

ESTUDI SOBRE EL CAPITAL SOCIAL

La Fundación BBVA acaba de publicar un estudi sobre el capital social realitzat a 13 països del món (Espanya, Dinamarca, Regne Unit, Estats Units, Alemanya, Rússia, Itàlia, Japó, França, Israel, Mèxic, Xile i Turquia). Considerant la importància del capital social i dels seus components (confiança i xarxes socials), a continuació oferim el resum de premsa d'aquest estudi.

Si us interessa, podeu consultar el número 33 de Quaderns Gadeso (març 2004), dedicat al Capital Humà a les illes, i el número 67 (març 2006), referit a la innovació a la nostra comunitat.

ESTUDIO INTERNACIONAL DE LA FUNDACIÓN BBVA SOBRE CAPITAL SOCIAL

- Una encuesta a 20.000 personas de 13 países diferentes confirma el papel esencial de la familia y las redes personales como fuente de apoyo para los individuos
- Cuatro de cada cinco españoles recurriría en primer lugar a un familiar en caso de necesitar ayuda por enfermedad
- La confianza de los españoles es muy alta en la familia y en los amigos (8.7 y 8.1 sobre 10 respectivamente)
- Los científicos (7.3 sobre 10), los médicos (7.1) y los maestros (6.9) son los grupos profesionales que mayor confianza suscitan entre los españoles; los religiosos (4.4) y los políticos (3.7), los que menos
- España es, tras Dinamarca, el país en el que los individuos tienen una red más amplia de familiares y amigos (20 personas)
- Un colectivo especialmente vulnerable: los mayores de 65 años. Viven solos en mayor medida y cuentan con menos amigos que el resto de la población

Madrid, 25 de abril de 2006.- La Fundación BBVA presenta los resultados del Estudio internacional sobre Capital Social, una investigación basada en una amplia encuesta a casi 20.000 personas de 13 países con diferentes niveles de desarrollo y tradiciones culturales: Japón, Rusia, Israel, Turquía, México, Chile, Estados Unidos, Reino Unido, Dinamarca, Italia, Francia, Alemania y España.

Este estudio sobre Capital Social, realizado por la Unidad de Estudios de Opinión Pública de la Fundación BBVA, mide los niveles de confianza interpersonal e institucional y la extensión de las redes sociales del individuo. Sus principales resultados son los siguientes:

- La familia aparece como una institución esencial en todas las sociedades estudiadas, con independencia de su grado de desarrollo y tradición cultural: es el grupo social en quien más se confía y a quien más se recurre a la hora de pedir ayuda.
- Las instituciones públicas y las principales organizaciones privadas (Gobierno, Tribunales, Ejército, Organizaciones No Gubernamentales, entre otras) generan niveles medios de adhesión y confianza. No se perciben ni altos niveles de vinculación ni tampoco fenómenos de rechazo o desconfianza generalizada.
- Contrasta con esa pauta de adhesión una desconfianza prácticamente unánime hacia las autoridades de religiones poco implantadas en cada país.

- El tamaño de la red de familiares y amigos influye a la hora de pedir y obtener ayuda: quienes tienen redes más amplias perciben menor dificultad para pedir ayuda.
- Las redes personales también son un recurso fundamental en el proceso de búsqueda de empleo en casi todos los países estudiados.
- Desde la perspectiva del capital social, los mayores de 65 años son especialmente vulnerables: en Europa más del 30 por ciento tiende a vivir solo y, en general, cuentan con menos amigos.
- La participación en asociaciones es muy limitada, tanto en el número de individuos involucrados como en la naturaleza de las causas en las que se implican. La imagen de una sociedad civil robusta o fuertemente articulada dista de estar presente en la práctica totalidad de sociedades analizadas.
- Dinamarca y Estados Unidos son los países con más capital social: sus ciudadanos tienen un alto nivel de confianza, disponen de amplias redes personales y una activa vida asociativa. En el otro extremo, Rusia obtiene puntuaciones bajas en todas las dimensiones de capital social.
- España combina valores altos de confianza y un amplio tamaño en la red personal de familiares y amigos con un nivel de asociacionismo muy bajo.

El capital social es un recurso que pertenece tanto a individuos como a grupos y que facilita las interacciones sociales. Un individuo con un alto capital social tiene mayor disposición o facilidad para moverse en todo tipo de ámbitos sociales: en el trabajo, en su vida diaria o en la economía, por ejemplo. En cambio, un individuo con un bajo capital social dependería en mayor medida de canales formales y de servicios públicos o privados.

La confianza y las redes sociales son dos componentes esenciales del Capital Social. La confianza es un recurso intangible. En una sociedad donde existe confianza, se reducen los costes asociados con la negociación y formación de acuerdos. Las redes son la materialización de la confianza, componiendo un entramado de relaciones sociales basadas en la confianza mutua. La mayor conectividad de los individuos a través de sus redes personales y de su participación en asociaciones facilita el flujo de información y la capacidad para satisfacer necesidades individuales o colectivas. En cambio, una sociedad atomizada e integrada por individuos desconfiados se caracterizaría por relaciones basadas en contratos rígidos, con costes altos para la obtención de información y con elevadas barreras para participar de los recursos y oportunidades sociales.

Importancia del Capital Social. La teoría vincula el capital social con el bienestar individual y colectivo y le adjudica efectos positivos sobre la petición e intercambio de ayuda, la búsqueda de trabajo, el desarrollo económico y el funcionamiento de la democracia, entre otras cuestiones.

El estudio de Capital Social de la Fundación BBVA representa una innovación significativa a la literatura al aplicar un mismo cuestionario a un amplio número de países muy diferentes entre sí, al tiempo que examina numerosas facetas del Capital Social apenas estudiadas desde esa perspectiva teórica: entre

otras, las distintas dimensiones de la confianza, la homogeneidad y heterogeneidad de las redes, el número de amigos y familiares, la confianza en un amplio rango de instituciones y grupos profesionales, el espectro de asociaciones en las que se participa.

LA CONFIANZA

En la interacción social siempre hay un elemento de riesgo: que la conducta del 'otro' hacia uno sea distinta de la esperable y deseable. La confianza es pues un elemento central de las relaciones sociales que puede tener efectos individuales y colectivos al reducir la incertidumbre y con ello los "costes de transacción", favoreciendo la cooperación y haciendo que la interacción social sea más fluida y previsible.

La confianza en las personas es, en general, media-alta. Utilizando una escala de 0 a 10, donde 0 indica que "no se puede confiar en la mayoría de la gente" y 10 indica que "se puede confiar en la mayoría de la gente", destacan los altos valores obtenidos en Dinamarca (7.2), Reino Unido (6.5) y Estados Unidos (6.1). En el resto de los países las puntuaciones descienden por debajo de los seis puntos (en España, 5.9), siendo negativas únicamente en Chile y Turquía (4.6 y 4.4 respectivamente).

Cuadro 1: Por lo general, ¿diría usted que se puede o que no se puede confiar en la mayoría de la gente?

Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que "no se puede confiar en la mayoría de la gente" y 10 que "se puede confiar en la mayoría de la gente" (Base: total de casos)

Dinamarca	7.2
Reino Unido	6.5
Estados Unidos	6.1
Alemania	5.9
España	5.9
Rusia	5.9
Italia	5.8
Japón	5.8
Francia	5.6
Israel	5.4
México	5.4
Chile	4.6
Turquía	4.4

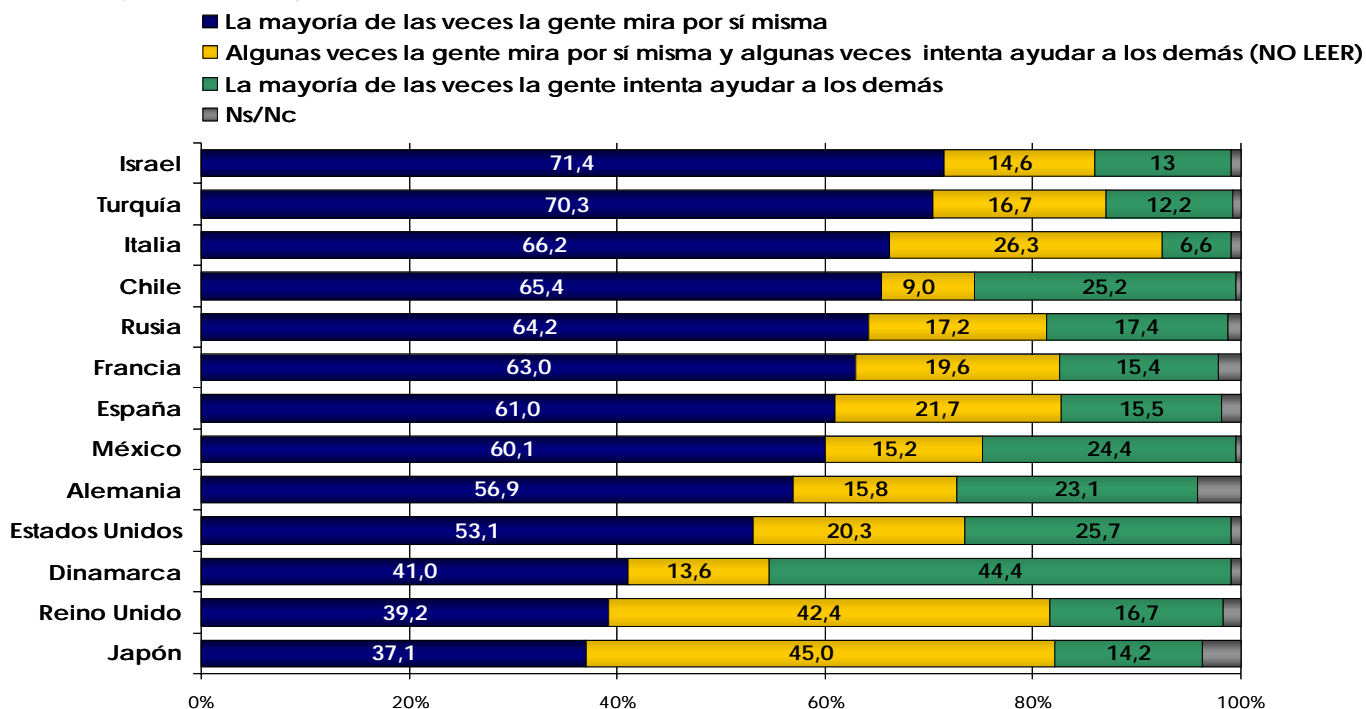
Existe consenso sobre que los seres humanos son egoístas y actúan principalmente por el propio interés. Esta opinión alcanza a más de la mitad de los ciudadanos de todos los países menos en Dinamarca, Reino Unido y Japón. Esta visión de seres racionales buscando maximizar sus oportunidades – característica de los supuestos de las Ciencias Económicas–, sin embargo, no implica la ausencia de confianza en las personas ni tampoco lleva automáticamente a juzgar que los seres humanos sean mal intencionados.

En varios países, como Estados Unidos o España, la confianza general es media-alta aunque la mayoría opina que los seres humanos son esencialmente egoístas. En cambio, en Dinamarca esta pauta no se mantiene visto que la

confianza general, muy elevada, se apoya en la creencia que “la mayoría intenta ayudar a los demás” (44%).

Gráfico 2: ¿Con cuál de las siguientes frases está usted más de acuerdo?

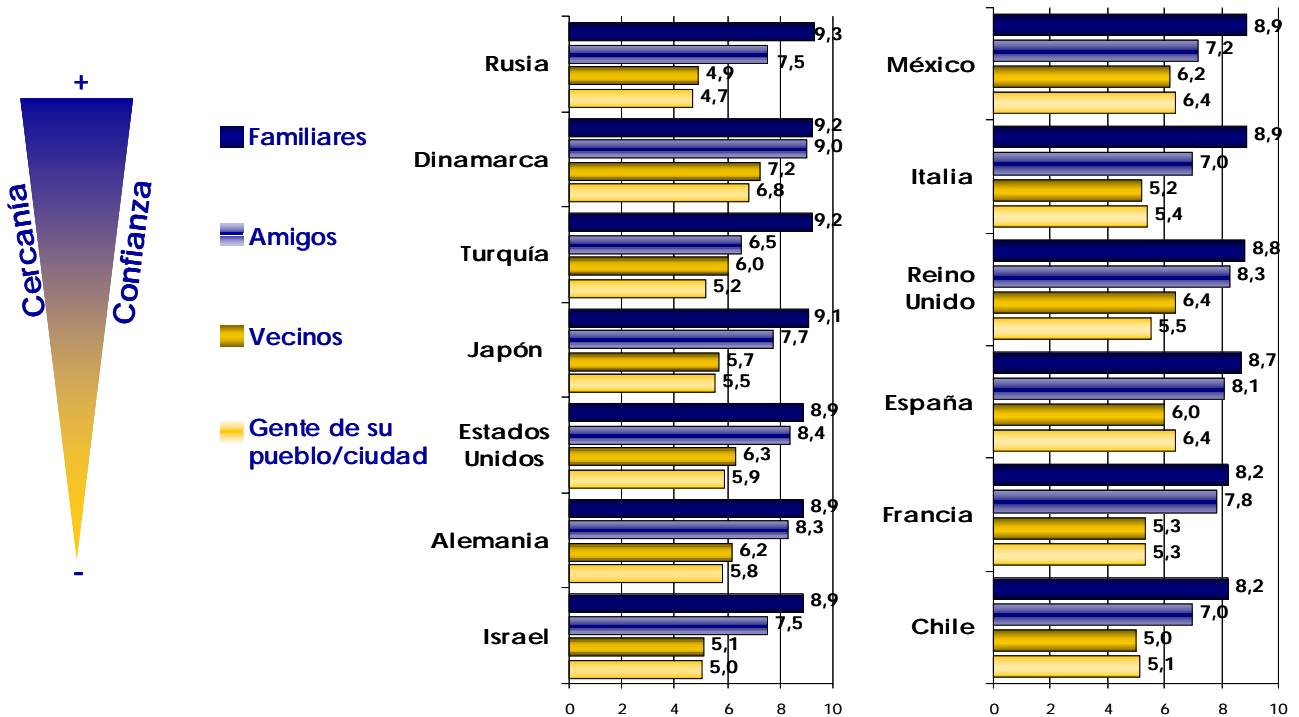
(Base: total de casos)



La cercanía constituye un factor clave en la generación de confianza. Aplicando una escala de 0 a 10, donde 0 indica que no le inspira ninguna confianza y 10 que le inspira mucha confianza, la confianza más alta se concentra en el círculo más cercano –familiares (con puntuaciones superiores a 8) y amigos (puntuaciones superiores a 7)– y bastante más debilmente en el círculo más lejano, que comprende la confianza en las personas en general y en instituciones (puntuaciones muy variables, pero generalmente entre 4 y 6).

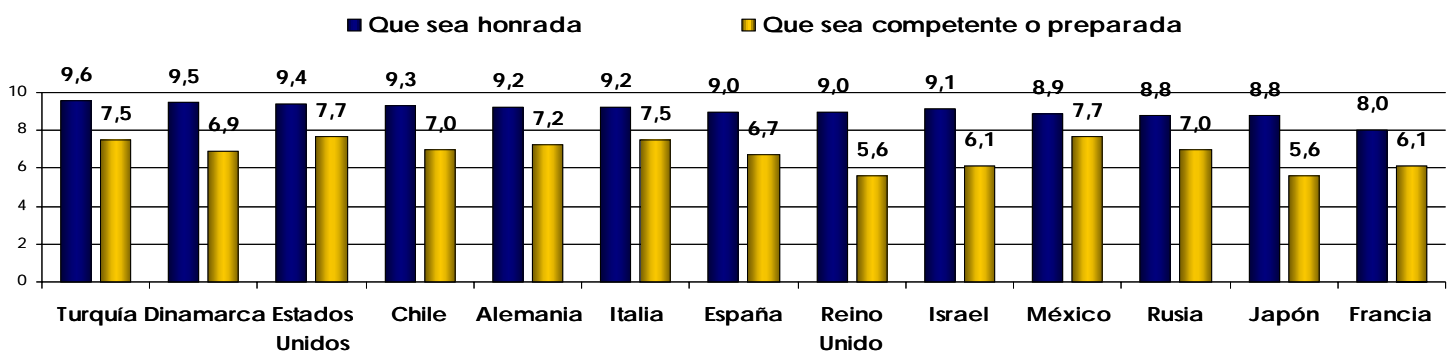
En algunos países, la confianza en el círculo cercano se generaliza con facilidad hacia otros grupos. La confianza en los amigos es en ocasiones tan alta como en la familia. Es el caso de, por ejemplo, Dinamarca, Estados Unidos, Francia o Reino Unido. En otros países, en cambio, la confianza en la familia no se generaliza con la misma facilidad: en Japón, Chile, Rusia o Turquía, por ejemplo, se confía significativamente más en la familia que en cualquier otro grupo, incluidos los amigos.

Gráfico 3: En general, ¿en qué medida le inspiran hoy confianza los siguientes grupos y personas?
 Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que "no le inspiran ninguna confianza" y 10 que "le inspiran mucha confianza" (Base: total de casos)



La confianza suele medirse como un concepto unidimensional; sin embargo, la confianza en las personas se nutre y depende de diversos factores. Al desagregarla en diferentes facetas, a la hora de confiar en alguien, en todos los países analizados se le otorga mayor importancia a características de tipo moral, como la honestidad, frente a otros atributos de carácter técnico, como la competencia.

Gráfico 4: Para confiar en una persona ¿qué importancia tiene para usted...?
 Media en una escala de 0 a 10, donde 0 indica "nada importante" y 10 "muy importante" (Base: total de casos)



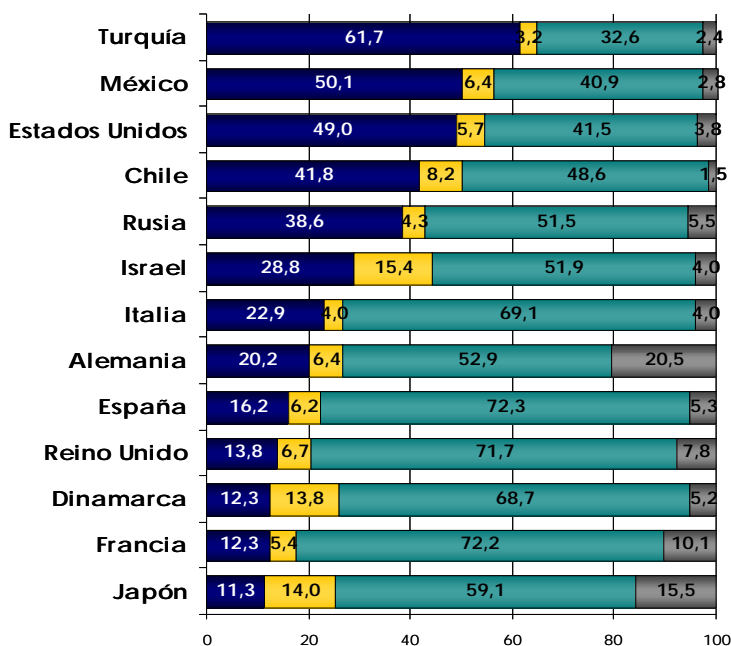
En algunos países, ciertas características de los individuos como la edad, el género, las creencias religiosas o el grupo étnico contribuyen también a la disposición a confiar. En Turquía, Estados Unidos, México y Chile tener creencias religiosas inspira confianza en más del 40% de la población. Por otra parte, en México, Turquía y, algo menos, en Japón y Rusia, compartir grupo étnico despierta confianza en algo menos de la mitad de los ciudadanos. En

cambio, en el resto de países más de la mitad de la población declara espontáneamente que estos factores son indistintos a la hora de confiar en alguien.

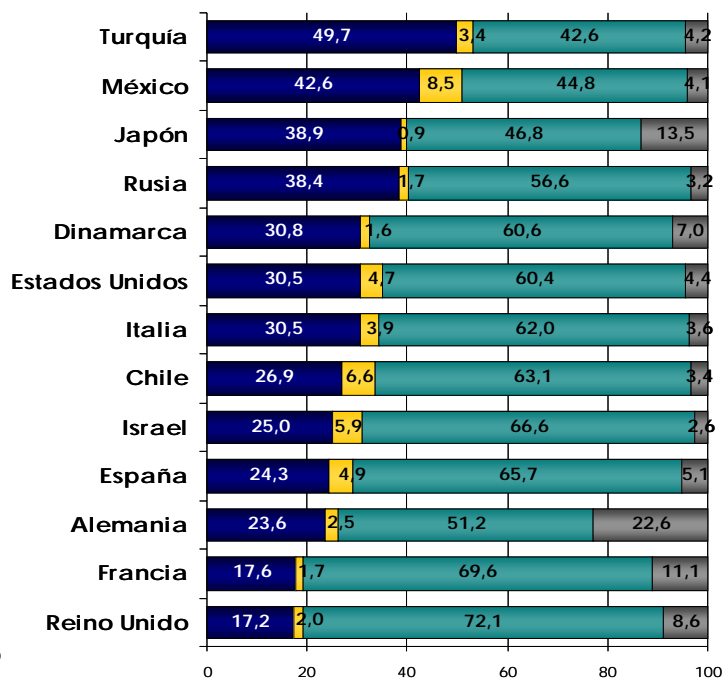
Gráfico 5a: ¿En quién cree que se puede confiar más?

(Base: Total de casos)

- Personas con creencias religiosas
- Personas sin creencias religiosas
- Es indistinto (espontáneo)
- NS/NC



- Personas de su misma raza o grupo étnico
- Personas de otra raza o grupo étnico
- Es indistinto (espontáneo)
- NS/NC

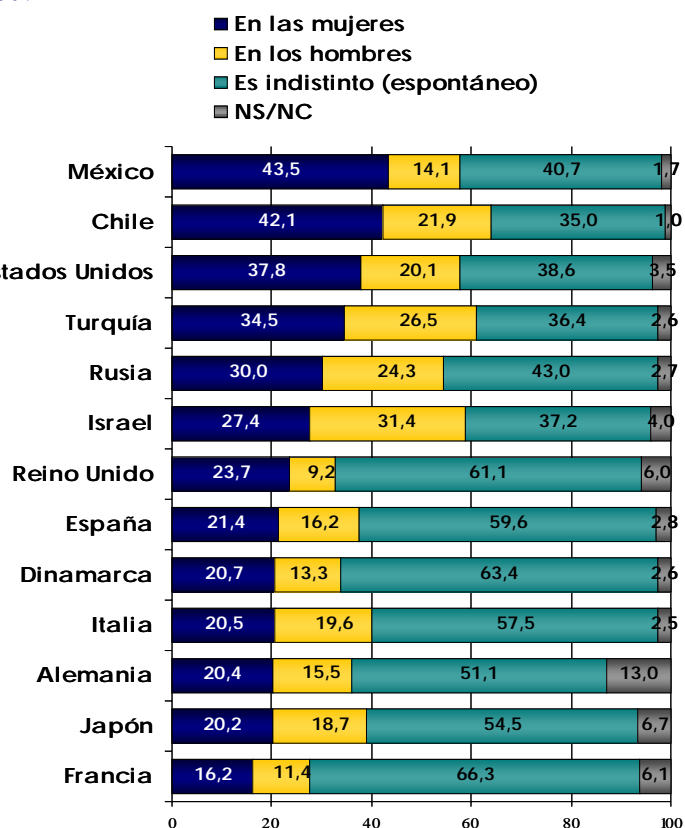
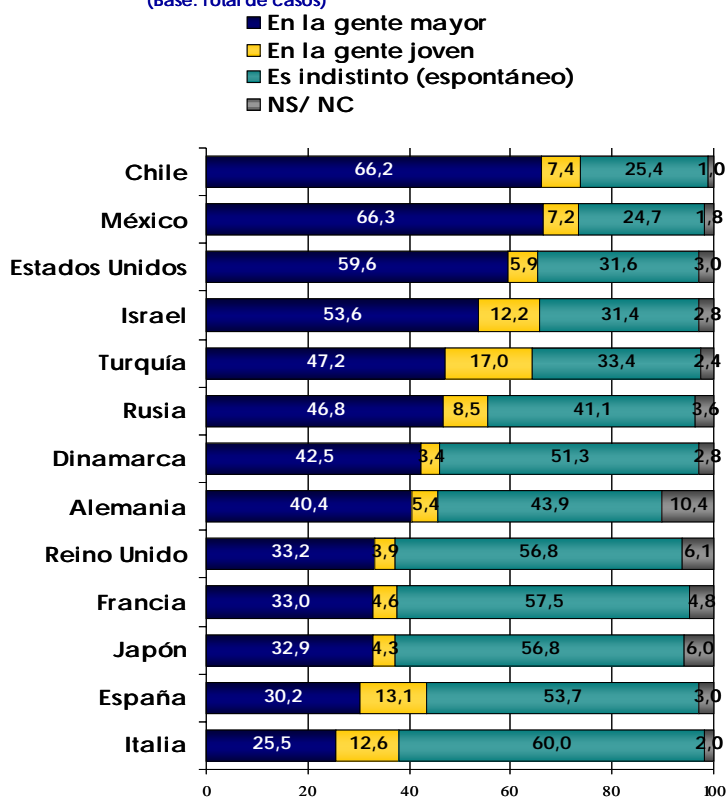


Por otro lado, son muchos más los que opinan que la edad y el género inspiran confianza, con amplios segmentos confiando más en los mayores y en las mujeres que en los jóvenes y en los hombres.

Europa se diferencia de los otros dos continentes investigados en esta cuestión. Los países europeos, y en particular España, destacan como las sociedades en las que en menor medida se identifica algún rasgo particular como facilitador de la disposición a confiar. En España, más del 50% declara que la edad no es importante a la hora de confiar en alguien, mientras que entre el 60% y 70% considera que el género, la religión o el grupo étnico no son tampoco relevantes.

Gráfico 5b: ¿En quién cree que se puede confiar más?

(Base: Total de casos)



CRUZ ROJA Y AUTORIDADES RELIGIOSAS: LOS DOS EXTREMOS DE CONFIANZA INSTITUCIONAL

La confianza en instituciones facilita el buen funcionamiento de la sociedad y la democracia, el cumplimiento de las normas y la convivencia. El estudio de la Fundación BBVA preguntó por la confianza en un abanico amplio de 20 instituciones diferentes, distinguiendo entre instituciones nacionales (Gobierno, tribunales, bancos centrales) e instituciones de carácter internacional de distinto tipo (ONG, ONU, autoridades religiosas).

Puede decirse que, en conjunto, **la confianza institucional es media-alta, sin que se observen fenómenos de rechazo ni entusiasmo generalizados**. La institución que mayor confianza genera es Cruz Roja, con puntuaciones entre 7 y 8 puntos en la escala de 0 a 10, en la que 10 indica que le inspira mucha confianza. En segundo lugar se colocan aquellas instituciones vinculadas con la justicia y el mantenimiento del orden: **los Tribunales de Justicia, el Tribunal Constitucional, el Ejército, la Policía y también el Banco Central** de cada país (puntuaciones entre 5 y 7).

En la parte media-baja del mapa se sitúan instituciones del gobierno nacional y regional, los Parlamentos, las multinacionales o los sindicatos.

Los niveles más bajos de confianza institucional corresponden a las autoridades religiosas: en general, estas instituciones tan sólo generan confianza donde son mayoritarias. Por ejemplo, en Italia, un país tradicionalmente de religión única, sólo la Iglesia Católica despierta confianza, mientras que las otras autoridades religiosas obtienen puntuaciones entre los 3 y 4 puntos de media. En algunos países pluri-religiosos se mantiene este patrón,

aunque atenuado: en Estados Unidos y Reino Unido, la Iglesia Protestante genera mayor confianza, y las demás autoridades religiosas, con la excepción de las musulmanas, obtienen puntuaciones superiores a los 5 puntos.

Cuadro 6: En general, ¿en qué medida le inspiran hoy confianza cada una de las siguientes instituciones?

Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que "no le inspiran ninguna confianza" y 10 que "le inspiran mucha confianza" (Base: total de casos (número de casos))

	DK	USA	TR	MEX	IT	ES	FR	CH	UK	DE	IL	RUS	JP
El Tribunal Constitucional	8.1	6.7	7.1	5.2	5.6	5.7	5.5	4.6	5.5	6.5	6.9	5.0	--
	1431	1449	1428	1414	1321	1362	1232	1402	1131	1515	1471	1449	--
Los Tribunales de Justicia	7.8	6.4	6.6	5.1	5.5	5.5	5.7	4.6	5.9	6.2	6.4	4.3	6.1
	1443	1445	1439	1400	1438	1432	1495	1432	1342	1548	1476	1534	1261
La Policía	7.9	6.6	5.5	4.3	6.5	5.8	6.0	5.4	6.1	6.4	5.6	3.3	5.5
	1485	1491	1485	1490	1486	1489	1527	1490	1457	1576	1486	1601	1447
El Ejército	6.8	7.1	7.9	6.4	6.5	5.2	5.7	5.0	6.1	5.8	7.3	5.2	5.8
	1374	1448	1478	1463	1436	1436	1473	1469	1327	1466	1445	1562	1296
El Gobierno	5.9	5.7	7.3	5.3	4.3	5.2	4.6	5.6	4.8	3.6	4.7	4.0	4.5
	1485	1488	1486	1480	1482	1477	1533	1499	1412	1572	1495	1610	1432
El Gobierno regional	6.5	5.9	5.9	5.5	4.7	5.2	5.4	5.2	4.9	4.1	4.6	4.0	5.0
	1475	1487	1456	1490	1463	1469	1457	1449	1414	1571	1497	1597	1417
El Parlamento	6.4	5.7	5.7	4.8	4.8	5.4	5.2	4.4	4.9	4.4	4.2	3.0	4.2
	1468	1445	1454	1364	1414	1410	1365	1413	1340	1538	1446	1596	1341
Los medios de comunicación	5.5	5.2	4.9	6.4	5.2	5.5	5.2	5.8	4.2	4.7	4.7	4.6	5.3
	1490	1476	1470	1480	1481	1489	1550	1489	1412	1583	1490	1611	1389
El Banco central	7.9	6.4	6.7	5.9	5.2	5.0	5.5	5.9	5.8	5.2	5.4	4.9	5.7
	1407	1355	1370	1387	1379	1402	1470	1316	1334	1489	1398	1540	1274
Los sindicatos	6.4	5.6	4.9	4.7	4.9	5.1	5.3	4.8	5.5	4.5	5.1	4.0	5.1
	1432	1262	1282	1391	1404	1412	1450	1379	1249	1485	1367	1470	1084
Cruz Roja	7.2	8.1	7.0	7.8	7.5	7.3	7.0	7.6	7.3	7.1	7.9	6.6	6.4
	1457	1475	1476	1477	1466	1483	1493	1443	1385	1571	1477	1476	1213
Greenpeace	5.9	6.3	5.6	5.3	6.4	6.6	6.1	6.6	6.1	6.2	5.6	5.8	4.8
	1352	1209	977	987	1309	1403	1328	1171	1280	1503	1096	1345	703
Organizaciones no gubernamentales	5.1	5.8	6.3	4.6	5.6	6.6	5.6	4.8	5.0	4.6	4.7	3.4	5.2
	1137	1283	1300	1224	1213	1418	1315	1116	1110	1247	1318	1250	882
Naciones Unidas	6.3	5.5	4.0	5.1	5.5	5.5	4.8	4.7	5.3	5.2	3.6	4.7	4.1
	1375	1345	1288	1241	1364	1376	1378	1148	1231	1449	1311	1255	1035
Empresas multinacionales	5.6	4.9	5.2	5.0	5.2	4.5	5.1	4.9	4.6	4.0	4.4	3.3	4.9
	1385	1435	1291	1236	1403	1384	1471	1226	1253	1523	1317	1274	1213
Comisión Europea	5.2	4.9	4.2	3.9	5.3	5.3	5.0	4.5	4.7	4.5	3.2	4.4	3.8
	1351	967	1280	1033	1312	1329	1341	1037	1157	1412	1099	1128	513
Iglesia Protestante	7.2	6.5	--	4.4	3.6	2.7	4.6	4.8	5.3	5.3	2.0	--	3.6
	1351	1254	--	1259	813	1062	951	1378	1100	1361	747	--	555
Iglesia Católica	5.3	5.9	2.0	7.6	6.4	4.6	5.4	6.0	5.1	4.9	2.1	3.1	3.9
	993	1318	979	1476	1451	1421	1227	1482	1115	1366	841	975	579

Cuadro 6 continuación: En general, ¿en qué medida le inspiran hoy confianza cada una de las siguientes instituciones?

Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que “no le inspiran ninguna confianza” y 10 que “le inspiran mucha confianza” (Base: total de casos (número de casos))

	DK	USA	TR	MEX	IT	E S	FR	CH	UK	DE	IL	RUS	JP
Autoridades religiosas judías	5.4	6.0	2.2	3.8	3.9	2.7	4.6	4.1	5.0	3.8	4.4	2.8	3.0
	965	1080	1043	1125	792	992	937	944	880	1129	1296	967	493
Autoridades religiosas musulmanas	3.9	4.0	6.9	3.7	3.0	2.3	3.9	3.5	3.9	2.4	1.8	2.6	2.8
	1070	1101	1411	1066	856	1063	1003	879	946	1177	1159	1026	511
Iglesia Ortodoxa	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	5.7	--
	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	1481	--
Autoridades religiosas budistas	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	4.7
	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	776

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

En cuanto a la confianza en grupos profesionales, **los médicos, científicos y maestros, segmentos vinculados claramente con la generación del conocimiento y la formación, son los que suscitan mayores niveles de confianza en casi todos los países.** Los jueces, policías, militares – grupos vinculados con el mantenimiento del orden – así como los religiosos ocupan la parte media-alta del mapa, seguidos en la parte media-baja por los funcionarios, empresarios y comerciantes. Por último, en el extremo de menor confianza en todos los países se colocan los políticos.

Cuadro 7: En general, ¿en qué medida le inspiran hoy confianza los siguientes grupos y profesiones?

Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que “no le inspiran ninguna confianza” y 10 que “le inspiran mucha confianza” (Base: total de casos (número de casos))

	DK	USA	TR	FR	MEX	IT	E S	UK	DE	IL	CH	JP	RUS
Los médicos	8.0	7.7	7.2	7.5	7.6	6.9	7.1	7.5	7.1	7.3	7.0	6.3	5.6
	1489	1493	1498	1573	1499	1504	1502	1474	1587	1505	1501	1463	1617
Los jueces	8.0	6.7	6.6	5.9	5.1	5.7	5.4	6.4	6.6	6.7	4.4	6.4	4.1
	1417	1464	1399	1512	1438	1440	1450	1397	1514	1453	1477	1329	1496
Los policías	7.9	6.4	4.9	5.7	3.8	6.4	5.6	6.0	6.1	4.9	5.3	5.0	3.1
	1482	1496	1489	1545	1498	1492	1493	1466	1574	1484	1500	1457	1602
Los religiosos	7.8	7.4	6.5	5.9	7.1	6.2	4.4	6.4	6.4	5.1	5.6	4.6	4.8
	1357	1469	1491	1439	1486	1471	1476	1361	1453	1441	1494	1284	1455
Los maestros	7.4	7.9	8.1	6.7	7.6	6.5	6.9	7.0	6.5	6.6	7.2	5.9	6.6
	1455	1490	1498	1542	1497	1473	1490	1435	1520	1477	1498	1406	1585
Los científicos	7.3	7.2	7.8	6.9	7.0	7.4	7.3	6.0	6.7	7.5	6.6	6.0	7.2
	1402	1421	1435	1538	1355	1472	1448	1305	1481	1427	1437	1251	1522
Los funcionarios	6.8	5.4	4.6	4.7	3.6	4.6	4.8	4.7	4.7	3.7	3.9	4.1	2.9
	1484	1474	1482	1533	1481	1487	1473	1409	1556	1490	1491	1438	1607
Los militares	6.4	7.2	7.6	5.8	6.5	6.4	5.0	5.8	5.7	6.7	4.7	5.7	5.9
	1356	1463	1481	1501	1459	1452	1449	1317	1415	1449	1481	1295	1533
Los comerciantes	6.1	6.2	4.6	6.1	5.8	4.8	5.7	5.8	5.2	4.6	5.2	5.5	3.3
	1462	1468	1459	1563	1472	1481	1470	1425	1550	1492	1486	1356	1574

Cuadro 7 continuación: En general, ¿en qué medida le inspiran hoy confianza los siguientes grupos y profesiones?

Media en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que “no le inspiran ninguna confianza” y 10 que “le inspiran mucha confianza” (Base: total de casos (*número de casos*))

	DK	USA	TR	FR	MEX	IT	E S	UK	DE	IL	CH	JP	RUS
Los empresarios	6.0	6.0	5.4	4.8	5.4	4.9	4.9	5.0	4.4	4.5	4.5	5.1	3.2
	1452	1457	1408	1499	1423	1407	1455	1395	1524	1457	1483	1294	1504
Los periodistas	4.8	5.4	4.4	5.3	5.8	5.1	5.5	3.8	4.6	4.4	5.1	4.9	4.2
	1473	1471	1474	1544	1450	1468	1482	1398	1547	1490	1491	1324	1589
Los políticos	4.8	3.9	2.5	3.9	3.4	3.3	3.7	3.6	2.8	2.8	2.6	3.2	2.5
	1481	1477	1473	1537	1487	1481	1476	1439	1568	1492	1488	1442	1605

DINAMARCA Y ESTADOS UNIDOS SON LOS PAÍSES QUE MÁS CONFÍAN EN LAS INSTITUCIONES

Dinamarca y Estados Unidos son los países con mayores niveles de confianza institucional. De entre las instituciones propuestas muy pocas obtienen puntuaciones inferiores a 5 (sólo las autoridades religiosas musulmanas en ambos y la Comisión Europea o las multinacionales en Estados Unidos).

Entre el resto de países europeos incluidos en el estudio destacan **Italia, Reino Unido y especialmente Alemania con niveles bajos de confianza en instituciones legislativas y ejecutivas¹.**

Junto con Dinamarca, España es el único país europeo en el que el Gobierno nacional obtiene una puntuación por encima del 5. Por otro lado, es necesario subrayar los niveles bajos de confianza que obtienen en España las distintas autoridades religiosas, incluida las católicas, así como las empresas multinacionales.

Turquía destaca por el alto nivel de confianza que concitan instituciones nacionales, desde el Ejército y el Gobierno, hasta el Parlamento o la Policía. La confianza hacia instituciones internacionales, si se exceptúa a la Media Luna Roja, resulta, sin embargo, bastante baja, concretamente con respecto a la Comisión Europea, Naciones Unidas y las autoridades religiosas no musulmanas.

Japón e Israel, por su parte, exhiben una confianza en las instituciones nacionales media o alta según el caso, aunque bastante más baja en las instituciones internacionales.

En **Chile, Rusia y México** se observan ciertos rasgos comunes: la confianza en algunas fuerzas que velan por el orden y la justicia (Tribunales de Justicia en Chile y Rusia, y policía en México y Rusia) tiende a ser baja. Por otro lado, en Chile y México, además, la confianza en el gobierno tiende a ser algo más alta que en otros países.

Por último, **la confianza institucional se sitúa en los niveles más bajos en Rusia**, país en el que 15 de las 20 instituciones propuestas se colocan por debajo de los 5 puntos de media.

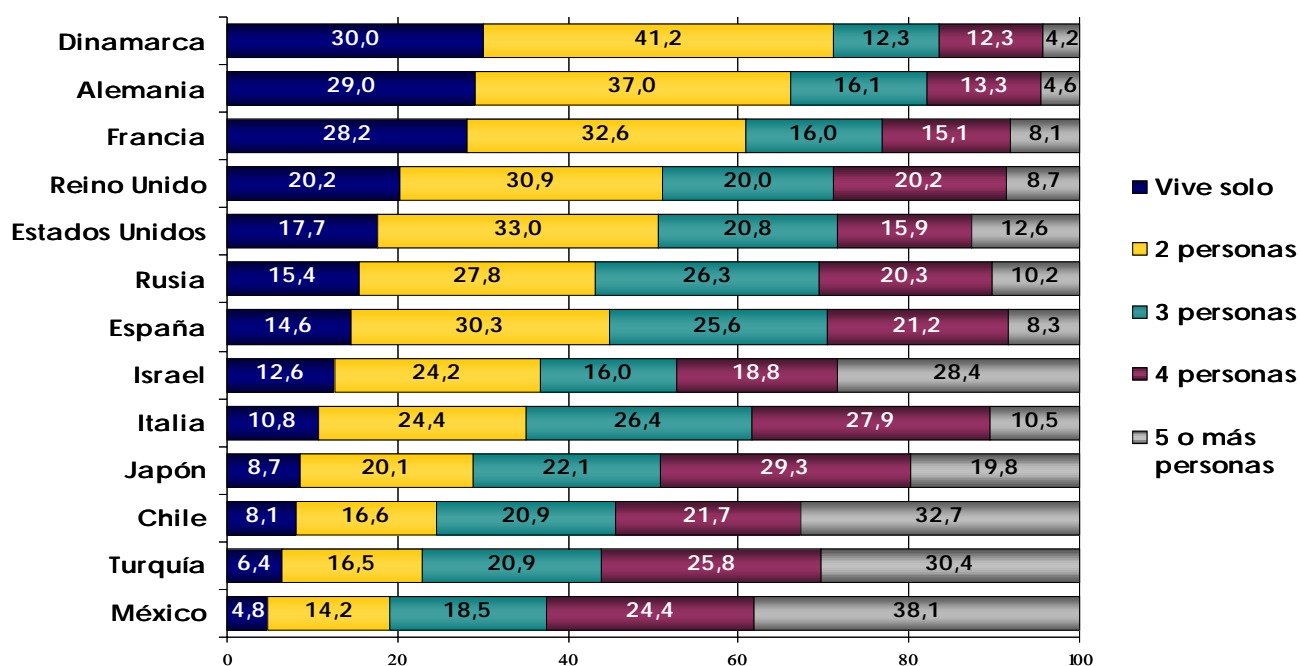
¹ Los trabajos de campo se realizaron antes de las últimas elecciones generales en Alemania

REDES PERSONALES MÁS AMPLIAS EN DINAMARCA, ESPAÑA, TURQUÍA E ISRAEL

El otro componente esencial del Capital Social, junto a la confianza, son las redes sociales. Las redes personales pueden tener efectos individuales y colectivos en tanto recursos que refuerzan el sentimiento de pertenencia, las relaciones de reciprocidad y la reducción de los costes de transacción, favoreciendo el apoyo entre personas y la transmisión de información entre individuos y grupos. Son una herramienta que los individuos utilizan para moverse en la sociedad y alcanzar sus objetivos.

El número de integrantes del hogar es el dato de base para conocer la composición de la red más cercana de un individuo. En Dinamarca, Alemania y Francia destacan especialmente los hogares unipersonales que pueden tener implicaciones importantes en términos del tamaño y composición de las redes personales.

Gráfico 8: Tamaño del hogar
Porcentaje de individuos que vive solo o en hogares de 2, 3, 4 o 5 personas
 (Base: total de casos)



Tomando en cuenta el conjunto de familiares con los que se vive, el de familiares fuera del hogar con los que se está en contacto regular y el de amigos, se observa que las redes más extensas existen en Dinamarca (cada individuo contaría, de media, con una red total de 22 personas), España (20), Turquía (20), e Israel (19). En el otro extremo, aparecen Alemania, Rusia, Chile y Japón con una red total de aproximadamente 13 personas.

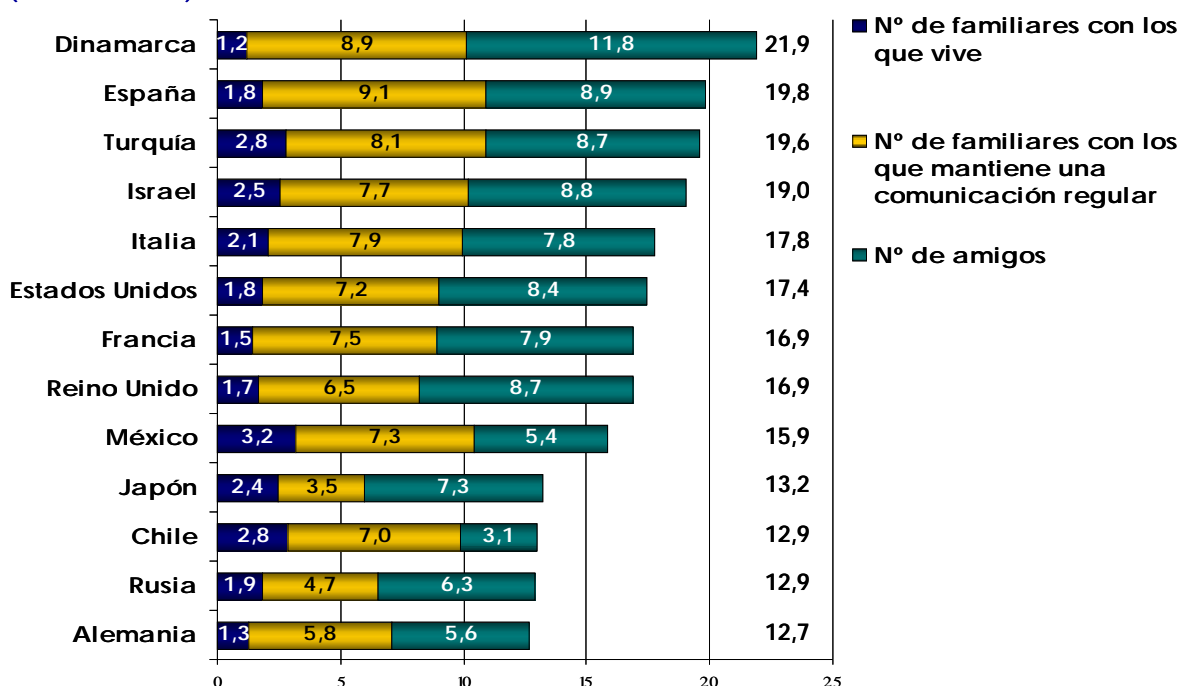
La red de familiares es homogéneamente amplia, y tiende a superar los 8 miembros en todos los países, menos en Alemania, Rusia y Japón (entre 6 y 7). La red de amigos, definidos como "aquellas personas con las que tiene un trato de afecto o amistad, no personas que simplemente ve de vez en cuando", es más variable y tiende a superar los 7 amigos en todos los países, menos en Rusia (6), Alemania (6), México (5) y Chile (3).

Las combinaciones entre familiares en el hogar, fuera del hogar y amigos indican el grado de complementariedad de los distintos tipos de redes. En algunos países predomina la familia, como en Chile y México, donde la red de familiares es claramente más grande que la red de amigos. En Japón, en cambio, los amigos son más numerosos que los familiares. En otros países, como Dinamarca y España, los hogares pequeños son complementados con una amplia red familiar fuera del hogar. En general, se cumple la pauta "a mayor número de familiares, mayor número de amigos". No parecen, pues, restarse sino más bien reforzarse.

Gráfico 9: Tamaño total de redes personales

Número medio de familiares con los que vive, número medio de familiares con los que no vive y mantiene una comunicación regular y número medio de amigos

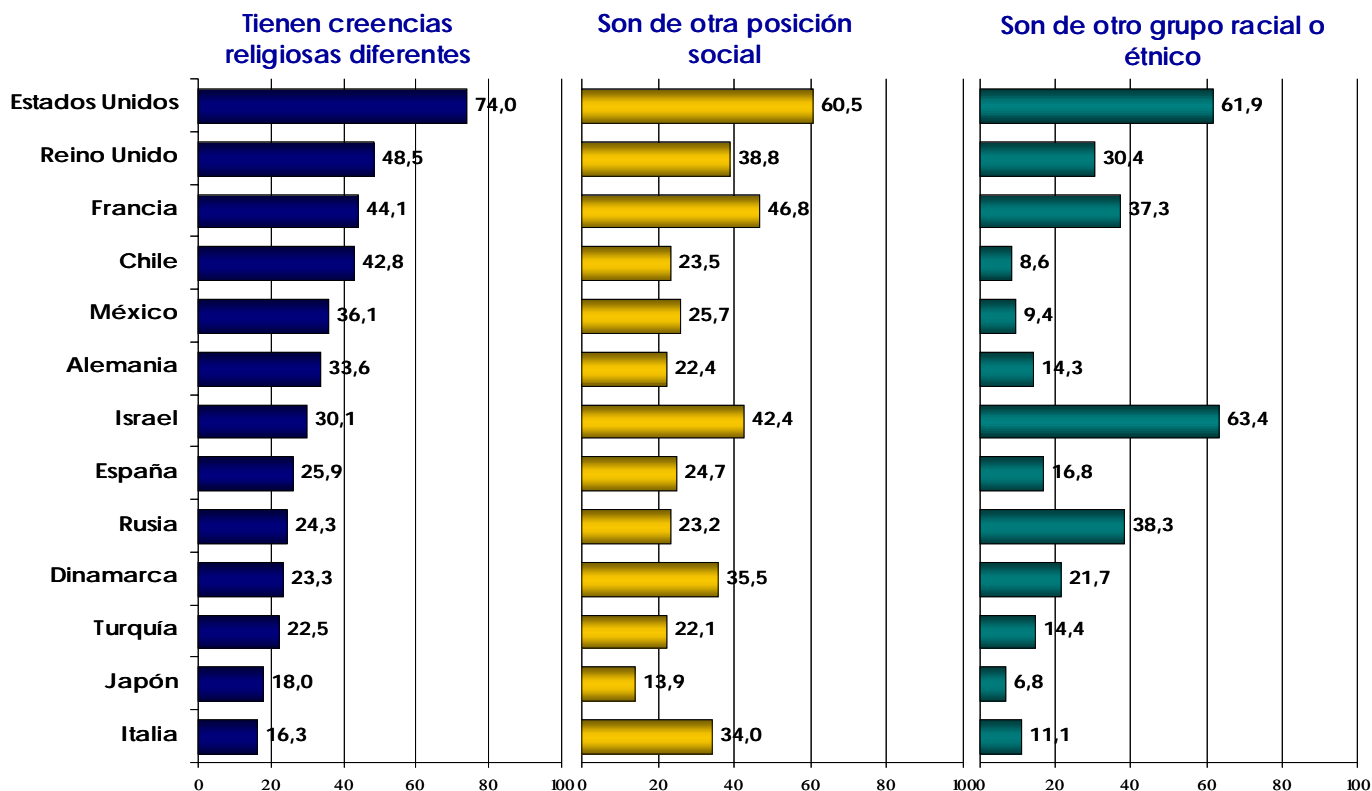
(Base: total de casos)



Numerosos estudios enfatizan los beneficios de los vínculos que traspasan el grupo primario del individuo y se producen entre personas con diferentes características (*bridging*). La diversidad en la red de amigos es un indicador del grado de permeabilidad de la sociedad y de la integración real de los 'otros', de los 'diferentes', en el tejido social. En efecto, se observa que las redes de amigos más heterogéneas, con creencias religiosas diferentes, de distinta posición social o distinto grupo racial, se encuentran especialmente en Estados Unidos, y en segundo plano en Reino Unido, Francia e Israel. Con independencia de la heterogeneidad social, las redes de amigos más homogéneas se dan en Japón y Turquía.

Gráfico 10: ¿Tiene usted amigos que...?

(Base: tiene amigos)



Por otro lado, y en todos los países, la mayoría conoce a la mayor parte de sus amigos hace más de 10 años y la mayoría de ellos viven en la misma ciudad.

La amistad es una propiedad con grados, y al añadir un componente afectivo y trasladar el enfoque de los amigos en general a los amigos cercanos, en todos los países desciende el número de amigos que se tiene, si bien la magnitud de este descenso varía mucho de un país a otro. Una vez más, destaca **Dinamarca con el mayor número de amigos cercanos por persona (6), y Chile con el menor (2)**. Sin embargo, en Chile, así como en Alemania o Francia, la gran mayoría de los amigos son amigos cercanos.

Cuadro 11: ¿Cuántos de sus amigos considera usted como más cercanos? Estas son personas con las que se siente cómodo/a y puede hablar de sus problemas o asuntos personales
Media de amigos cercanos (Base: total de casos)

Dinamarca	5.9
España	4.4
Francia	4.4
Reino Unido	4.4
Estados Unidos	4.0
Italia	3.9
Israel	3.8
Turquía	3.6
Alemania	3.3
Rusia	3.0
México	2.8
Japón	2.7
Chile	1.9

El movimiento o contacto entre las redes personales es alto: más de la mitad de la población en cada país analizado se reúne o habla por teléfono con familiares que no viven en su hogar y con amigos todas las semanas. Mientras que el contacto telefónico tiende a ser más frecuente con los familiares que con los amigos, el contacto personal tiende a ser más frecuente con los amigos que con la familia. Existen, igualmente, algunas diferencias por países significativas:

- El contacto más frecuente se da en Israel, Italia, España, Reino Unido, Estados Unidos y Turquía. Con pocas excepciones, **las sociedades donde existe un contacto más frecuente con la familia son también donde existe un mayor contacto con los amigos.**
- En Dinamarca, Estados Unidos y Rusia predomina el contacto telefónico, mientras que en México y Chile predomina el contacto personal.
- Con un contacto personal mensual en lugar de semanal destacan Dinamarca y Alemania. En la parte más baja del mapa de contacto está Japón (más del 20% dice no ver ni hablar nunca con familiares o amigos).

Cuadro 12: Sin contar las personas con las que vive, ¿con qué frecuencia...?
(Base: total de casos)

	IL	IT	ES	UK	TR	RUS	CH	MEX	USA	FR	DK	DE	JP
Ve a sus familiares	75.6	75.0	73.6	71.6	69.7	63.2	62.9	61.8	61.4	60.4	52.5	39.0	37.1
Habla con familiares por teléfono	91.2	79.7	73.9	82.9	77.2	76.4	58.0	47.9	82.3	73.7	85.8	70.8	45.7
Ve a sus amigos	68.6	82.3	77.9	78.1	78.4	63.8	72.3	66.1	74.5	69.9	60.9	41.6	45.7
Habla con amigos por teléfono	82.8	79.2	67.6	77.8	73.2	76.6	51.7	37.2	83.1	72.5	71.6	63.2	49.4

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

En el contexto de la globalización y de la transformación de las comunicaciones gracias a las TICs, es interesante conocer el contacto a través de las nuevas tecnologías (escribirse a través de e-mail o mensajes SMS). Si bien los hogares con acceso a diferentes tecnologías tienen una presencia muy diferente en cada país, entre ellos la comunicación vía e-mail o mensajes SMS no ha desplazado en absoluto el claro predominio del contacto personal o telefónico. Las nuevas tecnologías de la comunicación no remplazan el contacto personal o telefónico sino que se amplía el abanico de canales de comunicación.

Reino Unido es donde más se utilizan los mensajes SMS y Estados Unidos es donde más se utiliza el correo electrónico para la comunicación tanto con familiares como con amigos.

Cuadro 13: Contacto semanal con sus amigos a través de diferentes canales
(Base: tiene acceso a teléfono fijo, teléfono móvil e Internet)

	IT	ES	TR	UK	USA	CH	FR	IL	MEX	RUS	DK	DE	JP
Ve a sus amigos	86.6	79.3	75.5	79.4	75.6	71.0	76.4	70.7	81.3	74.4	60.0	45.1	46.4
Habla con amigos por teléfono	86.9	78.0	84.8	79.4	84.8	76.4	85.0	87.2	73.6	87.5	72.6	73.3	48.3
Envía mensajes de texto por móvil (SMS) a sus amigos	58.1	56.3	41.5	61.2	26.4	35.8	45.3	31.6	45.5	43.9	44.9	42.0	45.1
Se comunica con sus amigos por Internet/ e-mail	22.5	37.1	21.0	35.1	54.9	43.6	43.9	31.6	29.4	19.4	38.0	29.0	23.0

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

En contraste con la comunicación regular que se establece con familiares y amigos, el contacto con otras redes, como vecinos o compañeros de trabajo, es mucho más esporádico. La mayoría no conversa con sus vecinos ni comparte su tiempo libre con los compañeros de trabajo cada semana.

El mayor contacto con vecinos se observa en Francia y Rusia (más del 50%) y, respecto a los compañeros de trabajo, destaca claramente Japón (el 53% se reúne socialmente con colegas cada semana).

Cuadro 14: Contacto semanal con vecinos y compañeros de trabajo

	FR	RUS	ES	DE	DK	IL	MEX	TR	UK	CH	USA	IT	JP
Conversa con los vecinos acerca de diferentes temas <i>Base: total de casos</i>	51.3	51.0	45.7	44.8	44.8	43.9	41.7	41.2	40.9	39.3	39.0	34.4	34.3
Ve a compañeros de trabajo en su tiempo libre <i>Base: trabajan</i>	26.5	31.2	39.6	11.2	14.8	31.8	39.0	48.4	31.3	29.2	41.0	27.8	52.6

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

REDES PERSONALES Y PETICIÓN DE AYUDA

Para conocer la percepción de facilidad o dificultad para pedir ayuda, se han planteado diferentes situaciones hipotéticas de necesidad (ayuda con las tareas del hogar en un caso de enfermedad y necesidad financiera con dos importes diferentes de dinero). La situación percibida de mayor facilidad para pedir ayuda es en caso de enfermedad, seguido de pedir prestado 50€.

En cambio, pedir prestado 1,000 € o una cantidad equivalente resulta difícil en todos los países. Este dato indica la existencia de un umbral por encima del cual las redes personales no son suficientes para satisfacer las necesidades del individuo, y reafirma la importancia de las instituciones formales.

Cuadro 15: ¿En qué medida le sería fácil o difícil pedir ayuda a alguien en caso de...?
 Media en escala 0 a 10, donde 0 indica que "sería muy difícil" y 10 que "muy fácil" (Base: total de casos
 (número de casos))

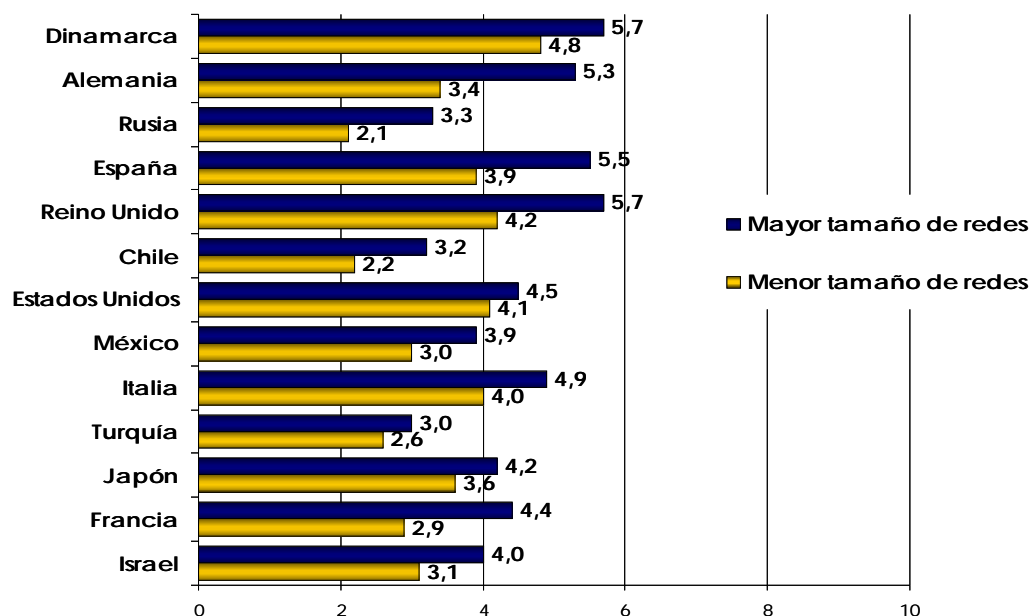
	DK	DE	RUS	ES	UK	CH	USA	MEX	IT	TR	JP	FR	IL
Si estuviera con gripe en cama unos pocos días y necesitara ayuda en su casa	8.2 1485	7.9 1583	7.9 1622	7.8 1505	7.6 1403	7.4 1494	7.3 1498	6.9 1495	6.9 1487	6.8 1419	6.8 1463	6.7 1575	6.5 1493
Si tuviera problemas de dinero y necesita que alguien le preste 50 €*	7.3 1476	7.1 1535	6.7 1611	7.4 1498	7.2 1449	5.9 1498	6.5 1495	5.6 1491	6.0 1483	5.4 1503	6.7 1454	6.2 1538	5.9 1490
Si tuviera problemas de dinero y necesita que alguien le preste 1000 €*	5.1 1454	4.3 1521	2.7 1605	4.7 1475	4.9 1407	3.0 1451	4.2 1492	3.5 1460	4.5 1483	3.2 1501	4.1 1455	3.7 1534	3.4 1495

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

*La cantidad de dinero fue adaptada en cada país a una cantidad equiparable: países europeos, 50€; Estados Unidos, 100\$; UK, 30 libras; Japón, 5.000 yen; Chile, 20.000 pesos; México, 750 pesos; Israel, 200 shekels; Turquía, 20.000 lira; Rusia, 1.500 rublos. En el caso de 1.000 €: países europeos, 1.000 €; Estados Unidos, 1.000 \$; UK, 500 libras; Japón, 10.000 yen; Chile, 400.000 pesos; México, 15.000 pesos; Israel, 4.000 shekels; Turquía, 1.000 YTL; Rusia, 30.000 rublos

Para examinar la relación entre las redes y la facilidad de pedir ayuda, se identificaron los segmentos con un tamaño mayor y menor de redes de familiares y amigos². Aunque la mayoría continúa pensando que es difícil pedir prestado 1.000€, quienes tienen un mayor tamaño de redes personales perciben menor dificultad en todos los países. Las redes no revierten la sensación de dificultad pero sí contribuyen a una sensación de mayor facilidad. Este efecto es especialmente claro en algunos países, como Reino Unido, Alemania, España y Francia.

Gráfico 16: Percepción de facilidad de pedir ayuda "si tuviera problemas de dinero y necesita que alguien le preste 1000€" según tamaño de redes personales
 Media de facilidad en escala de 0 a 10 donde 0 indica que "sería muy difícil" y 10 que "sería muy fácil" (Base: total de casos)



² Esta identificación se realizó tomando el segmento que tiene menos familiares y amigos (el 25% de la población de cada país con un menor número de personas con las que convive, familiares con los que está en contacto regular y amigos) y el segmento que tiene un mayor número de familiares y amigos (25% de la población que cuenta con más familiares y amigos).

BÚSQUEDA DE EMPLEO

En todos los países analizados, la familia, los amigos y los conocidos juegan un papel importante a la hora de buscar trabajo. En 6 de los 13 países, más del 45% de los entrevistados encontró su trabajo actual a través de vínculos personales, siendo en Turquía, Rusia, México y Chile donde estos porcentajes casi alcanzan al 60% de la población. Estos canales informales son menos utilizados en las economías más desarrolladas.

Cuadro 17: ¿Cómo encontró su trabajo actual? (Base: Trabaja por cuenta ajena)													
	MEX	CH	TR	ES	UK	IL	RUS	USA	IT	JP	FR	DE	DK
Familiares y amigos	39.4	33.2	28.0	25.7	25.6	25.4	24.7	21.2	20.4	19.3	12.3	12.2	11.4
Conocidos	25.5	26.6	34.7	22.9	11.2	21.1	34.4	11.2	18.2	19.2	21.2	11.9	11.2
Contactando empresas	13.8	21.4	6.9	14.5	14.8	20.9	20.3	28.3	21.3	10.9	20.9	26.4	23.2
Anuncios en periódico, TV o radio o Internet	8.9	6.9	3.0	9.1	24.3	13.1	6.2	19.7	3.7	14.4	7.6	25.4	34.5
Servicio público de empleo, oposición	2.2	7.2	16.4	17.4	7.9	7.1	5	5.4	26.7	13.9	22.5	10.2	4.6
Otros (agencia privada, bolsa, etc.)	10.2	4.1	7.8	8.9	13.8	11.7	9.1	12.3	8.4	21.4	15.2	11.9	14.7
NS/ NC	--	0.6	3.2	1.4	2.4	0.5	0.3	2.0	1.4	0.8	0.4	1.8	0.4

ES España, FR Francia, DE Alemania, DK Dinamarca, UK Reino Unido, IT Italia, IL Israel, JP Japón, TR Turquía, MEX México, CH Chile, USA Estados Unidos, RUS Rusia

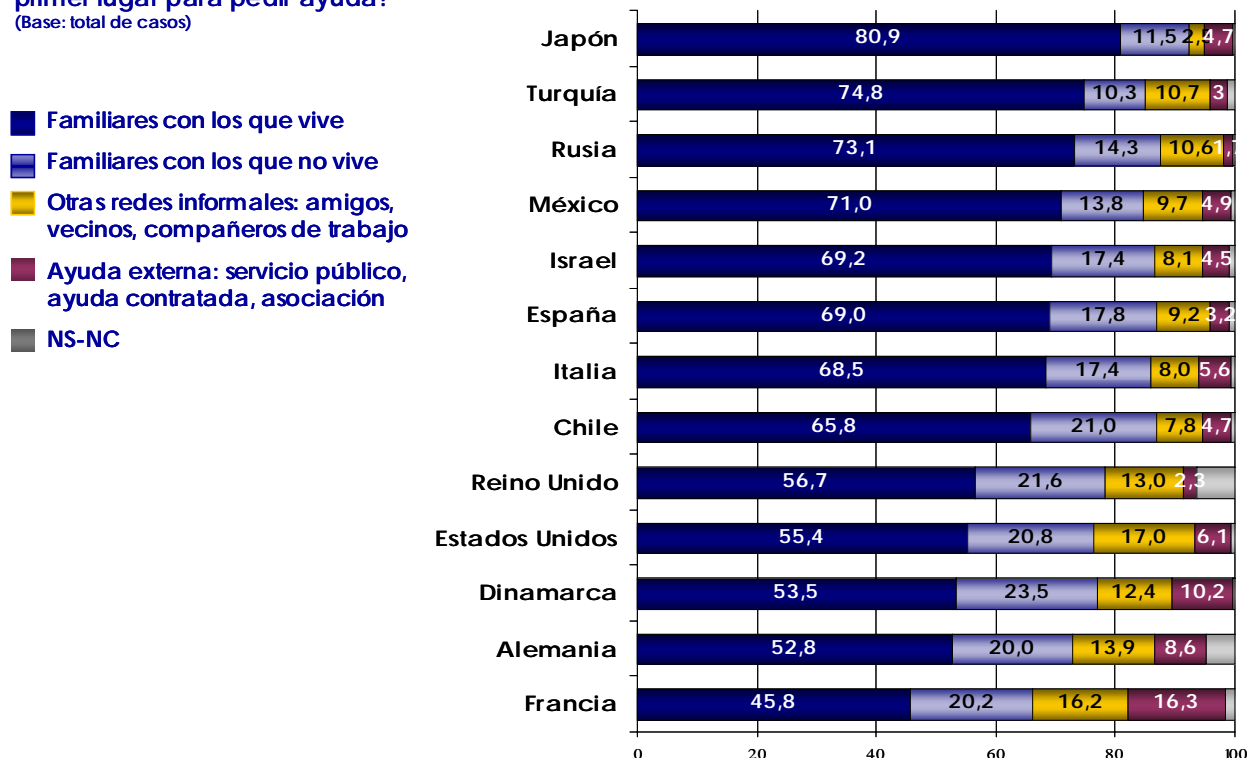
LA FAMILIA: PRINCIPAL NÚCLEO DE APOYO EN TODAS LAS SOCIEDADES

Las redes personales –familiares y amigos– son clave en situaciones de necesidad, como en caso de enfermedad, para un préstamo de dinero y en la búsqueda de empleo. Los servicios formales, públicos o privados, son complementarios, independientemente del grado de desarrollo del estado de bienestar o de la variedad o sofisticación de los servicios ofertados.

Dentro de las redes personales, la familia destaca como el elemento clave. La familia es un núcleo de apoyo fundamental, independientemente de la diversidad cultural de los países considerados o del tamaño de la red de amigos. **Es la institución y grupo en quien más se confía y a quién se recurriría en caso de necesidad.**

Gráfico 18: Supongamos que debe guardar reposo durante varios meses debido a una enfermedad o accidente. Si necesitara ayuda con las cosas de la casa, compras, entre otras, ¿a quién recurriría en primer lugar para pedir ayuda?

(Base: total de casos)



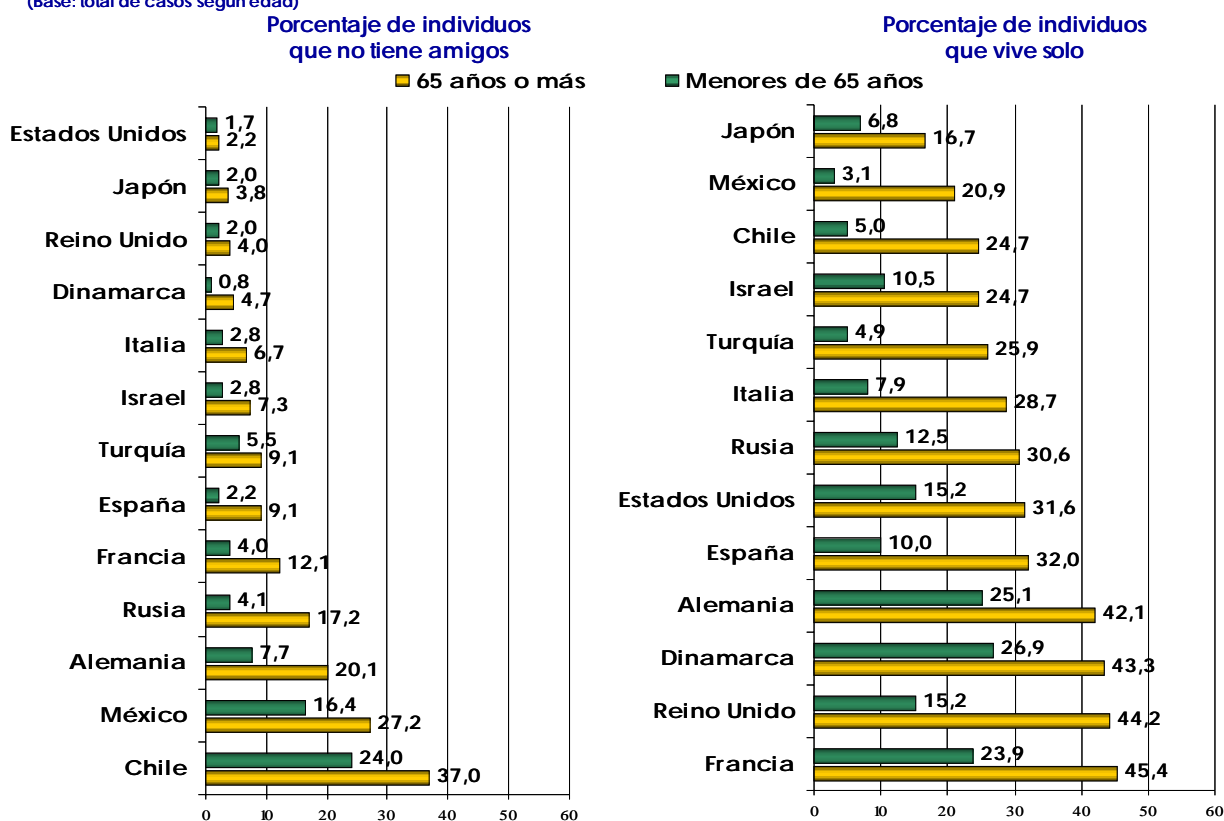
EL CAPITAL SOCIAL EN COLECTIVOS VULNERABLES

El capital social, medido a través de la confianza y las redes, se puede distribuir de modo desigual entre los distintos segmentos de la población.

El tamaño de las redes varía más en los distintos colectivos sociales que el nivel de confianza. Si bien hay diferencias en la confianza en grupos específicos, como vecinos o amigos, la confianza general se mantiene bastante estable más allá de la edad, estatus socioeconómico o género del individuo. En cambio, el tamaño de las redes personales disminuye entre las personas de clase social baja o media baja y las personas de más edad.

El colectivo de las personas de 65 o más años, en crecimiento en todas las sociedades, es particularmente sensible a precisar ayuda personal y/o institucional por enfermedad, problemas de movilidad, etc. En la mayoría de los países, se trata del grupo que suele vivir solo en mayor medida y que cuenta con menos amigos. Más del 40% de este colectivo vive solo en Reino Unido, Francia, Alemania, y Dinamarca, y más del 30% en España. Sus recursos son, por tanto, más reducidos a la hora de tener que pedir ayuda en un amplio abanico de situaciones. Pero, en este caso, el déficit en la red familiar se compensa parcialmente por el apoyo que reciben de sus vecinos.

Gráfico 19: Comparación de la población mayor y menor de 65 años
(Base: total de casos según edad)



ASOCIACIONISMO: UN FENÓMENO LIMITADO

La participación en asociaciones y organizaciones diversas se ha utilizado en varios estudios como expresión o indicador del capital social. Se ha postulado que fomenta las relaciones de reciprocidad, facilita la comunicación y colaboración entre individuos y constituye un pilar de la sociedad civil y la democracia pluralista.

De modo global, los indicadores de participación que recoge el estudio de la Fundación BBVA indican que **el asociacionismo es hoy un fenómeno con una implantación muy limitada en la mayoría de los países, concentrado en torno a unos pocos ejes o intereses**. Su presencia es importante únicamente en sociedades como la danesa o la estadounidense y, en menor medida, en la alemana o la británica. Además, se concentra en unas pocas causas o intereses: asociaciones artísticas, culturales, recreo y deportivas o, en algunos países, asociaciones religiosas (Estados Unidos) y sindicatos (Dinamarca), mientras que los demás suscitan tasas de participación muy bajas.

Gráfico 20: Participación en al menos una asociación en los últimos 12 meses
 Porcentaje que participa como miembro, que ha dedicado su tiempo de manera voluntaria o que ha contribuido con dinero
 (Base: total de casos)

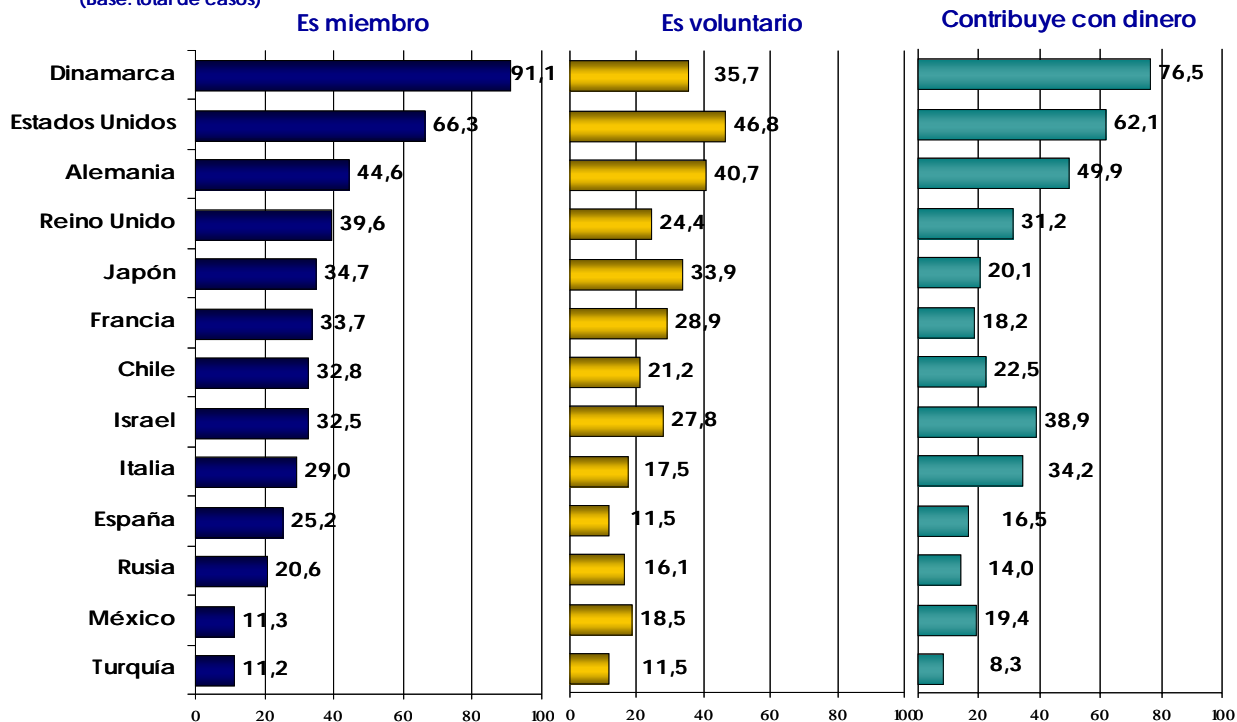
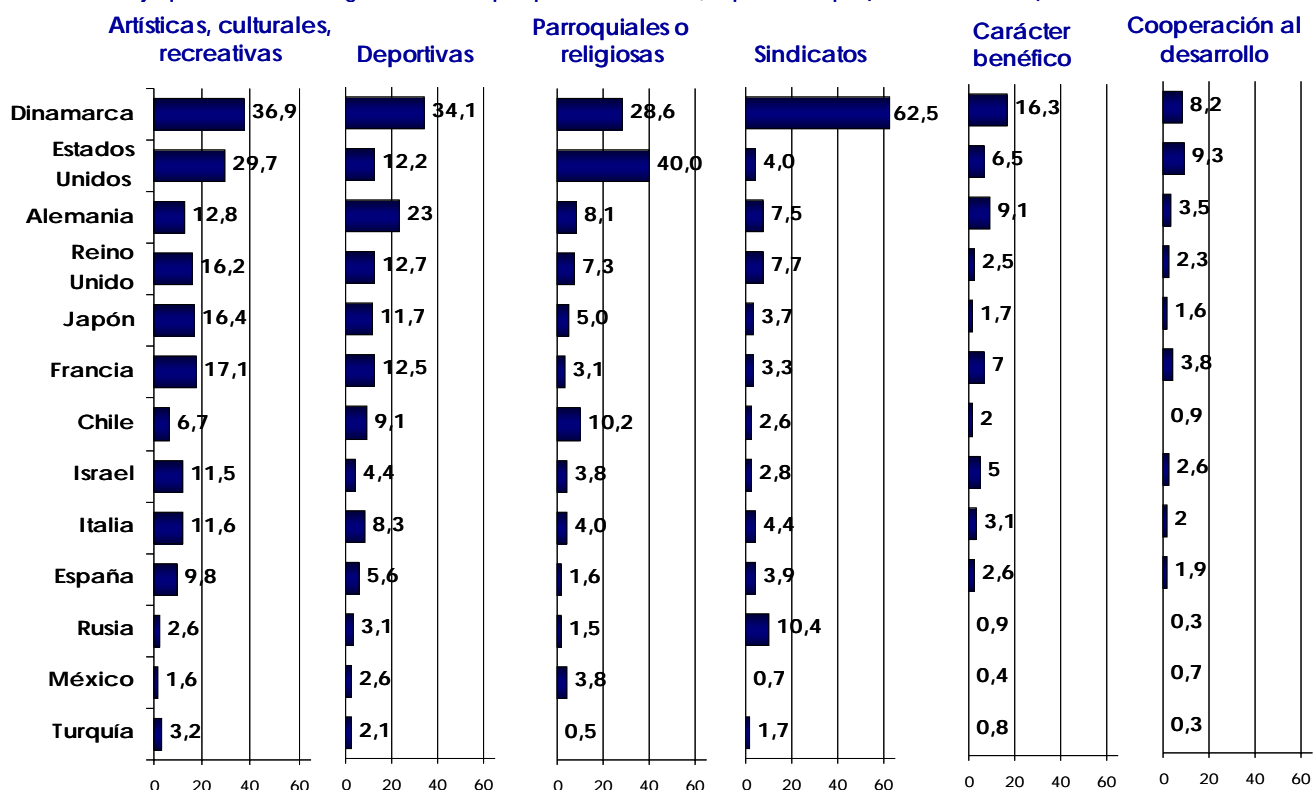


Gráfico 21: Tipo de asociaciones en las que se participa como miembro
 Porcentaje que es miembro de alguna asociación por tipo de asociaciones, respuesta múltiple (Base: total de casos)



MAPA DE CAPITAL SOCIAL

El mapa de países que se dibuja a partir de cada indicador de capital social es complejo y variable.

- Dinamarca y Estados Unidos obtienen los valores más elevados en todas las dimensiones examinadas: confianza alta, redes personales amplias y vida asociativa extensa.
- Reino Unido, Francia, Italia e Israel tienen niveles medio-altos de confianza, redes personales medianas o amplias y una vida asociativa moderada, aunque algo mayor en Reino Unido.
- España combina valores altos de confianza, redes personales amplias y una muy baja pertenencia a asociaciones.
- Alemania exhibe, en cambio, niveles de confianza medios, redes personales pequeñas y una vida asociativa relativamente activa.
- Turquía se caracteriza por un nivel de confianza interpersonal bajo e institucional alto, redes personales amplias y una participación en asociaciones extremadamente limitada.
- México presenta niveles de confianza medios y una red familiar amplia, junto con una red de amigos reducida, y una vida asociativa muy baja.
- Japón se caracteriza por alta confianza y dependencia en caso de necesidad de la red familiar, que es reducida. Además los compañeros de trabajo ocupan un lugar destacado.
- Chile presenta niveles bajos de confianza interpersonal, confianza en instituciones media, una red familiar amplia y redes de amigos reducidas.
- Rusia se coloca en el extremo de menor capital social, con puntuaciones bajas en todas las dimensiones analizadas.

FICHA TÉCNICA

Universo: en cada país, población general de 18 años y más. En Rusia, solo se realizaron entrevistas en entornos urbanos.

Método: encuesta administrada cara a cara en los hogares

Tamaño y distribución de la muestra: 1.500 casos en cada país. Distribución muestral polietápica estratificada por la intersección de región (clasificación NUTS o equivalente)/tamaño de hábitat, con sorteo de unidades primarias. Selección del individuo realizada por el método del último cumpleaños.

Error de muestreo: El error muestral estimado con un nivel de confianza del 95.5% y en el caso más desfavorable ($p=q=0,5$) es de $\pm 2.6\%$.

La encuesta ha sido coordinada por IPSOS-INRA. Los trabajos de campo han sido llevados a cabo entre febrero y abril de 2005.

Los trabajos fueron realizados por las siguientes empresas, bajo la coordinación de IPSOS-INRA:

- España IPSOS España
- Francia IPSOS
- Alemania IPSOS Deutschland
- Dinamarca VILSTRUP
- Reino Unido ROSSLYN RESEARCH
- Italia IPSOS Explorer
- Turquía Bilesim International
- Rusia IPSOS Russia
- Israel PORI
- Japón SMIS
- Estados Unidos LIEBERMAN
- México IPSOS BIMSA
- Chile IPSOS Intersearch