones de conflicto social por la persecución de intereses estrechos o de

partido. De hecho, la existencia de intereses de grupo frente a intereses generales o colectivos determina el predominio de comportamientos de búsqueda de renta (*rent seekers*), que pueden llegar a ser socialmente perjudiciales (Olson, 1965). En suma, no es descartable que la existencia de lazos grupales fuertes se convierta en un peligroso obstáculo para el desarrollo social (conflictos religiosos y étnicos)⁴.

3.2. Capital moral como concepto alternativo

Las anteriores inconsistencias constatan que el concepto de capital social es notablemente impreciso. En este sentido, en la medida que trata de identificar los mecanismos (formales e informales) que disponen los actores sociales para generar relaciones de cooperación, conceptos con cierta tradición en la teoría económica como simpatía y capital moral pueden contribuir a aclarar algunas de las ambigüedades inherentes al concepto de capital social⁵.

⁴ Un ejemplo reciente puede ser especialmente ilustrativo. La caída de los regímenes del Este ha conllevado la formación de amplias redes informales y el deterioro de la confianza social. Concretamente, se observa una retirada masiva de la economía formal hacia la informal que puede llegar a ocupar a 3/4 de la población (caso de Ucrania). Para el caso concreto de Rusia, las nuevas estructuras forman una *hourglass society* (una sociedad de reloj de arena) en cuya base se encuentra un muy rico entramado social de redes de amigos que manifiestan una alarmante desconfianza de las instituciones políticas, en tanto que otro cuarto se maneja en red con las instituciones gubernamentales. El proverbio ruso más al uso es «100 amigos son más útiles que 100 rublos».

⁵ Tanto en las orientaciones ortodoxas como en las heterodoxas de la Teoría Económica existe una

El capital moral se define como el conjunto de relaciones de simpatía (*sympathy*)⁶ de un individuo o grupo de individuos hacia otro u otros. Dichas relaciones de simpatía pueden generar beneficios potenciales, tratamientos preferenciales o facilitar acuerdos entre individuos o grupos más allá de lo esperable en una relación de intercambio. Por lo tanto, este «nuevo» concepto tiene un referente concreto: el entramado de relaciones personales. Es decir, el capital moral reside en los vínculos sociales y es posible discernir conceptualmente «lo que es» de lo que «hace o facilita» (confianza, cooperación, acuerdos, etc.). En último término, la simpatía es la unidad elemental en la constitución de redes sociales formales e informales y es distinta de las mismas (Robinson, Schmidt y Siles, 2002).

Además, cabe considerar el capital moral como concepto económico en la medida en que cualquier forma de capital consiste en recursos poseídos por individuos o empresas y aplicados a la producción de bienes y servicios, incluyendo aquellas condiciones, sean o no «poseídas» por estos, que facilitan tanto la producción como la coordinación entre las partes intervinientes en una transacción. En este sentido, el stock de capital moral se genera tanto a partir de una inversión individual, lo que podríamos denominar capital reputacional, como a partir de una inversión de grupo y, en última instancia,

facilita reducciones de los costes de transacción.

A diferencia del capital social que expresa las relaciones formales o informales que conforman la «sociedad civil», el concepto de capital moral se refiere a los comportamientos individuales que subyacen a estas redes y la naturaleza de esos vínculos. Aunque las redes sociales constituyen sistemas de vigilancia de los comportamientos individuales, éstas no garantizan que se trate de conductas social y universalmente constructivas (Ratnapala, 2003). Esto es, el capital moral no es ajeno a las características y naturaleza de las asociaciones constituidas, es más, pone en cuestión aquellas que limiten el ámbito de actuación de las relaciones de simpatía (familismo amoral), dado que por definición, la constitución de esta forma de capital sólo es relevante una vez se rompen los estrechos márgenes de la familia nuclear.

Aunque ambos conceptos guardan una relación, el capital moral alude a la presencia de actitudes básicas de carácter ético hacia una precoordinación de preferencias en un contexto grupal o social concreto, o sea, a la presencia de la «disposición a la cooperación» o de *focal points* que orienten las interacciones hacia las soluciones cooperativas, una de cuyas manifestaciones es la existencia de entramados relacionales. De un modo general se trata de la generación de un sistema valorativo y un consenso grupal o social que permita una precoordinación de las acciones individuales reduciendo los costes de transacción (Koslowski, 1991; 1999).

En suma, a efectos de clarificar la coimplicación de los conceptos de capital social y capital moral, cabe señalar que no existe nada que constituya capital

línea de investigación en la que la ética y las interrelaciones entre individuos es interpretada como generalización de vínculos de simpatía. Esta tradición arranca de la obra de Smith y es retomada por autores como Edgeworth. Al respecto puede verse Fontaine (2000).

⁶ Simpatía entendida como interdependencia de las funciones de utilidad de los individuos.

moral y que no se integre en la definición de capital social. Sin embargo, no todo lo integrable en la noción de capital social constituye capital moral. Por ejemplo, difícilmente entraría en la categoría de capital moral lo que hemos calificado como familismo amoral. Por lo tanto, aunque se trata de conceptos que presentan claras analogías, no son perfectamente intercambiables. De hecho, la noción de capital moral viene a aportar precisión en la medida en que, por un lado, contribuye a eliminar algunas de las ambigüedades inherentes a la definición de capital social, en particular en lo referente a la vinculación de esta variable con el desarrollo económico y, por otro, es claramente identificable con la noción de confianza social.

4. CONFIANZA, ASOCIACIONISMO Y CAPITAL SOCIAL

La mayoría de los estudios que abordan la cuestión del capital social (determinantes y efectos) han puesto de manifiesto cómo la confianza, asentada en el establecimiento de relaciones de simpatía y la extensión de las diversas formas de asociacionismo, contribuyen a reducir los costes de transacción (costes de información, de vigilancia de contratos, de conflicto, etc.).⁷ De acuerdo con este planteamiento, aquellas sociedades que presenten altos niveles de confianza serán capaces de generar mayores niveles de producto y, consecuentemente, alcanzar un elevado nivel de desarrollo socio

económico. Ahora bien, pese a la aparente identidad que más o menos explícitamente asumen como punto de partida la mayor parte de los referidos estudios, el papel desempeñado por la confianza en la generación de capital social parece indudable y decisivo, mientras que el de la actividad asociativa resulta un tanto ambiguo. En suma, a la hora de abordar este tipo de cuestiones, algunos enfoques se centran en la extensión de redes sociales (*social networks*), mientras que otros ponen el énfasis en la confianza social (*social trust*), siendo Putnam y Olson dos de los máximos exponentes de las dos posturas teóricas existentes al respecto.

Putnam y los teóricos del capital social atribuyen el mayor éxito de regiones y países en términos de crecimiento económico, a la existencia de un fuerte entramado asociativo, que desarrolla en los individuos hábitos de cooperación, solidaridad y preocupación por lo público (Putnam, 1993). Estas actitudes son la base de la resolución de problemas colectivos. Olson, por su parte, realiza una lectura opuesta a la de Putnam y sostiene que si los intereses de alguno de estos grupos organizados entran en conflicto con los de otros o con los de los grupos desorganizados en general, el efecto conjunto sobre la actividad económica puede llegar a ser negativo, puesto que la economía y la sociedad en general podrían verse capturadas por los conflictos entre grupos de interés organizados. En este sentido, Olson (1982; 2000) insistía en que las organizaciones sociales pueden limitar las posibilidades de crecimiento, en la medida en que actúan como grupos de interés especializados (*lobbies*) a la captura de políticas preferenciales. En la misma línea, Knack y Keefer (1997) encuentran eviden-

⁷ Ya mencionamos la extensa literatura sobre el tema, a modo de resumen puede verse (Berg y K. McCabe, 1995) o el trabajo seminal de Helliwell y Putnam (1995).

cias de la naturaleza ambigua de la relación existente entre la actividad asociativa y el crecimiento, en particular, como consecuencia de los vínculos existentes entre grupos de interés y el gobierno. De acuerdo con estos autores, la actividad organizativa de estos grupos constituye un importante freno a la actividad gubernamental y al mismo tiempo es una de las vías esenciales para obtener beneficios privados a expensas del resto de la sociedad.

La asociación directa del capital social con la idea de confianza se basa en la consideración de aquel como las habilidades personales para desarrollar una tarea voluntaria con un grupo (Coleman, 1988; Dasgupta, 1999; Fukuyama, 1995)⁸. Aunque es posible establecer distinciones lógicas entre estos conceptos, ambos se encuentran íntimamente relacionados, puesto que la confianza facilita la cooperación, al tiempo que puede surgir de ella. Del mismo modo, parece evidente que, en la mayoría de los casos, sobre relaciones en las que predomina la desconfianza es difícil asentar conductas cooperativas. No obstante, la validez de esta última afirmación no es universal, de la misma forma que tampoco todos los comportamientos cooperativos son constructivos, ni social ni económicamente.

En realidad, los determinantes de la confianza son de muy diversa índole

⁸ En particular, Fukuyama plantea una vía negativa de acercamiento a través de los niveles delictivos, es decir, una aproximación a través de las disfuncionalidades sociales derivadas de su carencia: corrupción, delincuencia etc. Este acercamiento presenta un importante error metodológico ya que por esta vía se estarían confundiendo los efectos con los orígenes.

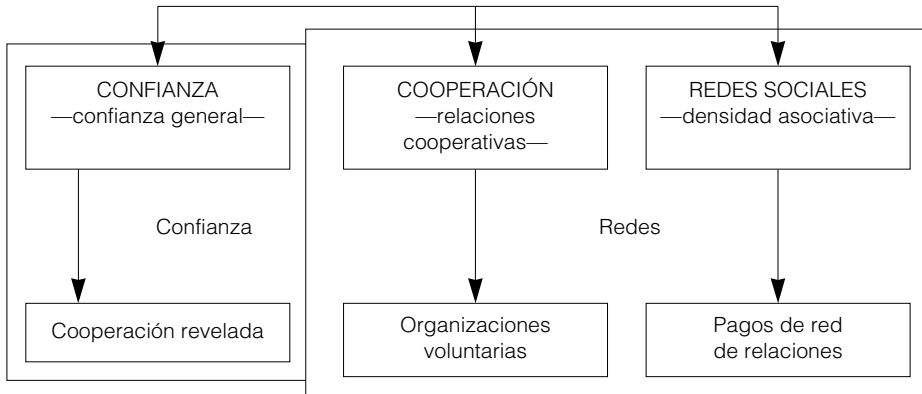
(Glaeser *et al.*, 2002; Alesina y La Ferrara, 2000) y parecen más estrechamente vinculados a la definición propuesta de capital moral⁹. De hecho, la confianza en los otros puede ser el resultado de la actividad moral y cultural, con lo que se vería fuertemente influenciada tanto por características individuales como por el nivel y tipo de educación recibida, las creencias religiosas de pertenencia, etc. De igual manera, abundando en las relaciones de simpatía, uno puede confiar más en aquellos con los que guarda una semejanza en formación o con los pertenecientes a una misma agrupación social o religiosa. Así, aquella sociedad con una fuerte diversidad en su composición manifestará bajos niveles de confianza y se asentará primordialmente en las relaciones familiares. A su vez, una comunidad en la que existen instituciones consolidadas de persecución de los comportamientos desviados se mostrará más confiada al sentirse efectivamente protegida.

El análisis de las redes sociales o la denominada perspectiva sociológica ofrece una alternativa al estudio del complejo confianza-cooperación. Estas redes están constituidas por lazos de muy diverso signo (familiares, laborales...) y, de acuerdo con esta visión, Putnam (1993) sostiene que la mejor aproximación estadística a la dotación de capital social es la densidad de organizaciones voluntarias en un colectivo determinado, ya que la presencia de este tipo de instituciones manifiesta la existencia de confianza y cooperación. Desde esta perspectiva, el capital social sería el monto de redes construidas por una persona, es decir, en

⁹ Veáanse al respecto Siegrist, Cvetkovitch y Roth (2000) y Cvetkovich y Löfstedt (1999).

Gráfico n.º 2

Enfoques sobre el capital social



Fuente: Paldam (2000).

cierta medida podría identificarse con la capacidad de crédito que tiene un individuo o, dicho de otro modo, con los pagos esperables de las redes personales e incluso la capacidad de participación en actividades o trabajos voluntarios, tanto en organizaciones formales como informales. Este planteamiento introduce complejidad en el análisis en la medida en que no parece razonable admitir sin más una identificación directa entre redes sociales y de asociaciones voluntarias, porque éstas no constituyen la única vía de relación, ni siquiera la predominante.

Este complejo entramado de indicadores con los que se pretende aproximar la noción de capital social no es más que el lógico resultado de analizar un fenómeno social a través de diversas facetas mutuamente interrelacionadas. Las anteriores consideraciones se resumen en el gráfico n.º 2 en el que queda reflejado,

por un lado, la vinculación directa con la cooperación de las definiciones asociadas al concepto de confianza y, por otro lado, la relación directa con las más diversas formas de cooperación e incluso de confianza social de la extensión de redes sociales¹⁰.

En definitiva, si bien es evidente la relación tautológica que existe entre confianza y capital social —capital moral en

¹⁰ Los planteamientos previos se centran exclusivamente en un estudio micro, por lo que la traducción de los mismos a escala macrosocial precisa de otro tipo de indicadores como la medición de niveles de democracia y derechos políticos (*índices f*), protección legal del individuo y de su propiedad, así como transparencia del sistema judicial, etc. En la actualidad es posible encontrar un conjunto importante de variables de este tipo, sin embargo, se trata de estadísticas de escasa fiabilidad, que sólo resultan aceptables a través de la utilización de indicadores sintéticos. Resulta interesante en este sentido la relación significativa entre carencia de confianza social, niveles de inflación, deuda pública, etc., que identifica Barro (1997).

nuestro caso— no lo es la relación planteada por la perspectiva sociológica, es decir, la relación entre asociacionismo y confianza social. Es en este contexto en el que cabe cuestionarse la naturaleza y alcance de la relación que existe entre asociacionismo y confianza en el sentido que no se puede afirmar categóricamente que el agrupamiento social derive necesariamente en un mayor nivel de confianza.

5. EVIDENCIA EMPÍRICA

El uso del concepto de capital social en el plano empírico genera la necesidad de desarrollar algún modo de cuantificación del *stock* de dicho capital. En principio, el carácter excesivamente elástico del concepto lo convierte en una variable difícilmente contrastable. Para solventar esta dificultad, apelamos a la identidad a la que hemos aludido entre confianza y capital moral-capital social, lo cual justifica la elección de la variable confianza como mecanismo (sistema) de medición. En particular, hemos optado como variable *proxy* por una expresión de «confianza social» o confianza en el conjunto de la población, esto es, aquella que capacitaría al individuo para el desarrollo de tareas colectivas. El análisis de la naturaleza y la identificación de los determinantes de la confianza social, constituye el primer paso en el ejercicio de contrastación empírica con el que pretendemos aportar evidencia sobre el papel de los sistemas asociativos en la generación de capital social. Con esta finalidad, se aborda la relación existente entre asociacionismo y confianza social, contrastando la hipótesis que sostiene la vinculación directa entre ambas variables.

Con el objeto de obtener una medida fiable de confianza que resulte aplicable para una contrastación entre países, recurrimos a la información sobre una valoración personal directa a través de encuesta. La Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey, WVS*) (Inglehart *et al.*, 2000) nos proporciona un análisis intercultural de los comportamientos y las valoraciones sociales que puede resultar particularmente útil en este sentido. El *World Values Survey*¹¹ plantea preguntas que tratan de analizar la confianza social e institucional por naciones. Por este motivo, utilizaremos las respuestas a este cuestionario que, por otra parte, es la encuesta más amplia y fiable con muestreo a escala global¹².

En concreto, la medida que utilizamos está constituida por el porcentaje de entrevistados que en cada país se adhieren a la afirmación, «la mayor parte de la población es objeto de confianza» frente a «no conviene ser confiado en el trato con los otros». Estos resultados han sido contrastados por otras medidas alternativas de confianza observándose una correlación cercana a la identidad¹³.

Aunque se trata de una respuesta a una pregunta ambigua, la introducción

¹¹ La pregunta realizada es: ¿confía en la mayor parte de la gente? En este caso es criticable el hecho de que la expresión confiar sea equiparable en las distintas culturas.

¹² Existe un interesante método alternativo en términos económicos. Se trataría de valorar la capacidad de obtener préstamos de las redes sociales personales y prestar a las mismas. La complejidad del análisis y la necesidad de una enorme amplitud de encuesta nos limita en este análisis a la utilización de *proxies* más subjetivas, no estrictamente monetarias.

¹³ Por ejemplo, guardan una estrecha relación con los porcentajes de devolución de objetos perdidos, niveles de corrupción, etc. (Knack y Keefer, 1997). Igualmente recogen las evidencias expresadas en Putnam (1993).

del concepto genérico de «población» está cuestionando la percepción del nivel de confianza más allá del estrecho campo familiar. En definitiva, nuestra variable captura la confianza generalizada como opuesta a la acepción más específica o estrecha, es decir, aquella que se centra en los casos en que existen interacciones repetidas o ligada a relaciones de proximidad. En términos de Teoría de Juegos, esta variable se define como la actitud hacia la cooperación con sujetos anónimos en situaciones análogas a la del dilema del prisionero o como la existencia de un enfoque cooperativo de los juegos no limitado a una determinada agrupación social. Por tanto, también expresa la expectativa de que otros no actúen oportunamente¹⁴.

5.1. Resultados del análisis de componentes principales

Partiendo de los resultados obtenidos de la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey*) en su última oleada (1995-1999) nos encontramos con una amplia evidencia sobre la interrelación existente entre valores sociales, estructuras y confianza social¹⁵. Con el objetivo de identificar los factores determinantes de la confianza social revelada, recurrimos al empleo de técnicas de reducción de da-

tos de carácter exploratorio, concretamente el análisis de componentes principales (ACP). En lo que respecta a las variables discretas, y considerando los resultados de la encuesta para cada país, transformamos la información en una variable continua estructural. En esta variable se recogen los porcentajes de población que manifiestan respuestas afirmativas a las preguntas formuladas sobre los diversos tipos de asociacionismo, confianza institucional, etc.

A primera vista, las correlaciones de los niveles de confianza con variables expresivas de reconocimiento de determinados valores sociales, participación activa en diversas formas de asociacionismo, confianza institucional y algunas características socioeconómicas, nos permiten destacar algunas peculiaridades (cuadro n.º 2). Por una parte, la confianza social revelada guarda una relación altamente significativa con la confianza en las instituciones sociales abiertas (sistema legal y político), pero no con instituciones particulares cerradas (iglesia, ejército...). Igualmente, se detecta una relación directa con el nivel de asociacionismo cívico horizontalista (cultural, deportivo, sindical...), pero no con el tradicional verticalista (religioso y político). Por su parte, los valores tradicionales como el compromiso político y religioso o la importancia de la familia presentan una relación inversa, frente a valores más vinculados con la extensión de relaciones de simpatía más allá de círculos cerrados. No obstante, estos resultados deben ser puntualizados con el análisis multivariante.

La aplicación del análisis exploratorio agrupa las variables consideradas en cuatro factores explicativos con una cla-

¹⁴ Su recorrido es muy amplio. La media mundial del conjunto de respuestas, 35,8%, está ocultando la existencia de una fuerte variabilidad que va desde 5% en Perú a un 65% en Noruega.

¹⁵ El WVS constituye la encuesta de base más amplia realizada a escala mundial. Se formula sobre un conjunto de 61 países y muestras significativas en todos ellos. Globalmente se trata del resultado de 82.500 entrevistas en los que se cuestiona sobre todo tipo de percepciones valorativas, vínculos sociales etc.

Cuadro n.º 2

Capital social: correlaciones

Valor familia	-0,247*	Asociacionismo político	-0,057
Valor amistad	0,274*	Asociacionismo económico	-0,101
Valor política	-0,135	Asociacionismo profesional	0,102
Valor religión	-0,593**	Asociacionismo asistencial	0,006
Valor determinación	0,423**	Confianza iglesia	-0,441**
Valor competencia	-0,317**	Confianza ejército	0,091
Fe religiosa	-0,449**	Confianza sistema legal	0,306**
Práctica religiosa	-0,248*	Confianza prensa	-0,259*
Renta baja	-0,333**	Confianza sindical	0,242*
Asociacionismo deportivo	0,446**	Confianza en política	0,506**
Asociacionismo religioso	-0,175	Confianza en gobierno	-0,029
Asociacionismo cultural	0,286**	Confianza en empresas	-0,013
Asociacionismo sindical	0,380**		

(*) Significativo al 0,1; (**) Significativo al 0,05.

ra lógica interna, siendo capaz de recoger el conjunto el 75% de la varianza (cuadro n.º 3).

En lo que respecta a las propiedades del análisis, los resultados entran dentro de lo considerado como óptimo (cuadro n.º 4).

La descripción de los factores obtenidos responde a la lógica expuesta en los estudios más recientes sobre constitución y efectos del capital social. Del conjunto de los cuatro componentes principales (cuadro n.º 5), el factor con más peso explicativo en la varianza conjunta es el que podríamos denominar asociacionismo o participación activa en organizaciones de diversa índole (político, religioso, profesional...). Éste supone un 30% de la varianza conjunta y recoge

con cargas positivas todas las variables vinculadas.

El segundo factor en orden de importancia recoge algo menos del 25% de la varianza e incluye aquellas variables que reflejan los niveles de confianza en las diversas instituciones sociales y políticas, por tanto lo denominaremos confianza institucional. Nuevamente, todas las variables cargan positivamente sobre dicho factor.

En tercer lugar, se sitúan los indicadores de desarrollo y renta que recogen un 16% de la varianza. En este factor conviene señalar dos particularidades que tienen un claro soporte teórico. Aparecen con cargas importantes dos variables que a primera vista no están ligadas a esta denominación. Por una parte, nos

Cuadro n.º 3

Varianza total explicada por componente

Componente	Sumas de las saturaciones al cuadrado de la extracción			Suma de las saturaciones al cuadrado de la rotación		
	Total	% de la varianza	% acumulado	Total	% de la varianza	% acumulado
1	5,689	29,942	29,942	4,909	25,839	25,839
2	4,381	23,057	52,998	4,416	23,242	49,080
3	3,028	15,939	68,937	3,124	16,441	65,521
4	1,143	6,014	74,951	1,792	9,431	74,951

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Cuadro n.º 4

Evaluación del Factorial Exploratorio: KMO y prueba de Barlett

Medida de adecuación muestral de Kaiser-Meyer-Olkin		0,728
Prueba de esfericidad de Barlett	Chi-cuadrado aproximado	952,784
	gl	171
	sig	0

encontramos con la confianza política, directamente vinculada al nivel de desarrollo económico y humano. Como es lógico, el crecimiento económico está asociado a la solidez del entramado político. Junto a ello, figura con carga negativa una segunda variable indicativa de la presencia de actitudes calificables como religiosas. Este hecho parece coherente con la hipótesis de la secularización, según la cual la relevancia de los comportamientos religiosos pasaría a un segundo plano en la

medida en que se elevasen los niveles de renta, educación y urbanización.

Finalmente, un cuarto factor recoge un 6% de la varianza, y sería representativo de la relevancia de los valores tradicionales, entendiendo por tales la importancia de la familia y la pertenencia a instituciones de tipo asistencial-caritativo. Resulta llamativo en este caso, el peso que tiene en este factor la variable participación política activa.

Cuadro n.º 5

Matriz de componentes rotados

	Componente			Valores y asociaciones tradicionales
	Asociacionismo	Confianza institucional	Índice desarrollo	
Asociacionismo cultural	0,917			
Asociacionismo económico	0,878			
Asociacionismo profesional	0,873			0,325
Asociacionismo religioso	0,798			0,343
Asociacionismo recreativo	0,787		0,432	
Asociacionismo sindical	0,621			
Confianza parlamento		0,896		
Confianza partidos		0,879		
Confianza sistema legal		0,853		
Confianza en gobierno		0,826		
Confianza sindical		0,767		
Confianza empresarios	0,396	0,633		
Índice Desarrollo Humano			0,870	
PIB <i>per cápita</i>	0,350		0,848	
Confianza sistema político		0,433	0,781	
Comportamiento religioso			-0,645	0,361
Importancia familiar				0,749
Asociacionismo caritativo	0,508			0,584
Asociacionismo político	0,507			0,561

Método de extracción: Análisis de componentes principales.

Método de rotación: Normalización Varimax con Kaiser.

Nota: La rotación ha convergido en cinco iteraciones.

Las cargas inferiores a 0,3 han sido suprimidas del cuadro.

Fuente de datos: World Values Survey.

5.2. Resultados del análisis de regresión sobre componentes

Con el objeto de completar el estudio de los determinantes de la confianza social, sobre los resultados obtenidos con la técnica ACP aplicamos un análisis de regresión sobre los factores ortogonales

resultantes (*latent root regression*). De este modo, si abordamos las relaciones entre dichos factores y la variable confianza social revelada aplicando una regresión sobre los componentes principales (cuadro n.º 6), nos encontramos que existe un vínculo importante con todos los factores considerados. Todas las varia-

Cuadro n.º 6

Regresión sobre componentes principales

Variable dependiente: CONFIANZA

Método: Mínimos cuadrados

Muestra (ajustada): 61 observaciones (después de ajustar puntos finales)

Variable	Coefficiente	Prob.
Factor Asociacionismo	2,364944	0,0498
Factor Confianza institucional	2,394438	0,0471
Factor Índice de desarrollo	7,576554	0,0000
Factor Valores tradicionales	-4,481868	0,0004
C	26,407960	0,0000
R ²	0,532764	
R ² ajustado	0,499389	
Criterio Akaike	7,340625	
Criterio Schwarz	7,513647	
Prob. (F-estadístico)	0,000000	
F-estadístico	15,963410	
Durbin-Watson estadístico	1,832767	

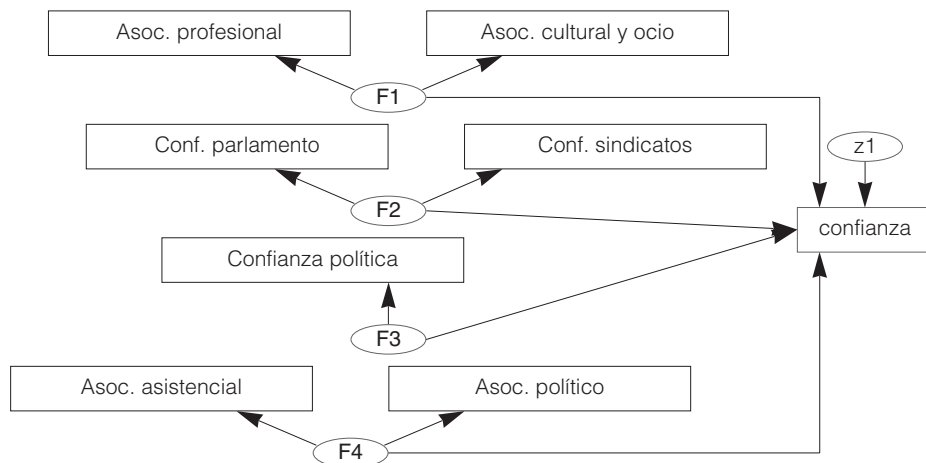
Fuente de datos: World Values Survey.

bles explicativas resultan significativas, particularmente las vinculadas al nivel de desarrollo, pero igualmente y de modo positivo, los niveles de asociacionismo y confianza institucional. No obstante, se constata que la presencia de valores tradicionales muestra un coeficiente negativo¹⁶.

Por otro lado, los niveles de confianza revelada presentan relaciones positivas y significativas con la existencia de un sólido entramado asociativo activo, así como con el nivel de desarrollo económico y humano, lo cual tiene también su traducción sobre los niveles de confianza institucional. Ahora bien, tal y como ya hemos señalado anteriormente, la confianza revelada no guarda una relación directa con la vigencia de los valores tradicionales. De hecho, la importancia de la institución familiar o las religiosas parece ir asociada a una falta de confianza social.

¹⁶ Nótese que, dadas las características de las variables consideradas en la especificación del modelo, el valor del R² puede considerarse relevante. Además, es preciso tener en cuenta que al tratarse de factores ortogonales no existe problema de multicolinealidad.

Gráfico n.º 3

Modelo estructural causal

Chi-cuadrado = 8,514
 Grados de libertad = 9
 Nivel de probabilidad = 0,483
 Fuente de datos: World Values Survey.

5.3. Resultados de los modelos de ecuaciones estructurales

Obviamente, dada la complejidad de las variables implicadas y la bidireccionalidad de las interrelaciones entre las mismas, el tipo de análisis desarrollado hasta aquí, aunque sirve para verificar el vínculo entre las variables señaladas, no permite deducir directamente el sentido de las relaciones causales. Un estudio más pormenorizado de la causalidad exige que nos planteemos el uso de los modelos de ecuaciones estructurales (*path analysis*)¹⁷. El empleo de

este tipo de métodos sirve para contrastar con los datos extraídos del W.V.S. el conjunto de relaciones causales complejas que configuran un modelo estructural construido a partir de nuestra teoría inicial (véase gráfico n.º 3).

La especificación de la estructura inicial del modelo permite eliminar las variables no significativas y el consiguiente perfeccionamiento del mismo. Los resultados pueden considerarse óptimos de forma que la relación causal se acomoda con notable exactitud a los datos observados, confirmando lo anticipado en el planteamiento teórico (véase cuadro n.º 7). Las variables que presentan una fuerte relación directa con los niveles de con-

¹⁷ Sobre esta metodología puede consultarse Fouquet y Coenders (2000).

fianza revelada son las asociadas con la existencia de un sólido entramado asociativo, particularmente de asociacionismo horizontal, tanto cultural como de tipo profesional. Por el contrario, las variables que aluden a la confianza institucional (confianza en partidos, sindicatos, gobierno...) presentan un vínculo sensiblemente más débil e incluso pueden ser eliminadas sin efectos en la explicabilidad del modelo. Por su parte, el asociacionismo tradicional de tipo religioso y político guarda una relación inversa con los niveles de confianza. En este caso es preciso tener en cuenta que se trata de organizaciones predominantemente verticalistas y caracterizadas por su clausura.

6. CONCLUSIONES

La noción emergente de capital social presenta un importante problema de delimitación conceptual. En particular, no es

evidente la relación directa entre asociacionismo y confianza que presupone dicho concepto y que está en el origen de la conocida como controversia Olson-Putnam.

De acuerdo con el enfoque adoptado en el presente trabajo, el capital moral, entendido como generación de consensos valorativos sociales y extensión y profundización de redes de vínculos personales (simpatía) entre individuos, constituye una definición más ajustada y precisa que justifica su identificación con la confianza. Además, esta identidad con la confianza, permite realizar avances en el ámbito de la medición-cuantificación del capital social y, por consiguiente, en el planteamiento de modelos empíricos consistentes.

En particular, el análisis empírico de los determinantes de la confianza arroja unos resultados que aportan evidencia sobre la naturaleza del presunto vínculo directo entre la existencia de un denso

Cuadro n.º 7

Coefficientes estandarizados

Variables		Coefficientes
Confianza en el parlamento	F2	0,745**
Confianza en los sindicatos	F2	0,655*
Confianza en los políticos	F3	1,000*
Asociacionismo caritativo	F4	0,702*
Asociacionismo político	F4	0,809*
Confianza	F2	0,254
Confianza	F3	0,436*
Confianza	Asoc. profesional y cultural	0,827*
Confianza	F4	-0,883*

(*) Significativo al 0,1; (**) Significativo al 0,05.

entramado social y la generación de capital social. Entre las conclusiones que se desprenden de la evidencia empírica aportada en el presente trabajo, destacan las siguientes:

- Existe un claro vínculo entre el despliegue de una amplia estructura organizativa macrosocial, la confianza en las instituciones y la existencia de confianza social.
- Por el contrario, la homogeneidad social y la solidez de las instituciones sociales tradicionales (familia, religión, etc.) no guarda una relación directa con los niveles de confianza social revelada.
- La falta del capital social de enlace, *linking social capital*, especialmente relacionado con los entramados asociativos influye significativamente sobre los niveles de confianza. Sin embargo, esta constatación no permite concluir que la solidez de los entramados relacionales tradicionales (familia, religión...) constituya en sí mismo un soporte de la confianza social, sino que incluso puede resultar contraproducente, dando lugar a lo que se conoce como familismo amoral.
- En definitiva, la extensión del asociacionismo, una ampliación de las esferas de simpatía y capital moral,

podría ser el principal determinante de la presencia de elevados niveles de confianza social.

- Si bien estos resultados parecen confirmar la tesis de Putnam, en realidad no suponen una contradicción con el núcleo duro del planteamiento de Olson sobre la lógica de la acción colectiva y los grupos de presión. En este sentido, es preciso recalcar que la tesis olsoniana se refiere a un tipo muy concreto de asociacionismo, especialmente el político y sindical, y no tiene por qué hacerse extensiva a todas las formas. Por tanto, ambas hipótesis no son necesariamente contradictorias. En suma, la promoción de redes asociativas, a través de su efecto sobre la variable confianza, puede generar una influencia favorable sobre la actividad económica. Sin embargo, no está claro que esta promoción deba asociarse a una actuación pública.

Por último, cabe señalar que el análisis llevado a cabo en el presente trabajo, deja abiertas futuras y prometedoras líneas de investigación. En particular, pensamos que reviste especial interés el estudio de la relación entre las distintas expresiones del capital social, la confianza y los niveles de corrupción existentes en una comunidad.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ADLER, P. A. y S.W. KWON (2002): «Social capital: prospects for a new concept», *Academy of Management Review*, vol. 27, n.º 1, págs. 17-40.
- ALESINA, A. y E. LA FERRARA (2000): *The determinants of trust*, National Bureau of Economic Research, working paper n.º 7621, Cambridge.
- ARROW, K. (1999): «Observations on social capital» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN, *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank. págs. 3-5.
- BARRO, R. (1997): *Determinants of the economic growth*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- BERG, J. y K. McCABE (1995): «Trust, reciprocity and social history», *Games and economic behaviour*, vol. 10, págs. 122-142.
- BOURDIEU, P. (1986): «Forms of capital» en RICHARDSON, J. (ed.): *Handbook of Theory and Research for the Sociology of Education*, Westport, Greenwood Press, págs. 241-260.
- BOURDIEU, P. (2001): «The forms of capital» en GRANOVETTER y R. SWEDBERG: *The Sociology of Economic Life*, Oxford, Westview Press, 2.ª ed., págs. 97-111.
- BUSH, R. y BAUM, P. (2001): «Health, inequalities, community and social capital» en ECKERSLEY *et al.*: *The social origins of wellbeing*, Cambridge, Cambridge University Press, págs. 189-204.
- COLEMAN, J. (1988): «Social capital and the creation of human capital», *American Journal of Sociology*, vol. 94, págs. 95-120.
- CVETKOVICH, G. y R. LÖFSTEDT (ed.) (1999): *Social trust and the management of risks*, London, Earthscan.
- DASGUPTA, P. (1999): «Economic progress and the idea of Social Capital», en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 325-424.
- DURLAUF, S. (1999): «The case against social capital», *Focus*, vol. 20, n.º 3, págs. 1-5.
- FINE, B. (2001): *Social Capital vs. Social Theory: political economy in the turn of the millenium*, N. York, Routledge.
- FOGUET, J.M. y G. COENDERS (2000): *Modelos de ecuaciones estructurales*, Madrid, La muralla.
- FONTAINE, Ph. (2000): «Making use of the past, theorist and historians on the economics of altruism», *Journal of History of the Economic Thought*, vol. 7, n.º 3, págs. 407-422.
- FUKUYAMA, F. (1995): *Trust, the social virtues and the creation of prosperity*, London, Hamish Hamilton.
- GLAESER, E.; D. LAIBSON y B. SACERDOTE (2002): «An economic approach to social capital», *Economic Journal*, vol. 112, págs. 437-458.
- INGLEHART, R. *et al.* (2000): *World Values Surveys and European Values Surveys*, ICPSR Study, n.º 2790.
- HELLIWELL, J. y R. PUTNAM (1995): «Economic growth and social capital in Italy», *Eastern Economic Journal*, vol. 21, n.º 3, págs. 295-307.
- KNACK, S. y P. KEEFER (1997): «Does social capital have a economic pay off?», *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n.º 4, págs. 1252-1288.
- KOSLOWSKI, P. (ed.) (1991): *Ethics in economics, business and economic policy*, Berlin, Springer.
- KOSLOWSKI, P. (ed.) (1999): *Contemporary Economic Ethics and Business Ethics*, Berlin, Springer.
- MANSKI, Ch. (2000): «Economic analysis in social interactions», *Journal of Economic Perspectives*, vol. 14, págs. 115-136.
- OLSON, M. (1965): *La lógica de la acción colectiva*, Méjico D.F. Limusa. 1982.
- OLSON, M. (1982): *El auge y la caída de las naciones*, Barcelona, Ariel. 1986.
- OLSON, M. (2000): *Poder y prosperidad*, Madrid, Siglo XXI. 2000.
- OSTROM, E. (1999): «A fad or a fundamental concept» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 172-214.
- PALDAM, M. (2000): «Social capital: one or many?, Definition and measurement», *Journal of Economic Surveys*, vol. 14, n.º 5, págs. 629-653.
- PORTES, A. y LANDOLT P. (1996): «Unsolved mysteries: the Toqueville files II», *The American Prospect Online*.
- PUTNAM, R. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*, Princeton, Princeton University Press, New Jersey.
- PUTNAM, R. (2000): *Bowling alone. The collapse and revival of American community*, New York: Simon and Schuster.
- QUIBRIA, M. A. (2003): «The puzzle of social capital, a critical review», *Asian Development Review*, 20, págs. 19-39.
- RATNAPALA, S. (2003): «Moral capital and commercial society» *The Independent Review*, vol. VIII, n.º 2, págs. 213-233.

- ROBINSON, L. J., A.A. SCHMIDT y M.E. SILES (2002): «Is social capital really a capital?», *Review of Social Economy*, vol. LX, n.º 1, págs. 1-21.
- SIEGRIST, M, G. CVETKOVITHC y C. ROTH (2000): «Salient value similarity, social trust and risk benefit perception», *Risk Analysis*, vol. 20, n.º 3, págs. 353-362.
- SOBEL, J. (2002): «Can we trust social capital?» *Journal of Economic Literature*, vol. 40, págs. 139-154.
- SOLOW, J. (1999): «Notes on social capital and economic performance» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 6-10.
- STIGLITZ, J. (1999): «Formal and informal institutions» en DASGUPTA, P. e I. SERAGELDIN: *Social capital, a multifaceted approach*, Washington, World Bank, págs. 59-68.
- STREETEN, P. (2002): «Reflections on social and antisocial capital», *Journal of Human Development*, vol. 3, n.º 1, págs. 7-22.
- SZRETER, P. (2000): «Social capital, the economy and education in historical perspective» en S. BARON *et al.*: *Social capital, critical perspectives*, Oxford University Press.
- WINTER, I. (2001): *Toward a Theorized Understanding of Family Life and Social Capital*, Working paper n.º 21, Melbourne University, Melbourne.
- WOOLCOCK, M. (2001): «The place of social capital in understanding social and economic outcomes», *Canadian Journal of Policy Research*, vol. 2, n.º 1, págs. 1492-1525.
- ZAMAGNI, S. (1996): *Economics of Altruism*, Aldershot, E. Elgar.