

CRISIS ECONÓMICA, CONFIANZA Y CAPITAL SOCIAL

Juan Fernández de Guevara Radoselovics
Francisco Pérez García
Lorenzo Serrano Martínez

Fundación **BBVA**



**CRISIS ECONÓMICA, CONFIANZA
Y CAPITAL SOCIAL**

Crisis económica, confianza y capital social

Juan Fernández de Guevara Radoselovics
Francisco Pérez García
Lorenzo Serrano Martínez

La decisión de la Fundación BBVA de publicar el presente libro no implica responsabilidad alguna sobre su contenido ni sobre la inclusión, dentro de esta obra, de documentos o información complementaria facilitada por los autores.

No se permite la reproducción total o parcial de esta publicación, incluido el diseño de la cubierta, ni su incorporación a un sistema informático, ni su transmisión por cualquier forma o medio, sea electrónico, mecánico, reprográfico, fotoquímico, óptico, de grabación u otro sin permiso previo y por escrito del titular del *copyright*.

DATOS INTERNACIONALES DE CATALOGACIÓN

Crisis económica, confianza y capital social / Juan Fernández de Guevara Radoselovics, Francisco Pérez García, Lorenzo Serrano Martínez. – 1.^a ed. - Bilbao : Fundación BBVA, 2015.

235 p. ; 24 cm

ISBN: 978-84-92937-56-1

1. Capital social. 2. Crisis económica. 3. España. 4. Países de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos. I. Fernández de Guevara Radoselovics, Juan. II. Pérez García, Francisco. III. Serrano Martínez, Lorenzo. IV. Fundación BBVA, ed.

658.147:338.124.4

658.147(460)

658.147(100-670 OCDE)

Primera edición, junio 2015

© los autores, 2015

© Fundación BBVA, 2015

Plaza de San Nicolás, 4. 48005 Bilbao

IMAGEN DE CUBIERTA: © Felicidad MORENO, VEGAP, Madrid, 2015

La piel del cielo, 2009

Impresión digital, 760 × 560 mm

Colección de Arte Gráfico Contemporáneo

Fundación BBVA – Calcografía Nacional

ISBN: 978-84-92937-56-1

DEPÓSITO LEGAL: BI-819-2015

EDICIÓN Y PRODUCCIÓN: Editorial Biblioteca Nueva, S. L.

COMPOSICIÓN Y MAQUETACIÓN: Edimova Taller Editorial

IMPRESIÓN Y ENCUADERNACIÓN: Lável Industria Gráfica, S. A.

Impreso en España – *Printed in Spain*

Los libros editados por la Fundación BBVA están elaborados sobre papel con un 100% de fibras recicladas, según las más exigentes normas ambientales europeas.

Í N D I C E

Agradecimientos	9
Introducción	11
1. Concepto y dimensiones del capital social	21
1.1. El capital social y la confianza	23
1.2. Otras dimensiones del capital social: redes sociales y participación cívica	25
1.3. Los procesos de acumulación del capital social	29
1.4. La literatura empírica sobre los determinantes del capital social	31
1.5. Conclusiones	39
2. La evolución del capital social: enfoque económico	41
2.1. Resultados para los países de la OCDE	42
2.2. Resultados para España, sus comunidades autónomas y provincias	53
2.3. Conclusiones	68
3. La trayectoria de otras dimensiones del capital social	71
3.1. Evolución del capital social y sus determinantes en Europa	74
3.1.1. Niveles y evolución de los indicadores de confianza y participación cívica	74
3.1.2. Determinantes de la evolución de los indicadores	79
3.2. Evolución del capital social y sus determinantes en España	98
3.3. Conclusiones	108
4. Capital social y crisis económica: una interpretación	113
4.1. La magnitud de las pérdidas asociadas a la crisis	120
4.2. Efecto sobre otras dimensiones del capital social	127

4.3. Crisis y capital social en España	132
4.4. Conclusiones	144
5. Conclusiones y reflexiones finales	149
Apéndices	157
A.1. La medición económica del capital social: modelo teórico ..	159
A.2. La medición económica del capital social: fuentes estadísticas y actualización de las series	165
A.2.1. Grado de conexión de la red social, c	166
A.2.2. Coste marginal de la inversión en capital social, $C'(I_s)$..	168
A.2.3. Tasa de depreciación d y la tasa de supervivencia δ del capital social	169
A.2.4. Dimensión de la red social, N	170
A.2.5. Índice de desigualdad de la renta, G	171
A.2.6. Horizonte temporal de pertenencia a la sociedad, $T-t$...	173
A.2.7. Tasa de descuento temporal, ρ y grado de reciprocidad en la sociedad	173
A.2.8. Población	174
A.3. Series de capital social	175
A.4. Capital social en Europa a partir de la <i>European Social Survey</i>	205
Bibliografía	215
Índice de cuadros	223
Índice de gráficos	225
Índice alfabético	227
Nota sobre los autores	233

AGRADECIMIENTOS

ESTE libro se enmarca en el Programa de Investigaciones Económicas que desde hace tiempo desarrollan conjuntamente la Fundación BBVA y el Ivie. Los autores agradecen a estas dos instituciones su apoyo para continuar la línea de investigación sobre el capital social iniciada hace unos años. Es también necesario agradecer el esfuerzo del equipo técnico del proyecto —Vicent Cucarella, Abel Fernández y Jimena Salamanca— y a Julia Teschendorff su excelente trabajo cuidando al máximo todos los detalles de la edición del documento. Asimismo, agradecemos los comentarios y valiosas sugerencias de los tres evaluadores anónimos que han revisado una primera versión del volumen, permitiéndonos realizar mejoras importantes que han sido incorporadas a esta versión final.

Introducción

A PARTIR del verano del 2007, tras un largo período de expansión, las economías desarrolladas se enfrentan a la crisis económica más grave desde la Gran Depresión de los años 30 del siglo pasado. La crisis financiera desencadenada en Estados Unidos significó un enorme *shock* que se transmitió al conjunto de su economía y a otros muchos países, reduciendo los niveles de actividad y empleo y poniendo en entredicho muchas de las valoraciones precedentes sobre el buen funcionamiento de los mercados. En el 2009, muchas economías entraron en recesión, produciéndose un fuerte retroceso del comercio internacional y de los niveles de integración financiera. Además, desde mayo del 2010 la crisis se agravó en muchos países europeos debido a las dudas acerca de la sostenibilidad de sus cuentas públicas. Especialmente en los países de la periferia europea, aunque no solo en ella, la respuesta a todos estos graves problemas ha pasado en los últimos años por la aplicación de severas políticas de austeridad y, como consecuencia de los ajustes, las políticas de bienestar se han visto reducidas en muchos casos.¹

Este escenario de grave y compleja crisis económica ha significado un punto de inflexión en las trayectorias de numerosos países y para muchos individuos. El denominador común de esos cambios de tendencia es la necesidad de enfrentarse a pérdidas económicas de distinto tipo —de empleo, renta, riqueza financiera o inmobiliaria— que, con frecuencia, son importantes y casi siem-

¹ Los análisis de la trayectoria de las economías desarrolladas y de España en particular durante las crisis son abundantes, siendo particularmente relevante el seguimiento de la misma realizado por los organismos internacionales (FMI, OCDE, Unión Europea). La Fundación BBVA y el Ivie han publicado tres informes sobre este tema en los últimos años, en los que puede encontrarse una detallada revisión de los problemas más destacados de crecimiento y competitividad padecidos. Véase Pérez *et al.* (2011b, 2012, 2013).

pre han resultado inesperadas. Esas sorpresas negativas se han producido tanto en relación con el funcionamiento esperado de los mercados —cuya eficiencia y capacidad de autorregulación había sido defendida con frecuencia durante los años de expansión por economistas y políticos— como en lo que respecta al comportamiento del sector público. Sus políticas, casi siempre presentadas como mecanismos seguros de cobertura de riesgos individuales y colectivos, han tenido que ser revisadas de manera inesperada para muchos ciudadanos, como consecuencia de las dificultades financieras padecidas por numerosos Gobiernos. El efecto de todo ello es que, para muchos ciudadanos de un buen número de países desarrollados —y en particular para los españoles— las expectativas de mejora se han visto defraudadas y muchas promesas han quedado rotas.

Tras más de cinco años de problemas y varias recesiones, como consecuencia de la duración de la crisis, la realidad sigue siendo bastante complicada, pese a las señales de recuperación. Una importante implicación de la trayectoria reciente es que las expectativas de muchos agentes sobre la evolución futura también se caracterizan por el predominio de las valoraciones negativas. El actual estado de ánimo colectivo refleja que nos encontramos en medio de una crisis económica y social muy compleja, que es también una crisis de confianza. A consecuencia de la misma se está destruyendo el capital social acumulado, un activo intangible basado en la disposición a cooperar, muy importante para el funcionamiento fluido de las economías de cualquier nivel de desarrollo.

Cuando el capital social abunda, la cooperación es frecuente y las sociedades funcionan mejor: los costes de transacción se reducen, los Gobiernos consiguen con facilidad sus objetivos, las organizaciones son más eficientes y la acción colectiva se desarrolla con fluidez. Los estudios sobre confianza y capital social subrayan que su papel puede ser decisivo para impulsar y mantener el desarrollo de los países. Sin embargo, en esta monografía nos interesa considerar especialmente la otra dirección de la relación entre resultados económicos y capital social: queremos analizar cómo el deterioro de la situación económica ha hecho retroceder el capital social. En la medida en que esto ha sucedido, añade

dificultades a la tarea de salir de la crisis, porque eleva los costes de transacción y dificulta el logro de consensos que favorezcan la cooperación, es decir, que las actuaciones individuales se dirijan hacia objetivos colectivos compartidos.

Existe evidencia reciente sobre el efecto causal del capital social sobre el crecimiento económico (Uslaner 2008; Algan y Cahuc 2010; Bergh y Bjørnskov 2011; Nunn y Wantchekon 2011; Bjørnskov y Méon 2013; Westlund y Adam 2010), pero, en cambio, la hipótesis complementaria que aquí se defiende —que en la generación de capital social el componente económico es muy relevante— ha recibido menos atención. Desde luego, cualesquiera que sean las direcciones consideradas de la relación entre resultados económicos y capital social, no se agota en ellas el interés de este concepto, que es complejo y multidimensional y de ello se deriva en parte su atractivo.

Debido a que la situación económica se deterioró durante la crisis, las expectativas de mejora material se han reducido y para una parte de la población se han desvanecido, dado que las crecientes tasas de desempleo —especialmente el de larga duración— han excluido de las actividades económicas a una proporción elevada de la población. Por otra parte, los inversores consideran que hay demasiada incertidumbre para identificar oportunidades de beneficio y, además, encuentran dificultades para financiar sus proyectos. En tercer lugar, las políticas de austeridad han minado la confianza social en el funcionamiento de las instituciones públicas, debilitando la opinión —antes ampliamente extendida— de que pertenecer a un país desarrollado ofrece garantías de acceso a ciertos niveles mínimos de renta y a los servicios públicos. Los ajustes laborales y los realizados en los servicios públicos son vistos como una revisión de las reglas de juego a mitad de partido, disminuyendo la confianza en las normas e instituciones que las definen y las aplican. El deterioro de la confianza en las instituciones y en quienes gobiernan y dirigen un país se acentúa especialmente si a las políticas de austeridad se unen comportamientos poco ejemplarizantes o abiertamente corruptos, que reflejan un aprovechamiento privado de los recursos públicos y tienen costes para los resultados de los asuntos privados y públicos.

Sin confianza en las oportunidades derivadas del buen funcionamiento de la economía ni en las instituciones, es más difícil que los individuos estén dispuestos a cooperar. Sin esta disposición es menos probable que se alcancen consensos sobre la naturaleza de los problemas y sobre las soluciones a los mismos, en particular cuando estas implican asumir sacrificios a corto plazo, por más que estos puedan ser necesarios para superar la crisis y volver a disfrutar de las mejoras que acompañan al crecimiento. Sin confiar, es más difícil apostar por unos beneficios futuros que no son seguros y que requieren que los demás nos traten de manera más favorable de lo que la experiencia reciente nos aconseja esperar. Así, por ejemplo, cuando se dice que es necesario aceptar reducciones salariales para facilitar la creación de empleo, los trabajadores desconfían de esta promesa porque su memoria reciente les recuerda las experiencias de enormes pérdidas de ocupación. Y, cuando se reclama a los bancos que concedan crédito para que la demanda se recupere, lo que estos tienen presente es la desconfianza derivada de la elevada tasa de morosidad actual.

Prestigiosos economistas —por ejemplo, Akerloff y Schiller (2009), Reinhart y Rogoff (2009), Rajan (2010) y Krugman (2012)— han recordado en sus diagnósticos de la crisis las enseñanzas de las grandes crisis anteriores, en particular de la crisis de 1929. Tras la interpretación de la misma dada por Keynes, sabemos que, cuando la incertidumbre se adueña de la situación, la economía puede sumirse en un pozo de pesimismo contagioso, que agrava los problemas y dificulta las soluciones. De ahí la importancia de que los Gobiernos de los países conserven su capacidad de salir al rescate en esos casos, contribuyendo a reanimar la demanda con políticas expansivas eficaces, monetarias o fiscales. Una de las diferencias más claras entre Estados Unidos y Europa en estos años ha sido el uso de esa *bala de plata*, realizado de manera mucho más decidida en el primer caso que en el segundo. El precio pagado en la Unión Europea (UE) por su renuncia a esa opción —en particular en la eurozona, debido a la decisiva influencia de Alemania en la configuración de su política— ha sido una segunda recesión entre el 2011 y el 2013 en muchos países y un mayor deterioro de la confianza en las instituciones europeas y en muchas de las nacionales.

Sin embargo, la crisis y las dificultades económicas representan también un escenario en el que tienen lugar importantes manifestaciones de solidaridad y cooperación desinteresada frente a la adversidad. En las redes sociales más cercanas (familiares y amigos) y en el ámbito de las actividades de las asociaciones voluntarias se han desplegado múltiples ejemplos e iniciativas de ayuda o de colaboración.² Estas conductas indican que, junto a los argumentos para desconfiar de los mercados o las políticas públicas, en la crisis aparecen también razones para reforzar la confianza en los demás pues, en efecto, muchas personas en dificultades han comprobado que sí cabe esperar de la gente un trato favorable. En la medida en que estos comportamientos desinteresados no han desaparecido en estos años difíciles sino que se han reforzado, existen razones adicionales para pensar que, como ya se sabía, el capital social es un activo con distintos perfiles o componentes. Algunos de estos no se derivan de las relaciones económicas y no se están deteriorando por ellas sino que, probablemente, se están reforzando en estos años. En consecuencia, cabe preguntarse si se está produciendo una crisis del capital social en general o de alguno de los mecanismos mediante los que el mismo se acumula.

Estas distintas impresiones sobre la evolución reciente del capital social son las que tenemos *in mente* cuando nos planteamos la doble pregunta básica de la que parte este trabajo: cuál ha sido la trayectoria del capital social en los años recientes y cuál la relación con la crisis, en los países miembros de la Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos (OCDE) y, en especial, en España. Lo señalado en los párrafos anteriores sugiere que la respuesta a esas preguntas requiere precisar qué se entiende por capital social, las dimensiones del mismo consideradas y su relación con distintas variantes de la confianza. Partiendo de esas precisiones, deseáramos responder a las siguientes preguntas: ¿qué ha pasado en estos años con la confianza en las oportunidades económicas, como el empleo o la mejora de la renta?; ¿qué

² Pérotin (2006) muestra, por ejemplo, que la creación de cooperativas tiene un marcado carácter contracíclico, respondiendo más a una forma cooperativa de mitigar el riesgo asociado al empleo convencional (no cooperativo) que a la búsqueda de beneficio.

ha sucedido con la confianza en las instituciones o la confianza en las personas?; ¿cómo ha evolucionado el papel de las redes sociales y la cooperación cívica?; ¿ha sucedido lo mismo en los distintos países o, dentro de España, en los diferentes territorios?; ¿cuál ha sido la influencia de la crisis en esas trayectorias de los componentes o facetas del capital social?; ¿qué papel puede desempeñar el capital social en la recuperación?

Encontrar respuestas a estas preguntas no es fácil, a pesar de la amplia atención prestada por las ciencias sociales desde hace varias décadas al papel del capital social y la confianza en la vida individual y colectiva. La dificultad se debe, en primer lugar, a que las aproximaciones al capital social son múltiples y responden a perspectivas disciplinares muy diferentes, careciéndose de consensos sobre la forma de conceptualizarlo y de medirlo. Así pues, explicar las relaciones entre confianza, capital social y crisis económica requiere precisar primero el análisis en el plano conceptual: qué se entiende por capital social, qué dimensiones de la confianza se contemplan y cómo medirlas. Pero también hay que resolver dificultades en el plano empírico para evaluar qué cambios se observan en los indicadores de capital social en los años precedentes a la crisis y durante esta, y las relaciones entre los mismos. Abordaremos esta tarea en buena medida desde la perspectiva disciplinar de la economía pero no solo desde ella. Prestaremos atención especialmente a los determinantes económicos de la confianza, el papel del capital social en las decisiones económicas y las relaciones entre crisis económica y capital social. No obstante, una de las contribuciones del trabajo será comparar los resultados obtenidos con este enfoque a partir de la metodología desarrollada en un trabajo previo (Pérez *et al.* 2005) con los derivados del análisis de otras dimensiones del capital social y la evolución de la confianza en distintos grupos sociales e instituciones, basándonos en los datos ofrecidos por las distintas oleadas de la Encuesta Social Europea.

Partiendo de estas coordenadas, el documento se organiza como sigue. En el capítulo primero se revisa la literatura teórica sobre confianza y capital social con el doble propósito de disponer de un marco conceptual de referencia y de estructurar las principales dimensiones que hay que investigar del capital

social. La revisión de la literatura prestará especial atención a los trabajos empíricos sobre capital social, pues una de las cuestiones más relevantes para nuestro análisis es medir los cambios del capital social durante la crisis. Los capítulos segundo y tercero se centran en esta cuestión, analizando los resultados ofrecidos por las medidas construidas desde las dos perspectivas metodológicas mencionadas.

En el capítulo segundo se analiza la evolución del indicador de capital social desarrollado por Pérez *et al.* (2005), basado en variables que recogen aspectos económicos de la confianza. La actualización que se presenta de los valores del indicador —para los países de la OCDE, España y sus comunidades autónomas y provincias— permite cuantificar parte del análisis que realizamos sobre lo sucedido en los años de crisis. En los apéndices de esta monografía se explica en detalle la derivación de nuestro indicador y se ofrecen las actualizaciones de los datos. El apéndice A.1 describe sintéticamente el modelo teórico y el apéndice A.2 las fuentes estadísticas utilizadas para obtener los indicadores del capital social. El apéndice A.3 presenta los cuadros con las series de capital social para países, comunidades autónomas y provincias, prolongando las series precedentes.

El capítulo tercero analiza la evolución del capital social mediante indicadores basados en encuestas, un procedimiento habitual en muchas investigaciones sobre el tema. Nos centramos en los indicadores derivados de las encuestas bianuales de la Encuesta Social Europea (*European Social Survey*, ESS) que permiten contemplar dimensiones del capital social ligadas a la confianza en las instituciones políticas o en las personas, o referidos a las relaciones sociales y a la participación en asociaciones. Los microdatos de la ESS permiten estudiar los determinantes de distintos aspectos del capital social y estimar el efecto que distintas circunstancias económicas individuales tienen sobre el mismo. De este modo, ligando la evolución de estas dimensiones del capital social con la crisis económica, completamos la exploración iniciada en el capítulo segundo de una relación entre desarrollo económico y capital social que no suele considerar la literatura, habitualmente centrada en estudiar cómo influye el capital social en el desarrollo pero no al revés.

Los datos analizados confirman que la crisis ha supuesto una importante destrucción del capital social acumulado con anterioridad, en especial en los países y territorios más afectados por las recesiones y los ajustes, como el caso español muestra de modo paradigmático. Sin embargo, los resultados del estudio indican que el efecto ha sido dispar según la dimensión concreta del capital social considerada. Mientras que el capital social en el ámbito de las relaciones económicas y la confianza en algunas instituciones relacionadas con la política y la acción colectiva se han visto gravemente afectados, la confianza en la gente en general o en las redes sociales se ha mantenido, o incluso se ha incrementado en ciertas facetas.

La evidencia recogida en los capítulos segundo y tercero es el punto de partida para la interpretación de las relaciones entre capital social y crisis económica propuesta en el capítulo cuatro. El análisis conjunto de los datos ofrecidos ayuda a comprender la naturaleza de los problemas de confianza existentes, la magnitud de las pérdidas acumuladas en algunos ámbitos del capital social como consecuencia de la crisis y la importancia de corregir esta situación para la recuperación del crecimiento, en especial en el caso español.

El lector interesado en las conclusiones fundamentales del estudio y las principales evidencias que las sustentan puede dirigirse directamente a los capítulos cuarto y quinto, obviando el detalle más técnico de los anteriores. En este último, además de incluir una síntesis de los resultados obtenidos, se reflexiona sobre los desafíos que representa la recuperación de la confianza para las sociedades que con más dureza están sufriendo la crisis y se hacen propuestas para mejorar la situación existente en España.

En este sentido, el análisis que presenta este volumen permite advertir que las posibilidades de una salida rápida y vigorosa de la crisis resultan condicionadas por un bajo volumen de capital social. La insuficiencia de este activo intangible condiciona el nivel del consumo y la inversión pero también la productividad, al incidir negativamente sobre los costes de transacción y, a través de ellos, sobre la eficiencia. Por ello, abordar reformas que ayuden a recuperar la confianza en las relaciones económicas

pero también en la política y en las instituciones colectivas potenciaría palancas relevantes para apoyar la vuelta a un crecimiento sostenido.

Esos impulsos al capital social para favorecer el crecimiento a medio plazo deberían sumarse a los que la confianza reciba de la propia recuperación económica, pero son distintos de estos últimos pues se deben generar en buena medida en el ámbito de la acción social y la acción colectiva. Si así sucede, las mejoras en ambos terrenos se reforzarán mutuamente, siendo más probable que llegue a generarse el círculo virtuoso que nuestra sociedad necesita promover para recuperar una senda de progreso. Lograrlo requiere abordar numerosos cambios, difíciles pero necesarios, para alcanzar una trayectoria de crecimiento distinta de la precedente, menos amenazada por los riesgos del enriquecimiento rápido, pero más inteligente, sostenible y socialmente incluyente.

1. Concepto y dimensiones del capital social

NÚMEROSOS trabajos consideran el capital social como un activo intangible que facilita los logros de resultados personales y de grupo, tanto económicos como sociales, gracias a que genera externalidades o beneficios potenciales positivos para los miembros de un grupo social determinado.³ Estos beneficios se derivan de los efectos de la confianza compartida, las normas y los valores sobre las expectativas y los comportamientos de los miembros del grupo. Paxton (1999) subraya que un rasgo relevante del capital social —que hace que sea algo más que simplemente la confianza, las normas o los valores compartidos— es que sus efectos positivos se generan a partir de la red social, es decir, que no existen fuera de las relaciones entre los individuos. Debido a ello, la amplitud de la red de los que conforman el grupo y se benefician de estos efectos sobre sus miembros es un aspecto clave del capital social. Conviene tener presente que el tamaño de esa red puede ser muy variable, limitándose en ocasiones a las personas más próximas pero llegando a alcanzar al conjunto de la sociedad e incluir a todos sus miembros.

El alcance variable de las redes sociales está relacionado directamente con la cuestión referida a los destinatarios de la confianza —*en quién confiar*—, y es muy importante para el análisis de las relaciones entre capital social y crisis económica. Como se verá, durante la misma se ha puesto de manifiesto que la confianza asociada a las relaciones económicas se ha comportado de forma diferente que la correspondiente a relaciones de otro tipo, como las existentes dentro de ciertos grupos sociales.

³ En Molina *et al.* (2008, 17-22) se puede encontrar una amplia revisión del concepto del capital social.

Una distinción de gran relevancia conceptual relacionada con la cuestión de los destinatarios de la confianza es la que se establece entre *confianza personal o personalizada* y *confianza general o generalizada*.⁴ La confianza personalizada se deriva de experiencias de interacción con individuos conocidos en ámbitos de relación próximos. Pero en las sociedades modernas, con mucha frecuencia, la confianza va más allá de las fronteras del parentesco o la amistad y alcanza a personas que no conocemos, o se otorga a grupos o instituciones diversos. Así pues, en muchas de nuestras relaciones sociales, políticas y económicas confiamos en desconocidos, basándonos en el criterio de otros, la reputación de colectivos profesionales o instituciones, o apoyándonos en sentimientos de identidad y pertenencia a grupos, o en experiencias previas. Como veremos, los mecanismos de generación y deterioro de la confianza en personas concretas o en colectivos o entes despersonalizados diversos son diferentes, y se ven afectados de manera muy distinta por episodios como la actual crisis económica.

Este planteamiento general y ampliamente compartido acerca del capital social subraya dos elementos clave del mismo: relaciones de confianza y red social. Más allá de estos elementos comunes, el capital social ha sido definido de distintas formas, enfatizándose diferentes aspectos dependiendo del campo disciplinar en el que trabajan los autores y de los objetivos de sus investigaciones. Algunas de estas definiciones subrayan su capacidad para solucionar problemas de acción colectiva (Coleman 1990), otras el papel de las redes sociales (Putnam 2000), las normas informales que favorecen la cooperación (Fukuyama 1995; OCDE 2001a), su papel en la interacción repetida entre individuos (Ostrom 2000), el desarrollo del sentimiento de querer vivir conforme a las normas de una sociedad (Bowles y Gintis 2002) y la importancia de las expectativas de participación en las oportunidades económicas (Glaeser, Laibson y Sacerdote 2002; Pérez *et al.* 2005).

⁴ Freitag y Traunmüller (2009) encuentran que las raíces de la confianza en la gente con la que existe contacto directo y en la gente en general son distintas. Además, analizan las condiciones para la generalización de la confianza, siendo particularmente relevante la existencia de experiencias positivas en la interacción con extraños y la confianza en las instituciones políticas.

Atendiendo a los dos elementos clave destacados, el análisis de los factores que explican la acumulación del capital social y la medición del mismo requieren definir *qué es la confianza* y *cuáles son los destinatarios de la misma, es decir, los miembros de la red social considerada*. Precisar en cuánto y en quién se confía es requisito para identificar los factores que influyen en el nivel alcanzado por el capital social y sus variaciones. La revisión de la literatura que se realiza en este apartado considerará en primer lugar esos dos aspectos, para revisar a continuación las posibles causas por las que distintos individuos confían más o menos, y por qué sus comportamientos pueden diferir según la variante o dimensión del capital social considerada.

1.1. El capital social y la confianza

De las distintas dimensiones del capital social, la confianza es la que más atención ha recibido y, por ello, con frecuencia se contemplan ambos conceptos como equivalentes. Desde nuestra perspectiva, el capital social es resultado también de otros elementos además de la confianza que influyen en el papel que este desempeña como lubricante de las relaciones sociales, reduciendo la necesidad de intervención en las mismas de terceras partes o de reglas de obligado cumplimiento (Paxton 1999).

Una definición sintética de confianza que capta adecuadamente la complejidad de elementos presente en el concepto es la propuesta por Bhattacharya, Devinney y Pillutla (1998): es una expectativa de resultados positivos (o no negativos⁵) que un individuo puede recibir como resultado de las acciones esperadas de terceras partes, en una interacción caracterizada por la incertidumbre. En ese contexto de información incompleta, la confianza en que se recibirá un trato favorable es una creencia que solo puede ser verificada *a posteriori*: confiamos en que las acciones

⁵ Nótese que se habla de resultados positivos o no negativos, algo que no sucede durante la crisis en la que únicamente se perciben aspectos negativos. Sobre la importancia de distinguir la aversión al riesgo en general y a las posibles pérdidas en particular, se volverá más adelante, pues una de las características de la actual crisis es que hay importantes resultados negativos.

futuras de los otros no irán en detrimento de nuestros intereses ni explotarán nuestra vulnerabilidad (Barney y Hansen 1994; Robinson 1996), es decir, tenemos una expectativa de ser bien tratados y beneficiarnos de ello (Social Capital Interest Group [SCIG] 2001). Este papel de la incertidumbre en el concepto de capital social es importante para analizar la relación de este con las crisis, pues estas se caracterizan por el elevado nivel de incertidumbre existente. Además, como consecuencia de ser una expectativa, puede ser de naturaleza frágil, quebrándose con facilidad cuando no se ve cumplida o es defraudada.

La literatura atribuye a la confianza dos orígenes diferentes: las características del individuo que confía o las circunstancias de su entorno. En el primer caso, las personas confían debido a una característica personal que puede ser psicológica, innata o adquirida en las etapas del desarrollo personal. Pero los individuos también confían porque las condiciones del entorno lo permiten o lo favorecen, haciendo que el sujeto espere ser bien tratado debido a su identificación con la sociedad en la que vive, a que existen compromisos morales y profesionales que facilitan la cooperación o porque la experiencia le enseña las ventajas derivadas de ciertas prácticas.

En las distintas aproximaciones al concepto de capital social se perciben matices a estas ideas sobre la confianza derivados del peso de las tradiciones predominantes en cada campo disciplinar. Para los psicólogos la confianza es un estado psicológico de los individuos que se manifiesta en distintas circunstancias en las que se percibe la vulnerabilidad o el riesgo que se deriva de las relaciones con otros (Rotter 1971; Kramer 1999; Rousseau *et al.* 1998). En cambio, los economistas y los estudiosos de las organizaciones analizan la confianza en términos de comportamiento individual racional revelado en situaciones de riesgo (Arrow 1974; Kreps 1990; Miller 1992; Williamson 1993) y suelen pensar en términos de *confianza interesada*. Para March (1994) este enfoque sobrestima las capacidades cognitivas y de cálculo de los que deben decidir al enfrentarse a dilemas de confianza en condiciones de incertidumbre, pues en muchos casos es poco verosímil hacer conjeturas sobre la probabilidad de los distintos estados de la naturaleza. Desde la perspectiva de los psicólogos y sociólogos se comparte esta última opinión (Kahneman 2011) y los defensores de los modelos relacionales de

capital social (Granovetter 1985; Tyler y Kramer 1996) prefieren reconocer más las influencias emocionales y sociales sobre la decisión de confiar que poner el acento en la racionalidad calculada que debería subyacer a una confianza interesada.

Hardin (1992) considera que los elementos de cálculo, relacionales o emocionales están presentes en la confianza y en el capital social, pero su peso puede variar según los contextos. En cualquier caso, casi todas las aproximaciones reconocen que la incertidumbre impide confiar sin apoyarse en alguna medida en la seguridad que ofrecen la buena fe o las creencias. Ahora bien, esa certeza limitada puede verse reforzada (o debilitada) por características personales o del entorno social, que hacen más verosímil (o menos) la hipótesis de que los individuos se relacionan en una atmósfera de cooperación anticipada (Burt y Knez 1996), en la que a mayor (menor) confianza hay más (menos) facilidad para cooperar (Paldam 2000).

Estas numerosas advertencias sobre la diversidad y complejidad de elementos que pueden hacer que se confíe o no hacen del capital social un activo frágil, cuyos procesos de acumulación o deterioro pueden acelerarse con más facilidad que en el caso del capital físico o humano, al resultar influidos por cambiantes *animal spirits*. Concretamente, el paso de una etapa de prosperidad a una de crisis significaría un cambio del entorno económico y social con implicaciones directas sobre la verosimilitud de esperar buenos resultados de la cooperación. Con la llegada y posterior profundización de la crisis aumenta la incertidumbre y la probabilidad de que los resultados positivos de la participación cooperativa no se den. La duración de la crisis alimenta las experiencias de fracaso en la cooperación y la dificulta. Todo ello puede conducir a un período de desconfianza y deterioro más intenso del capital social.

1.2. Otras dimensiones del capital social: redes sociales y participación cívica

La mayor parte de trabajos que analizan el capital social utilizan indicadores de confianza, tratando ambos conceptos como equivalentes. Pero la consideración de la confianza como un activo requiere precisar el proceso de acumulación y depreciación del

mismo. Para avanzar por ese camino, es necesario distinguir los distintos objetos merecedores de confianza y se debe plantear si en todos los casos los determinantes de la decisión de confiar son los mismos. Por ejemplo, es posible que la confianza personalizada en individuos próximos, como familiares y amigos, no se genere igual que la que se otorga a determinadas profesiones, las instituciones o la gente en general. Por esta vía aparece el papel de las relaciones sociales junto a la confianza en el análisis del capital social.

La confianza que va más allá de los individuos se otorga (o se niega) en ocasiones a referentes más abstractos, como una profesión, una institución o un sistema, o la gente (Guiddens 1990; Paxton 1999). En estos casos se puede decir que la confianza se otorga a sujetos que no se conocen directamente, pero en las sociedades desarrolladas estos supuestos son muy frecuentes porque la distancia social entre individuos que deben relacionarse se ha incrementado. Sucede, por ejemplo, debido a la complejidad de las transacciones económicas, pero también como consecuencia del amplio alcance de muchos procesos de representación política. Como consecuencia de todo ello se han desarrollado redes complejas en las que los individuos establecen relaciones de interdependencia pero de manera impersonal.

Estas circunstancias han potenciado la importancia de mecanismos institucionales que permiten confiar en la interacción en sociedad más allá de las relaciones personales. Las modalidades de confianza institucional son relevantes porque actúan como sustitutos del conocimiento directo que en el pasado acompañaba a la interacción directa entre agentes. La confianza institucional opera sobre otras bases, como los valores compartidos y la reputación, aunque también las experiencias acerca de cómo nos tratan las instituciones cuentan, como la crisis pone de manifiesto.

Las distintas modalidades de *confianza generalizada* operan como un mecanismo reductor de la distancia entre individuos y con frecuencia facilitan la cooperación. Una forma de interpretar el desarrollo de esa confianza generalizada es considerar que se va tejiendo a partir de enlaces directos entre personas que a su vez se conectan con terceros y, de ese modo, transmiten en cadena y a distancia la confianza que depositan en los más próximos. Según esta visión la confianza es primero personalizada, transformándose

a partir de un cierto punto en confianza general (Kramer, Brewer y Hanna 1996; Kramer 1999). Sin embargo, los destinatarios de la confianza no son siempre individuos y los caminos por los que la confianza más general o abstracta se genera pueden ser diferentes del descrito, como sucede en los casos en los que esta se basa en adhesiones identitarias, religiosas o ideológicas.

Las cadenas de confianza convierten a las redes sociales en un determinante muy importante del nivel del capital social. Algunos autores, como Bourdieu (1980, 1985), consideran que las redes son cruciales para caracterizar al capital social, definiéndolo como el conjunto de recursos, actuales o potenciales, vinculados a la posesión de una red duradera de relaciones de interconocimiento e interreconocimiento, más o menos institucionalizadas. La red completa de vínculos sociales en la que los individuos se insertan resulta de la transformación de relaciones próximas y contingentes de vecindad, trabajo o intercambio en relaciones selectivas y duraderas que se deben a la influencia de la gratitud mutua, el reconocimiento de la pertenencia al grupo y, al mismo tiempo, la conciencia de los límites del grupo. Por esta razón, al analizar el capital social, las redes sociales son una de las dimensiones clave que estudiar.

Putnam, defensor destacado de la tesis secuencial en el desarrollo de la confianza, subraya la importancia de la comunidad y las asociaciones voluntarias para explicar el nivel de confianza general (Putnam, Leonardi y Nanetti 1993; Putnam 1995, 2003). Pero la naturaleza de los vínculos próximos puede ser diversa y sus efectos diferentes. Por ejemplo, las asociaciones pueden generar vínculos fuertes o débiles entre sus miembros, bien por su orientación general o por la intensidad con la que los individuos se vinculan al proyecto colectivo. Las asociaciones que solo producen vínculos débiles entre sus miembros tienen más probabilidades de promover la confianza generalizada que las que producen vínculos fuertes, que, al poner el énfasis en el contraste entre el mundo exterior y los miembros del grupo, promueven la desconfianza respecto a los que no pertenecen al mismo (Granovetter 1973, 1985). En la misma dirección, Stolle (1998) y Gradstein y Justman (2000) formulan la hipótesis de que la diversidad dentro de los grupos favorece la existencia de vínculos más débiles en su

interior, pero impulsa la extensión de la confianza generalizada entre distintos grupos,⁶ mientras que para Burt (2000) las redes no jerárquicas permiten difundir mejor el capital social frente a los huecos estructurales de una red social. Así pues, unas fuertes relaciones de confianza personal pueden estar negativamente correlacionadas con la confianza generalizada y esta posibilidad pone en cuestión la visión secuencial de la confianza. Si la confianza personalizada es en ocasiones más *bonding* que *bridging*, puede que solo los miembros del grupo más próximo sean mercedores de la misma. Vínculos demasiado intensos dentro de los grupos o asociaciones y excluyentes pueden generar incluso efectos negativos, lo que para Woolcock (1998) sería un componente negativo del capital social. Olson (1982), Beugelsdijk y Van Schaik (2005) y Paxton (2007) también distinguen entre los diferentes efectos sobre el capital social de la distinta naturaleza, tipo y funcionamiento de las asociaciones.

Este papel clave de los grupos hace que el tercer elemento relevante del capital social sobre el que detenerse sea la participación cívica, esto es, la relación que los individuos tienen con acciones que afectan a la comunidad.⁷ Estas acciones pueden articularse por varias vías, como la participación en asociaciones voluntarias, participación en elecciones, actos de protesta, donaciones de sangre, etc. Cuando la participación es frecuente, la posibilidad de que actúen como desencadenantes de relaciones de confianza es mayor.

La concepción más estructural de las relaciones entre los distintos tipos de confianza resalta la complejidad de las vías por las que las dimensiones de esta se interrelacionan. Según este enfoque,

⁶ Gradstein y Justman (2000) contraponen el papel de las escuelas privadas y públicas en la generación de confianza general y capital social. Por otra parte, las relaciones económicas podrían ser un ejemplo de vínculos débiles (debido a que los mercados competitivos desarrollan relaciones en las que la *salida* es posible) que, sin embargo, son capaces de promover relaciones duraderas y confianza general (Hirschman 1970). En cambio, en las relaciones políticas y las asociaciones voluntarias predominan vínculos más fuertes (y operan los mecanismos que Hirschman denominaba la *voz* y sobre todo la *lealtad*), que es probable que promuevan menos la generalización de la confianza.

⁷ A las dimensiones de la confianza, densidad de asociaciones (participación cívica) y actividad asociativa, Bjørnskov (2006) añade una dimensión adicional del capital social: las normas sociales.

el desarrollo de la confianza general no responde solo a un mecanismo transitivo, basado en cadenas de *experiencias de confianza particular*, sino que puede ser el resultado de otros factores, como la adhesión a valores compartidos, la fe en los expertos o en las instituciones, los sentimientos de pertenencia o las creencias. Del mismo modo, confiar o no en las instituciones puede responder a factores distintos de los que determinan que la confianza sea ligera o firme (*thin o thick trust*). Para acabar de reforzar la interdependencia entre ambos conceptos, algunos autores sostienen que la confianza es una propiedad inherente a las redes sociales y no de las relaciones particulares entre individuos, esto es, que se origina dentro de un grupo (Welch *et al.* 2005).

Las principales implicaciones de este recorrido por las aproximaciones conceptuales al capital social son tres. En primer lugar, que es imprescindible considerar los distintos objetos hacia los que la confianza se dirige y tenerlos presentes en la explicación de los mecanismos a través de los cuales el capital social se acumula o se deteriora, por distintas vías. En este sentido, resultan especialmente relevantes las diferencias entre la confianza en lo cercano y en las instituciones que articulan y modulan el funcionamiento de la sociedad o las personas en general. En segundo lugar, esa diversidad de objetos de confianza incrementa la complejidad de las posibles relaciones entre dimensiones de la confianza. Y tercero, que, como consecuencia de esta diversidad de objetos y relaciones que hay que considerar al analizar la confianza, es muy relevante precisar los criterios de acumulación y medición de ambos conceptos a la hora de medir el capital social y su evolución.

1.3. Los procesos de acumulación del capital social

El análisis de los procesos de acumulación de capital social no está muy presente en la literatura. Glaeser, Laibson y Sacerdote (2002) realizan una contribución seminal en este sentido, modelizando la decisión individual de invertir en capital social como resultado de la optimización de individuos que comparan los beneficios derivados de la inversión en este activo y los costes que supone hacerlo. Se trata de un enfoque frecuente en economía —basarse

en supuestos de racionalidad para representar las conductas—pero relativamente inusual en las aproximaciones al capital social. Pérez *et al.* (2005) proponen un enfoque similar y modelizan las decisiones de los individuos de invertir en este activo intangible de manera similar a como lo hace la metodología internacionalmente acordada para medir el capital físico (OCDE 2009).

Estos enfoques del capital social proponen una métrica claramente distinta de la seguida en los trabajos que basan las medidas del mismo en encuestas sobre confianza y participación en redes sociales. La aproximación propuesta en nuestro trabajo tiene dos características destacables. La primera es considerar que las relaciones económicas tienen un papel determinante en la generación del capital social o, si se prefiere, centrar la atención en la dimensión económica de la confianza. En segundo lugar, su pretensión de modelizar expresamente el capital social como un activo, teniendo en cuenta que por ello ha tenido que ser producido (no es un recurso natural) y acumulado (mediante un proceso de inversión), y que ha de ser productivo durante más de un ejercicio (ha de ser duradero).

En el trabajo comentado la relación entre el proceso de inversión y acumulación del capital social y la medida del mismo es mucho más explícita que en los estudios basados en encuestas.⁸ Estos últimos parten de una medida de las manifestaciones o resultados del capital social —confianza, participación— y exploran sus determinantes. En cambio, la métrica de la acumulación en capital social propuesta en Pérez *et al.* (2005) analiza cómo los beneficios esperados del capital social son claves para tomar la decisión de confiar, al asociarse a los ingresos que los individuos esperan recibir por participar en la vida económica de la sociedad considerada. Los costes de confiar se asocian al tiempo dedicado a la cooperación o a las relaciones sociales, que es valorado por su coste de oportunidad —el salario, como valor del tiempo de los individuos—. El coste de confiar también es influido por los valores compartidos, que se consideran dependientes de los niveles educativos pues estos son relevantes para la difusión de

⁸ Véase la explicación ofrecida en el apéndice A.1.

las normas y valores sociales entre la población. Siguiendo unos pasos similares a los del proceso de formación de capital físico, se tienen en cuenta el ritmo de depreciación y la duración esperada del vínculo que liga al individuo con la sociedad y le permitirá recoger los frutos de su inversión en confianza. Por último, el rendimiento del capital social depende de variables relacionadas con las oportunidades de participación y el riesgo de exclusión social, que el modelo también incluye, dando entrada de ese modo a las redes sociales.

1.4. La literatura empírica sobre los determinantes del capital social

Nuestro interés por estudiar el impacto de la crisis sobre el capital social hace imprescindible atender a las medidas del mismo que se derivan de las distintas aproximaciones.

Basándose en la compleja metodología descrita en el apéndice A.1, se construyeron dos bases de datos que ofrecen series temporales de capital social. La primera incluye a la mayoría de los países de la OCDE y la segunda se refiere a España, sus comunidades autónomas y provincias. Ambas cubren amplios períodos de tiempo previos a la crisis (Pérez, Serrano y Fernández de Guevara 2008a, 2008b) y han sido utilizadas en distintos análisis (Pastor y Tortosa 2008; Peiró y Tortosa 2014; Salas y Sánchez 2012; Barrutia y Echebarria 2010; Boix y Galletto 2009; Gleave, Petrey y Carroll 2012; Manca 2011, 2012; Miguélez, Moreno y Artís 2008; entre otros) que estudian las relaciones entre el capital social y los resultados económicos, con frecuencia con resultados confirmatorios de su importancia. En este volumen se actualizan ambas series, la internacional y la española, con el fin ya anunciado de estudiar el impacto que la crisis económica ha tenido en el capital social.

Ya se ha señalado que existen otras mediciones del capital social que responden a métricas muy distintas y, con frecuencia, atienden a dimensiones no económicas de gran interés. Estas otras medidas del capital son las que más atención reciben en la literatura, apoyándose con frecuencia en encuestas en las que se

explora el nivel de confianza y la participación en asociaciones y redes sociales.

Las encuestas ofrecen medidas del capital social y permiten analizar empíricamente los determinantes del mismo desde múltiples puntos de vista, considerando las características individuales, psicológicas o personales de los encuestados y también el entorno social de quienes confían. Mediante estos análisis de determinantes se realizan aproximaciones empíricas a las vías por las que se genera el capital social, cuestión que en los trabajos presentados en el apartado anterior es estudiada con la ayuda de modelos teóricos de acumulación.

La separación de los distintos elementos de los que depende el capital social no es sencilla, pues se entremezclan elementos individuales y sociales. Asimismo, en los factores individuales pueden existir componentes innatos a los individuos pero también otros aprendidos en los primeros años de vida⁹ y la separación de los factores psicológicos y de otro tipo tampoco es sencilla.

La literatura ha prestado atención a estos problemas.

Según Glanville y Paxton (2007), la confianza y la tendencia a la cooperación puede estar generada por una predisposición psicológica que hace que algunos individuos sean más propensos a confiar, pero esa propensión puede estar fundada en un rasgo innato y también en el aprendizaje durante los primeros estadios de la vida. En este segundo caso las personas confían y cooperan a partir de experiencias vitales en distintos ámbitos (la familia, amigos, relacionales laborales, etc.) que les permiten dotar de base empírica a sus expectativas sobre las conductas del resto de individuos. Así, por ejemplo, el nivel de renta familiar puede afectar al riesgo implícito en cualquier decisión de depositar la confianza en alguien; la educación también, por las razones apuntadas por Coleman (1990). Por tanto, el nivel de confianza de un individuo adulto podría reflejar la influencia de su trayectoria vital, junto a factores psicológicos innatos. En este sentido, Robinson y Jackson (2001) analizan la disminución a lo largo del tiempo de los nive-

⁹ Véase Delhey y Newton (2005). Kosfeld *et al.* (2005) analizan las bases biológicas de la confianza, mostrando que la ingesta de Oxitocin incrementa la confianza.

les de confianza en los Estados Unidos a partir de dos efectos: el primero, una predisposición psicológica derivada de un proceso de aprendizaje en los primeros años que haría que todos los individuos de una misma cohorte de edad tuviesen un componente de su confianza diferente del resto de cohortes; el segundo, otras características personales no estrictamente psicológicas, incluido el resultado del proceso de aprendizaje social. Desde esta perspectiva, es de esperar un *efecto edad* y que los niveles de confianza cambien a lo largo del ciclo vital. Asimismo, estos niveles se pueden ver afectados por cambios sociales que afecten a todos los individuos de la sociedad en un determinado momento (*efecto período*).

Uslaner (2002) defiende que la confianza y la cooperación tienen fundamentalmente unas bases morales y la gente invierte en capital social como consecuencia de un compromiso ético con quienes comparte valores, sintiéndose en la obligación moral de tratarlos como esperaría que lo trataran a él. De nuevo, aquí aparecen mezclados los dos tipos de factores personales mencionados pues el compromiso ético es por lo general aprendido, pero el nivel al que se asume puede estar relacionado con rasgos de personalidad, como el optimismo o el sentido del control de la propia vida. Así, por ejemplo, Rahn y Transue (1998) muestran que el crecimiento de valores materialistas en la sociedad en los Estados Unidos está erosionando los niveles de confianza. Pero Uslaner (1998), al contrastar la hipótesis de Putnam (1996) de que la televisión tiene un efecto perverso sobre el capital social —al consumir tiempo que podría ser utilizado para la vida comunitaria— y un efecto negativo en la personalidad —al infundir valores que no son asociables a la confianza, como la guerra, la violencia, etc.—, obtiene que el efecto negativo del consumo de televisión desaparece una vez se controla por un factor psicológico como el optimismo sobre el futuro.

Dado que el contraste de los dos enfoques de generación de la confianza que se basan en los factores personales no es sencillo, Glanville y Paxton (2007) proponen un modelo distinto para cada enfoque. Para analizar la propensión psicológica a confiar, utilizan un *modelo reflectivo*, en el que la propensión innata a confiar determina el nivel de confianza en la familia, amigos, compañeros de trabajo, vecinos, etc. En cambio, para contrastar la confianza como resultado de un proceso de aprendizaje social, usan un *mode-*

lo formativo, en el que los indicadores de confianza en cada ámbito (familia, amigos, etc.) determinan el nivel general de confianza. Sus resultados indican que el modelo de aprendizaje social, el segundo, es más compatible con sus datos.

Otras teorías ponen el acento en la dimensión de la comunidad en la que vive el individuo o en circunstancias que se oponen a la generalización de la misma. En este último sentido, la confianza depende (negativamente) de la existencia de conflictos sociales, la desigualdad, la polarización racial, social o étnica, la discriminación o las diferencias entre clases sociales, suponiéndose que en las sociedades más heterogéneas el capital social tiene un radio de acción más limitado.

Delhey y Newton (2005) abordan el contraste de la importancia de los factores sociales para la generalización de la confianza contemplando un amplio conjunto de variables, agrupadas en seis categorías. En primer lugar, sociedades más homogéneas promoverán más la confianza que otras en la que existan más diferencias entre las personas, y la confianza será mayor si la heterogeneidad social es reducida en términos de religión, raza, idioma, clase social o ingresos. En segundo lugar, la confianza se verá afectada si existen divisiones y conflictos que alteren el orden social (Zak y Knack 2001). Para captar estos aspectos, en la aproximación empírica utilizan la desigualdad de la renta, la polarización o fragmentación (*fractionalization*) religiosa, lingüística o étnica, el número de guerras (internas y externas) en las que ha participado el país y los indicadores de corrupción, de suicidios, homicidios y accidentes. Tercero, en la misma línea que la modelización del capital social comentada en el apartado precedente, estos autores esperan que el desarrollo económico y la modernización tengan efectos sobre la confianza porque es más fácil confiar en un contexto de mayor riqueza, en el que las necesidades básicas están cubiertas y los individuos se encuentran en condiciones de asumir mayores riesgos. No obstante, también se puede argumentar que, en la medida en que las sociedades desarrolladas suelen ser más impersonales, el menor contacto personal podría generar menor confianza. En cuarto lugar, asumen que la democracia y el buen gobierno pueden favorecer la generación de confianza por dos vías: la primera, que las instituciones sociales pueden condicionar

a las élites gobernantes para que actúen de forma correcta sin obedecer a intereses particulares; la segunda, que pueden favorecer la igualdad de derechos, obligaciones y libertades entre ciudadanos. La calidad del gobierno y la democracia la aproximan mediante índices de calidad institucional, estabilidad política y gasto público en educación. En quinto lugar, se considera que la confianza se verá potenciada si existe una red densa de organizaciones voluntarias que limitan las diferencias y brechas sociales. En sexto y último, se incluyen factores relacionados con la tradición religiosa del país.

Según los resultados de Delhey y Newton (2005) para una muestra de 55 países obtenida de la oleada de la Encuesta Mundial de Valores (*World Values Survey* [WVS]) para 1995-1997, la confianza está positivamente asociada a mayores niveles de desarrollo, menor grado de desigualdad y a variables religiosas, culturales sociales y económicas pero no a la participación en actividades voluntarias o las divisiones y conflictos en la sociedad. Otros trabajos consideran variables similares a las comentadas con muestras distintas y resultados no siempre coincidentes. Así, Bjørnskov (2007) analiza los determinantes del capital social para más de 70 países, con datos obtenidos del WVS y sus resultados muestran que las variables con mayor influencia sobre la confianza son la desigualdad social (de forma negativa), las diferencias religiosas, los regímenes monárquicos y aquellos que no cuentan con un pasado comunista. En cambio, la democracia, el imperio de la ley (*rule of law*) y la educación no promueven la confianza generalizada. Rothstein y Uslaner (2005) consideran que, a la vista de sus resultados, en la medida en que una sociedad sea más igualitaria y garantice las mismas oportunidades a todos los ciudadanos, promoverá la confianza.

La confianza también puede ser el resultado de un aprendizaje social. Por ello es frecuente prestar atención simultánea a factores tanto personales como sociales, así como a la importancia que puede tener la distancia social entre los individuos y la información recíproca para la generalización de la confianza. Por distintas vías, los estudios llaman la atención sobre la relevancia de la información que se maneja acerca de lo que puede unir a los individuos en la formación de expectativas sobre la disposición de los otros a cooperar. Alesina y La Ferrara (2002) se centran en dos tipos de variables que pueden determinar la confianza: las características

individuales y las características de la comunidad en la que se vive. Incluyen la cultura, educación, tradiciones y religión del individuo, el tiempo que ha vivido en la sociedad, la historia personal reciente y la sensación de pertenencia a un grupo. Con datos del *General Social Survey* (GSS) para el período 1974-1994, obtienen que la confianza en la gente en general depende de las características individuales (incluyendo la educación, los ingresos y haber vivido recientemente situaciones negativas), de la pertenencia a grupos tradicionalmente discriminados y de las características de la comunidad. Sus resultados indican que los individuos confían más en las personas más similares a ellos mismos, siendo menor la confianza en comunidades más heterogéneas racialmente y con mayor desigualdad de la renta.

Brehm y Rahn (1997) analizan la relación entre la confianza generalizada, el compromiso psicológico con la comunidad y la confianza (*confidence*) en el buen hacer del Gobierno. Obtienen que el compromiso cívico y la confianza interpersonal tienen una relación recíproca estrecha, aunque la relación no es simétrica y parece ser más marcada en la dirección que va de la participación cívica hacia la confianza que en el sentido contrario. Berggren y Jordahl (2006) se centran en la influencia en la generalización de la confianza de determinadas instituciones y políticas económicas (tamaño del Gobierno, estructura legal y protección a los derechos de propiedad, estabilidad monetaria, libertad para realizar intercambios con el extranjero, y la regulación del crédito, del trabajo y de los negocios). Sus resultados muestran que las instituciones sociales y económicas son relevantes para la generación de capital social, particularmente la estructura legal y la protección de los derechos de propiedad.

Fisman y Khanna (1999) distinguen dos vías por las que la información puede operar sobre el capital social: los condicionantes históricos o culturales y los flujos de información entre los individuos. Cuando se consideran factores como la historia o los valores compartidos por los miembros de una sociedad, se está haciendo referencia a mecanismos que reducen (amplían) la distancia informacional entre los individuos, al hacerlos más parecidos (distintos) entre sí. En cuanto a los flujos contemporáneos de información entre individuos, favorecen la confianza si mejoran la

capacidad de monitorizar las acciones de los demás (*deterrence-based trust*) y aportan detalles sobre el comportamiento, las preferencias y motivaciones de otros (*knowledge-based* e *identification-based trust*). Sus resultados no permiten rechazar la hipótesis de que los flujos de información estén directamente relacionados con el nivel de confianza observado en distintos países.

La atención a las instituciones también aparece destacada en otros trabajos, pero la mayor parte de los estudios empíricos se centran en los determinantes de la confianza generalizada. No obstante, como señala Uslaner (2002), la confianza en la gente en general y en las instituciones pueden estar motivadas por factores distintos. En este sentido, para Chanley, Rudolph y Rahn (2000) la confianza en general no está necesariamente ligada únicamente a las experiencias personales, mientras que la confianza en el Gobierno fundamentalmente sí. Rahn y Rudolph (2005) analizan los determinantes de la confianza en los Gobiernos locales a través de un análisis multinivel y obtienen que está determinada tanto por factores individuales como sociales del municipio, como la desigualdad de renta, la polarización social, el tamaño del municipio o la fragmentación (*fractionalization*) racial. Entre las variables de control distinguen entre la confianza en la gente en general y la confianza en el Gobierno nacional (no local).

Otra manifestación del interés de precisar el alcance del análisis centrado en los determinantes de la confianza en general lo ofrecen Glaeser *et al.* (2000), al contrastar las diferencias entre las conductas asociadas a la confianza y la respuesta a la pregunta más utilizada para medir los niveles de confianza. Los resultados de su experimento muestran que el comportamiento confiado tiene un fuerte componente individual y se encuentra positivamente relacionado con preguntas sobre comportamientos que impliquen confianza en el pasado; sin embargo, está débilmente correlacionado con la respuesta a la pregunta sobre confianza en la gente en general. Por tanto, según estos autores, las conexiones sociales predicen de forma robusta la respuesta a preguntas actitudinales de la confianza, pero no son un buen indicador del grado de confianza declarado en las respuestas de los individuos a las preguntas sobre la confianza en general, que parecen ser más bien un reflejo de cuánta confianza merece la persona que contesta.

En un trabajo reciente Parts (2013) utiliza la ESS para estudiar la dinámica y los determinantes del capital social en la UE. Sus resultados muestran que existe gran heterogeneidad entre países y que los factores con mayor capacidad de influencia son la educación y la satisfacción con la democracia, la edad y los ingresos y el tener familia, mientras que tiene relación negativa con el tamaño de la ciudad y el grado de individualismo de la sociedad.

De manera sintética, las aproximaciones a la hora de medir el capital social se pueden agrupar en tres grandes familias: encuestas de valores que plantean preguntas sobre la confianza en la gente en general (por ejemplo, la WVS [Inglehart *et al.* 2004] o la GSS norteamericana [Davis, Smith y Marsden 2005]) o en las instituciones; indicadores de la densidad asociativa siguiendo la idea original de Putnam (Putnam *et al.* 1983; Putnam, Leonardi y Nanetti 1993; Putnam 1995), e indicadores de participación cívica (votaciones electorales, donaciones de sangre, etc.).

Ninguna de estas métricas está libre de críticas. Por ejemplo, la medida del capital social basada en la pregunta sobre la confianza genérica en los demás tiene el inconveniente de que no distingue otros posibles objetos de la confianza, no asegurando que se mida en efecto la confianza general o en ciertos grupos particulares.¹⁰ La confianza puede dirigirse hacia personas y grupos diversos y, en función de estos, los efectos de la confianza pueden ser distintos. Lipset y Schneider (1987) ya analizaban un buen número de dimensiones de la confianza, subrayando que esta se comportaba de manera diferente en el ámbito personal y general: los individuos hacen una distinción clara entre el funcionamiento de la sociedad en general y su propia vida personal. Además, en distintas culturas la misma pregunta puede ser entendida de forma diferente (OCDE 2001b) y con frecuencia los indicadores utilizados aprovechan de manera oportunista algunas preguntas de encuestas generales (sobre todo WVS y GSS) que no han sido diseñadas para medir la confianza o el capital social y, por ello,

¹⁰ Thöni, Tyran y Wengström (2012) obtienen que la pregunta genérica sobre la confianza en general (del tipo de la WVS) es más una *proxy* de las preferencias propias del individuo por la cooperación más que sobre las creencias sobre la cooperación de los demás.

no permiten establecer con sencillez la correspondencia entre la teoría y los indicadores de estos conceptos.

Otro indicador habitualmente utilizado es el basado en la tesis de Putnam sobre el declive del capital social en Estados Unidos, según la cual existía una conexión entre la caída en la participación política y la debilidad creciente de las relaciones sociales y las estructuras comunitarias (asociaciones). Sin embargo, los datos de asociacionismo y la participación cívica no siempre están ligados al mismo concepto. Por ejemplo, desde el punto de vista del capital social no es lo mismo pertenecer a una asociación porque se realiza el pago de la cuota anual, que dedicar tiempo al desarrollo de la misma.¹¹ Tampoco es lo mismo realizar actos de acción colectiva si el fin de las mismas es positivo (por ejemplo, protestar por la violencia contra la mujer) que si se trata de una protesta que no es ética (por ejemplo, manifestaciones de rechazo a inmigrantes). Este último punto está relacionado también con una idea que tradicionalmente ha estado presente en la literatura del capital social, en el sentido de que determinados grupos o relaciones sociales tienen capacidad de crear vínculos muy intensos entre sus miembros pero excluyentes con el resto de la sociedad (*bonding social capital*). En cambio, en otro tipo de relaciones sociales, generadas entre grupos más heterogéneos y dispersos, se establecen vínculos débiles, pero en los que la confianza fluye rápidamente gracias a la capacidad del capital social de tender puentes entre los participantes de la red social (*bridging social capital*).

1.5. Conclusiones

Las principales conclusiones del recorrido por las aproximaciones conceptuales y empíricas al capital social son las tres siguientes. En primer lugar, al analizarlo, es importante considerar tanto sus ingredientes de confianza como el papel de las redes sociales y su amplitud. En segundo lugar, es muy relevante reconocer la existencia de distintos objetos hacia los que la confianza se dirige y

¹¹ Guillen, Coromina y Saris (2011) distinguen los distintos efectos sobre el capital social de la participación formal o informal en actividades sociales.

tenerlos presentes en la explicación de los mecanismos a través de los cuales el capital social se acumula o se deteriora. En este sentido, es preciso distinguir, al menos, entre la confianza en lo cercano y en la confianza en las instituciones que articulan y modulan el funcionamiento de la sociedad o en las personas en general. Esa diversidad de objetos de confianza incrementa las dimensiones de la misma y su complejidad. En tercer lugar, al analizar la confianza, es relevante precisar los criterios de acumulación y deterioro de la misma para medir con garantías el capital social y su evolución.

Esta diversidad de dimensiones y elementos que pueden hacer que se confíe o no hacen del capital social un activo complejo y frágil, cuyos procesos de acumulación o deterioro pueden acelerarse con más facilidad que los del capital físico o humano, resultando más influidos por expectativas cambiantes y *animal spirits*. En este sentido, el paso de una etapa de prosperidad a una de crisis significa un cambio del entorno económico y social con implicaciones directas sobre la verosimilitud (subjetiva) de esperar buenos resultados de la cooperación. La llegada y posterior profundización de una crisis como la actual alimenta las experiencias de fracaso en la cooperación, la dificulta y puede conducir a un período de desconfianza e intenso deterioro del capital social.

Existen pues buenas razones para preguntarse si los niveles de capital social alcanzados se han deteriorado a lo largo de la misma y por qué. Sin embargo, la literatura existente, generada por sociólogos, psicólogos, politólogos y economistas responde a enfoques muy diversos y no ofrece guías precisas sobre cómo definir y medir el capital social, lo que constituye una limitación para estudiar sus determinantes y sus efectos. Contribuyen a ello tres circunstancias: primera, que los estudios no proporcionan en muchos casos una conexión precisa (*rationale*) entre las definiciones de confianza y capital social y las medidas de estos conceptos; segunda, que, con frecuencia, se usan indicadores de confianza o capital social demasiado simples o demasiado parciales, que pueden resultar engañosos si no se precisa su significado, y tercera, que faltan bancos de datos que permitan medir distintos perfiles de la confianza, no solo a lo largo del tiempo sino en el mismo momento pero en distintas sociedades y ámbitos de las mismas, y contrastar así las teorías alternativas.

2. La evolución del capital social: enfoque económico

ESTE capítulo presenta los resultados de la actualización de las series del indicador de capital social propuesto en Pérez *et al.* (2005), para incluir su trayectoria durante los años de crisis.¹² Según la metodología que sirve de base al cálculo de este indicador,¹³ el capital social es un activo cuyo valor debe ser calculado a partir de las ventajas esperadas de participar en la vida económica de una sociedad. Las variables clave de las que dependen los resultados esperados de esa participación recogen tanto elementos relacionados con la confianza en las ventajas de cooperar con el resto de agentes económicos como otros referidos a la dimensión de las redes sociales.

Las *proxies* utilizadas para representar el comportamiento de los inversores en capital social son el nivel de renta por habitante y la probabilidad de empleo —determinantes de la probabilidad de obtener un cierto nivel de ingresos—, la desigualdad —relevante para valorar el riesgo de no participación o exclusión social—,¹⁴ el nivel educativo —por su influencia en la reducción del coste de cooperar con el resto de personas— y el acceso al crédito —como *proxy* de la probabilidad de ser mercedores de confianza.

Dado que en estos años se han producido cambios relevantes en muchas de esas variables —estancamiento de la renta, pérdida de empleo, aumento de la desigualdad o mayor dificultad en el acceso al crédito—, conocer el signo y la magnitud de los cambios en la evolución de este indicador de capital social permite disponer de

¹² El detalle de las fuentes estadísticas utilizadas y de las series se presenta en los apéndices A.2 y A.3 de esta monografía.

¹³ Véase en el apéndice A.1 un resumen de la misma.

¹⁴ Cleaver (2005) analiza la relación entre la exclusión social y el capital social.

una medida de las consecuencias de la crisis sobre el mismo. La valoración de esos impactos que se presenta servirá de base para analizar en el capítulo 4, junto con otros indicadores que serán presentados en el capítulo 3, las relaciones entre crisis y capital social.

Las series disponibles de nuestra medida económica del capital social son dos, ofreciendo la primera información sobre los países de la OCDE y la segunda sobre España, sus comunidades autónomas y sus provincias. La actualización de las series que se presenta en los cuadros del apéndice A.3 de este volumen extiende la cobertura de la serie internacional hasta el 2011 y de la española hasta el 2012, ofreciendo nueva información muy adecuada para nuestros objetivos. En el apartado 2.1 se comentan los resultados para los países de la OCDE y en el 2.2 los referidos a España y sus comunidades y provincias.

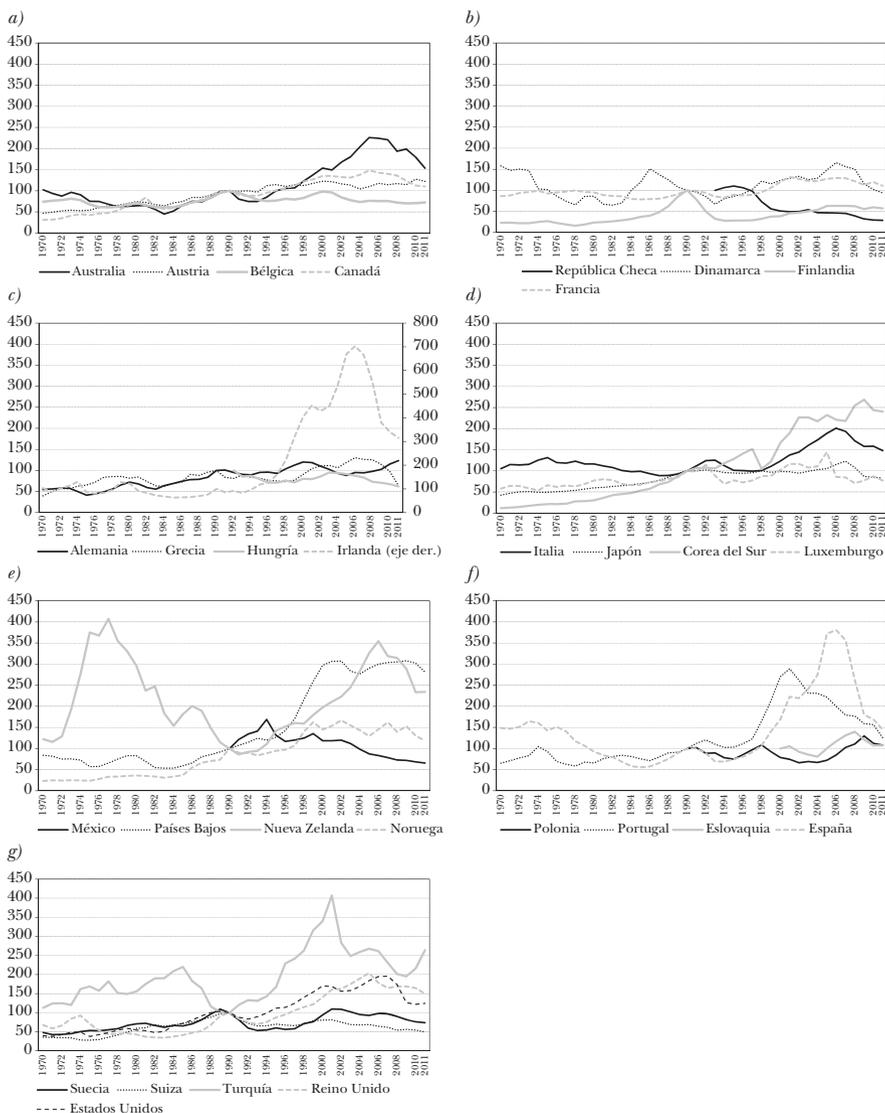
2.1. Resultados para los países de la OCDE

Este apartado revisa la evolución del capital social en 29 países de la OCDE incluidos en la serie internacional que, tras su actualización, cubre el período 1970-2011. En el gráfico 2.1 se muestra el perfil de la serie del índice de volumen del capital social (base 1990) a lo largo del período considerado para cada uno de los países, en el que destacan los siguientes hechos.

En primer lugar se confirma una característica del capital social que es relevante destacar: el índice de capital social puede presentar cambios importantes en períodos relativamente breves, mucho más rápidos que el capital físico, debido a dos razones distintas. La primera es que, en la mayoría de los activos que componen el capital físico, el *stock* acumulado representa una cifra muy elevada en comparación con la inversión de un año, debido a sus largas vidas útiles. Esta característica introduce mucha inercia en su senda temporal porque la inversión de uno o varios años no pesa demasiado en relación con el total. Lo mismo sucede con el *stock* de capital físico agregado, en el que los activos inmobiliarios tienen un gran peso.¹⁵

¹⁵ Los activos relacionados con las tecnologías de la información y la comunicación (TIC), con altas tasas de depreciación, serían el contraejemplo en este sentido, pero se encuentran desde su nacimiento en una etapa de continuo e

GRÁFICO 2.1: Evolución del capital social (1970-2011). Series temporales de los países de la OCDE
(1990 [primer año disponible] = 100)



Fuente: Elaboración propia.

intenso crecimiento que no ofrece por el momento episodios en los que el freno en el ritmo inversor combinado con la elevada depreciación muestre reducciones del *stock*. Véase el análisis de la evolución del capital físico en España durante los años de crisis en Mas *et al.* (2013, 2014).

Una segunda razón por la que el valor del capital físico no suele reducirse es que las medidas del mismo no están corregidas por indicadores de uso, que tengan en cuenta el exceso de capacidad que se produce en períodos de crisis.¹⁶

Los paneles del gráfico 2.1 indican que, en cambio, el capital social fluctúa de forma acusada y en algunos casos abrupta. Esta evolución refleja rasgos del proceso de inversión y depreciación del capital social que nuestra metodología intenta captar: que el capital social se basa en una expectativa de trato favorable, que puede quebrarse con facilidad. Por tanto, las expectativas de los resultados de cooperar y las relaciones de confianza, base del capital social, se pueden deteriorar rápidamente y este oscilar de forma más acusada que otros capitales. El indicador económico de capital social capta esta posibilidad a través de la renta, el desempleo o la desigualdad, todos ellos sensibles a los cambios que se producen a lo largo del ciclo económico, en especial durante crisis intensas como la actual. Las series presentadas lo confirman, siendo los resultados más destacables en este sentido los siguientes:

- a) Los episodios de oscilaciones más bruscas del capital social se observan en Nueva Zelanda en los años 70 y primeros 80, y en Irlanda, España, Portugal, Corea del Sur, Nueva Zelanda, los Países Bajos y Turquía en los años posteriores a 1995, es decir, los correspondientes a la última etapa expansiva y crisis económica.
- b) Pese a las notables fluctuaciones, la tendencia del capital social a lo largo de los últimos cuarenta años en la mayor parte de los países de la OCDE es creciente, aunque es más o menos intensa y sostenida dependiendo del país. Salvo en Dinamarca y España, el índice de volumen del capital social era mayor que en 1970 tanto en 2007 como en 2011.
- c) Las fluctuaciones del índice de volumen de capital social son mucho más intensas en el último ciclo que en los pre-

¹⁶ Una razón fundamental para ello es que los capitales no son alquilados por las empresas sino activos fijos de estas. Véase el análisis en este sentido de Pérez y Robledo (2010).

cedentes, con la única excepción de Nueva Zelanda y Turquía, mostrando la mayor gravedad de la actual crisis en los países desarrollados de la muestra.

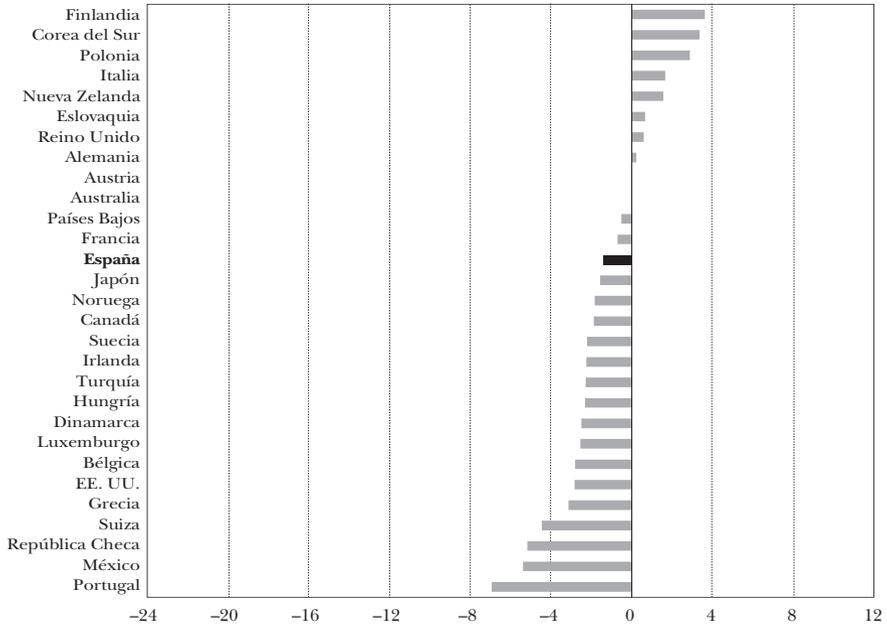
En el resto de este apartado el análisis se centra en las principales características del capital social desde 2000, distinguiéndose los años anteriores y los de crisis.¹⁷ El gráfico 2.2 muestra las tasas medias anuales de variación del índice de capital social durante el período 2000-2011, así como las correspondientes a los años de expansión (2000-2007) y los de crisis (2007-2011). En el conjunto del período el capital social aumentó en ocho países: Alemania, Reino Unido, Eslovaquia, Nueva Zelanda, Italia y especialmente Polonia, Corea del Sur y Finlandia. Sus crecimientos medios anuales se situaron por encima del 2%. Para la mayoría de países el capital social disminuyó entre el 2000 y el 2011 a pesar de los progresos que tuvieron lugar en los años previos a la Gran Recesión, de manera que a los ojos de los ciudadanos medios de las economías consideradas los beneficios esperados de la participación en el terreno económico no han mejorado en lo que va de siglo. En Portugal, México, República Checa y Suiza los descensos del capital social fueron mayores, con tasas por encima del 4% medio anual. En otros nueve países (Grecia, Estados Unidos, Bélgica, Luxemburgo, Dinamarca, Hungría, Turquía, Irlanda y Suecia) el capital social se contrajo a una tasa media comprendida entre el 2 y el 4% medio anual. Por último, en ocho países el capital social se redujo menos de un 2% o apenas se incrementó: Canadá, Noruega, Japón, España, Francia, Países Bajos, Australia o Austria.

Estos resultados para el conjunto del período contrastan con la evolución antes y después de la crisis. Durante la etapa expansiva, 20 de los 29 países incluidos en la base de datos aumentaban sus dotaciones de capital social, reduciéndose únicamente las correspondientes a México, Portugal, Turquía, Suiza, Bélgica, Alemania, Luxemburgo, República Checa y Austria. Las mayores reducciones

¹⁷ La evolución del capital social en los años anteriores se describe detalladamente en los anteriores análisis de resultados de las series (v. Pérez *et al.* 2005; y Pérez, Serrano y Fernández de Guevara 2008b).

GRÁFICO 2.2: Tasa de variación anual del capital social en los países de la OCDE, 2000-2011
(porcentaje)

a) 2000-2011



b) 2000-2007

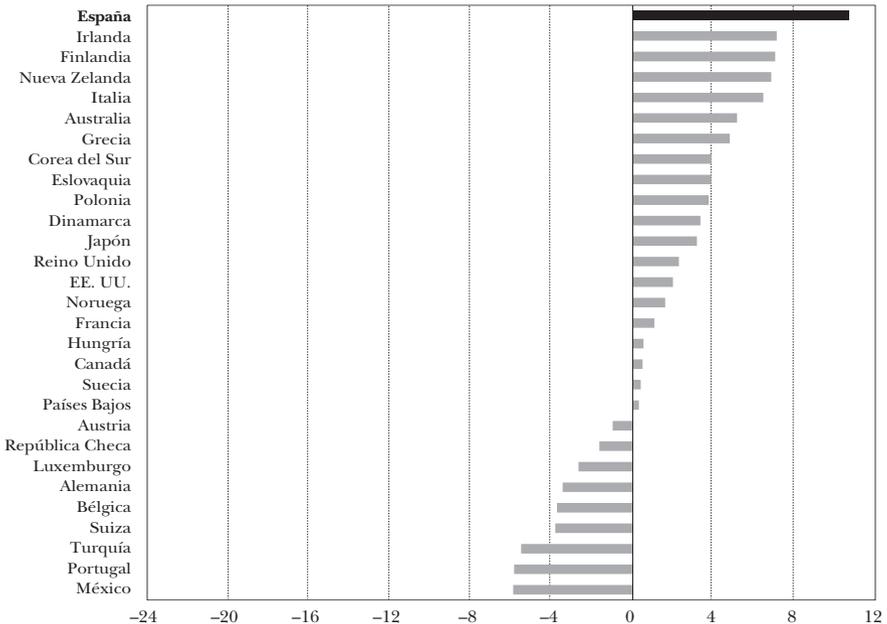
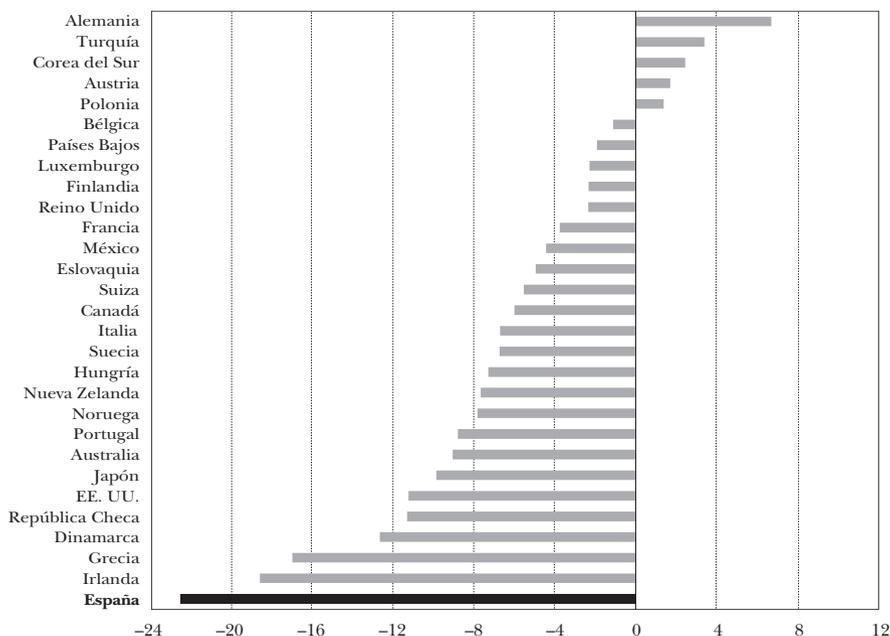


GRÁFICO 2.2 (cont.): Tasa de variación anual del capital social en los países de la OCDE, 2000-2011
(porcentaje)

c) 2007-2011



Nota: Tasa de variación logarítmica media anual.

Fuente: Elaboración propia.

se observaron en México y Portugal, con caídas cercanas al 6% medio anual y en Turquía. Los países con crecimientos más vigorosos del capital social fueron España, con tasas por encima del 10%, Irlanda, Finlandia, Nueva Zelanda e Italia, con variaciones anuales superiores al 6%.

Sin embargo, en los años de crisis la situación fue con mucha frecuencia la contraria y todos los países, salvo Alemania, Turquía, Corea del Sur, Austria y Polonia, vieron reducirse sus dotaciones del capital social. La trayectoria de Alemania en estos años es muy distinta del resto, pues su capital social aumentó a tasas superiores al 5%. Las tasas anuales de variación negativas son muy diversas, pero en un buen número de economías son sustanciales. Las más negativas se observaron en países muy afectados por la crisis económica, situados en lo que se ha denominado la *periferia europea*:

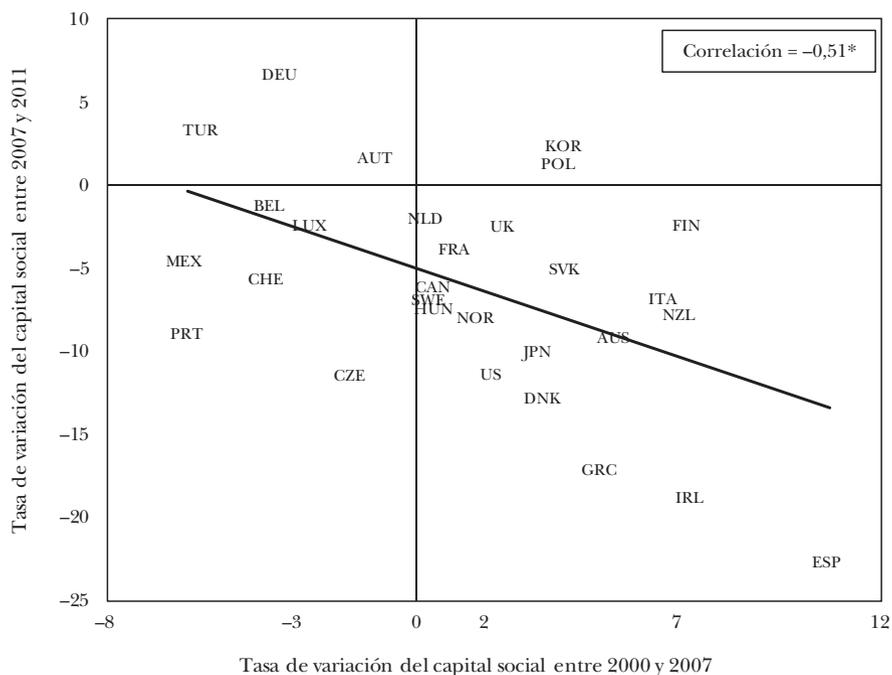
España (22,5%), Irlanda (18,6%) y Grecia (17%). Otros países en los que el capital social también se redujo significativamente fueron Dinamarca, República Checa, Estados Unidos y Japón, con caídas superiores al 10% anual.

Según estos datos, la crisis ha cambiado sustancialmente la dinámica de la evolución del capital social. Se ha pasado de un crecimiento generalizado en casi todos los países a la situación contraria. El contraste es tan intenso que cabe preguntarse si existe relación entre el ritmo de crecimiento del capital social en cada país en la etapa expansiva y la reducción que se observó posteriormente, una vez la crisis estalla y se transmite a prácticamente todas las economías desarrolladas. Si así fuera, cabría hablar de una *regresión a la media*, derivada de unos incrementos de la confianza que tenían su origen en una interpretación optimista de los buenos resultados de la expansión, que los consideraba tendenciales y no tenía en cuenta que en los mismos había algo de accidental o aleatorio.

El gráfico 2.3 explora esta posibilidad mostrando la relación entre el crecimiento medio anual del capital social antes y después de la crisis. Se observan diferencias entre países, pero la relación es claramente negativa, con una correlación entre las dos variables de 0,51. La mayor parte de países se encuentran en el cuadrante inferior derecho, indicando que los crecimientos del capital social previos fueron amortizados por la crisis, en mayor medida donde el crecimiento de la confianza había sido mayor. Tres países (Turquía, Alemania y Austria) se encuentran en la situación opuesta —es decir, el capital social se reducía antes, pero durante la crisis aumenta— si bien su trayectoria responde a la misma línea de tendencia con pendiente negativa, que confirma la hipótesis de *regresión a la media*. Las observaciones situadas en los cuadrantes primero y tercero reflejarían matices relevantes en esa tendencia general, pues constatan experiencias positivas o negativas en ambos períodos.

Un crecimiento del capital social a lo largo de la fase expansiva seguido de una contracción en los años de crisis no es sorprendente, pues uno de los supuestos centrales de la metodología utilizada es que los resultados económicos son los principales factores generadores del mismo. Por tanto, en etapas de crecimiento económico los individuos perciben mejoras materiales en sus niveles de vida y oportunidades y el capital social aumenta. En cambio, cuando la

GRÁFICO 2.3.: Correlación entre el crecimiento del capital social antes y después de la crisis (porcentaje)



* Estadísticamente significativa al 5%.

Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales.

AUS: Australia; AUT: Austria; BEL: Bélgica; CAN: Canadá; CHE: Suiza; CZE: República Checa; DEU: Alemania; DNK: Dinamarca; ESP: España; FIN: Finlandia; FRA: Francia; GRC: Grecia; HUN: Hungría; IRL: Irlanda; ITA: Italia; JPN: Japón; KOR: Corea del Sur; LUX: Luxemburgo; MEX: México; NLD: Países Bajos; NZL: Nueva Zelanda; NOR: Noruega; POL: Polonia; PRT: Portugal; SVK: Eslovaquia; SWE: Suecia; TUR: Turquía; UK: Reino Unido; US: Estados Unidos.

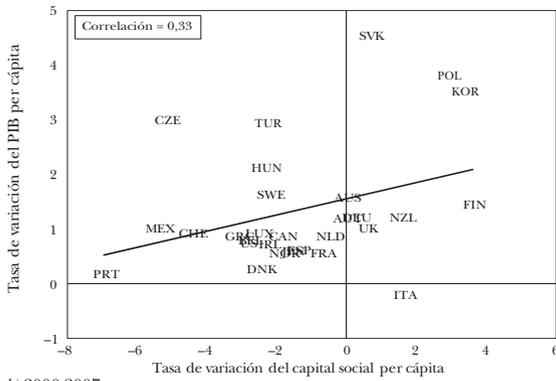
Fuente: Elaboración propia.

situación cambia —sobre todo si la crisis es profunda—, las expectativas se oscurecen y la reducción de la confianza y el capital social es intensa. Para contrastar esta idea, el gráfico 2.4 muestra la relación entre la intensidad del crecimiento y la del capital social para el período 2000-2011 y los subperíodos 2000-2007 y 2007-2011. En todas esas fases la correlación entre el crecimiento del producto interior bruto (PIB) y del capital social es positiva, pero es llamativo que la relación entre las dos variables sea más intensa en el período de crisis (correlación estadísticamente significativa del 0,63) que en el período de expansión (0,17, no significativa).

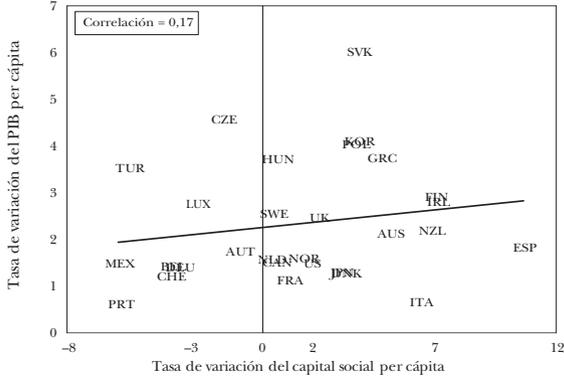
GRÁFICO 2.4: Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB, 2000-2011

(porcentaje)

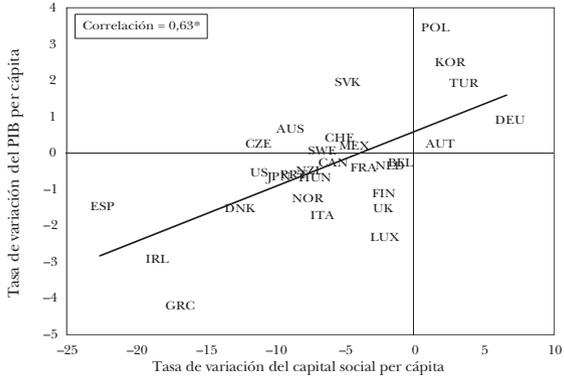
a) 2000-2011



b) 2000-2007



c) 2007-2011



* Estadísticamente significativa al 5%.

Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales. Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.3.

Fuente: Banco Mundial (2014) y elaboración propia.

Es importante advertir, como ya se señaló en el capítulo 1, que la correlación entre capital social y crecimiento no implica necesariamente causalidad en una dirección o en otra. De hecho podrían existir este tipo de relaciones en ambas direcciones pues, desde la perspectiva adoptada por la metodología del índice económico de capital social, los condicionantes económicos son esenciales en la generación del mismo, pero el capital social también es un factor productivo que reduce los costes de transacción y lubrica las relaciones económicas, potenciando el crecimiento. Por tanto, sería posible que ambas variables se reforzasen mutuamente, como también puede ocurrir con otros tipos de capital, cuyas relaciones con el crecimiento del PIB se producen en las dos direcciones.

El gráfico 2.5 muestra las correlaciones entre las variaciones del capital social y el nivel de renta per cápita (en dólares PPA constantes), con el fin de explorar si el comportamiento del capital social es función del nivel de bienestar material previamente alcanzado en cada país.¹⁸ No parece ser este el caso, pues la relación entre variación del capital social y el nivel de renta per cápita es débil o más bien nula, tanto en el conjunto del período como antes o después del comienzo de la crisis.

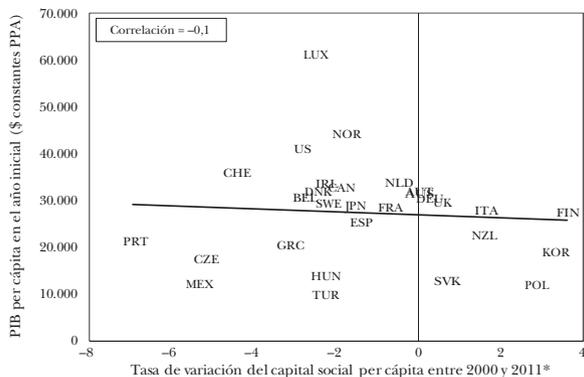
En suma, la evidencia mostrada confirma que la inversión que los individuos hacen en capital social está relacionada con las mejoras materiales que logran y las oportunidades y expectativas que sus países les ofrecen. Este era el punto de partida de la metodología desarrollada y su aplicación a los años de crisis indica que, cuando tiene lugar un empeoramiento de los resultados económicos, tan importante y duradero como el que en muchos países se ha producido en estos años, el índice de capital social se deteriora sustancialmente. En línea con lo anterior, hemos comprobado que existe una relación directa entre la intensidad del empeoramiento de la situación económica de cada país y la destrucción de capital social que padece en estos años.

¹⁸ Dado que el capital social es un índice de volumen que no permite medir la cantidad absoluta de esta variable en cada país, el ejercicio analiza si en los países más ricos el capital social crece de forma más rápida.

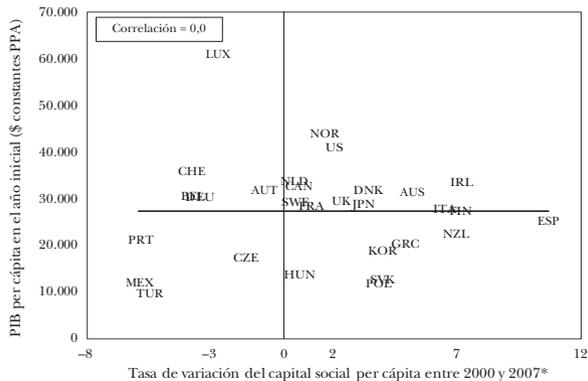
GRÁFICO 2.5: Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial, 2000-2011

(porcentaje)

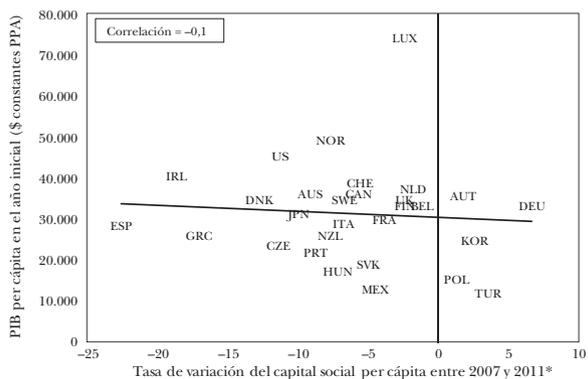
a) 2000-2011



b) 2000-2007



c) 2007-2011



* Tasa de variación logarítmica media anual.

Nota: Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.3.

Fuente: Banco Mundial (2014) y elaboración propia.

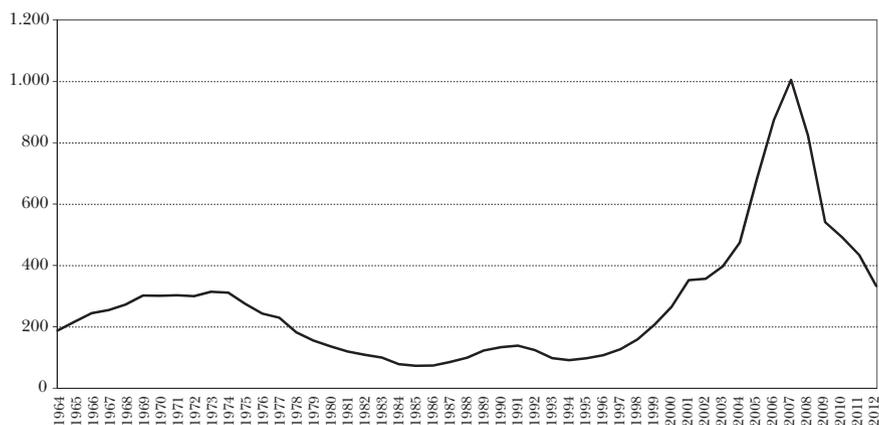
2.2. Resultados para España, sus comunidades autónomas y provincias

Las series sobre la evolución del capital social en España tienen una cobertura temporal mayor que la internacional y permiten profundizar en las diferencias existentes en el interior de la economía española considerando su desagregación territorial. La actualización que se presenta ofrece datos hasta el 2012. Los principales resultados agregados, por comunidades y por provincias, se comentan en este apartado.

El gráfico 2.6 muestra la evolución del índice de volumen del capital social en España desde 1964 hasta el 2012. En términos generales, la valoración del capital social realizada a partir de los determinantes económicos del mismo confirma un perfil de este activo que refleja los ciclos de la economía española. La mayor intensidad de los cambios durante el ciclo que desemboca en la actual crisis pone de manifiesto cambios de enorme magnitud en la variable en la última etapa expansiva y también en estos últimos años.

Desde una perspectiva histórica, el capital social se incrementó en España hasta mediados de los años 70, pero decreció duran-

GRÁFICO 2.6: Evolución del índice de volumen de capital social per cápita. España, 1964-2012
(1983 = 100)



Fuente: Elaboración propia.

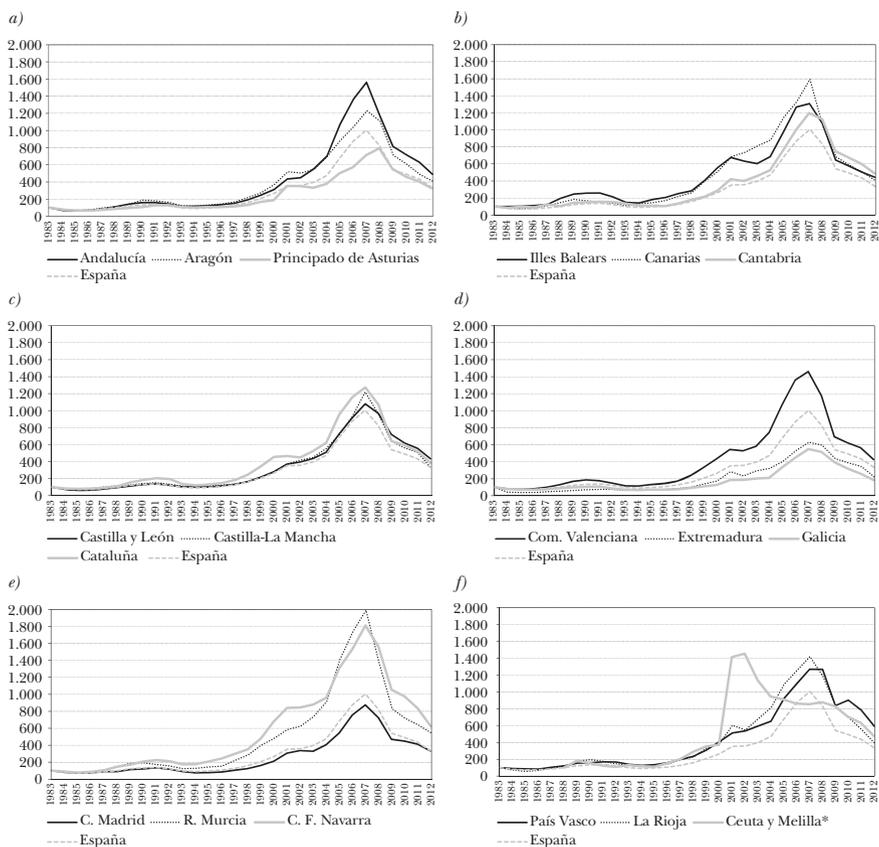
te la transición y se mantuvo relativamente estancado después, hasta mediados de los 90. Aunque hubo cierta recuperación de la confianza en ese período tras la entrada en España en la UE, la mejora apenas duró cinco años y el capital social volvió a estancarse hasta mediada la década de los 90 del siglo xx.

El nivel de confianza en las expectativas económicas logrado en España antes de la llegada de la crisis del petróleo solo se recupera a finales del siglo pasado. En esos veinte años hubo que asimilar una larga crisis económica y otros muchos cambios, políticos e institucionales, que incidieron en las variables que determinan el valor de nuestro índice de capital social. A partir de 1995, como sucede en un número amplio de países de la OCDE, se desarrolla una larga etapa expansiva de intensidad superior a la mostrada en las décadas precedentes que, por sus características, dispara las expectativas de mejora de la población en los primeros años del siglo XXI, los que preceden a la llegada de la crisis. A partir del 2007 la Gran Recesión destruyó el capital social a la misma velocidad que se había creado en los años anteriores, siendo su nivel actual similar al de principios de siglo.

El gráfico 2.7 muestra la evolución del índice de capital social por comunidades autónomas desde 1983, primer año para el que es posible construirlo para regiones y provincias. Los rasgos generales son similares a los que se advertían en España, aunque con diferencias en la intensidad de las fluctuaciones. Centrando el análisis en el período 2000-2012, en todas las comunidades el período expansivo de los años 90 significó un aumento del capital social mucho más intenso que en las dos décadas anteriores, alcanzándose en todas ellas un máximo en el 2007. El brusco descenso del capital social desde el 2008 ha sido también un denominador común.

Para valorar la intensidad de los cambios del capital social antes y durante la crisis, el gráfico 2.8 muestra la tasa de variación media anual acumulativa para el período 2000-2012 y los subperíodos anteriores y posteriores al comienzo de la crisis en cada una de las comunidades. Observando los tres gráficos conjuntamente, se comprueba que el capital social varió relativamente poco en las comunidades durante el período completo,

GRÁFICO 2.7: Evolución del índice de volumen de capital social per cápita. Comunidades autónomas, 1983-2012 (1983 = 100)



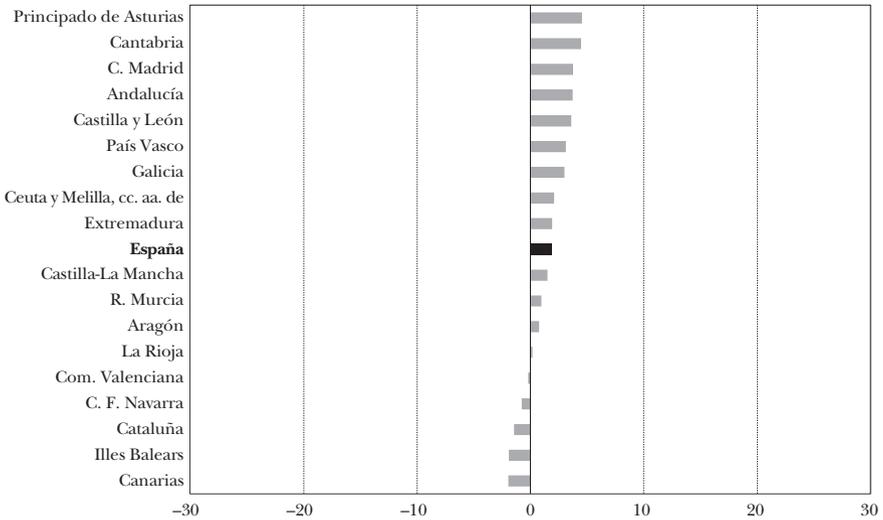
* El índice de las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla toma valor 100 en 1988.

Fuente: Elaboración propia.

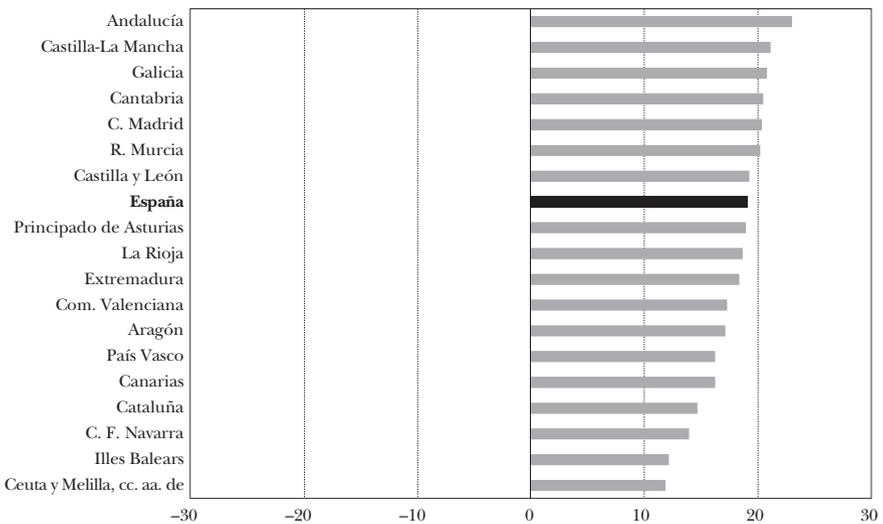
sobre todo si se compara con lo que sucede durante las etapas de expansión y de recesión. El capital social disminuyó entre un 1 y un 2% en Canarias, Illes Balears y Cataluña, y por debajo del 1% en la Comunidad Foral de Navarra y la Comunitat Valenciana. En La Rioja, Aragón, la Región de Murcia y Castilla-La Mancha el crecimiento fue positivo, aunque inferior al del conjunto de España (1,9%). Las comunidades autónomas con mayor crecimiento global a lo largo de todo el período son el Principado de Asturias, Cantabria, Comunidad de Madrid, Andalucía, Castilla y

GRÁFICO 2.8: Tasa de variación anual del capital social per cápita. Comunidades autónomas, 2000-2012 (porcentaje)

a) 2000-2012



b) 2000-2007

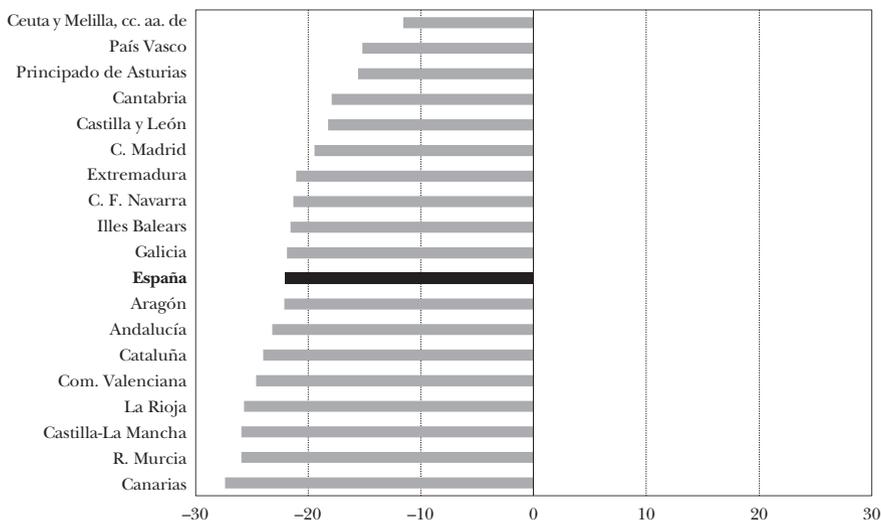


León, País Vasco y Galicia, todas ellas con un crecimiento medio anual situado en torno al 3%.

En la etapa expansiva el intenso crecimiento del capital social se produjo en todas las comunidades autónomas, aumentando

GRÁFICO 2.8 (cont.): Tasa de variación anual del capital social per cápita. Comunidades autónomas, 2000-2012 (porcentaje)

c) 2007-2012



Nota: Tasa de variación logarítmica media anual.

Fuente: Elaboración propia.

a tasas medias superiores al 10% anual. En ocho comunidades autónomas el crecimiento fue superior al 15% anual (Canarias, País Vasco, Aragón, Comunitat Valenciana, Extremadura, La Rioja, Principado de Asturias y Castilla y León) y en seis comunidades autónomas superior al 20% anual (Región de Murcia, Comunidad de Madrid, Cantabria, Galicia, Castilla-La Mancha y Andalucía). Por tanto, en este período las mejoras de la renta per cápita, las reducciones en las tasas de paro y, en definitiva, las mejoras materiales crearon un entorno muy favorable en el que los individuos se sintieron bien tratados, percibieron amplias oportunidades de mejora y, de acuerdo con los supuestos del modelo, incrementaron rápidamente su disposición a confiar en las perspectivas económicas y sus inversiones en capital social.

Sin embargo, con la crisis la situación cambió radicalmente, produciéndose la situación inversa que resultaba todavía peor por el contraste que representaba con el período anterior. El aumento del desempleo, la reducción de los niveles de vida y

las malas perspectivas han generado incentivos negativos para la inversión en capital social, acelerando su depreciación y destruyéndolo rápidamente. De hecho, salvo en las ciudades autónomas de Ceuta y Melilla, la reducción del capital social ha sido superior al 15% medio anual en todas las comunidades autónomas. En ocho de ellas la reducción se ha producido a una tasa superior al 20% (Extremadura, Comunidad Foral de Navarra, Illes Balears, Galicia, Aragón, Andalucía, Cataluña y Comunitat Valenciana). En La Rioja, Castilla-La Mancha, Región de Murcia y Canarias el capital social se destruyó incluso con tasas superiores al 25% anual.

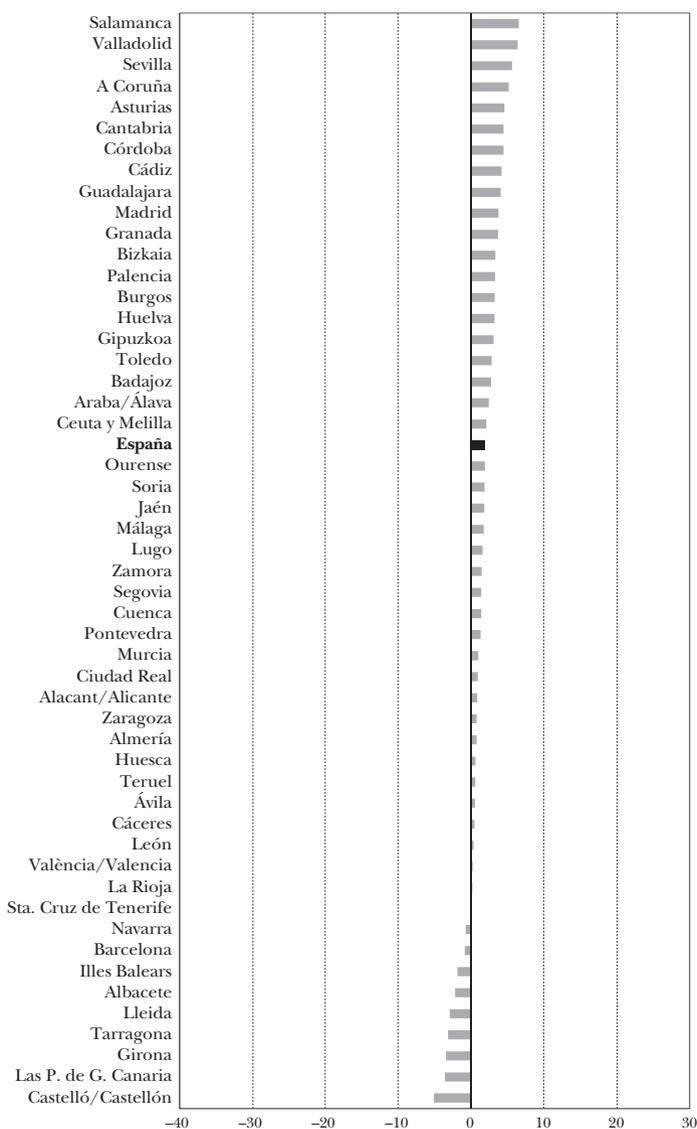
Una visión similar se obtiene si se comparan las tasas de variación por provincias en estos tres períodos (gráfico 2.9), aunque en su caso la dispersión es mayor que entre las comunidades autónomas. Las provincias con mayores crecimientos del capital social a lo largo de los años 2000-2012 fueron Salamanca (6,5%), Valladolid (6,4%), Sevilla (5,6%) y A Coruña (5,1%). En el lado opuesto de la distribución, 10 provincias redujeron su dotación de capital social en este período: Santa Cruz de Tenerife (-0,2%), Navarra (-0,8%), Barcelona (-0,90%), Illes Balears (-1,9%), Albacete (-2,2%), Lleida (-2,9%), Tarragona (-3,2%), Girona (-3,4%), Las Palmas de Gran Canaria (-3,6%) y Castellón (-5,9%).

Al igual que en las comunidades, en las provincias el crecimiento medio del período esconde dos subperíodos con comportamientos opuestos. Durante la etapa expansiva se observa crecimiento superior al 10% en todas las provincias, destacando por sus valores más elevados Guadalajara (27,5%), Granada (23,5%), Córdoba (23,5%) y Sevilla (23,4%). En los años de crisis (2007-2012) la situación es la contraria y el capital social en todas las provincias se ha destruido con intensidad, a tasas superiores al 10% en todas ellas. Las menores caídas se observaron en Ceuta y Melilla (-11,6%), Salamanca (12,1%) y Bizkaia (-13,5%).

En suma, el patrón de comportamiento del capital social en España desde 2000 a 2012 se caracteriza por un intenso crecimiento en una primera etapa y un abrupto descenso posterior, rasgos compartidos por todas las comunidades autónomas y provincias.

GRÁFICO 2.9: Tasa de variación del capital social per cápita. Provincias, 2000-2012
(porcentaje)

a) 2000-2012



Al igual que en el apartado anterior, cabe preguntarse si el comportamiento diferencial de los territorios responde a un proceso típico de regresión a la media, que indicaría la existencia de elementos aleatorios en las desviaciones positivas y negativas.

GRÁFICO 2.9 (cont.): Tasa de variación del capital social per cápita. Provincias, 2000-2012
(porcentaje)

b) 2000-2007



De ser así, las regiones o provincias que mostraron mayor intensidad en la creación del capital social no reflejaban realmente mayores capacidades de acumulación de este activo, y por ello

GRÁFICO 2.9 (cont.): Tasa de variación del capital social per cápita. Provincias, 2000-2012 (porcentaje)

c) 2007-2012



Nota: Tasa de variación logarítmica media anual.

Fuente: Elaboración propia.

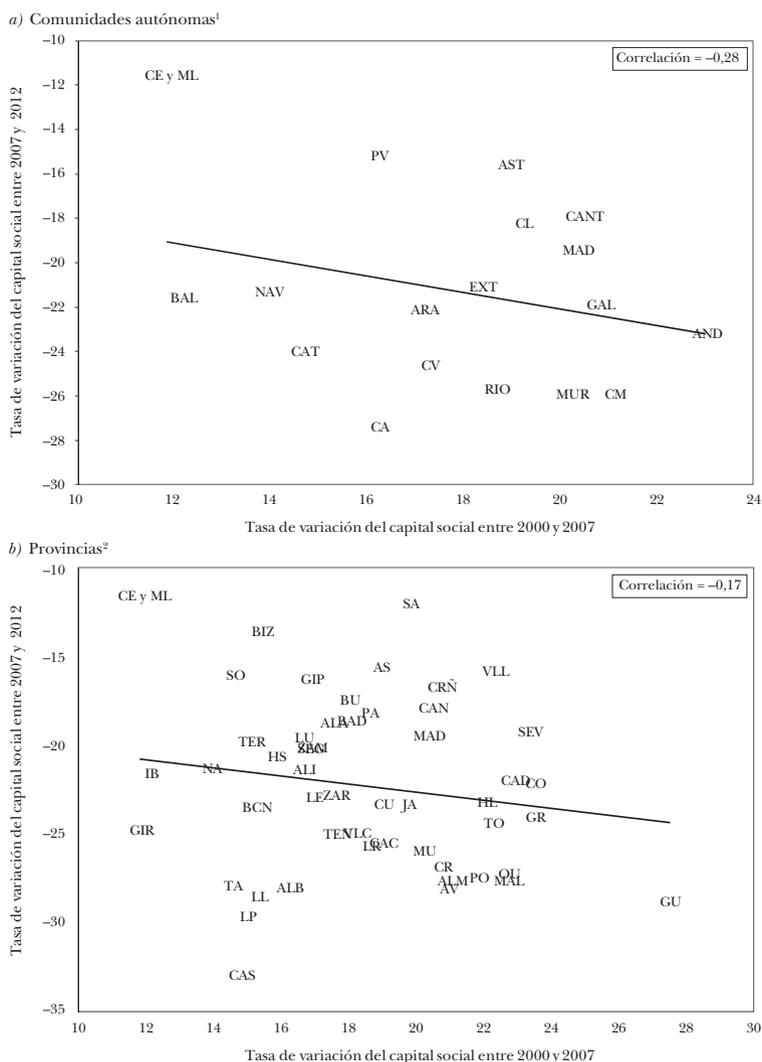
han sido también aquellas en las que con mayor fuerza se ha destruido. Para comprobar esta hipótesis, el gráfico 2.10 muestra la relación entre la tasa de variación media del índice volumen de capital social por comunidades autónomas y provincias en los años iniciales y en los de crisis.

De forma similar a lo observado en la muestra internacional, en las comunidades autónomas y provincias españolas se observa una relación negativa entre los aumentos del capital social en la etapa expansiva y las reducciones durante la crisis, pero la correlación es baja y no es estadísticamente significativa. Por tanto, la evolución del capital social indica que el incremento en la fase expansiva y la posterior reducción en los años de crisis presenta rasgos comunes en todas las comunidades autónomas y provincias españolas, pero las diferencias entre las regiones y entre las provincias no indican que aquellas que lograron mayores crecimientos sean en las que mayores descensos se observan. Este resultado podría indicar que entre las distintas regiones y provincias es posible que existan en estos años otros factores no aleatorios que influyen en la intensidad de las variaciones del capital social en sus territorios.

Los gráficos 2.11 y 2.12 muestran la relación entre las variaciones del capital social y el crecimiento del PIB per cápita por comunidades autónomas y provincias, respectivamente. Como en la comparación internacional, se contrasta si la mejora en los niveles de vida induce a la cooperación y la confianza sociales. En los gráficos se confirma que todas las correlaciones son positivas, tanto por comunidades autónomas como por provincias. Únicamente no resultan significativas cuando la muestra de comunidades autónomas se divide en subperíodos. Además, en el caso de los territorios españoles la relación es más intensa cuando se observa en un horizonte temporal amplio: para el período 2000-2012 la correlación es 0,67 en las comunidades autónomas y 0,5 en las provincias. En los años de crisis, el mayor tamaño de la muestra provincial permite comprobar que la disminución del nivel de vida está asociada con una significativa reducción del capital social.

Los gráficos 2.13 y 2.14 muestran la relación entre las ganancias de capital social y el nivel de renta per cápita en el año inicial, por comunidades autónomas y provincias, respectivamente.

GRÁFICO 2.10: Correlación entre el crecimiento del capital social antes y durante la crisis (porcentaje)



¹AND: Andalucía; ARA: Aragón; AST: Principado de Asturias; BAL: Illes Balears; CA: Canarias; CANT: Cantabria; CE y ML: ciudades autónomas de Ceuta y Melilla; CL: Castilla y León; CM: Castilla-La Mancha; CAT: Cataluña; CV: Comunitat Valenciana; EXT: Extremadura; GAL: Galicia; MAD: Comunidad de Madrid; MUR: Región de Murcia; NAV: Comunidad Foral de Navarra; PV: País Vasco; RIO: La Rioja.

²ALA: Araba/Álava; ALB: Albacete; ALI: Alacant/Alicante; ALM: Almería; AS: Asturias; AV: Ávila; BAD: Badajoz; IB: Illes Balears; BCN: Barcelona; BU: Burgos; CAC: Cáceres; CAD: Cádiz; CAN: Cantabria; CAS: Castelló/Castellón; CE y ML: Ceuta y Melilla; CR: Ciudad Real; CO: Córdoba; CRN: A Coruña; CU: Cuenca; GIR: Girona; GR: Granada; GU: Guadalajara; GIP: Gipuzkoa; HL: Huelva; HS: Huesca; JA: Jaén; LE: León; LL: Lleida; LU: Lugo; MAD: Madrid; MAL: Málaga; MU: Murcia; NA: Navarra; OU: Ourense; PA: Palencia; LP: Las Palmas de Gran Canaria; PO: Pontevedra; LR: La Rioja; SA: Salamanca; SEG: Segovia; SEV: Sevilla; SO: Soria; TEN: Santa Cruz de Tenerife; TA: Tarragona; TER: Teruel; TO: Toledo; VLC: València/Valencia; VLL: Valladolid; BIZ: Bizkaia; ZAM: Zamora; ZAR: Zaragoza.

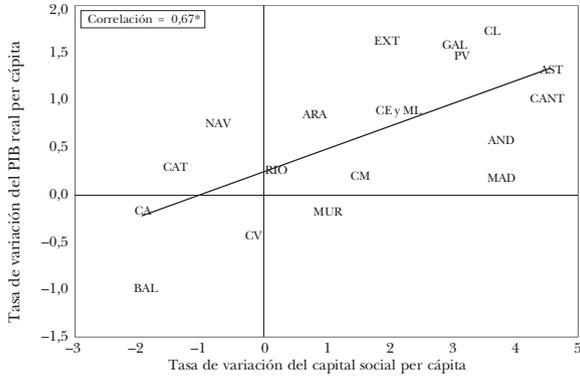
Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales.

Fuente: Elaboración propia.

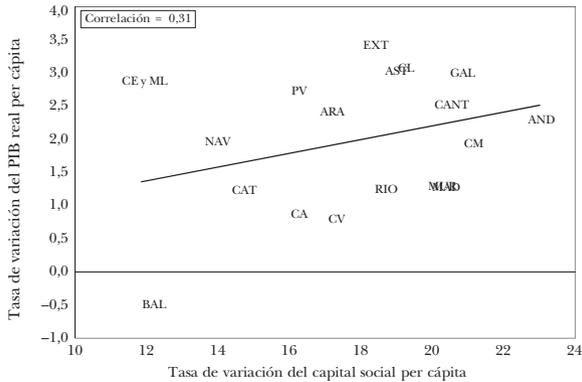
GRÁFICO 2.11: Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB. CC. AA., 2000-2012

(porcentaje)

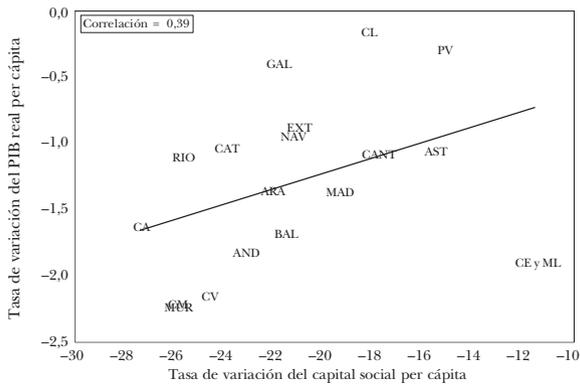
a) 2000-2012



b) 2000-2007



c) 2007-2012



* Estadísticamente significativa al 5%.

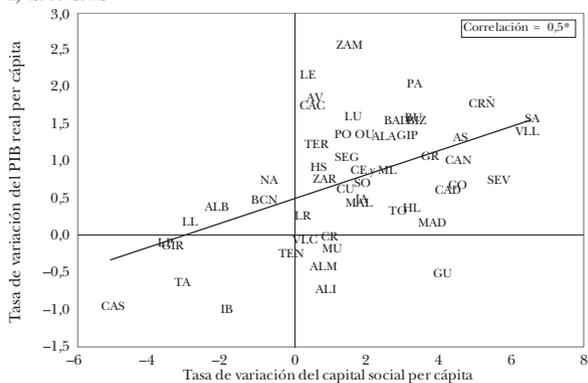
Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales. Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.10.

Fuente: INE (2014) y elaboración propia.

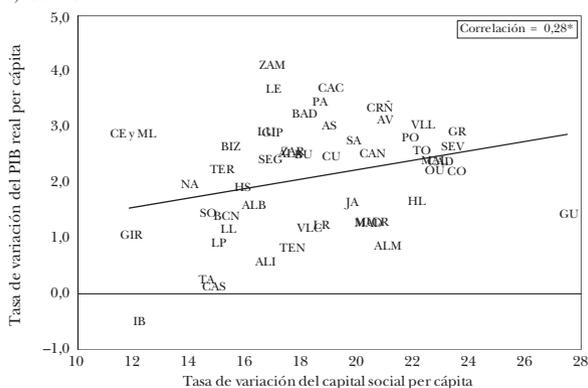
GRÁFICO 2.12: Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB. Provincias, 2000-2012

(porcentaje)

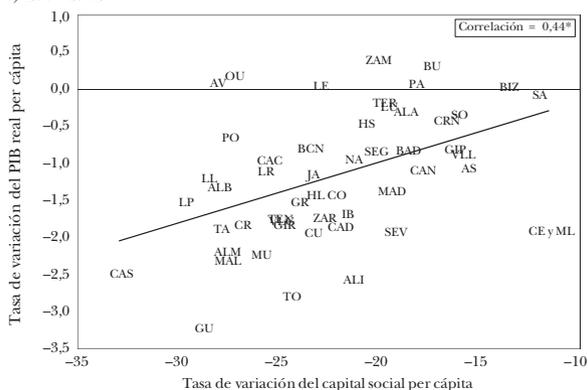
a) 2000-2012



b) 2000-2007



c) 2007-2012

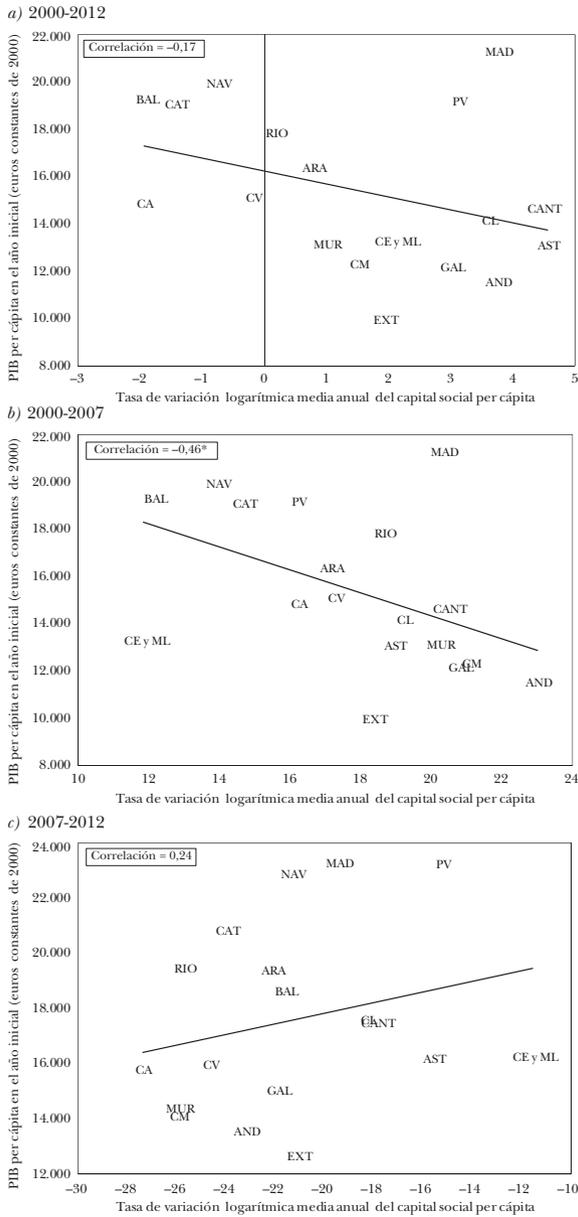


* Estadísticamente significativa al 5%.

Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales. Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.10.

Fuente: INE (2014) y elaboración propia.

GRÁFICO 2.13: Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial. CC. AA., 2000-2012 (porcentaje)

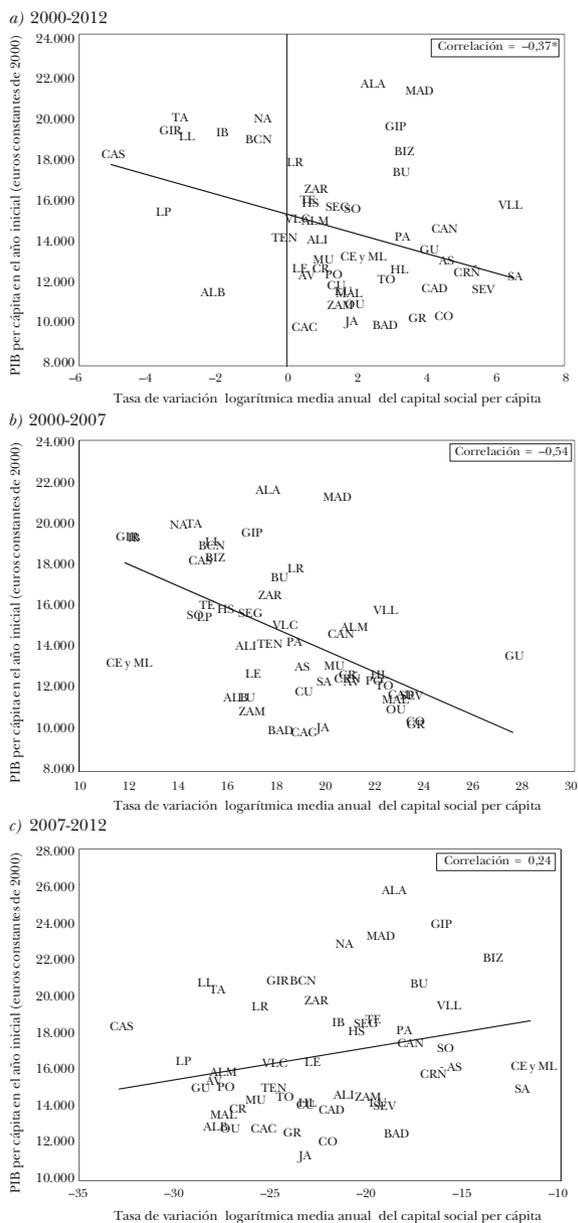


* Estadísticamente significativa al 5%.

Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales. Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.10.

Fuente: INE (2014) y elaboración propia.

GRÁFICO 2.14: Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial. Provincias, 2000-2012 (porcentaje)



* Estadísticamente significativa al 5%.

Nota: Tasas de variación logarítmicas medias anuales. Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.10.

Fuente: INE (2014) y elaboración propia.

Mientras que en las series internacionales no existía evidencia de que los mayores niveles iniciales de renta estuviesen asociados a mayores crecimientos del capital social, para la desagregación territorial española los resultados indican en algunos casos una relación negativa. Para el conjunto del período, la relación es negativa con una correlación de aproximadamente $-0,37$ tanto en las provincias y comunidades autónomas españolas, aunque es significativa únicamente en las provincias. Este efecto se debe fundamentalmente a los años de expansión en los que la relación presenta un signo negativo y con intensidad relativamente elevada, pues en los años de crisis no es estadísticamente significativa.

2.3. Conclusiones

En conjunto, los principales resultados de la evolución del capital social que reflejan las series internacionales y españolas, estimadas de acuerdo con la metodología basada en los aspectos económicos que influyen en la confianza y las expectativas de participación laboral, son los siguientes.

En primer lugar, los niveles de confianza económica se muestran claramente sensibles al ciclo, experimentando fuertes caídas durante los años de crisis. Los retrocesos del capital social pueden ser calificados de desplomes en algunos países que, como España, habían experimentado en los años del *boom* precedente verdaderas explosiones de confianza.

El segundo resultado es que, en las series internacionales, se observa una correlación negativa y significativa entre las tasas de variación del capital social durante los períodos anterior y posterior a 2007. Esta correlación puede ser interpretada como una regresión a la media, es decir, como la corrección de los incrementos demasiado rápidos (o demasiado lentos) del capital social de algunos países, debidos en parte a elementos aleatorios o derivados de la intensidad y la fase de sus ciclos en cada período, para aproximarlos a una tendencia general. Sin embargo, en el caso de los territorios españoles esta corrección no se produce, lo que apuntaría que las diferencias en la evolución del capital social

reflejan más que diferencias cíclicas otras de carácter estructural de las regiones o provincias, que significan ventajas o desventajas para la acumulación de capital social.

El tercer resultado destacable es que la asociación entre tasa de crecimiento del PIB y la intensidad del crecimiento del capital social queda confirmada a partir de ambas series. A mayor crecimiento del PIB mayor mejora de la confianza económica. En cambio, no existe evidencia de que un mayor nivel de los resultados económicos de partida —PIB per cápita— favorezca mayores tasas de crecimiento del capital social, aunque hay que advertir que todas las economías analizadas ya parten de niveles de renta relativamente altos. En la serie internacional esta correlación no existe y en la de los territorios españoles —en especial entre provincias— es negativa, es decir, el capital social ha crecido más en los territorios de menor nivel de renta inicial. Este resultado puede estar relacionado con procesos de convergencia y, en el caso español, también con el papel del sector público, cuyo peso es muy distinto en las diferentes comunidades y provincias y, por ello, sería un asunto merecedor de un estudio detallado.

3. La trayectoria de otras dimensiones del capital social

SEGÚN la aproximación metodológica del capítulo anterior, la crisis ha tenido un efecto claramente negativo sobre el capital social cuando este es calculado a partir de sus determinantes económicos. Este tipo de capital social se ha destruido rápidamente desde el 2007 en muchos países de la OCDE y desde luego en España y todas sus comunidades y provincias, pero era un resultado fácil de esperar pues los resultados económicos y sus correspondientes incentivos a la confianza y la cooperación son los pilares del indicador analizado. El objetivo de este capítulo es analizar si el deterioro del capital social se observa también durante estos años recientes cuando se consideran otras dimensiones del capital social cuyos valores son estimados mediante indicadores diferentes de los hasta ahora considerados. Una vez considerada esa evolución, analizaremos si estos indicadores de capital social se muestran también sensibles a cambios en los valores de distintos determinantes, sean de naturaleza económica o de otro tipo.

Al explorar estas otras direcciones del capital social, este capítulo profundiza en la idea expuesta en la literatura revisada en el capítulo 1 de que el capital social es un concepto caleidoscópico. Recuérdese que se considera que está asociado al nivel de confianza de los individuos y sus determinantes, pero que este puede ser diferente en función de que el objeto de la confianza esté *personalizado* —en familiares y amigos, conocidos o compañeros de trabajo— o *generalizado* —en instituciones políticas, legales o judiciales, en las fuerzas de orden o en la gente en general—. Además, se pueden contemplar los niveles y determinantes de otras dimensiones del capital social distintas

de la confianza, como la participación cívica y la densidad de las redes sociales.

Nos interesa poner en relación esta diversidad de perfiles del capital social con su trayectoria en la crisis, evaluando si sus distintas caras se muestran igualmente sensibles al empeoramiento de las circunstancias y perspectivas económicas y, si no es así, qué dimensiones se ven menos afectadas. Analizar la evolución de estas dimensiones del capital social y sus determinantes a lo largo de la crisis es posible mediante la información que proporciona la Encuesta Social Europea (*European Social Survey* [ESS]). Se trata de una encuesta bienal que tiene como objeto medir las tendencias en actitudes, creencias y valores de más de 30 países¹⁹ y ofrece indicadores valiosos para nuestro propósito acerca de la confianza, la intensidad de las redes sociales y la participación cívica. La ESS viene realizándose desde el 2002, por lo que están disponibles seis oleadas de datos, tres anteriores (2002, 2004 y 2006) y tres posteriores al comienzo de la crisis (2008, 2010 y 2012).

Se han seleccionado los 24 países²⁰ para los que están disponibles las variables necesarias en todas las oleadas. La ESS utiliza la pregunta habitual en muchos estudios sobre la confianza en la gente en general, pero, además, incluye otras referidas a la confianza en instituciones importantes para el funcionamiento de la sociedad y la participación cívica. Se han seleccionado todas las categorías relacionadas con el capital social presentes en los cuestionarios de las sucesivas oleadas de la ESS, no disponiéndose de otras dimensiones de la confianza que hubiese sido interesante conocer. Por ejemplo, no se dispone de preguntas sobre la confianza en la familia, los amigos, los compañeros de trabajo o los vecinos, que permitirían contrastar el diferente impacto que los determinantes tendrían en función de la distancia social entre los individuos y el objeto de la confianza. Tampoco

¹⁹ Los países de la UE-24 y nueve países adicionales (Albania, Islandia, Israel, Kósovo, Noruega, Rusia, Suiza, Turquía y Ucrania).

²⁰ Alemania, Austria, Bélgica, Bulgaria, Chipre, Croacia, Dinamarca, Eslovaquia, Eslovenia, España, Estonia, Finlandia, Francia, Hungría, Irlanda, Italia, Luxemburgo, Noruega, Países Bajos, Polonia, Portugal, Reino Unido, República Checa y Suecia.

se dispone de información sobre la confianza en instituciones económicas, como los bancos o las empresas.²¹

Los indicadores de capital social obtenidos de la encuesta son nueve. Los cinco primeros están relacionadas con la confianza: 1. confianza en la gente en general (código *ppltrst* de la encuesta); 2. confianza en el Parlamento del país (*trstprl*); 3. confianza en el sistema legal (*trstlgl*); 4. confianza en la policía (*trstplc*), y 5. confianza en los políticos (*trstplt*). Las variables de confianza se miden en escalas de Likert, de forma que mayores valores indican mayor confianza. Los cuatro indicadores restantes están relacionados con las redes sociales y la participación cívica: 6. un indicador de la densidad de las redes sociales del individuo —medida también con una escala de Likert, de forma que mayores valores indican mayor frecuencia— a partir de la pregunta: ¿con qué frecuencia se reúne con amigos, familiares o colegas? (*sclmeet*).²² Los tres últimos indicadores hacen referencia a la participación cívica, y son obtenidos a través de las respuestas a las siguientes preguntas: 7. ¿ha trabajado en alguna organización o asociación (distinta a partidos políticos) en los últimos 12 meses? (*wrkorg*); 8. ¿ha firmado una petición en los últimos 12 meses? (*sgnptit*), y 9. ¿votó en las últimas elecciones? (*voted*).

El análisis realizado se presenta en dos apartados. En el primero se utiliza una muestra de países europeos para los que se ha podido construir el panel de datos y se analiza tanto la evolución temporal de cada uno de los indicadores como sus determinantes. En el apartado 3.2 se repite este doble análisis incluyendo únicamente la muestra de España, para estudiar posibles efectos diferenciales de nuestro país.

²¹ La ESS únicamente preguntó sobre la confianza en instituciones económicas en un módulo específico sobre *economic morality* realizado en el 2004, que no tuvo continuidad. Se preguntaban cuestiones como la confianza en las empresas financieras, en la seguridad en algunas transacciones económicas (fontaneros, electricistas y otras reparaciones) o en los funcionarios.

²² La medida de la densidad de las redes sociales es imperfecta, pues no ofrece información relativa a la extensión de la red, por ejemplo, ni se distingue entre las distintas categorías de amigos o familiares. Sin embargo, no existe en la encuesta información alternativa para esta medida.

3.1. Evolución del capital social y sus determinantes en Europa

3.1.1. Niveles y evolución de los indicadores de confianza y participación cívica

El cuadro 3.1 muestra la media por países de los seis indicadores de confianza considerados, para la primera oleada (2002) y la última disponible (2012). Son aspectos destacables de estos datos los siguientes. En primer lugar, existen importantes diferencias en los distintos niveles de confianza, dependiendo del objeto de la misma. La policía es la categoría que mayor confianza recibe de las seis disponibles, por encima de 6 en una escala de 0 a 10 y, además, el valor del indicador se incrementa entre el 2002 y el 2012.

La confianza en el sistema legal también recibe una puntuación elevada, 5,1, y se mantiene estable entre el 2002 y el 2012. La confianza en la gente en general aumenta entre el primero y el último año, pasando de 4,8 a 5,1. En cambio, los valores medios de la confianza en el Parlamento y en los políticos son inferiores que los del resto de dimensiones y, además, descienden entre el 2002 y el 2012.

Las correlaciones entre las distribuciones de la confianza por países son elevadas en general, todas superiores al 0,8, lo que indica que existe un sustrato común a todos los indicadores de confianza. Se observa que un conjunto de países ubicados al norte de Europa (Noruega, Dinamarca, Suecia, Finlandia, Países Bajos y Alemania) sobresalen por sus elevados niveles de confianza, independientemente del indicador seleccionado. En cambio, hay más variedad en los valores de los indicadores en las sociedades en las que se confía menos, pero Bulgaria, Portugal, Eslovaquia y Polonia suelen ocupar las últimas posiciones.

El gráfico 3.1 sintetiza las diferencias entre países y en la evolución temporal de los indicadores de confianza, mostrando la trayectoria de la mediana de cada variable y de los percentiles 25 y 75 de la distribución por países.²³ En los distintos paneles se

²³ La media de todas las dimensiones de capital social en las seis oleadas disponibles se encuentran en el apéndice A.4.

CUADRO 3.1: Indicadores de confianza incluidos en la ESS por países, 2002 y 2012

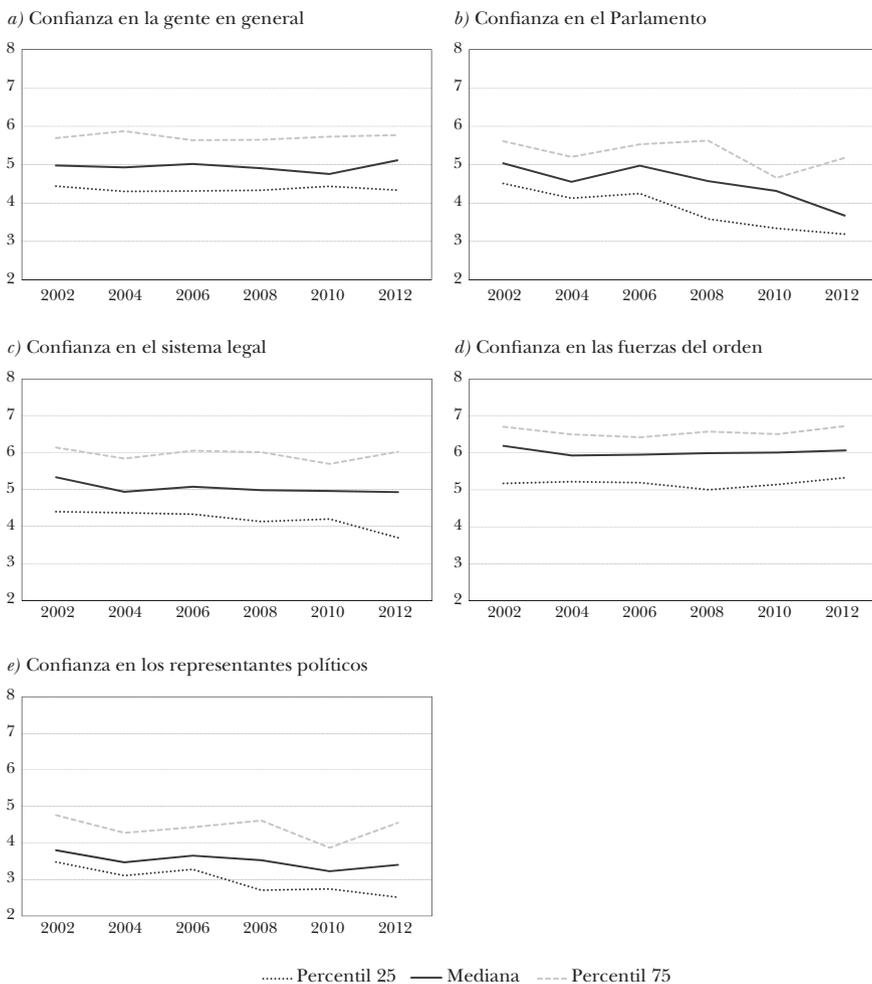
	Confianza en la gente en general		Confianza en el Parlamento		Confianza en el sistema legal		Confianza en las fuerzas del orden		Confianza en los representantes políticos	
	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012
Alemania	4,74	5,01	4,48	4,87	5,68	5,97	6,74	6,93	3,55	3,80
Austria	5,18	-	5,22	-	6,14	-	6,48	-	3,62	-
Bélgica	4,96	5,11	5,12	5,04	4,45	4,93	5,69	6,13	4,43	4,32
Bulgaria	-	3,49	-	2,26	-	2,34	-	3,61	-	1,89
Chipre	-	3,65	-	3,51	-	4,82	-	4,86	-	2,64
Croacia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	7,07	7,03	6,28	6,15	7,18	7,71	7,91	7,97	5,55	5,22
Eslovaquia	-	3,85	-	3,14	-	3,28	-	4,14	-	2,84
Eslovenia	4,10	4,63	4,23	3,24	4,39	3,37	4,96	5,41	3,16	2,45
España	5,00	5,16	4,96	3,44	4,37	3,66	5,51	5,87	3,45	1,91
Estonia	-	5,57	-	4,11	-	5,15	-	6,07	-	3,42
Finlandia	6,49	6,60	5,82	5,95	6,77	7,05	7,97	8,11	4,82	4,84
Francia	4,52	-	4,52	-	4,86	-	5,91	-	3,66	-
Hungría	4,20	4,84	5,13	3,39	5,19	4,71	5,00	5,37	4,00	3,40
Irlanda	5,49	5,21	4,60	3,67	5,23	5,32	6,56	6,72	3,89	3,18
Italia	4,62	-	4,80	-	5,56	-	6,62	-	3,70	-
Luxemburgo	5,24	-	5,78	-	6,34	-	6,48	-	4,93	-
Noruega	6,62	6,71	5,73	6,28	6,35	7,22	7,01	7,15	4,60	5,10
Países Bajos	5,76	5,98	5,26	5,32	5,44	6,08	5,83	6,42	4,91	5,13
Polonia	3,83	4,16	3,57	3,06	3,74	3,73	4,96	5,29	2,84	2,30
Portugal	4,15	3,75	4,51	2,76	4,25	3,64	5,07	5,51	2,86	1,94
Reino Unido	-	5,39	-	4,36	-	5,62	-	6,58	-	3,72
Rep. Checa	4,42	4,52	3,66	3,13	3,87	4,10	5,02	5,11	3,21	2,57
Suecia	6,15	6,04	6,02	6,00	6,14	6,33	6,79	6,74	4,81	4,78
Total	4,78	5,08	4,66	4,26	5,07	5,10	6,05	6,26	3,69	3,37

Nota: Medias de las variables medidas en escalas 0-10.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

observa que hasta el 2006 la mediana era bastante estable entre países. En cambio, a partir del 2008, con el comienzo de la crisis, se distinguen dos trayectorias claramente distintas: la confianza en el Parlamento y en los políticos disminuye, mientras que en el resto de dimensiones se mantiene en los niveles tendenciales

GRÁFICO 3.1: Evolución de distintas medidas de confianza. Selección de 24 países de Europa, 2002-2012
(escala de Likert de 0 a 10)



Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

que mostraba cada serie. La dispersión de países en torno a la mediana se ha mantenido también estable en la confianza en la gente en general y en las fuerzas de orden. En cambio, a lo largo de los años de crisis las diferencias entre países han aumentado en el caso de la confianza en el Parlamento, en el sistema de justicia y en los representantes políticos.

**CUADRO 3.2: Indicadores de redes sociales y participación cívica en la ESS.
Selección de 24 países de Europa, 2002 y 2012**

	Frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros (de 0 [nunca] a 7 [todos los días])		Ha realizado trabajo voluntario para alguna organización (porcentaje)		Ha firmado alguna petición (porcentaje)		Ha votado en las últimas elecciones (porcentaje)	
	2002	2012	2002	2012	2002	2012	2002	2012
Alemania	4,8	4,8	20,1	33,3	31,7	35,7	87,4	83,8
Austria	5,1	-	20,8	-	29,2	-	90,3	-
Bélgica	5,2	5,0	26,2	18,4	36,5	21,0	88,0	89,8
Bulgaria	-	4,6	-	1,6	-	9,4	-	78,8
Chipre	-	4,4	-	9,3	-	11,6	-	85,3
Croacia	-	-	-	-	-	-	-	-
Dinamarca	5,4	5,3	17,8	25,6	28,9	25,2	95,0	94,4
Eslovaquia	-	4,7	-	4,1	-	20,5	-	77,2
Eslovenia	4,6	4,7	2,6	2,7	12,9	9,4	82,4	80,4
España	5,4	5,2	18,6	23,5	28,3	35,2	81,3	78,6
Estonia	-	4,2	-	5,6	-	11,0	-	72,0
Finlandia	5,2	5,0	31,8	37,2	24,9	24,5	82,8	86,3
Francia	5,2	-	18,1	-	35,5	-	75,5	-
Hungría	3,9	3,4	3,1	4,0	4,8	3,3	84,8	75,5
Irlanda	5,1	4,5	15,6	13,1	31,1	25,1	79,4	76,1
Italia	4,8	-	9,5	-	21,3	-	89,7	-
Luxemburgo	5,1	-	18,8	-	33,0	-	71,1	-
Noruega	5,8	5,5	28,4	32,1	37,9	35,7	85,2	87,1
Países Bajos	5,3	5,4	24,2	26,2	23,2	22,1	87,7	84,9
Polonia	4,3	4,1	6,4	7,8	8,1	11,9	69,5	73,2
Portugal	5,6	5,7	5,0	4,3	8,8	8,5	77,1	76,4
Reino Unido	-	4,8	-	8,4	-	35,7	-	74,7
Rep. Checa	4,4	4,7	16,7	6,6	16,3	21,2	69,5	69,0
Suecia	5,3	5,5	25,8	35,5	42,7	44,7	88,6	92,1
Total	5,0	4,8	16,7	20,0	26,3	28,5	82,0	79,9

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

El cuadro 3.2 muestra los valores medios del resto de indicadores de capital social para los años inicial y final. La frecuencia con la que los europeos se relacionan con amigos, familiares y colegas toma un valor de 4,8-5,0, dependiendo del año. Esto supone que

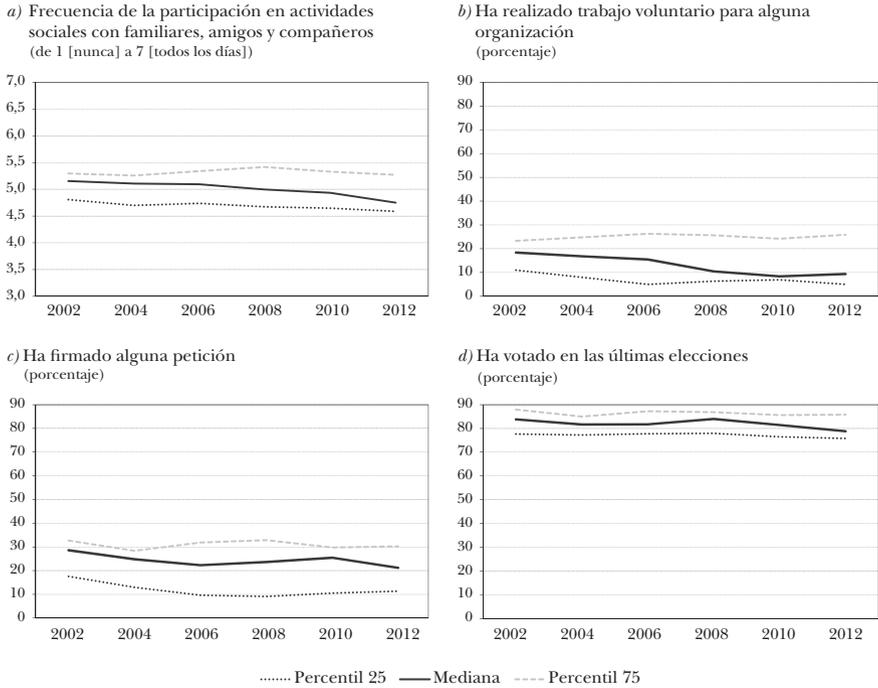
los contactos tienen lugar prácticamente una vez a la semana, según la escala con la que se realiza la pregunta. Los países en los que se cultivan más las redes sociales, con puntuaciones superiores a la media de países, son Portugal, Suecia, Noruega, Países Bajos, Dinamarca, España, Bélgica y Finlandia. En el extremo opuesto, se encuentran Hungría, Polonia, Estonia, Chipre e Irlanda.

En el 2012 el 20% de la población de los países europeos incluidos en la muestra trabajó en una organización o asociación distinta a partidos políticos, el 28,5% firmó una petición y el 79,9% votó en las últimas elecciones al Parlamento nacional. En las tres preguntas que aproximan la participación cívica un grupo de países puntúan sistemáticamente en los valores más elevados (Finlandia, Suecia, Noruega, Alemania, Países Bajos, Dinamarca, España y Bélgica). Los valores más bajos corresponden con frecuencia a países del este de Europa y Portugal.

En el gráfico 3.2 se muestra la evolución de la mediana y los percentiles 25 y 75 de los cuatro indicadores de redes sociales y participación cívica. De los gráficos se desprenden dos conclusiones. En primer lugar, en estos cuatro indicadores del capital social se advierte una tendencia decreciente desde el 2002, que se ve alterada por la crisis. Además, en todos ellos, salvo en la participación electoral, la dispersión entre países ha aumentado ligeramente, desde el principio del período, no observándose tampoco un cambio de patrón a raíz de la crisis.

De la evolución de los nueve indicadores del capital social considerados se desprende pues que la trayectoria del capital social y el impacto de la crisis sobre este varían según la dimensión considerada. En los años de crisis la confianza en las instituciones y los profesionales o representantes relacionados con la política se ha resentido sensiblemente, al tiempo que las diferencias entre países en este sentido aumentaban. En cambio, no ha sucedido lo mismo en otras dimensiones de la confianza como la que se otorga a la gente en general, la confianza en el sistema legal o en las instituciones de orden. Por otra parte, los indicadores basados en redes sociales y participación cívica apuntan una reducción del capital social, pero la crisis no parece haber supuesto un cambio en la tendencia previa que ya se observaba desde que se dispone de datos, a principios del siglo XXI.

GRÁFICO 3.2: Evolución de distintas medidas de participación social y colectiva. Selección de 24 países de Europa, 2002-2012



Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

3.1.2. Determinantes de la evolución de los indicadores

Dado que en los años analizados la evolución de los indicadores de capital social ha sido distinta, cabe preguntarse a qué se deben estas diferencias, es decir, qué variables se sitúan en la génesis del capital social y cuál es la relevancia de cada uno de los determinantes en las distintas dimensiones del mismo. Estas preguntas han sido abordadas mediante la definición de un modelo de regresión en el que se utilizan como variables dependientes indicadores de las nueve dimensiones del capital social consideradas, correspondientes a tres categorías: la confianza, la densidad de las relaciones sociales y la participación cívica. Como variables explicativas se seleccionan los elementos que la literatura contempla como determinantes o antecedentes del capital social para los cuales la ESS ofrece información. Entre ellas se presta especial atención a los aspectos económicos, para poder valorar el impacto que las

variables relacionadas con la crisis —como el nivel de renta, la situación en relación con la ocupación y la percepción subjetiva de la situación económica— tienen sobre las distintas facetas del capital social. No obstante, es importante señalar que este contraste formal de los efectos de la crisis sobre el capital social es limitado, ya que, para realizarlo solo, se pueden utilizar dos oleadas de la ESS posteriores al estallido de la crisis, las correspondientes al 2008 y al 2010, y solo esta última corresponde al período en el que ya se habían manifestado los graves efectos de la misma.²⁴

Al incluirse en el análisis las cinco oleadas disponibles del 2002 al 2010 se dispone de suficiente variabilidad por países y entre individuos de un mismo país para estudiar el patrón de cambio de la confianza a lo largo del tiempo, y asociar las variaciones en los valores individuales, teniendo en cuenta simultáneamente otras variables explicativas. Los determinantes considerados se pueden agrupar en dos grandes categorías: personales y sociales.

Entre los determinantes personales se distingue entre variables psicológicas y otras características de los individuos que pueden influir en la confianza y en la predisposición a colaborar. En cuanto a las primeras, si el capital social —y en particular la confianza— es resultado de un componente psicológico innato o desarrollado por el individuo en los primeros años de vida, es probable que esté altamente correlacionado con la satisfacción con la vida propia (*stflife*). Esta variable está incluida en la encuesta y se mide mediante escalas de Likert, de forma que 0 representa estar «tremendamente insatisfecho» y 10 estar «tremendamente satisfecho». Es de esperar que esta variable esté positivamente correlacionada con el capital social, independientemente de cuál sea la dimensión considerada, ya que el factor psicológico subyacente a la misma debe ser común a todas las dimensiones.

El estado de ánimo o de salud de los encuestados puede influir en su valoración de si se puede confiar en los demás o en determinadas instituciones o conviene participar en asociaciones, en las

²⁴ La oleada correspondiente al 2012 no ha sido considerada porque, de las variables de control incluidas (PIB per cápita, su tasa de variación y tasa de desempleo para cada país o grupo de regiones de residencia de cada individuo), Eurostat ofrecía en el momento de elaborar la monografía únicamente información hasta el 2011.

relaciones sociales o en iniciativas ciudadanas. Para incluir alguna variable de control que capte el efecto de dichas circunstancias, se introduce una que refleja el estado de salud autopercebido por el individuo (*health*). Se mide mediante una escala de cinco categorías, en la que la valoración 1 se corresponde con un muy buen estado de salud y 5 con uno muy malo. Es razonable pensar que tener un mal estado de salud induce al individuo al pesimismo y, por tanto, a una menor predisposición a confiar, por lo que se espera un signo negativo en la variable.

Existen otros factores personales no estrictamente psicológicos que pueden determinar los niveles de confianza y el grado de participación cívica: el sexo y la edad del individuo. Por ejemplo, la edad afecta a la percepción de las ventajas e inconvenientes de confiar porque condiciona las experiencias pasadas, el horizonte vital y el grado de vulnerabilidad del individuo (Robinson y Jackson 2001). En general, es habitual suponer que se confía más conforme se avanza a lo largo del ciclo vital. Se utilizará la edad y también la edad al cuadrado para contrastar si la relación entre la edad y la confianza es no lineal. El sexo se mide mediante una variable ficticia que toma el valor 1 para las mujeres y 0 para los varones. Adicionalmente se incluyen variables ficticias que recogen el estado civil del individuo: casado, divorciado o viudo.²⁵

El nivel educativo se asocia generalmente de manera positiva al capital social, por considerar que facilita las relaciones, la participación y la confianza. Como se ha comentado anteriormente, el sistema educativo contribuye decisivamente al *cierre normativo* de la sociedad, en la terminología de Coleman. Es decir, compartir normas y valores al transmitirlos a través de la formación favorece actitudes comunes que reducen la distancia social entre los miembros de la sociedad.²⁶ Como indicador de capital humano se utilizan los años de estudio completados de los individuos (*eduyrs*).

²⁵ Se excluye la variable *soltero*, que es la de referencia.

²⁶ Algunos trabajos recientes consideran que esta relación positiva entre el capital humano y capital social se produce, en realidad, de forma que el primero causa al segundo (Bjørnskov 2009; Dearmon y Grier 2011), pudiendo generarse algún problema de endogeneidad, por lo que los resultados deberían ser tomados con cautela.

Se incluye también una variable que aproxima la ideología del individuo (*lrscale*), medida por una escala de Likert en la que 0 se corresponde con posiciones ideológicas de izquierda y 10 de derecha. El signo de esta variable podría variar en función de la variable dependiente estudiada. Así, sería de esperar que personas con posiciones ideológicas de derecha confíen más en instituciones que representan el orden establecido (policía o sistema legal), pero realicen menos acciones de participación cívica, como manifestaciones. Pero la influencia de esta variable sobre la confianza en los políticos no puede establecerse a priori, pues dependerá del comportamiento de estos y posiblemente de la sintonía de los encuestados con la ideología del partido gobernante en cada momento.

Dada la importancia atribuida en este trabajo a los determinantes económicos en la generación del capital social, se introducen dos grupos de variables relativas a los mismos, contemplando tanto circunstancias individuales como generales. En cada uno de ellos se consideran tres variables. A ellas se añaden otras variables características de la participación del individuo en la vida asociativa y ciudadana.

En el primer grupo de indicadores socioeconómicos individuales se incluyen dos variables objetivas (renta y empleo) y una subjetiva. Por una parte se considera que las personas con mayor nivel de renta pueden ser más propensas a confiar e invertir en capital social, pues pueden afrontar en mejores condiciones los riesgos de que la confianza que depositan en los demás se vea defraudada. Por ello se incluye entre los determinantes el nivel de ingresos (*income*) y se espera que tenga un efecto positivo. Esta variable es definida mediante la ubicación del individuo en los intervalos de renta (deciles) de cada país. En segundo lugar, se considera la situación laboral del individuo, a partir de la variable *mnactic*, que permite definir cuatro variables ficticias: *ocupados*, *estudiando*, *parados* e *inactivos*. En las regresiones se excluye la variable *ocupados*, que es la de referencia. Es de esperar que las personas paradas —especialmente si lo están durante largos períodos— desconfíen más de la sociedad, al no tener acceso a una de las principales fuentes de relaciones sociales e ingresos. En tercer lugar se incluye una variable que mide la satisfacción del

individuo con el estado económico del momento (*stfeco*). La variable se mide en una escala de Likert, correspondiéndose 0 con completamente insatisfecho y 10 con completamente satisfecho.

Además de ser utilizada como un indicador de capital social en sí misma, la participación en asociaciones voluntarias ha sido considerada en muchas ocasiones como generadora de confianza, especialmente cuando tiene la capacidad de generar vínculos débiles y no excluyentes entre los miembros de la asociación y también con otros individuos o con miembros de otras asociaciones. Así pues, aunque también será analizada como variable dependiente, el indicador que recoge si se ha realizado trabajo en organizaciones o asociaciones en los últimos 12 meses se incluye como una última variable explicativa individual en las regresiones relativas a la confianza.

El segundo bloque de variables explicativas corresponde a características del entorno del individuo y en él se han incluido las siguientes. En primer lugar, el tamaño del hogar (*hhmb*), como indicador de la dimensión de las redes sociales más próximas del individuo y que constituyen la cédula social básica. La familia puede ser concebida como un elemento de transmisión de valores, socialización y generación de confianza (Ravanera y Rajulton 2009). Sin embargo, si la red social está caracterizada por vínculos muy fuertes entre los miembros, podría existir una confianza muy intensa entre los participantes de la misma pero excluyente del resto de individuos que no pertenecen a ella. Por ejemplo, si la confianza que se genera dentro de la familia es más *bonding* que *bridging*, se podría observar una relación negativa entre la extensión o la densidad de la red social y los niveles de confianza. Esta doble posibilidad hace que deba quedar abierta la cuestión referida al efecto del tamaño del hogar sobre los indicadores de capital social.

Otra característica de la comunidad que suele considerarse entre los determinantes de la confianza es si el entorno del individuo es urbano o rural. La distancia social aumenta en las ciudades, donde las relaciones son más impersonales. En entornos más reducidos, como las pequeñas ciudades o pueblos, predominan las relaciones de confianza basadas en el conocimiento directo entre los individuos. En cambio, los entornos urbanos pueden ofrecer

experiencias sobre cómo operan los mecanismos de la confianza generalizada. Para captar estas diferencias, se incluye una variable que indica el carácter urbano (residencia en una gran ciudad o en los suburbios o afueras de la misma) del lugar de residencia del individuo, construido a partir de la variable *domicile* de la ESS.

Por último, además de controlar por el PIB per cápita, su tasa de variación y la tasa de paro, se controla por el entorno en el que se sitúa el individuo. Para ello, además se incluye una variable ficticia para cada región²⁷ de las incluidas en la ESS (NUTS nivel 1, que en la UE equivalen a países pequeños o grupos de regiones).²⁸

El cuadro 3.3 muestra los estadísticos descriptivos de las variables explicativas o independientes. En la muestra, los individuos están relativamente satisfechos con su nivel de vida (6,9 en una escala de 0 a 10) y consideran que su estado de salud es bueno (2,2 en una escala de 1 a 5). La muestra está equilibrada entre varones y mujeres, pues estas últimas representan el 50,4%. La edad media es de cuarenta y seis años y dominan los individuos casados (55,9%). Los solteros, divorciados y viudos representan el 28,2, 6,3 y 6,3%, respectivamente. Los años medios de estudio de los individuos en la muestra son 12,4 e ideológicamente se sitúan en el centro, pues el indicador toma un valor de 4,9, entre 0 y 10. En cuanto a los condicionantes económicos, la renta media de los individuos se sitúa entre los deciles 4 y 5 del intervalo definido para cada país, y se encuentran ligeramente insatisfechos con la situación económica de su entorno, pues la media de esta variable es 4,25. Por último, el 51,5% de la muestra está ocupado, el 33,5% inactivo (y no estudiando) y el 9,1% se encuentra estudiando. Tan solo el 5,7% de los encuestados se encuentra en el paro.²⁹ En relación con las variables de entorno de los individuos, el 29,8% de los mismos vive en grandes ciudades o en los alrededores (suburbios) de estas, y el tamaño medio del hogar es de, prácticamente, tres individuos (2,9).

²⁷ Van Oorschot, Arts y Gelissen (2006) muestran la importancia de considerar las diferencias geográficas para la medición del capital social.

²⁸ Una definición de las NUTS nivel 1 puede encontrarse en el sitio web de Comisión Europea (v. Comisión Europea 2014).

²⁹ Este porcentaje no es una tasa de paro, pues en el denominador se incluye el total de población y no la población activa.

CUADRO 3.3: Indicadores de los determinantes del capital social. Media 2002-2010

	Media	Desviación típica
Satisfacción con la vida propia (escala entre 0 [poca] y 10 [muchacha])	6,91	2,19
Estado de salud (escala entre 1 [bueno] y 5 [malo])	2,24	0,90
Sexo (porcentaje de las mujeres sobre el total)	50,43	0,50
Edad (años)	46,38	17,97
Soltero (porcentaje sobre el total)	28,17	0,45
Casado (porcentaje sobre el total)	55,95	0,50
Divorciado (porcentaje sobre el total)	6,30	0,26
Viudo (porcentaje sobre el total)	6,31	0,27
Años de estudio	12,43	4,05
Ideología (escala de Likert entre 0 [izquierda] y 10 [derecha])	4,90	2,18
Nivel de ingresos (decil)	4,52	3,48
Satisfacción con el entorno económico (escala entre 0 [poca] y 10 [muchacha])	4,25	2,45
Ocupado (porcentaje sobre el total)	51,49	0,50
Estudiante (porcentaje sobre el total)	9,08	0,28
Parado (porcentaje sobre el total)	5,68	0,22
Inactivo (porcentaje sobre el total)	33,48	0,48
Urbano (porcentaje sobre el total)	29,83	0,47
Tamaño medio del hogar (n.º de individuos por hogar)	2,96	1,41

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

Los paneles *a* y *b* de los cuadros 3.4, 3.5 y 3.6 muestran los resultados de las estimaciones econométricas para cada una de las distintas dimensiones de la confianza, el indicador de densidad de las redes sociales y las medidas de participación cívica, respectivamente. Estos resultados son exploratorios, debido a los potenciales problemas derivados de la elevada correlación entre algunas de las variables explicativas que en muchas ocasiones dificulta la interpretación de las mismas y a la endogeneidad de alguna de ellas, de modo que los resultados deben ser tomados con cautela.

Los dos primeros cuadros, relativos a confianza y red social personal, han sido estimados por mínimos cuadrados (con errores típicos robustos a la heteroscedasticidad) utilizando los factores de elevación de la encuesta. En las estimaciones de las variables de participación cívica también se han utilizado los factores

CUADRO 3.4: Determinantes de la confianza en Europa, 2002-2010. Variables dependientes: los distintos tipos de confianza

	Confianza en la gente en general			Confianza en el Parlamento			Confianza en el sistema legal		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Estado de salud	-0,1410*** (0,0125)	-0,1404*** (0,0125)	-0,1412*** (0,0126)	-0,0767*** (0,0123)	-0,0771*** (0,0123)	-0,0765*** (0,0124)	-0,0715*** (0,0133)	-0,0792*** (0,0133)	-0,0708*** (0,0133)
Satisfacción con la vida propia	0,1266*** (0,0055)	0,1262*** (0,0055)	0,1255*** (0,0056)	0,0622*** (0,0054)	0,0624*** (0,0054)	0,0614*** (0,0054)	0,0900*** (0,0058)	0,0903*** (0,0058)	0,0890*** (0,0059)
Sexo	0,0549*** (0,0187)	0,0560*** (0,0187)	0,0566*** (0,0188)	-0,0299 (0,0182)	-0,0295 (0,0182)	-0,0280 (0,0183)	0,0653*** (0,0196)	0,0658*** (0,0196)	0,0667*** (0,0197)
Edad	0,0201*** (0,0037)	0,0199*** (0,0037)	0,0202*** (0,0037)	0,0046 (0,0035)	0,0046 (0,0035)	0,0049 (0,0036)	-0,0089*** (0,0038)	-0,0090*** (0,0038)	-0,0089*** (0,0039)
Edad al cuadrado	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	-0,0001*** (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0001*** (0,0000)	0,0001*** (0,0000)	0,0001*** (0,0000)
Casado	-0,0749*** (0,0277)	-0,0767*** (0,0277)	-0,0759*** (0,0279)	-0,0141 (0,0266)	-0,0150 (0,0267)	-0,0129 (0,0268)	0,0005 (0,0287)	-0,0007 (0,0287)	0,0009 (0,0288)
Divorciado	-0,1197*** (0,0421)	-0,1208*** (0,0421)	-0,1226*** (0,0423)	-0,1157*** (0,04)	-0,1166*** (0,04)	-0,1162*** (0,0402)	-0,0436 (0,0444)	-0,0449 (0,0444)	-0,0436 (0,0446)
Viudo	-0,1048*** (0,0488)	-0,1071*** (0,0488)	-0,1078*** (0,0491)	0,0533 (0,0455)	0,0530 (0,0455)	0,0541 (0,0458)	0,1187*** (0,0494)	0,1184*** (0,0494)	0,1172*** (0,0497)
Años de estudio	0,0580*** (0,0027)	0,0577*** (0,0027)	0,0578*** (0,0027)	0,0462*** (0,0026)	0,0462*** (0,0026)	0,0461*** (0,0026)	0,0864*** (0,0028)	0,0864*** (0,0028)	0,0863*** (0,0029)
Urbano	0,0560*** (0,0212)	0,0554*** (0,0212)	0,0583*** (0,0213)	0,0998*** (0,0206)	0,0988*** (0,0206)	0,1020*** (0,0207)	0,0278 (0,0221)	0,0262 (0,0221)	0,0289 (0,0223)
Nivel de ingresos	0,0277*** (0,0031)	0,0288*** (0,003)	0,0275*** (0,0031)	0,0256*** (0,003)	0,0264*** (0,003)	0,0245*** (0,0031)	0,0222*** (0,0033)	0,0233*** (0,0033)	0,0219*** (0,0033)
Satisfacción con el entorno económico	0,1717*** (0,005)	0,1749*** (0,0051)	0,1751*** (0,0051)	0,3636*** (0,005)	0,3634*** (0,0051)	0,3667*** (0,0051)	0,3001*** (0,0054)	0,2991*** (0,0055)	0,3038*** (0,0055)
Ideología	-0,0408*** (0,0047)	-0,0413*** (0,0047)	-0,0413*** (0,0048)	0,0339*** (0,0047)	0,0339*** (0,0047)	0,0329*** (0,0047)	-0,0071 (0,005)	-0,0070 (0,005)	-0,0076 (0,0051)

a)

CUADRO 3.4 (cont.): Determinantes de la confianza en Europa, 2002-2010. Variables dependientes: los distintos tipos de confianza
b)

	Confianza en la policía					Confianza en representantes políticos				
	[4a]	[4b]	[4c]	[5a]	[5b]	[5c]				
Estado de salud	-0,0597*** (0,013)	-0,0591*** (0,013)	-0,0583*** (0,013)	-0,0833*** (0,0113)	-0,0831*** (0,0113)	-0,0830*** (0,0114)				
Satisfacción con la vida propia	0,1266*** (0,0058)	0,1262*** (0,0058)	0,1253*** (0,0058)	0,0367*** (0,0048)	0,0366*** (0,0048)	0,0361*** (0,0049)				
Sexo	0,1530*** (0,0189)	0,1546*** (0,0189)	0,1552*** (0,019)	0,1054*** (0,0169)	0,1061*** (0,0169)	0,1066*** (0,017)				
Edad	0,0079** (0,0038)	0,0077** (0,0038)	0,0080** (0,0038)	-0,0042 (0,0033)	-0,0043 (0,0033)	-0,0041 (0,0034)				
Edad al cuadrado	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0000 (0,0000)	0,0001*** (0,0000)	0,0001*** (0,0000)	0,0001*** (0,0000)				
Casado	0,1451*** (0,0287)	0,1425*** (0,0287)	0,1452*** (0,0288)	-0,0488* (0,025)	-0,0500** (0,025)	-0,0487* (0,0251)				
Divorciado	0,0097 (0,0439)	0,0079 (0,0439)	0,0091 (0,044)	-0,1731*** (0,0366)	-0,1739*** (0,0367)	-0,1736*** (0,0368)				
Viudo	0,2445*** (0,0466)	0,2411*** (0,0466)	0,2421*** (0,0469)	-0,0200 (0,0426)	-0,0215 (0,0426)	-0,0200 (0,0429)				
Años de estudio	0,0055** (0,0027)	0,0051* (0,0027)	0,0054** (0,0027)	0,0224*** (0,0025)	0,0222*** (0,0025)	0,0224*** (0,0025)				
Urbano	-0,0441** (0,0215)	-0,0451** (0,0215)	-0,0423* (0,0217)	0,0559*** (0,0191)	0,0554*** (0,0191)	0,0577*** (0,0192)				
Nivel de ingresos	0,0094*** (0,0031)	0,0110*** (0,0031)	0,0084*** (0,0031)	0,0140*** (0,0028)	0,0148*** (0,0028)	0,0132*** (0,0028)				
Satisfacción con el entorno económico	0,2056*** (0,0052)	0,2099*** (0,0052)	0,2109*** (0,0052)	0,3635*** (0,0046)	0,3651*** (0,0047)	0,3659*** (0,0047)				

CUADRO 3.4 (cont.): Determinantes de la confianza en Europa, 2002-2010. Variables dependientes: los distintos tipos de confianza

b)

	Confianza en la policía			Confianza en representantes políticos		
	[4a]	[4b]	[4c]	[5a]	[5b]	[5c]
Ideología	0,0483*** (0,0049)	0,0477*** (0,0049)	0,0476*** (0,0049)	0,0307*** (0,0043)	0,0304*** (0,0043)	0,0299*** (0,0043)
Tamaño medio del hogar	0,0204*** (0,0086)	0,0192*** (0,0087)	0,0207*** (0,0087)	0,0196*** (0,0073)	0,0191*** (0,0073)	0,0205*** (0,0073)
Estudiante	0,0585 (0,0454)	0,0550 (0,0454)	0,0537 (0,0456)	0,2945*** (0,0382)	0,2933*** (0,0382)	0,2922*** (0,0384)
Parado	-0,0932* (0,0481)	-0,1040** (0,0481)	-0,1029** (0,0488)	0,0286 (0,0398)	0,0241 (0,0399)	0,0190 (0,0404)
Inactivo	-0,0483* (0,0272)	-0,0485* (0,0271)	-0,0469* (0,0273)	0,0449* (0,0245)	0,0448* (0,0245)	0,0458* (0,0246)
Trabajo voluntario en alguna organización	0,0621** (0,0242)	0,0593** (0,0242)	0,0612** (0,0242)	0,2056*** (0,0227)	0,2042*** (0,0227)	0,2049*** (0,0228)
N.º de observaciones	142,068	142,068	138,125	141,698	141,698	137,766
R ²	0,1865	0,1871	0,1859	0,2599	0,2600	0,2599
F	405,5452	405,8975	393,4098	481,5359	481,6599	467,8930
p-valor	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

* significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Entre paréntesis aparecen los errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

de elevación, pero se han estimado modelos *logit* —con errores típicos robustos a la heterocedasticidad—, en lugar de mínimos cuadrados, ya que la variable endógena solo tiene dos valores posibles (1 si ha realizado la acción; 0 si no la ha realizado). En todas las estimaciones se introducen variables ficticias —no mostradas— para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1), así como los controles descritos anteriormente (PIB per cápita y su tasa de crecimiento, y tasa de paro). Las estimaciones de los determinantes de cada variable se repiten sucesivamente, introduciendo alternativamente un indicador de las condiciones económicas de la región (PIB per cápita —ecuaciones [a] de las tablas de estimaciones—, tasa de desempleo —ecuaciones [b]— y tasa de crecimiento del PIB —ecuaciones [c]).

En los paneles *a* y *b* del cuadro 3.4 se muestran los resultados de la estimación de los determinantes de la confianza. En general, el coeficiente de determinación es superior a 0,18 en todas las ecuaciones, lo que puede ser considerado un ajuste razonable para un análisis con microdatos.

En todas las estimaciones de los dos paneles del cuadro 3.4 existen varios rasgos comunes. En relación con los antecedentes o determinantes personales de la confianza, los coeficientes de la salud y la satisfacción con la vida propia son estadísticamente significativos. Cuando el indicador de salud autopercebido toma mayor valor —lo que implica peor estado de salud autopercebido—, la confianza disminuye. Mayor satisfacción con la propia vida induce a incrementar la confianza, independientemente del objeto de la misma.

El coeficiente positivo de la variable que recoge el género indica que el valor esperado de todos los tipos de confianza es mayor en las mujeres que en los hombres, salvo en el caso de la confianza en el Parlamento del país en el que no se observa diferencia. La edad tiene una influencia distinta en función del objeto de la confianza. En la confianza en la gente en general el efecto es en forma de U invertida, lo que indica que los jóvenes y los mayores confían menos que las personas de edad intermedia. Sin embargo, en el resto de dimensiones de la confianza tiene un efecto en forma de U: la confianza es mayor en los jóvenes y en los mayores en comparación con los individuos de mediana edad.

También existen diferencias en el impacto del estado civil en la confianza, dependiendo del objeto de la misma. Existen diferencias entre los distintos tipos de confianza entre solteros —categoría de referencia— y casados en el caso de la confianza en la policía, en la que los casados confían más, y en la gente en general, en la que confían menos. Los divorciados confían menos que los solteros en la gente en general, en los políticos y en el Parlamento, mientras que no es significativa la diferencia en la confianza en el sistema legal o en la policía. Así pues, pasar por una experiencia como la separación o el divorcio, que supone una quiebra de la confianza depositada en la unidad familiar, mina la confianza en otras personas o instituciones, sea en la gente en general, en los políticos o en el Parlamento. Sin embargo, no se observan reducciones en la confianza en el sistema legal o la policía.

En cuanto al efecto de la participación en asociaciones voluntarias como fuente de la confianza por su capacidad de generar vínculos entre los participantes de la misma o con otros individuos o asociaciones, los resultados de las estimaciones confirman la hipótesis de Putnam de que la participación en organizaciones (distintas de partidos políticos en nuestro caso) genera confianza, pues el nivel de esta en todas las dimensiones consideradas es más elevado cuanto mayor es la participación en asociaciones. Ahora bien, este resultado también podría interpretarse como un reflejo de una propensión innata a cooperar.

De acuerdo con los resultados, el capital humano tiene el componente de socialización esperado, pues los años de estudios presentan un coeficiente positivo y significativo en todos los tipos de confianza. En cuanto a los efectos de la variable que mide el espectro ideológico, existen diferencias según cuál sea el objeto de la confianza. Personas que se autocatalogan más de derechas suelen mostrar mayor confianza hacia instituciones como el Parlamento, el sistema legal, la policía y los políticos, pero menor predisposición a confiar en la gente en general.

Las variables explicativas que se refieren explícitamente a los aspectos económicos son muy relevantes para nuestros objetivos y el análisis realizado permite evaluar su importancia de manera simultánea con otras circunstancias de los encuestados, es decir, descontando el efecto de todas las otras variables explicativas con-

sideradas. Las condiciones económicas individuales asociadas a niveles de renta más altos están asociadas a mayores niveles de confianza, independientemente de que se trate de la confianza en personas (gente en general o políticos) o en instituciones sociales (Parlamento, sistema legal o policía). Este resultado implica que, considerando el resto de determinantes constantes —*ceteris paribus*—, la disminución de los niveles de renta per cápita padecidos por muchos individuos en los años de crisis habrá significado, probablemente, un descenso en la confianza, independientemente del objeto de la misma. Obviamente, entre aquellas personas cuyas reducciones de renta hayan sido mayores, la reducción de la confianza también habrá sido mayor, considerando los demás determinantes constantes.

En segundo lugar, no se encuentra evidencia de que, una vez tenido en cuenta el efecto del resto de variables explicativas —en particular el nivel de ingresos—, los desempleados confíen menos que las personas ocupadas —categoría de referencia—, salvo en el caso de la confianza en la policía. Este resultado es relevante para analizar las relaciones entre crisis económica y capital social, pues durante la misma se han producido caídas en la renta que para muchas personas han ido asociadas a la pérdida de empleo. El hecho de que, al considerar el efecto conjunto de ambas variables sobre la confianza la primera es la que resulta significativa, podría indicar que la razón por la que los parados confían menos es que su renta se ha deteriorado, en línea con lo que supone el modelo teórico en el que se basa el indicador económico de capital social analizado en el capítulo anterior.

La última de las variables individuales con contenido económico es la que mide el grado de satisfacción con la situación económica del país. Esta variable tiene un efecto robusto sobre el nivel de confianza, presentando siempre un parámetro positivo y estadísticamente significativo. Este resultado significa que, con independencia del efecto de la situación económica del individuo que miden otras variables —renta, posición en relación con la ocupación—, la valoración de la situación económica del país afecta a la confianza en las personas y las instituciones.

En cuanto a los determinantes de la confianza asociados al entorno del individuo, el tamaño del hogar no influye significati-

vamente en la confianza en la gente en general aunque sí en las instituciones sociales, ya que el coeficiente es positivo y significativo en relación con la confianza en todos los tipos de instituciones y en los políticos. Los niveles de confianza de quienes viven en las grandes ciudades y en sus alrededores son mayores que los que habitan en pueblos o áreas rurales, salvo en la confianza en el sistema legal y en la policía. Por tanto, no se encuentra evidencia de que la mayor distancia social de las ciudades y las relaciones más impersonales que en estas se dan sean un inconveniente para la generación de la confianza, al menos en las dimensiones de la misma que analizamos. Más bien al contrario, de acuerdo con los resultados obtenidos, estos hábitats generan vínculos entre las personas que pueden ser débiles, pero facilitan experiencias que favorecen la diseminación de la confianza a lo largo y ancho de la red social y en las instituciones.

En suma, las regresiones presentadas permiten identificar el signo de los efectos sobre la confianza de algunas variables económicas que se han visto afectadas por la crisis, teniendo en cuenta simultáneamente muchos otros factores personales y del entorno. Según estos resultados, los individuos que han empeorado sus niveles de ingresos habrán visto reducidos sus incentivos a confiar y, por tanto, su nivel de capital social. Ese mismo efecto se habrá producido dado el creciente descontento social asociado a la mala situación económica. Estos efectos negativos parecen apreciarse en el deterioro de la confianza en el Parlamento y en los representantes políticos, pero no en la confianza en el sistema legal, en las fuerzas del orden o en la gente en general. Estos distintos resultados ponen de manifiesto la complejidad de efectos de la crisis, que se deriva de que la misma opera sobre el conjunto de dimensiones de la confianza consideradas. Las circunstancias económicas son significativas, pero no son los únicos determinantes de los cambios y la influencia de todos ellos depende de las dimensiones de la confianza analizadas.

En los dos cuadros siguientes se recogen los modelos correspondientes al estudio de los determinantes del resto de indicadores de capital social. En el cuadro 3.5 las estimaciones consideran como variable dependiente la intensidad de las reuniones con amigos, familiares y/o colegas. En la mayor parte de variables

CUADRO 3.5: Determinantes de la intensidad de las redes sociales del individuo, 2002-2010. Variables dependientes: frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros

	Frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros		
	[1a]	[1b]	[1c]
Estado de salud	-0,1082*** (0,0083)	-0,1083*** (0,0083)	-0,1075*** (0,0083)
Satisfacción con la vida propia	0,0812*** (0,0036)	0,0813*** (0,0037)	0,0805*** (0,0037)
Sexo	-0,0398*** (0,0121)	-0,0403*** (0,0121)	-0,0396*** (0,0122)
Edad	-0,0481*** (0,0024)	-0,0480*** (0,0024)	-0,0484*** (0,0025)
Edad al cuadrado	0,0003*** (0,0000)	0,0003*** (0,0000)	0,0003*** (0,0000)
Casado	-0,2963*** (0,0182)	-0,2956*** (0,0182)	-0,2959*** (0,0184)
Divorciado	-0,0880*** (0,0278)	-0,0876*** (0,0278)	-0,0875*** (0,028)
Viudo	-0,0929*** (0,0332)	-0,0921*** (0,0332)	-0,0916*** (0,0334)
Años de estudio	0,0100*** (0,0017)	0,0102*** (0,0017)	0,0100*** (0,0017)
Urbano	-0,0174 (0,0137)	-0,0172 (0,0137)	-0,0162 (0,0138)
Nivel de ingresos	-0,0014 (0,002)	-0,0018 (0,002)	-0,0014 (0,002)
Satisfacción con el entorno económico	-0,0140*** (0,0031)	-0,0151*** (0,0032)	-0,0142*** (0,0032)
Ideología	-0,0090*** (0,003)	-0,0089*** (0,003)	-0,0093*** (0,003)
Tamaño medio del hogar	-0,0203*** (0,0053)	-0,0200*** (0,0053)	-0,0204*** (0,0053)
Estudiante	0,2708*** (0,0249)	0,2717*** (0,0249)	0,2680*** (0,0251)
Parado	0,0904*** (0,0293)	0,0933*** (0,0293)	0,0905*** (0,0297)
Inactivo	0,1077*** (0,0182)	0,1078*** (0,0182)	0,1083*** (0,0183)
N.º de observaciones	143.147	143.147	139.144
R ²	0,1893	0,1894	0,1896
F	226,8536	226,9093	223,4471
p-valor	0,0000	0,0000	0,0000

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Entre paréntesis errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

individuales —como el estado de salud, la satisfacción con la vida, el nivel educativo o la edad— los resultados son similares a los obtenidos al analizar los determinantes de la confianza. Las actividades en las redes sociales son menos frecuentes en las mujeres que en los varones, y en los casados, separados o viudos que en los solteros. El coeficiente negativo y significativo de la ideología indica que la intensidad de las relaciones sociales es mayor entre personas que se consideran de izquierdas que de derechas. No se observan diferencias en la intensidad de las redes sociales en función del hábitat urbano o rural. El tamaño del hogar tiene un efecto negativo y estadísticamente significativo.

En cuanto a las variables económicas, el nivel de ingresos no influye en la intensidad de las relaciones sociales, mientras que la satisfacción con el estado de la economía tiene un efecto negativo: a menor satisfacción con la situación económica general mayores relaciones con la familia, los amigos y colegas, lo que apunta una posible sustituibilidad entre relaciones económicas y no económicas. En esa misma dirección apunta el resultado de que los ocupados tienen menor actividad social que los inactivos, los desempleados y, sobre todo, que los estudiantes.

Por último, el cuadro 3.6 analiza los determinantes de tres indicadores de participación cívica: si el individuo dedica tiempo a participar en organizaciones o asociaciones, si ha firmado alguna petición o si ha votado en las últimas elecciones. Dado que la variable dependiente únicamente puede tomar dos valores (participa/no participa) se han estimado modelos *logit* por máxima verosimilitud en lugar de modelos lineales por mínimos cuadrados ordinarios. En el cuadro 3.6 se muestran los efectos marginales de las variables en lugar de los parámetros estimados. Estos efectos miden el cambio en la probabilidad de participar cuando un determinante cambia en una unidad.

En este grupo de estimaciones se observan más diferencias en los efectos de los determinantes en comparación con los resultados obtenidos en los indicadores de confianza en los cuadros anteriores. Por ejemplo, el estado de salud no presenta coeficientes significativos salvo en el caso de la participación electoral, que es negativo. Las mujeres colaboran menos en organizaciones y asociaciones, pero firman más peticiones. La edad tiene un efecto en

CUADRO 3.6: Determinantes de la participación cívica, 2002-2010. Variables dependientes: indicadores de participación cívica

	Trabajo voluntario en alguna organización			Ha firmado alguna petición			Ha votado en las últimas elecciones		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Estado de salud	0,0034 (0,0308)	0,0059 (0,0308)	0,0049 (0,0308)	0,0225 (0,0244)	0,0252 (0,0244)	0,0245 (0,0245)	-0,0361*** (0,0056)	-0,0361*** (0,0056)	-0,0357*** (0,0056)
Satisfacción con la vida propia	0,2987*** (0,0409)	0,2953*** (0,0409)	0,2955*** (0,041)	0,1645*** (0,0313)	0,1602*** (0,0313)	0,1602*** (0,0314)	0,0563*** (0,0066)	0,0562*** (0,0066)	0,0558*** (0,0067)
Sexo	-0,1454*** (0,0106)	-0,1454*** (0,0106)	-0,1451*** (0,0106)	0,0464*** (0,0084)	0,0465*** (0,0084)	0,0468*** (0,0084)	0,0011 (0,0019)	0,0011 (0,0019)	0,0011 (0,0019)
Edad	1,7675*** (0,194)	1,7683*** (0,194)	1,7568*** (0,1939)	2,2213*** (0,1592)	2,2154*** (0,159)	2,2152*** (0,1593)	0,7023*** (0,0351)	0,7022*** (0,0351)	0,7008*** (0,0352)
Edad al cuadrado	-0,7433*** (0,1015)	-0,7420*** (0,1015)	-0,7392*** (0,1014)	-1,2591*** (0,0859)	-1,2568*** (0,0858)	-1,2574*** (0,086)	-0,2436*** (0,0189)	-0,2436*** (0,0189)	-0,2433*** (0,019)
Casado	-0,0011 (0,0165)	-0,0005 (0,0165)	-0,0004 (0,0165)	-0,0320** (0,0133)	-0,0316** (0,0133)	-0,0312** (0,0133)	0,0213*** (0,0033)	0,0213*** (0,0033)	0,0215*** (0,0033)
Divorciado	-0,0048* (0,0028)	-0,0047* (0,0028)	-0,0047* (0,0028)	-0,0013 (0,0022)	-0,0012 (0,0022)	-0,0013 (0,0022)	-0,0027*** (0,0005)	-0,0027*** (0,0005)	-0,0027*** (0,0005)
Viudo	-0,0093*** (0,0034)	-0,0093*** (0,0034)	-0,0093*** (0,0034)	-0,0030 (0,0028)	-0,0031 (0,0028)	-0,0031 (0,0028)	-0,0020*** (0,0006)	-0,0020*** (0,0006)	-0,0020*** (0,0006)
Años de estudio	1,0685*** (0,0358)	1,0668*** (0,0358)	1,0644*** (0,0358)	0,8779*** (0,0288)	0,8753*** (0,0289)	0,8729*** (0,0289)	0,1722*** (0,0073)	0,1721*** (0,0073)	0,1723*** (0,0073)
Urbano	-0,0373*** (0,0072)	-0,0368*** (0,0072)	-0,0369*** (0,0072)	0,0327*** (0,0056)	0,0331*** (0,0056)	0,0327*** (0,0056)	-0,0029** (0,0013)	-0,0028** (0,0013)	-0,0026** (0,0013)
Nivel de ingresos	0,0959*** (0,0158)	0,0926*** (0,0157)	0,0933*** (0,0158)	0,1004*** (0,0123)	0,0967*** (0,0123)	0,0962*** (0,0124)	0,0245*** (0,0029)	0,0245*** (0,0029)	0,0238*** (0,0029)
Satisfacción con el entorno económico	0,0548** (0,0219)	0,0657*** (0,0223)	0,0611*** (0,0222)	-0,1153*** (0,0174)	-0,1022*** (0,0177)	-0,1051*** (0,0177)	0,0239*** (0,004)	0,0240*** (0,0041)	0,0256*** (0,0041)
Ideología	-0,2643*** (0,0254)	-0,2656*** (0,0254)	-0,2654*** (0,0253)	-0,3671*** (0,0201)	-0,3686*** (0,0201)	-0,3694*** (0,0202)	0,0075* (0,0041)	0,0075* (0,0041)	0,0069* (0,0041)

CUADRO 3.6 (cont.): Determinantes de la participación cívica, 2002-2010. Variables dependientes: indicadores de participación cívica

	Trabajo voluntario en alguna organización			Ha firmado alguna petición			Ha votado en las últimas elecciones		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Tamaño medio del hogar	0,1547*** (0,0266)	0,1562*** (0,0266)	0,1555*** (0,0266)	0,0531** (0,0209)	0,0548*** (0,0209)	0,0532*** (0,021)	-0,0023 (0,0045)	-0,0023 (0,0045)	-0,0023 (0,0045)
Estudiante	0,0360*** (0,0043)	0,0357*** (0,0043)	0,0357*** (0,0043)	0,0278*** (0,0034)	0,0274*** (0,0034)	0,0273*** (0,0034)	0,0000 (0,0004)	0,0000 (0,0004)	0,0000 (0,0004)
Parado	-0,0094*** (0,0031)	-0,0096*** (0,0031)	-0,0093*** (0,0031)	-0,0049** (0,0021)	-0,0051** (0,0021)	-0,0050** (0,0021)	-0,0033*** (0,0004)	-0,0033*** (0,0004)	-0,0034*** (0,0004)
Inactivo	0,0055 (0,0102)	0,0053 (0,0102)	0,0057 (0,0102)	-0,0166** (0,0082)	-0,0168** (0,0082)	-0,0164** (0,0082)	-0,0035* (0,002)	-0,0035* (0,002)	-0,0034* (0,002)
N.º de observaciones	142.937	142.937	138.988	142.707	142.707	138.704	133.455	133.455	129.598
Pseudo-R ²	0,909	0,906	0,895	0,966	0,962	0,957	0,1072	0,1072	0,1075

* significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Entre paréntesis se encuentran los errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

forma de U invertida sobre la participación cívica: los individuos de mediana edad participan más que los jóvenes o los mayores. No se encuentran diferencias entre los solteros, casados o divorciados en la participación en asociaciones —aunque los viudos colaboran menos—. Los casados tienen menor probabilidad de firmar una petición, pero votan más. Los divorciados y viudos participan menos que los solteros en elecciones.

Más capital humano, medido por los años de estudio, implica mayor participación cívica en todas las dimensiones analizadas. La ideología también genera efectos diferenciales: los individuos que se definen como más de izquierdas colaboran más en organizaciones y asociaciones y firman más peticiones, pero no hay diferencias en la participación electoral. El entorno urbano es positivo para la firma de peticiones pero negativo para la participación en asociaciones y la participación electoral. Mayor dimensión de la familia tiene efecto positivo sobre la participación en asociaciones y en la firma de peticiones.

En cuanto a las variables económicas, mayor renta está asociada a mayor participación cívica, en todas sus dimensiones. En cambio, la satisfacción personal con el entorno económico tiene una relación positiva tanto con la participación en asociaciones como con la votación en elecciones, y negativa sobre la firma de peticiones. Con relación a la ocupación, los individuos que se encuentran estudiando tienen mayor probabilidad de participar en cualquiera de las acciones cívicas que los ocupados, mientras que con los parados sucede lo contrario. En cambio, no existen diferencias entre los ocupados y los inactivos en la participación en organizaciones, aunque sí en la firma de peticiones, en la que el coeficiente sí que es significativo.

3.2. Evolución del capital social y sus determinantes en España

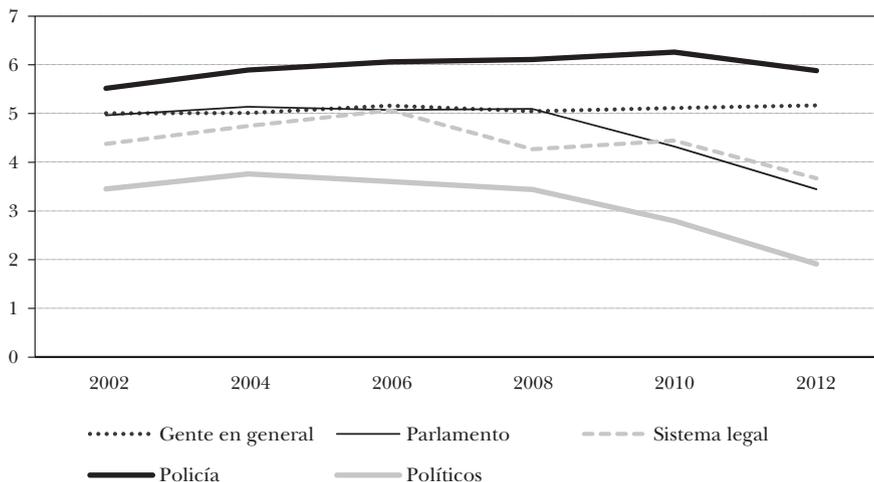
Este apartado analiza los determinantes del capital social considerando únicamente las observaciones incluidas en la ESS correspondientes a España. De este modo se contrasta si en nuestro país existe un patrón diferente del correspondiente al conjunto de países europeos considerados. El análisis por separado del caso

español tiene también la ventaja de incluir la última oleada de la ESS, al existir datos del PIB per cápita y el crecimiento del PIB de Contabilidad Nacional hasta el 2012, por lo que se pueden introducir las variables de control hasta la última oleada disponible.

Los gráficos 3.3 y 3.4 muestran los indicadores de capital social utilizados relativos a las distintas dimensiones de la confianza, la extensión de las redes sociales y la participación cívica. En relación con los indicadores de confianza (gráfico 3.3) se observa que en España los mayores niveles de confianza corresponden a la confianza en la policía y en la gente en general. La confianza en el Parlamento era similar a la de la gente en general antes de la crisis, pero el acusado descenso que se produce desde el 2008 hace que se sitúe actualmente claramente por debajo, y también ligeramente por detrás de la confianza en el sistema legal. La confianza en el sistema legal, y especialmente la confianza en los políticos, además del Parlamento, son las dimensiones del capital social que los individuos puntúan menos en el 2012. La evolución en los años de crisis ha sido distinta en función del indicador considerado. Tanto en la confianza en la gente en general como en la policía los indicadores han seguido una tendencia estable a lo largo de todo el período, no viéndose afectados por la crisis. En el caso de la confianza en los políticos se observaba una tendencia negativa ya desde el 2004 que se acelera desde el 2008. En la confianza en el Parlamento y en el sistema legal la crisis supone un cambio de tendencia, disminuyendo los niveles de confianza en estas instituciones durante la misma.

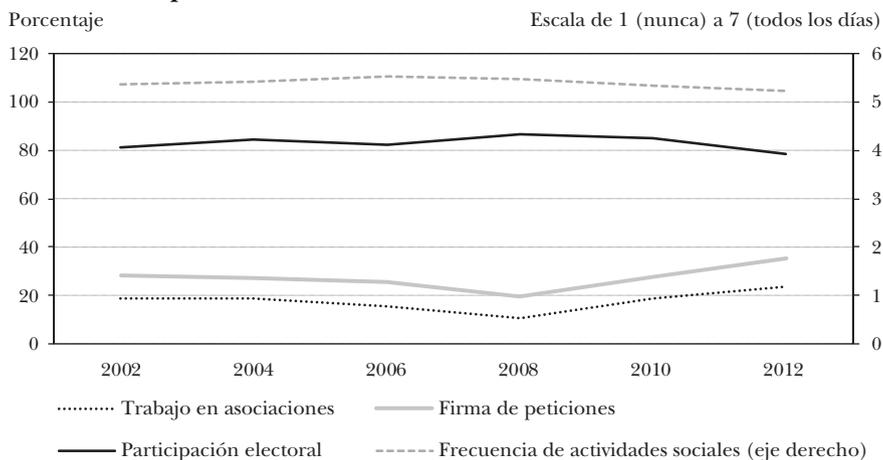
En el gráfico 3.4 se muestra la evolución de los indicadores de capital social correspondientes a la extensión de la red social y la participación cívica. La variable que mide la intensidad de las reuniones con familiares, amigos y compañeros de trabajo presenta una evolución relativamente estable a lo largo de todas las oleadas de la encuesta, aunque desde el 2008 la tendencia es ligeramente decreciente. Este perfil es, hasta cierto punto, compartido por la participación electoral: perfil relativamente estable hasta el 2008 y ligero declive desde ese año. Por último, las dos dimensiones adicionales de participación cívica, el trabajo en asociaciones y la firma de peticiones, comparten un patrón temporal similar, caracterizado por un descenso continuo en las primeras oleadas hasta el 2008 y un acusado incremento posterior hasta el 2012.

GRÁFICO 3.3: Evolución de distintas medidas de confianza en España, 2002-2012
(escala de Likert de 0 a 10)



Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

GRÁFICO 3.4: Evolución de distintas medidas de participación social y colectiva. España, 2002-2012



Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

Con estas variables dependientes se repiten las estimaciones de los modelos econométricos sobre los determinantes de los distintos indicadores de capital social, incluyendo únicamente los datos de España. En los paneles *a* y *b* del cuadro 3.7 se muestran las estimaciones de los determinantes de la confianza.

CUADRO 3.7: Determinantes de la confianza en España, 2002-2012. Variables dependientes: distintos tipos de confianza

a)

	Confianza en la gente en general			Confianza en el Parlamento			Confianza en el sistema legal		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Estado de salud	-0,1684*** (0,0299)	-0,1685*** (0,0299)	-0,1682*** (0,0299)	-0,0217 (0,0317)	-0,0215 (0,0317)	-0,0213 (0,0317)	-0,0433 (0,0334)	-0,0429 (0,0334)	-0,0428 (0,0334)
Satisfacción con la vida propia	0,1149*** (0,0139)	0,1137*** (0,0139)	0,1150*** (0,0139)	0,0361** (0,0149)	0,0353** (0,0149)	0,0370** (0,0149)	0,0267* (0,0156)	0,0270* (0,0157)	0,0284* (0,0156)
Sexo	0,0491 (0,0445)	0,0503 (0,0444)	0,0493 (0,0445)	0,0513 (0,0487)	0,0525 (0,0487)	0,0493 (0,0487)	0,1396*** (0,0513)	0,1397*** (0,0513)	0,1380*** (0,0512)
Edad	0,0148* (0,0088)	0,0146* (0,0088)	0,0149* (0,0088)	0,0038 (0,0097)	0,0035 (0,0097)	0,0039 (0,0097)	-0,0229*** (0,0101)	-0,0230*** (0,0101)	-0,0228*** (0,0101)
Edad al cuadrado	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)	0,0000 (0,0001)	0,0000 (0,0001)	0,0000 (0,0001)	0,0002*** (0,0001)	0,0002*** (0,0001)	0,0002*** (0,0001)
Casado	-0,0368 (0,0627)	-0,0375 (0,0627)	-0,0376 (0,0627)	0,1310* (0,0685)	0,1309* (0,0685)	0,1364** (0,0686)	0,1735** (0,0723)	0,1746** (0,0723)	0,1772** (0,0724)
Divorciado	-0,1884 (0,1316)	-0,1870 (0,1311)	-0,1896 (0,1316)	0,2211 (0,1417)	0,2203 (0,1416)	0,2198 (0,1414)	0,2483 (0,1528)	0,2476 (0,1528)	0,2483 (0,1526)
Viudo	0,0510 (0,1222)	0,0451 (0,1221)	0,0528 (0,1222)	0,1269 (0,1335)	0,1272 (0,1334)	0,1436 (0,1336)	0,3127** (0,1389)	0,3193** (0,1389)	0,3283** (0,1390)
Años de estudio	0,0370*** (0,0049)	0,0374*** (0,0049)	0,0368*** (0,0050)	0,0162*** (0,0054)	0,0163*** (0,0054)	0,0153*** (0,0054)	0,0240*** (0,0055)	0,0236*** (0,0055)	0,0232*** (0,0055)
Urbano	0,0657 (0,0529)	0,0661 (0,0528)	0,0641 (0,0528)	0,0459 (0,0579)	0,0445 (0,0579)	0,0464 (0,0580)	0,0270 (0,0607)	0,0255 (0,0607)	0,0264 (0,0607)
Nivel de ingresos	0,0310*** (0,0069)	0,0315*** (0,0069)	0,0309*** (0,0070)	0,0144* (0,0077)	0,0145* (0,0077)	0,0129* (0,0077)	-0,0031 (0,0081)	-0,0036 (0,0081)	-0,0043 (0,0081)
Satisfacción con el entorno económico	0,1697*** (0,0122)	0,1703*** (0,0122)	0,1698*** (0,0122)	0,4329*** (0,0135)	0,4339*** (0,0135)	0,4324*** (0,0135)	0,3965*** (0,0140)	0,3969*** (0,0140)	0,3961*** (0,0140)
Ideología	-0,0417*** (0,0116)	-0,0417*** (0,0116)	-0,0417*** (0,0116)	0,0072 (0,0127)	0,0083 (0,0126)	0,0089 (0,0127)	0,0438*** (0,0133)	0,0448*** (0,0133)	0,0452*** (0,0133)

CUADRO 3.7 (cont.): Determinantes de la confianza en España, 2002-2012. Variables dependientes: distintos tipos de confianza

	Confianza en la gente en general			Confianza en el Parlamento			Confianza en el sistema legal		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Tamaño medio del hogar	-0,0026 (0,0196)	-0,0029 (0,0196)	-0,0026 (0,0196)	0,0428** (0,0211)	0,0429** (0,0211)	0,0438** (0,0211)	0,0298 (0,0214)	0,0301 (0,0214)	0,0307 (0,0215)
Estudiante	0,1398 (0,0992)	0,1427 (0,0990)	0,1392 (0,0992)	0,1769* (0,1065)	0,1788* (0,1065)	0,1740 (0,1064)	0,0586 (0,1109)	0,0584 (0,1109)	0,0558 (0,1108)
Parado	-0,0872 (0,0865)	-0,0936 (0,0864)	-0,0861 (0,0864)	-0,0955 (0,0929)	-0,0993 (0,0929)	-0,0845 (0,0927)	-0,1276 (0,1030)	-0,1258 (0,1029)	-0,1187 (0,1026)
Inactivo	-0,0342 (0,0708)	-0,0328 (0,0707)	-0,0349 (0,0708)	0,0020 (0,0767)	0,0011 (0,0767)	-0,0010 (0,0768)	-0,1654** (0,0796)	-0,1670** (0,0796)	-0,1678** (0,0796)
Trabajo voluntario en alguna org.	0,3161*** (0,0565)	0,3127*** (0,0564)	0,3166*** (0,0565)	0,0577 (0,0641)	0,0555 (0,0640)	0,0650 (0,0642)	-0,0277 (0,0681)	-0,0261 (0,0681)	-0,0223 (0,0681)
N.º de observaciones	9.456	9.456	9.456	9.144	9.144	9.144	9.322	9.322	9.322
R ²	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
F	16,8	17,0	16,8	46,3	46,6	45,9	33,4	33,3	32,8
p-valor	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000

a)

CUADRO 3.7 (cont.): Determinantes de la confianza en España, 2002-2012. Variables dependientes: distintos tipos de confianza
b)

	Confianza en la policía				Confianza en representantes políticos			
	[4a]	[4b]	[4c]	[5a]	[5b]	[5c]	[5d]	[5e]
Estado de salud	-0,0371 (0,0321)	-0,0364 (0,0321)	-0,0359 (0,0321)	-0,0889*** (0,0301)	-0,0889*** (0,0301)	-0,0890*** (0,0301)		
Satisfacción con la vida propia	0,0828*** (0,0151)	0,0829*** (0,0151)	0,0853*** (0,0151)	0,0003 (0,0134)	-0,0002 (0,0134)	0,0012 (0,0134)		
Sexo	0,0294 (0,0489)	0,0299 (0,0489)	0,0278 (0,0489)	0,1079** (0,0466)	0,1085** (0,0466)	0,1065** (0,0466)		
Edad	0,0198** (0,0098)	0,0196** (0,0098)	0,0201** (0,0098)	0,0257*** (0,0096)	0,0256*** (0,0096)	0,0256*** (0,0096)		
Edad al cuadrado	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)	-0,0001 (0,0001)	-0,0002* (0,0001)	-0,0002* (0,0001)	-0,0002* (0,0001)		
Casado	0,3231*** (0,0696)	0,3246*** (0,0696)	0,3262*** (0,0698)	-0,0067 (0,0659)	-0,0068 (0,0659)	-0,0025 (0,0658)		
Divorciado	0,1725 (0,1534)	0,1705 (0,1533)	0,1679 (0,1536)	-0,0484 (0,1302)	-0,0480 (0,1303)	-0,0469 (0,1301)		
Viudo	0,3347*** (0,1333)	0,3438*** (0,1333)	0,3596*** (0,1336)	-0,0451 (0,1275)	-0,0466 (0,1275)	-0,0378 (0,1275)		
Años de estudio	0,0066 (0,0053)	0,0060 (0,0053)	0,0051 (0,0053)	0,0177*** (0,0051)	0,0178*** (0,0051)	0,0173*** (0,0051)		
Urbano	-0,0353 (0,0583)	-0,0378 (0,0584)	-0,0400 (0,0585)	0,0894* (0,0541)	0,0892* (0,0541)	0,0921* (0,0541)		
Nivel de ingresos	0,0063 (0,0077)	0,0057 (0,0077)	0,0044 (0,0077)	-0,0055 (0,0074)	-0,0054 (0,0074)	-0,0063 (0,0074)		
Satisfacción con el entorno económico	0,2361*** (0,0135)	0,2370*** (0,0135)	0,2360*** (0,0135)	0,4293*** (0,0130)	0,4296*** (0,0130)	0,4288*** (0,0129)		

CUADRO 3.7 (cont.): Determinantes de la confianza en España, 2002-2012. Variables dependientes: distintos tipos de confianza

	Confianza en la policía					Confianza en representantes políticos				
	[4a]	[4b]	[4c]	[5a]	[5b]	[5c]				
Ideología	0,1115*** (0,0126)	0,1133*** (0,0126)	0,1135*** (0,0127)	0,0105 (0,0120)	0,0107 (0,0120)	0,0116 (0,0121)				
Tamaño medio del hogar	0,0214 (0,0213)	0,0218 (0,0213)	0,0225 (0,0214)	0,0125 (0,0198)	0,0125 (0,0198)	0,0134 (0,0198)				
Estudiante	0,0600 (0,1138)	0,0605 (0,1138)	0,0548 (0,1138)	0,2442** (0,1032)	0,2453** (0,1032)	0,2426** (0,1030)				
Parado	-0,2101** (0,1020)	-0,2090** (0,1020)	-0,1950* (0,1023)	-0,0566 (0,0851)	-0,0593 (0,0850)	-0,0519 (0,0849)				
Inactivo	-0,0177 (0,0755)	-0,0204 (0,0755)	-0,0236 (0,0755)	0,1435** (0,0723)	0,1436** (0,0723)	0,1423** (0,0723)				
Trabajo voluntario en alguna org.	0,0127 (0,0640)	0,0141 (0,0641)	0,0214 (0,0642)	0,2010*** (0,0622)	0,1997*** (0,0622)	0,2049*** (0,0621)				
N.º de observaciones	9.414	9.414	9.414	9.382	9.382	9.382				
R ²	0,1252	0,1245	0,1223	0,2315	0,2316	0,2319				
F	22,9719	22,8193	21,8832	56,3159	56,4796	56,2441				
pvalor	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000				

* significativo al 10%, ** significativo al 5%, *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Entre paréntesis se encuentran los errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

En general, los resultados son similares a los patrones mostrados anteriormente para el conjunto de países europeos, por lo que se comentarán sobre todo los rasgos diferenciales.

En primer lugar, la satisfacción con la vida propia sigue siendo un elemento generador de confianza, independientemente de la dimensión considerada, pero no sucede así con el estado de salud autopercibido, cuya influencia únicamente se asocia a la confianza en la gente en general y los políticos, de forma que mayor valor del índice (peor estado de salud) supone menor confianza en estas instituciones. Aquellos individuos que consideran que su estado de salud es mejor no muestran, en cambio, más confianza en instituciones como el Parlamento, el sistema legal o la policía.

Únicamente se encuentra un efecto diferencial del género en la confianza en el sistema legal y en los políticos, en los que las mujeres confían más que los hombres. En cuanto al efecto de la edad, apenas se observa influencia sobre la confianza en la gente en general o en el Parlamento pero sí sobre otras dimensiones. El efecto de la edad es lineal en la confianza en la policía y en los políticos, de forma que los mayores confían más que los jóvenes en estas dimensiones. En el caso del sistema legal el efecto es en forma de U, siendo mayor la confianza entre los jóvenes y los individuos de mayor edad.

Los casados confían más en el Parlamento, el sistema legal y la policía que los solteros, aunque lo hacen de forma similar en la gente en general y los políticos. No se observan diferencias en los niveles de confianza entre los divorciados y solteros, y los viudos confían más en el sistema legal y en la policía. La formación y cualificación de los individuos es una variable que mostraba influencia positiva en todas las dimensiones de la confianza en Europa y también sucede así en España, aunque en el caso de la confianza en la policía el coeficiente no es estadísticamente significativo.

En España, vivir en una gran ciudad o en su entorno no marca patrones diferenciales en los niveles de confianza, en comparación con ciudades de menor tamaño o los entornos rurales. El coeficiente del tamaño medio del hogar únicamente es estadísticamente significativo en cuanto a la confianza en el Parlamento. Ser más de izquierdas está asociado a confiar más en la gente en general, mientras que las personas de derechas confían más en el sistema legal y en la policía. Realizar trabajo en asociaciones voluntarias

está asociado a más confianza en la gente en general y en los políticos pero no en las instituciones.

En relación con las variables económicas, especialmente relevantes para nuestro análisis, no se observa el efecto positivo del nivel de ingresos sobre todos los tipos de confianza que se apreciaba en la muestra europea, aunque se sigue produciendo en el caso de la confianza en la gente en general y marginalmente en la confianza en el Parlamento. En cambio, se mantiene la influencia positiva de la satisfacción con el entorno económico general sobre las distintas dimensiones de la confianza: más satisfacción con el entorno económico general supone mayor confianza, independientemente del objeto de la misma. La situación laboral tampoco se muestra relevante para la generación de confianza —como ya sucedía en la muestra europea— excepto en la confianza en el sistema legal por parte de los inactivos, que confían menos, y de los parados en la policía, que también confían menos.

El cuadro 3.8 muestra las estimaciones de los determinantes de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros. Los resultados de los determinantes individuales de estos indicadores de capital social son similares a los mostrados anteriormente: mayor valor del indicador del estado de salud (peor salud autopercebida) tiene efecto negativo, la satisfacción con la propia vida efecto positivo, las mujeres participan menos que los varones y la edad tiene un efecto con forma de U invertida. Los casados participan menos que los solteros y no hay diferencias entre los divorciados o viudos en relación con los solteros. Más años de estudio se asocian a mayor participación en actividades sociales y en los entornos de grandes ciudades se participa menos. El efecto del tamaño del hogar y de la ideología no es estadísticamente significativo en España para explicar la frecuencia de las actividades sociales con familiares, amigos o conocidos.

Entre las variables económicas, el nivel de renta del individuo no es estadísticamente significativo, mientras que, al igual que en la muestra europea, existe una relación negativa y significativa entre el grado de satisfacción con el entorno económico y la intensidad de las relaciones sociales. Los estudiantes, inactivos y parados participan más en relaciones sociales, aunque el efecto de estos últimos es escasamente significativo.

CUADRO 3.8: Determinantes de la intensidad de las redes sociales del individuo en España, 2002-2012. Variables dependientes: frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros

	Frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros		
	[1a]	[1b]	[1c]
Estado de salud	-0,1323*** (0,0205)	-0,1323*** (0,0205)	-0,1321*** (0,0206)
Satisfacción con la vida propia	0,1078*** (0,0097)	0,1074*** (0,0097)	0,1080*** (0,0097)
Sexo	-0,1209*** (0,0307)	-0,1205*** (0,0307)	-0,1209*** (0,0307)
Edad	-0,0502*** (0,0063)	-0,0504*** (0,0063)	-0,0502*** (0,0063)
Edad al cuadrado	0,0004*** (0,0001)	0,0004*** (0,0001)	0,0004*** (0,0001)
Casado	-0,2648*** (0,0444)	-0,2649*** (0,0444)	-0,2650*** (0,0444)
Divorciado	0,0854 (0,0943)	0,0859 (0,0944)	0,0848 (0,0945)
Viudo	-0,1288 (0,0939)	-0,1301 (0,0938)	-0,1270 (0,0938)
Años de estudio	0,0089*** (0,0033)	0,0090*** (0,0033)	0,0088*** (0,0033)
Urbano	-0,1142*** (0,0367)	-0,1143*** (0,0367)	-0,1151*** (0,0367)
Nivel de ingresos	-0,0023 (0,0048)	-0,0022 (0,0048)	-0,0024 (0,0048)
Satisfacción con el entorno económico	-0,0491*** (0,0081)	-0,0488*** (0,0081)	-0,0490*** (0,0081)
Ideología	-0,0048 (0,0076)	-0,0047 (0,0076)	-0,0047 (0,0076)
Tamaño medio del hogar	0,0203 (0,0130)	0,0202 (0,0129)	0,0204 (0,0130)
Estudiante	0,2166*** (0,0552)	0,2176*** (0,0553)	0,2162*** (0,0553)
Parado	0,1062* (0,0586)	0,1042* (0,0586)	0,1074* (0,0586)
Inactivo	0,2376*** (0,0507)	0,2380*** (0,0507)	0,2370*** (0,0507)
N.º de observaciones	9.482	9.482	9.482
R ²	0,1149	0,1152	0,1149
F	30,3677	30,4001	30,328
p-valor	0,0000	0,0000	0,0000

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Entre paréntesis se encuentran los errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

Por último, el cuadro 3.9 repite las estimaciones considerando como variables dependientes los indicadores de participación cívica: trabajo voluntario en alguna organización, firma de peticiones y participación electoral. Los principales rasgos del caso español son los siguientes. Los efectos del estado de salud y de la satisfacción con la vida propia se mantienen únicamente en la participación electoral, no siendo significativos en las otras dos dimensiones. Las mujeres participan menos en asociaciones que los hombres, pero firman más peticiones. Los jóvenes y los mayores realizan menos acciones de participación cívica que los individuos de mediana edad, en cualquiera de las dimensiones. El estado civil solo es relevante para establecer diferencias en la participación electoral, de forma que los casados participan más que los solteros y los divorciados y viudos menos. El capital humano induce a mayor participación cívica en cualquier dimensión, mientras que el hábitat de residencia no marca diferencias. En España, los individuos ideológicamente más a la izquierda colaboran más con asociaciones y firman más peticiones, mientras que no hay diferencias con los de derechas en cuanto a participación electoral. El tamaño del hogar tiene un efecto positivo sobre la participación cívica, salvo en la electoral, en la que el efecto es negativo.

En las variables económicas, el nivel de ingresos tiene un efecto positivo sobre cualquier dimensión de la participación, aunque en la participación electoral la influencia es débil. La satisfacción con el entorno económico tiene efecto negativo sobre la firma de peticiones, de forma que a mayor desacuerdo con la situación económica que vive el país se firman más. La situación laboral únicamente marca diferencias en el caso de los estudiantes, que realizan más trabajos para asociaciones y organizaciones que el resto de categorías sociolaborales.

3.3. Conclusiones

En resumen, el análisis basado en las encuestas europeas (ESS) permite analizar múltiples dimensiones del capital social —tanto relacionadas con la confianza en personas e instituciones como con indicadores de participación social y cívica—, así como

CUADRO 3.9: Determinantes de la participación cívica, 2002-2012. Variables dependientes: indicadores de participación de participación cívica

	Trabajo voluntario en alguna organización			Ha firmado alguna petición			Ha votado en las últimas elecciones		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Estado de salud	0,0664 (0,0751)	0,0658 (0,0751)	0,0678 (0,0751)	0,0060 (0,0572)	0,0062 (0,0572)	0,0055 (0,0571)	-0,0329** (0,0139)	-0,0327** (0,0140)	-0,0321** (0,0140)
Satisfacción con la vida propia	0,1201 (0,1049)	0,1193 (0,1049)	0,1283 (0,1051)	0,0885 (0,0780)	0,0907 (0,0780)	0,0892 (0,0781)	0,0548*** (0,0184)	0,0550*** (0,0184)	0,057*** (0,0184)
Sexo	-0,0704*** (0,0263)	-0,0703*** (0,0263)	-0,0706*** (0,0263)	0,0489** (0,0202)	0,0488** (0,0202)	0,0486** (0,0202)	0,0015 (0,0049)	0,0015 (0,0049)	0,0014 (0,0049)
Edad	2,5201*** (0,5130)	2,5187*** (0,5127)	2,5294*** (0,5128)	2,5713*** (0,3966)	2,5719*** (0,3966)	2,5701*** (0,3969)	0,8711*** (0,0853)	0,8695*** (0,0853)	0,8749*** (0,0854)
Edad al cuadrado	-1,1563*** (0,2763)	-1,1559*** (0,2763)	-1,1660*** (0,2764)	-1,4644*** (0,2185)	-1,4679*** (0,2185)	-1,4649*** (0,2187)	-0,3593*** (0,0446)	-0,3589*** (0,0446)	-0,3625*** (0,0446)
Casado	0,0069 (0,0390)	0,0069 (0,0389)	0,0075 (0,0390)	-0,0362 (0,0301)	-0,0361 (0,0301)	-0,0352 (0,0301)	0,0236*** (0,0081)	0,0240*** (0,0081)	0,0237*** (0,0081)
Divorciado	0,0025 (0,0045)	0,0025 (0,0045)	0,0024 (0,0045)	-0,0032 (0,0037)	-0,0032 (0,0037)	-0,0032 (0,0037)	-0,0023*** (0,0008)	-0,0022*** (0,0008)	-0,0023*** (0,0008)
Viudo	-0,0116 (0,0097)	-0,0114 (0,0097)	-0,0108 (0,0097)	0,0003 (0,0070)	0,0004 (0,0070)	0,0003 (0,0070)	-0,0035** (0,0015)	-0,0034** (0,0015)	-0,0033** (0,0015)
Años de estudio	0,9032*** (0,0654)	0,9031*** (0,0654)	0,8955*** (0,0654)	0,6422*** (0,0514)	0,6411*** (0,0514)	0,6422*** (0,0513)	0,0846*** (0,0137)	0,0835*** (0,0137)	0,0829*** (0,0137)
Urbano	-0,0259 (0,0171)	-0,0263 (0,0171)	-0,0265 (0,0171)	-0,0246* (0,0133)	-0,0246* (0,0133)	-0,0240* (0,0133)	0,0022 (0,0031)	0,002 (0,0032)	0,0017 (0,0032)
Nivel de ingresos	0,1149*** (0,0314)	0,1139*** (0,0314)	0,1123*** (0,0314)	0,1299*** (0,0244)	0,1295*** (0,0244)	0,1293*** (0,0244)	0,0111* (0,0060)	0,0105* (0,0060)	0,0101* (0,0060)
Satisfacción con el entorno económico	0,0082 (0,0524)	0,0095 (0,0523)	0,0084 (0,0524)	-0,2648*** (0,0400)	-0,2656*** (0,0401)	-0,2655*** (0,0400)	-0,0076 (0,0094)	-0,0072 (0,0094)	-0,0075 (0,0094)
Ideología	-0,3660*** (0,0577)	-0,3625*** (0,0575)	-0,3633*** (0,0576)	-0,4239*** (0,0456)	-0,4244*** (0,0457)	-0,4229*** (0,0457)	-0,0150 (0,0095)	-0,0136 (0,0095)	-0,0134 (0,0095)

CUADRO 3.9 (cont.): Determinantes de la participación cívica, 2002-2012. Variables dependientes: indicadores de participación cívica

	Trabajo voluntario en alguna organización			Ha firmado alguna petición			Ha votado en las últimas elecciones		
	[1a]	[1b]	[1c]	[2a]	[2b]	[2c]	[3a]	[3b]	[3c]
Tamaño medio del hogar	0,1784*** (0,0681)	0,1788*** (0,0681)	0,1788*** (0,0681)	0,1285*** (0,0516)	0,1287*** (0,0516)	0,1292*** (0,0517)	-0,0299*** (0,0121)	-0,0296*** (0,0121)	-0,0295*** (0,0122)
Estudiante	0,0218*** (0,0101)	0,0220*** (0,0101)	0,0216*** (0,0101)	0,0140* (0,0076)	0,0139* (0,0076)	0,0140* (0,0076)	0,0013 (0,0011)	0,0013 (0,0011)	0,0012 (0,0011)
Parado	-0,0095 (0,0082)	-0,0097 (0,0082)	-0,0089 (0,0082)	-0,0007 (0,0060)	-0,0006 (0,0060)	-0,0007 (0,0060)	-0,0014 (0,0013)	-0,0014 (0,0013)	-0,0013 (0,0013)
Inactivo	-0,0339 (0,0261)	-0,0342 (0,0260)	-0,0349 (0,0260)	-0,0329 (0,0202)	-0,0330 (0,0202)	-0,0326 (0,0202)	0,0061 (0,0054)	0,0058 (0,0054)	0,0057 (0,0054)
N.º de observaciones	9.463	9.463	9.463	9.468	9.468	9.468	8.721	8.721	8.721
Pseudo-R ²	0,0791	0,0792	0,0785	0,0912	0,0913	0,0914	0,0883	0,0821	0,0811

* significativo al 10%; ** significativo al 5%; *** significativo al 1%.

Nota: Todas las estimaciones incluyen variables ficticias para cada oleada de la encuesta y para cada región (NUTS nivel 1). Además, se incluyen como variables de control el PIB per cápita —ecuaciones [a]—, la tasa de paro —ecuaciones [b]— y el crecimiento del PIB —ecuaciones [c]— de la región del individuo (NUTS nivel 1). Dado que las variables dependientes son dicotómicas (es decir, toman solo los valores «sí» o «no»), se han estimado modelos *logit* por máxima verosimilitud. En las ecuaciones se muestran los efectos marginales, no los coeficientes de la estimación. Entre paréntesis se encuentran los errores típicos robustos a la heterocedasticidad.

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

estudiar sus determinantes. A partir de ese análisis para el período 2000-2012 es posible extraer explicaciones de las relaciones entre varias dimensiones del capital social y distintos indicadores de la situación económica.

Las variables económicas consideradas tienen efectos sobre las dimensiones del capital social exploradas —confianza, frecuencia de las relaciones sociales y participación cívica—, pero este es distinto en cada caso. Por una parte, la mejora en el ingreso familiar y la mayor satisfacción con el entorno económico tienen un impacto positivo sobre la confianza y la participación cívica pero negativo o nulo sobre las actividades de generación de redes sociales. Por otra, el efecto de estas variables económicas sobre el capital social depende de la dimensión del mismo que se considere: mientras que en la confianza en las instituciones políticas se deteriora durante los años de crisis en otras dimensiones del capital social no sucede lo mismo.

Por lo tanto, la respuesta a la pregunta de qué impacto ha tenido la crisis sobre el capital social no puede ser unívoca, pues un mismo fenómeno puede generar efectos positivos sobre unas dimensiones y resultar perjudicial para otras. En este sentido, la crisis habría supuesto un desincentivo a confiar en los políticos y a la participación cívica, pero no habría tenido esas consecuencias negativas sobre la confianza en la gente en general ni sobre el establecimiento de redes sociales con familiares, amigos y colegas.

Cuando el análisis se limita al caso español, las diferencias con los resultados de la muestra europea son limitadas y en general puede decirse que se confirma el patrón europeo de determinantes del capital social e impactos de la crisis sobre el mismo. Sucede en particular en lo que se refiere al deterioro de la confianza en las instituciones políticas, aunque en España se produce además un deterioro de la confianza en el sistema legal que en Europa no se aprecia. Las dimensiones individuales tienen en nuestro caso más relevancia para la generación de capital social. En cuanto a los condicionantes económicos son menos relevantes los ingresos individuales pero no la satisfacción con el entorno económico. Una vez más se observa que la generación de capital social se asienta sobre bases distintas en función de la dimensión que se analice, tanto si se comparan distintos objetos de confianza como si se comparan estos indicadores con los de participación social o cívica.

4. Capital social y crisis económica: una interpretación

Como es sabido, en muchos países —en particular en España y otras economías de la periferia europea— la intensidad y duración de la actual crisis económica está haciendo que sus consecuencias sean muy severas, representando importantes pérdidas de renta, riqueza y empleo para buena parte de la población. En paralelo, en los últimos años se ha producido un deterioro grave de la confianza en el funcionamiento de numerosas economías y de algunas de sus instituciones. El recorrido realizado en los capítulos precedentes de este trabajo indica que valorar esta combinación de circunstancias como un retroceso del capital social durante los años de crisis requiere precisar y medir este concepto, en particular su relación con distintas dimensiones de la confianza y la participación social. Tras la clarificación conceptual realizada en el capítulo 1 y la presentación de evidencia empírica sobre la trayectoria de distintos indicadores de capital social en los capítulos segundo y tercero, en este capítulo analizaremos el conjunto de las evidencias disponibles sobre las relaciones entre crisis y capital social, a nivel internacional y en España.

Hemos constatado que la literatura conceptualiza el capital social como un activo intangible asociado a la confianza, las redes sociales y la participación cívica que facilita el logro de resultados económicos y sociales al generar externalidades positivas para los miembros de un grupo que promueven la cooperación entre los mismos. Estos beneficios se derivan de que los individuos que se relacionan en una determinada red social confían entre sí con mayor facilidad y comparten normas y valores. Estos intangibles favorecen los comportamientos cooperativos y reducen los costes de transacción al facilitar la interacción recíproca. El capi-

tal social es el activo resultante de las experiencias de cooperación acumuladas y actúa como un lubricante de las relaciones entre los individuos, tanto en el ámbito económico —laboral, financiero, comercial— como en otros de carácter privado o colectivo.

En el terreno económico, es de esperar que el crecimiento impulse el capital social y las crisis lo deterioren. La evidencia presentada en los dos capítulos precedentes acerca de la trayectoria de los indicadores de capital social en los últimos años parece confirmar esta hipótesis. La pregunta que nos planteamos ahora es cómo se ha producido ese impacto sobre el capital social de la larga crisis padecida desde el 2007 por la mayor parte de los países de la OCDE y de manera particularmente intensa por España.

Es bien conocido que muchas relaciones económicas se han visto gravemente deterioradas en estos años: se han reducido las transacciones económicas, los intercambios comerciales —especialmente en el 2009—, los contratos de trabajo y el crédito. Los retrocesos observados en todas estas relaciones reflejan la enorme relevancia que la incertidumbre tiene en las decisiones económicas de los individuos y la trayectoria de los países. Como señalaran repetidamente algunos de los más lúcidos economistas del primer tercio del siglo xx —como Knight y Keynes— y han recordado otros destacados especialistas antes citados al analizar la primera Gran Recesión del siglo XXI, las posibilidades de convertir la falta de información en un riesgo calculable son limitadas y la crisis financiera actual ha vuelto a recordárnoslo. Las conexiones entre este problema de fondo, la incertidumbre, y el capital social son directas porque, como hemos visto, al decidirse a confiar, los individuos quedan expuestos al trato que recibirán de otras personas o instituciones, sin tener certeza sobre cuál será su comportamiento. Mientras que los buenos resultados estimulan la confianza y la cooperación, en las crisis las expectativas se ven defraudadas y se eleva el nivel de incertidumbre existente sobre los resultados esperables de las actividades económicas, existiendo menos confianza en los beneficios que pueden esperarse de participar en las mismas. Por esa razón el capital social —en especial en sus dimensiones más asociadas a las relaciones económicas— se reduce como consecuencia del deterioro de esos componentes y, como corolario de ello, los costes de transacción se elevan.

Sin embargo, la multiplicidad de perfiles del capital social hace posible que en otros ámbitos la crisis no tenga esos efectos destructivos y, en efecto, no todas las experiencias vividas durante estos años reflejan incremento de la desconfianza. Al contrario, la crisis ofrece múltiples ejemplos de comportamiento solidario y participación social que justifican hablar de un refuerzo en estos años de algunas dimensiones del capital social. Así sucede para muchos individuos afectados por dificultades, que han constatado que pueden esperar un trato favorable de otras personas o ciertas instituciones. Por tanto, no puede hablarse de destrucción del capital social en general, sino de cambios en su composición y pérdidas en algunos de sus ingredientes, en particular de las aportaciones al mismo derivadas de la confianza en los resultados económicos.

Recordemos que, en general, los procesos de acumulación y depreciación del capital social son el resultado de experiencias de interacción social de distinto signo desarrolladas en contextos inciertos, en los que el resultado no es seguro y depende de cómo se comporten los demás. Cuando —a pesar de que la información de la que disponemos sobre sus intenciones es incompleta— las experiencias de confiar y participar en la vida social y económica resultan positivas, se generan expectativas favorables acerca de cómo nos afectarán las actuaciones de terceros. Esas expectativas nos permiten confiar aunque hayamos de decidir bajo incertidumbre, pues esperamos que los otros no explotarán nuestra vulnerabilidad. La expectativa de que el comportamiento de aquellos con quienes nos relacionamos no será aprovechado en su favor permite confiar en la cooperación recíproca. Por el contrario, cuando las experiencias resultan negativas, percibimos que se ha defraudado nuestra confianza y tendemos a ser menos proclives a cooperar, interpretando la incertidumbre en clave pesimista.

Consideremos cómo operan estos procesos en épocas de expansión y de crisis, generando oscilaciones en el capital social más intensas que las que se observan en otros tipos de capital o en otras variables económicas o sociológicas. El período de expansión duradera que se inició en la última década del siglo xx generó buenos resultados en muchos ámbitos y, con ello, frecuentes experiencias positivas y una creciente disposición a confiar y coope-

rar. Esto sucedió con más frecuencia en los países en los que el rápido crecimiento supuso abundantes oportunidades de empleo y mejoras de rentas importantes. Las expectativas individuales fueron mejorando de manera continuada y, gracias a las mismas, la confianza colectiva en la capacidad de la sociedad de ofrecer a sus miembros resultados favorables también mejoró. De este modo fue acumulándose un capital social que era resultado del crecimiento y, a su vez, favoreció ese crecimiento, impulsándolo tanto por el lado de la oferta —al reducir los costes de transacción— como por el de la demanda —al impulsar el consumo y la inversión—. A continuación veremos hasta qué punto este círculo virtuoso se convirtió en vicioso en los años de crisis, mostrando que parte de la confianza acumulada no respondía en realidad a fortalezas estructurales de las economías que veían crecer su capital social, sino que este estaba siendo sobrevalorado y sufriría una fuerte corrección cuando el ciclo cambiara.

Para comprender por qué en los últimos años esta corrección ha sido tan intensa en algunos países —por ejemplo, en España— conviene recordar cómo operan algunas de las piezas de la generación y depreciación del capital social, según la literatura revisada en el capítulo 1. Según la misma el capital social tiene componentes psicológicos y de interacción que lo convierten en un activo frágil, proclive a comportamientos bruscos —en ambas direcciones—, en algunos casos y algunas de sus dimensiones, en especial en las que tienen que ver con relaciones distintas de las personales. La expectativa de ser bien tratado puede tener dos orígenes diferentes: el personal —las características del individuo que lo inclinan a confiar más o menos— y el social —las circunstancias del entorno, que favorecen o no las experiencias positivas de la cooperación—. La inclinación del individuo siempre desempeña cierto papel porque la incertidumbre está presente casi siempre en la decisión de relacionarse cooperativamente, de modo que es imposible confiar sin apoyarse en la buena fe. Esa certeza limitada no es un obstáculo en absoluto para ciertas personas —en particular para los altruistas—, pero puede bloquear la cooperación de otras muchas. Por otra parte, la limitada disposición a confiar de la mayoría puede verse reforzada (o debilitada) por el entorno, pues este ofrece más o menos experiencias positivas (o negativas) que

hacen más (o menos) verosímil la hipótesis de que la cooperación dará resultados.

Estas características del entorno de los individuos difieren en el tiempo y en el espacio y son claves para explicar tres cosas: por qué a los miembros de unas sociedades les resulta más fácil confiar que a los de otras, por qué esa facilidad puede cambiar a lo largo del tiempo y por qué en la misma sociedad confiar es menos costoso para ciertos individuos que para otros. En los tres casos, la respuesta es la misma: un individuo con una determinada propensión a confiar dispone, según las circunstancias, de distintas experiencias en las que basar su valoración de las probabilidades de éxito o fracaso esperables de la cooperación.³⁰

Por ejemplo, identificar las expectativas favorables puede ser más difícil para un individuo que ha tenido experiencias recientes negativas en sus relaciones personales o laborales. Asimismo, las expectativas en promedio serán más favorables entre los miembros de una sociedad que prospera y ofrece abundantes oportunidades. Pero, en esa misma sociedad, el paso a una etapa prolongada de crisis aumenta la incertidumbre y reduce la probabilidad esperada de que los resultados positivos se den. Así pues, una crisis duradera alimenta las experiencias de fracaso y dificulta la cooperación, en especial entre quienes se han visto más directamente afectados por la misma.

En todo caso, es necesario insistir en que la expectativa de recibir trato favorable tiene muchas facetas. Los estudios sobre capital social acumulan ya muchos análisis teóricos y contrastes empíricos sobre esta materia, en especial las encuestas que incluyen preguntas sobre múltiples dimensiones de la confianza, que contemplan tanto a grupos de personas como a distintas instituciones y organizaciones. Como hemos comprobado en el capítulo 3, en ellas se confirma que las distintas dimensiones de la confianza y otros indicadores relevantes para evaluar el capital social reaccionan de manera distinta a los cambios en las circunstancias económicas,

³⁰ Para los partidarios de suponer que los individuos son racionales, esa valoración será el resultado de un cálculo subjetivo de las probabilidades de ser bien o mal tratado. Para otros, esa valoración contendrá más elementos emocionales. Véanse la bibliografía citada en el capítulo 1 y las reflexiones en este sentido de Kahneman (2011).

en particular, durante la crisis. Por ejemplo, la confianza en la gente en general no muestra un deterioro grave —aunque en algunos países existe una tendencia en ese sentido, que viene de más lejos—, pero, en cambio, ha retrocedido la confianza en el Gobierno o en los legisladores.

La confianza en las instituciones es en muchos casos un ejemplo de lo que se denomina en la literatura *confianza generalizada*, para distinguirla de la *confianza en las personas (personalizada)*. La confianza generalizada presta atención a un rasgo característico de las sociedades modernas: que confiamos con frecuencia en personas que no conocemos o en grupos o instituciones de diversa índole con los que no tenemos una relación directa. De hecho, muchas de nuestras relaciones sociales, políticas y económicas son de este tipo y, por consiguiente, preservar los mecanismos que las hacen funcionar es importante. Sin embargo, este objetivo no se ha conseguido durante los años de crisis al mismo nivel que se lograba antes de la llegada de la crisis.

Las relaciones de confianza con desconocidos se basan en la buena reputación de colectivos profesionales y de las instituciones, públicas y privadas. De todos ellos esperamos un funcionamiento adecuado, que podemos considerar acotado entre el mínimo que representan las conductas no aprovechadas —consideradas incompatibles con la deontología profesional o el respeto a la ley— y el máximo de un trato muy favorable. En el ámbito público, estas expectativas se apoyan en ocasiones en sentimientos de identidad y pertenencia a un grupo: esperamos que se nos trate como a miembros de la sociedad a los que se les reconocen derechos que, bajo determinadas circunstancias, pueden ser exigidos por estar respaldados por la ley. El desarrollo de estas variantes de la *confianza general* es un asunto complejo, pues no responde a un mecanismo transitivo basado en experiencias encadenadas de confianza particular.

En ocasiones la confianza en instituciones lejanas resulta de la adhesión a valores compartidos, de la fe en las mismas, los sentimientos de pertenencia a la colectividad y compromisos psicológicos con la comunidad. En otros casos es clave la confianza en la profesionalidad (*confidence*) de quienes encarnan el Gobierno u otras instituciones y el sistema de sanciones que prevé la legalidad vigente.

Se espera que esas expectativas se vean refrendadas por la práctica responsable de los políticos, legisladores o profesionales, de modo que las experiencias confirmarán en general dichas expectativas, reforzando el capital de confianza institucional. Cuando eso no sucede, el capital social no se refuerza sino que se deteriora y, si las experiencias negativas son importantes, la destrucción del capital social puede ser grave. La percepción de esas experiencias no está exenta de condicionantes históricos o culturales, así como de los flujos de información existentes entre los individuos y la sociedad en cada momento y los estados de opinión. En la decisión de seguir confiando o no, importan mucho las experiencias recientes pero también el depósito de confianza acumulado.

En suma, los caminos por los que se puede producir la conexión que sirve de base a la expectativa de trato favorable entre individuos e instituciones son muchos. Como consecuencia de ello, el capital social puede presentar distintos perfiles y algunos de ellos pueden resultar más inestables o frágiles, sobre todo si dependen de bases subjetivas. Por el contrario, el capital social será más resistente al deterioro si se apoya en diversas componentes —las variantes de confianza, las redes sociales o la densidad asociativa— con capacidad de compensar el retroceso puntual de alguna de ellas.

Con este marco de referencia, consideramos a continuación el alcance del impacto de la crisis sobre el deterioro del capital social, desde tres puntos de vista. En primer lugar nos referiremos a la importancia de las pérdidas asociadas a la crisis, para evaluar si su magnitud ha sido tan grande como para hablar de un grave deterioro del capital social, en particular de las dimensiones del mismo más asociadas a las relaciones económicas. En segundo lugar consideraremos la intensidad en cada país de los cambios en las distintas dimensiones del capital social que evalúa la ESS, analizando cómo la distinta gravedad de algunos problemas asociados a la crisis incide en la gravedad de la pérdida de confianza en las instituciones. En tercer lugar, consideraremos las causas del grave deterioro que presentan muchos de los perfiles del capital social en España durante estos años en los que la economía y la sociedad española han padecido las consecuencias de una crisis particularmente rigurosa.

4.1. La magnitud de las pérdidas asociadas a la crisis

La actual crisis económica ha enfrentado a los ciudadanos de algunos países desarrollados a circunstancias muy duras, que los sitúan frente a pérdidas inesperadas de los beneficios previsibles de su pertenencia a dichas sociedades. En los países más fuertemente afectados por la crisis esas pérdidas graves no solo se han producido en el ámbito de las actividades privadas y los mercados sino también en el ámbito público. Al verse afectados los Gobiernos por el desequilibrio de las cuentas públicas, han tenido que enfrentarse a políticas de austeridad en algunos casos muy exigentes. Los ciudadanos han tenido que soportar las consecuencias de unos ajustes del gasto público que implican revisiones inesperadas —a la baja— de los compromisos adquiridos por los gobernantes en relación con los niveles de prestaciones sociales o servicios públicos importantes.

Cuando los individuos se enfrentan a situaciones de riesgo, son, por lo general, adversos a sufrir las consecuencias de los posibles escenarios de resultados negativos, incluso cuando estos no tienen por qué implicar pérdidas absolutas sino simplemente menores ganancias. Muchas decisiones económicas pueden implicar pérdidas relativas cuando las cosas van mal —por ejemplo, ganar menos que en otras alternativas más favorables—, pero solo en algunos de esos casos los resultados son tan negativos como para que haya pérdidas absolutas. La aversión a la pérdida es, por lo general, mucho mayor que la aversión al riesgo en general, según los resultados obtenidos por la literatura de economía experimental (Kahneman 2011). Esta aversión a la pérdida es la razón por la que estamos dispuestos a pagar primas de seguros relativamente elevadas en comparación con el valor esperado de esos escenarios más negativos. Por eso mismo, otorgamos valor a políticas públicas de protección social que cumplen la función de asegurarnos frente a circunstancias particularmente dañosas, como el desempleo, la enfermedad, o ante el riesgo de carecer de recursos para llevar una vida digna en la vejez.

En las economías más afectadas por la crisis, sus consecuencias —en desempleo y pérdidas de renta o riqueza— pueden

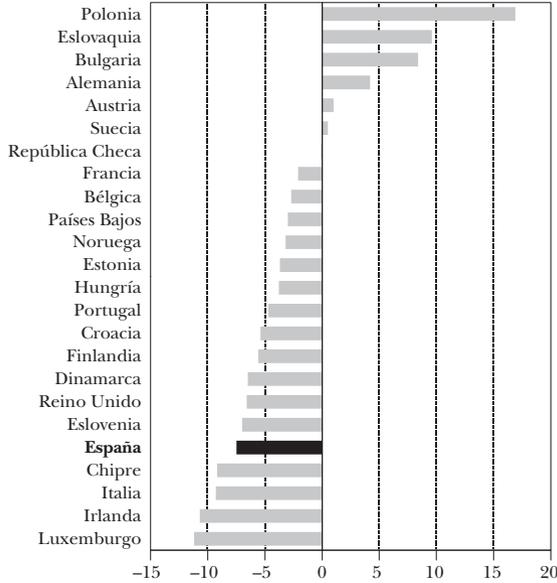
ser consideradas por muchos individuos como pérdidas absolutas y, por eso, son valoradas como escenarios muy negativos que generan un gran rechazo. En esa situación es mucho más probable que se dude de las razones para confiar en las ventajas de pertenecer a esa sociedad y que se deterioren las expectativas acerca de las oportunidades disfrutadas. Las consecuencias probables serán la percepción de un trato menos favorable, una menor disposición a cooperar en el ámbito económico y, quizá también, la caída de la confianza en las personas e instituciones públicas, sobre todo cuando estas no solo sorprenden a los ciudadanos con decisiones negativas, al revisar las políticas que forman parte de sus expectativas de recibir transferencias o servicios sociales, sino que son identificadas con conductas irresponsables o corruptas.

Estas implicaciones de la crisis pueden valorarse a partir de algunas cifras sobre qué ha supuesto la misma en cada país. El gráfico 4.1 muestra la muy distinta intensidad de los *shocks* padecidos por las economías europeas en el quinquenio 2007-2012 en dos indicadores básicos de las circunstancias económicas negativas atravesadas por los ciudadanos de algunos de estos países en este período. El empeoramiento de la situación en términos de dos indicadores de los resultados económicos de los mercados —PIB per cápita y empleo— es bastante general, pero la magnitud del mismo es muy dispar e incluso hay algunas excepciones en cuanto al signo. Mientras que en Alemania o Austria el crecimiento del PIB per cápita y el empleo son bajos y en Francia y los Países Bajos ligeramente negativos, en las economías denominadas *periféricas* que han concentrado los debates y tensiones durante estos años —España, Italia, Irlanda, Portugal, Grecia y Chipre— las caídas de la renta y la ocupación han sido sustanciales, superando en algunos casos las pérdidas acumuladas el 10%.

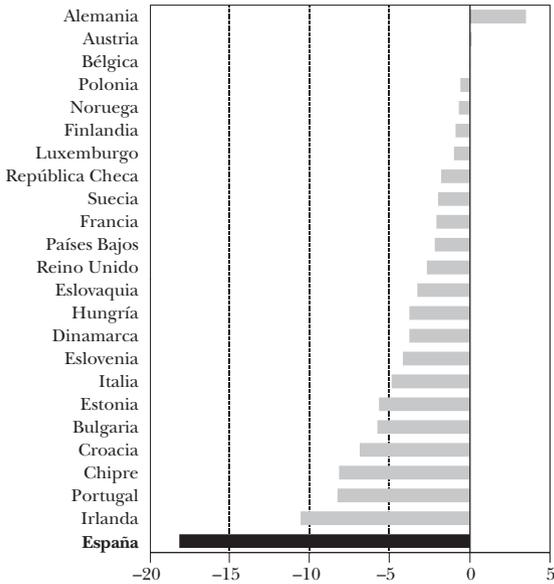
Resulta obvio que en estos últimos países el ciudadano medio ha experimentado un serio oscurecimiento de las expectativas económicas, pero la situación ha sido sin duda peor para los grupos más afectados por la caída de la renta media, que son sobre todo quienes han perdido el empleo. La información disponible indica que la desigualdad de rentas está aumentando durante la crisis, sobre todo por el empeoramiento de la situación de los individuos

GRÁFICO 4.1: Crecimiento acumulado del PIB per cápita y la ocupación. Comparación internacional, 2007-2012
(porcentaje)

a) PIB per cápita en dólares PPA a precios internacionales constantes de 2005



b) Tasa de ocupación

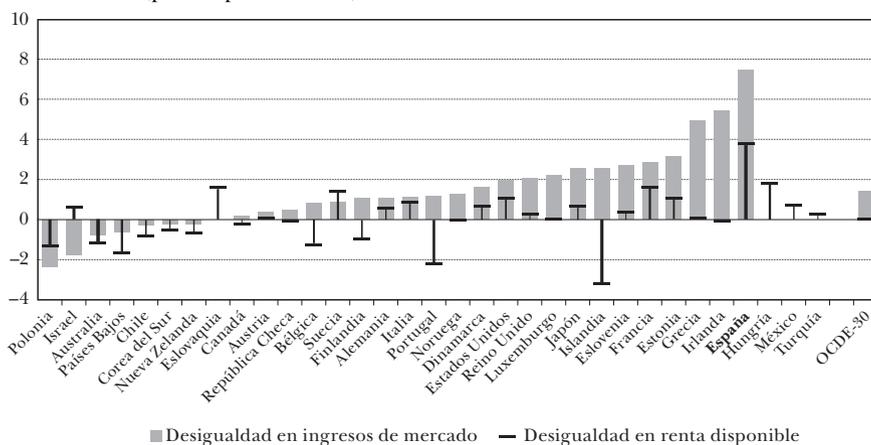


Fuente: Banco Mundial (2014) y elaboración propia.

más afectados por la desocupación.³¹ El índice de Gini de los ingresos que proporcionan a las familias los mercados de factores muestra un aumento que refleja un incremento de la desigualdad en las rentas de mercado, aunque de muy distinta intensidad (gráfico 4.2). Mientras que en algunos países europeos la desigualdad aumentó significativamente —Francia, Dinamarca, España, Irlanda y Grecia— en otros lo hizo en mucha menor medida —Alemania, Austria y países nórdicos— o incluso se redujo Países Bajos.

GRÁFICO 4.2: Variación de la desigualdad (índice de Gini en los ingresos de mercado y renta disponible), 2007-2011

(puntos porcentuales)



Fuente: OCDE (2014).

Es preciso hacer dos advertencias acerca de la desigualdad. La primera es que puede haber empeorado en los últimos años —para los que todavía no se dispone de datos— en países en los que el avance de la recesión y el desempleo prosiguió y atravesaron una segunda recesión. La segunda es que el índice de Gini de los ingresos de mercado de las familias no tiene en cuenta las actuaciones compensatorias públicas, tanto monetarias como en especie —como la educación y la sanidad— que pueden afectar significativamente a su *renta disponible ajustada*. Los impuestos, las transferencias —pensiones y coberturas de desempleo— y el acceso a los

³¹ En realidad, en la mayoría de los países se trata de una tendencia anterior a la crisis que se prolonga durante esta (v. OCDE 2013a).

Pese a lo anterior, la aplicación de programas de ajuste fiscal en los últimos años en bastantes países ha representado un cambio de expectativas respecto a lo que los Gobiernos exigían y ofrecían a los ciudadanos, pasando de un escenario de bajadas de impuestos y aumentos de prestaciones a otro de signo contrario en ambos terrenos. Las implicaciones de estos cambios sobre las expectativas del trato que cabe esperar de las políticas públicas han sido muy negativas. Pese a que las primeras evaluaciones de los ajustes fiscales indican que se han hecho en la mayoría de países de manera que no han contribuido a agravar los impactos sobre la desigualdad que la crisis estaba produciendo, no por ello han dejado de significar mayores impuestos o menores gastos que incidían en todos los grupos de renta (v. Fondo Monetario Internacional [FMI 2014a] gráficos 14 y 15).

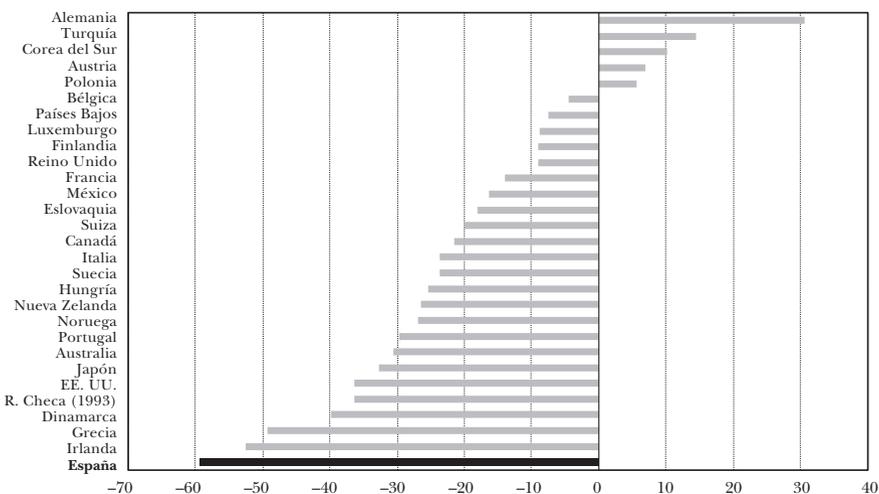
Los párrafos y gráficos anteriores constatan pues importantes pérdidas de renta y empleo y un aumento de la desigualdad en bastantes países, aunque de intensidad dispar, que en general solo ha sido paliada en parte por las actuaciones públicas, viéndose los Gobiernos obligados a realizar también ajustes. A estos *shocks* negativos cabe añadir otros también severos en algunos casos en la riqueza de las familias, al deteriorarse el valor de los activos mobiliarios e inmobiliarios.³³ Así pues, en el ámbito económico los efectos negativos de la crisis sobre los recursos y oportunidades de muchas familias ofrecen pocas dudas, siendo de mucha intensidad sobre todo en los países en los que se observa un mayor deterioro del indicador de capital social construido a partir de tener en cuenta las variables económicas.

El gráfico 4.4 muestra una síntesis del impacto diferencial acumulado del deterioro de las circunstancias económicas de muchos países, según el indicador económico de capital social presentado en el capítulo 2. La metodología en la que se basa computa entre las variables de las que depende el capital social el efecto de tres variables que hemos destacado para ilustrar la

³³ La evaluación de los patrimonios de los países, su evolución a lo largo del tiempo y su distribución está recibiendo una gran atención en los últimos años (véase, como ejemplo, Piketty [2012] y la bibliografía allí citada), pero no se dispone de información hasta el momento para valorar su trayectoria en los años de crisis en un número de países similar al que estamos considerando en las variables flujo.

GRÁFICO 4.4: Variación acumulada del capital social per cápita. Selección de países, 2007-2011

(porcentaje)



Fuente: Elaboración propia.

importancia y diversidad de los *shocks* negativos sufridos por las economías: renta, empleo y desigualdad. Tres países de la periferia europea —España, Irlanda y Grecia— se sitúan a la cabeza de los países de la OCDE en los retrocesos de este indicador de capital social en el período 2007-2011, con caídas acumuladas superiores al 40%. En el otro extremo de las variaciones, con incrementos de un 30% de su capital social aparece en cambio Alemania, confirmando el alcance de sus buenos resultados económicos —en términos relativos, al menos— durante estos años.

Así pues, en suma, puede decirse que la crisis económica ha representado pérdidas importantes para el ciudadano medio de algunos países que explican por qué se ha producido un deterioro significativo del capital social que se basa en las relaciones económicas y una pérdida de confianza en la capacidad de esas economías de generar oportunidades de progreso material. Estos impactos negativos, en cambio, han sido de magnitud mucho menor en otros países e incluso no han existido en absoluto en el caso de Alemania, Polonia o Países Bajos. Se trata de economías mucho menos sacudidas por la crisis y en las que el

margen de maniobra de las autoridades para atender sus compromisos y salir al paso de los problemas ha sido muy superior durante estos años.

4.2. Efecto sobre otras dimensiones del capital social

Los datos y análisis presentados en el capítulo 3 indican que la evolución de distintos componentes del capital social, como la confianza en las instituciones o la participación social, se ha visto influida por el empeoramiento sustancial de las circunstancias económicas en los últimos años. Pero cada dimensión del capital social ha sufrido el impacto de la crisis de manera diferente y hemos comprobado que la evolución de cada variable también depende de factores no económicos, en particular de características personales de los individuos, como el sexo, la edad, el estado civil, los años de estudios, la salud, la satisfacción con la vida o el lugar de residencia. Estas características pueden haber cambiado en estos años de manera positiva o negativa para el capital social, pero muchas de esas variables individuales son estructurales para el conjunto de la población de un país y no es probable que hayan cambiado significativamente en el período de crisis, relativamente corto desde este punto de vista. En cambio, en el caso de las variables económicas los cambios que tienen lugar en estos años han sido más intensos, haciendo que su papel en la evolución de las dimensiones económicas del capital social haya sido más relevante, como ya hemos comprobado. Ahora queremos analizar en qué medida los cambios en las circunstancias económicas individuales y colectivas que se han producido en estos años en algunos países para muchas personas han tenido efectos sobre otras dimensiones del capital social.

En el capítulo 3 hemos constatado que el empeoramiento de la situación económica de una parte significativa de la población ha producido efectos en la confianza en las instituciones políticas y en la participación en algunas formas de acción colectiva. Estos efectos se han producido tanto en personas que han padecido personalmente pérdidas significativas de renta o empleo como en otras que no las han sufrido directamente pero que viven en

entornos que padecen la crisis con intensidad. La evidencia indica que estos efectos se han producido con distinta magnitud en los países, dependiendo de la gravedad de las pérdidas derivadas de la crisis en los mismos y de la dimensión del capital social que se contemple.

La casuística de la evolución de los distintos países y dimensiones es muy variada,³⁴ pero, en general, son la confianza en el Parlamento y en los políticos las dimensiones de la confianza que más se han resentido durante la crisis, aunque en ambos casos la dispersión de resultados entre países aumenta en estos años. Esto último refleja el muy distinto impacto de la crisis en los países, pero apunta también rasgos institucionales idiosincráticos de los mismos, en dos sentidos: en primer lugar, la distinta capacidad de respuesta de las instituciones de cada país a los problemas, en parte condicionada por su situación financiera y la sostenibilidad de los compromisos del sector, pero también por otros factores; en este sentido, la crisis ha significado una caída de ingresos fiscales mucho mayor en unos países que en otros, por lo que los Gobiernos más afectados se han enfrentado al reconocimiento de déficits estructurales que otros no padecían; pero, en segundo lugar, la confianza en las instituciones se ha visto también afectada de manera diferencial entre países por rasgos estrictamente políticos de la gestión llevada a cabo en el pasado y en los años recientes que influyen en la calidad de la gobernanza de las instituciones y en la reputación del Gobierno y el Parlamento, como el liderazgo de los políticos, la corrupción, la transparencia y comunicación política, etc.³⁵

Cuando la acumulación de debilidades financieras se combina con una baja calidad institucional, aumenta la probabilidad de que el sector público asuma compromisos que resulten de difícil cumplimiento. En algunos países eso es lo que sucedió durante los años de expansión, disimulándose los riesgos por la buena marcha de la economía y las facilidades de financiación de los déficits. Al llegar la crisis, se materializaron bruscamente las restricciones (*sudden stop*) y los Gobiernos hubieron de hacer ajustes a la baja

³⁴ Los datos pueden consultarse en el apéndice A.4.

³⁵ Véanse los indicadores sobre calidad institucional del banco de datos de *Governance at a Glance* (OCDE 2013b).

en sus políticas de gasto, sufriendo los políticos y las instituciones públicas pérdidas de confianza directamente proporcionales a la intensidad de los problemas existentes en ese terreno.

Los paneles del gráfico 4.5 ofrecen evidencia de la importancia de ambos tipos de factores. En cuanto a la relación existente entre la variación de la confianza en las instituciones políticas y el empeoramiento de las finanzas públicas, se constata que la confianza en el Parlamento³⁶ se ha deteriorado más en los países en los que el agravamiento de las dificultades financieras del sector público ha sido mayor, tanto si se considera el incremento del endeudamiento (panel *a*) como si se atiende a la variación de la prima de riesgo (panel *b*). En cuanto a la importancia de la calidad del gobierno de las instituciones, en el panel *c* se comprueba que la confianza en el Parlamento disminuye con el aumento de la corrupción.

En los paneles de este gráfico se comprueba que en la parte más problemática de los mismos aparecen sistemáticamente países de la periferia europea —como Irlanda, Portugal o España³⁷— que se han encontrado en el ojo del huracán en los últimos años. En cambio, en el lado opuesto aparecen los países del centro y norte de Europa que suelen ponerse como ejemplos de calidad institucional y patrones de crecimiento más competitivos y estables. Dos ejemplos correspondientes a cada uno de los dos grupos son los casos de Alemania y España, ambos países europeos grandes pero en los que los efectos de la crisis han sido muy dispares y que merece comparar directamente.

El cuadro 4.1 ofrece los niveles correspondientes al 2006³⁸ y al 2012 de las respuestas de la ESS a la batería de preguntas relacionadas con el capital social. Los niveles de partida de los dos países no muestran una ventaja clara de ninguno de ellos en el conjunto de indicadores considerados, pero, en cambio, sí hay diferencias nítidas en la evolución de los mismos. Esta evolución refleja que el impacto de las negativas circunstancias económicas padecidas por España en algunas dimensiones no económicas del capital social

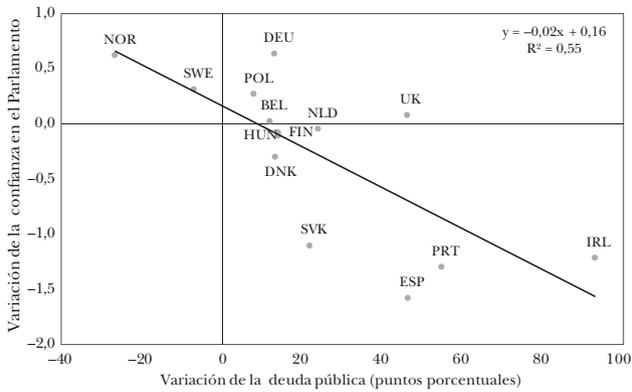
³⁶ Se elige esta dimensión de la confianza para los gráficos, pero el análisis de la confianza en el Gobierno arroja resultados con el mismo signo.

³⁷ Para Grecia no se dispone de datos de la ESS.

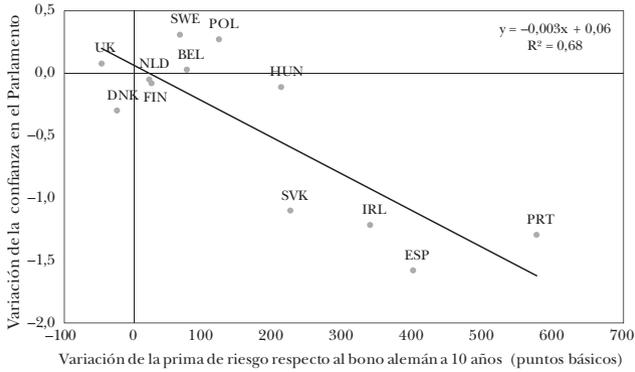
³⁸ No existe dato para el 2007, por lo que se elige el año 2006, el anterior al comienzo de la crisis para captar la situación antes del deterioro.

GRÁFICO 4.5: Confianza en el Parlamento, primas de riesgo y percepción de la corrupción, 2006-2012

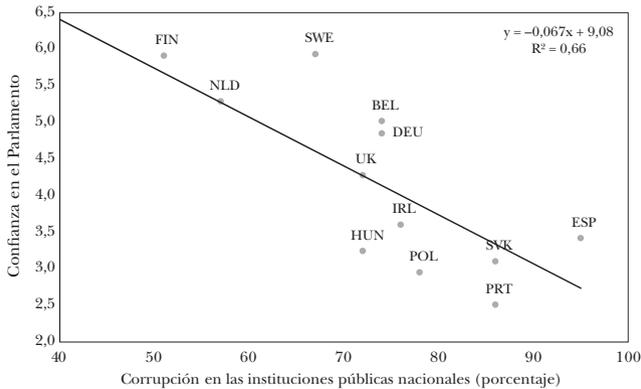
a) Variación de la deuda pública y confianza en el Parlamento



b) Variación de la prima de riesgo y confianza en el Parlamento



c) Porcentaje de población que opina que hay corrupción en las instituciones públicas nacionales y confianza en el Parlamento



Nota: Véase la equivalencia de las siglas en el gráfico 2.3.

Fuente: ESS (2014), Banco Central Europeo (2014), Eurostat (2014) y Eurobarómetro (2014).

CUADRO 4.1: Evolución de las dimensiones del capital social: España vs. Alemania, 2006 y 2012

(medias de las variables medidas en escalas 0-10 y porcentaje)

	2006	2012
Confianza en la gente en general		
Alemania	4,87	5,01
España	5,16	5,16
Confianza en el Parlamento		
Alemania	4,20	4,87
España	5,07	3,44
Confianza en el sistema legal		
Alemania	5,54	5,97
España	5,06	3,66
Confianza en la policía		
Alemania	6,57	6,93
España	6,06	5,87
Confianza en los políticos		
Alemania	3,27	3,80
España	3,60	1,91
Frecuencia de relaciones con amigos, familiares y colegas		
Alemania	4,70	4,82
España	5,51	5,22
Porcentaje de población que participa en asociaciones		
Alemania	23,22	33,33
España	15,65	23,45
Porcentaje de población que firma peticiones		
Alemania	30,14	35,69
España	25,42	35,24
Porcentaje de población que votó en las últimas elecciones		
Alemania	81,70	83,83
España	82,37	78,60

Fuente: EES (2014) y elaboración propia.

es claramente negativo. Concretamente, desde el 2006 en España se ha deteriorado sensiblemente la confianza en el Parlamento, en el sistema legal, en los políticos y en la policía. Sin embargo, mientras tanto en Alemania mejoraba la confianza en las instituciones en los cuatro casos. En España también se ha reducido en estos años la participación electoral —un indicador de desafec-

ción institucional— y la frecuencia de las relaciones con amigos, familiares y colegas, un resultado quizá influido por el estado de ánimo colectivo y por la escasez de recursos en algunos casos. En estas dimensiones del capital social, sin embargo, de nuevo las variaciones son de signo contrario en Alemania.

En contraste con toda esta batería de impactos negativos en el capital social de los años de crisis, es preciso recordar de nuevo que la confianza en la gente en general no ha variado —en Alemania aumentó— y la participación en asociaciones y la firma de peticiones aumentaron —como en Alemania—. Es remarcable que la tendencia observada en el caso español a intensificar las dimensiones del capital social distintas de la confianza —participación en asociaciones y firma de peticiones— no es una tendencia general, ni puede ser considerada una pauta común entre los países en los que el deterioro de la confianza en las instituciones es mayor. De nuevo, en este sentido existe una abundante casuística.

Unos y otros indicadores apuntan que los individuos han revisado en profundidad su disposición a confiar y cooperar a la luz de las experiencias de estos años, inclinándose por rebajarla en cuanto se refiere a las instituciones políticas y las personas que las encarnan en los países en los que las promesas se han visto incumplidas y las expectativas defraudadas. En cambio, la disposición a confiar o a cooperar entre la gente no se ha reducido, ni siquiera allí donde los problemas individuales y colectivos son mayores. Este resultado indica que la reconstrucción de las variantes de la confianza generalizada que se han deteriorado podrá seguir contando con una cierta disposición de la gente a confiar en los demás, pero que esta predisposición solo se trasladará a las instituciones si se apoya en otras prácticas de gobierno y/o en nuevas experiencias que confirmen que las promesas pueden cumplirse y, en efecto, se cumplen.

4.3. Crisis y capital social en España

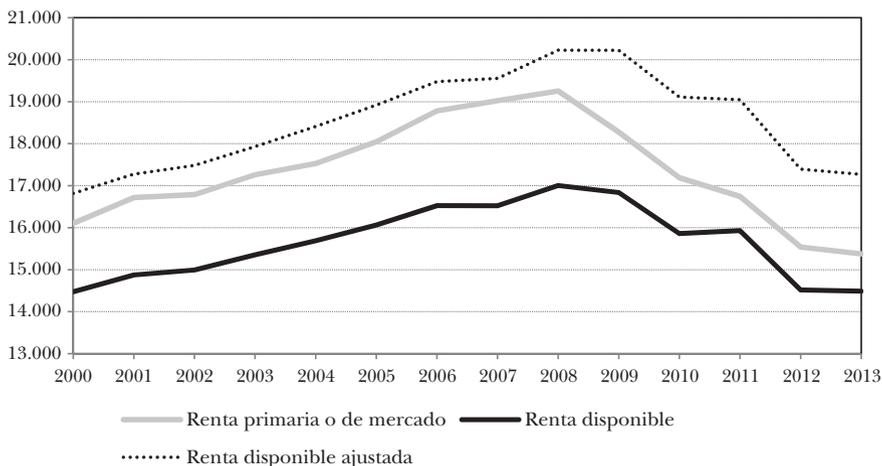
España es un país en el que, sin duda, la crisis económica ha impactado con especial dureza, tanto en el ámbito privado como el público. La información presentada en los capítulos 2 y 3 referida

al caso español es más rica que la de otros países y puede ser complementada con otros datos disponibles a fin de interpretar con mayor detalle la relación entre crisis y capital social.

En términos de los indicadores de actividad y empleo, la economía española experimentó un retroceso de la renta per cápita durante la Gran Recesión del 7,4% —que la situó en el 2013 en niveles del 2003— y una pérdida de empleo del 18%, que elevó la tasa de paro hasta el 26%. Estos porcentajes representan quiebras muy importantes en las oportunidades económicas y laborales del ciudadano medio español e implican un cambio drástico de tendencia respecto a los progresos de la década precedente. En ella tuvieron lugar procesos de crecimiento de la renta y el empleo muy intensos que dibujaron un perfil de España como territorio de oportunidades y expectativas de mejora que en los años de crisis se ha visto bruscamente emborronado. Como veremos, las implicaciones de este *shock* económico negativo sobre el capital social han sido sustanciales, desde muchos puntos de vista.

Es importante señalar que este cambio de escenario económico se produce tanto en el sector privado como en el público, repercutiendo directamente sobre la renta de las familias por ambas vías. En el gráfico 4.6 se puede observar que las rentas primarias de los hogares por habitante —obtenidas por la venta de los factores de producción, trabajo y capital, en los mercados correspondientes— han caído casi un 20% en términos reales desde el 2008, tras haber aumentado de manera continuada desde el 2000. La renta disponible —obtenida tras restar a las rentas primarias los impuestos directos a las familias y sumarles las transferencias monetarias (pensiones y seguros de desempleo)— no cae tanto como la renta de mercado y confirma el papel compensador del sector público. Pero, a pesar del sostenimiento de las rentas disponibles que el Estado lleva a cabo y que financia en parte con déficit y endeudamiento, no se llega a evitar que la renta monetaria de las familias se reduzca en estos años. También sucede lo mismo cuando se tienen en cuenta las transferencias en especie realizadas por el sector público a los hogares —educación y sanidad— y se observa la evolución de la renta disponible ajustada: la crisis ha implicado una importante caída de la misma, de aproximadamente un 15%.

GRÁFICO 4.6: Evolución de las rentas de los hogares, 2000-2013
(euros del 2012 por habitante)



Fuente: Pérez *et al.* (2013).

Estos datos no dejan lugar a dudas sobre el retroceso de las rentas percibidas ni sobre un hecho relevante para la evolución del capital social, hasta cierto punto paradójico: el sector público no ha podido evitar la caída en los ingresos de los hogares ni los ajustes a la baja en algunas de sus actuaciones, pese a haber asumido un papel creciente en la economía española en estos años, y en particular en la renta de los hogares. El resultado ha sido que, aunque el sector público ha frenado las caídas de renta privadas, no ha evitado la reducción de la renta de muchas familias y buena parte de la población española ha percibido durante la crisis fallos en el funcionamiento de las garantías y coberturas que los Gobiernos se habían comprometido a ofrecer, algunas de ellas —como la atención a la dependencia— asumidas en los últimos años de expansión.

Las fuertes caídas de ingresos fiscales en los primeros años de la crisis pusieron de relieve graves problemas de sostenibilidad de las finanzas públicas españolas y enfrentaron a todos los niveles de la administración a la necesidad de ajustar los gastos so pena de padecer las consecuencias de un cierre de los mercados financieros. El Estado fue advertido de ello en el 2010 y hubo de dar un giro en su política económica y el cierre efectivamente se produjo en

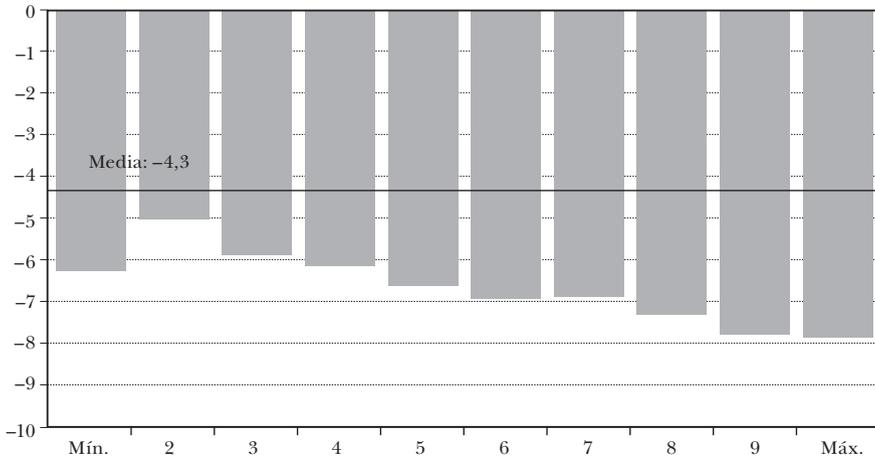
el 2011 para la mayoría de las comunidades autónomas, que no había reaccionado adecuadamente al cambio de escenario. Desde el 2010 hasta la actualidad, las sucesivas actualizaciones del Programa de Estabilidad han contemplado ajustes en prácticamente todos los compromisos de rentas y servicios públicos relevantes (desempleo, pensiones, sanidad, educación, dependencia, etc.). Muchos de esos ajustes han implicado una revisión a la baja de las expectativas acerca del trato que el ciudadano espera recibir del Estado, lo que ha tenido consecuencias sobre la confianza en las promesas de los políticos y las instituciones públicas.

Una circunstancia que hay que tener en cuenta al valorar esta situación es que la caída de las rentas de mercado ha sido mayor en los hogares con menores niveles de renta, debido a que la causa más importante ha sido la destrucción de empleo no cualificado. Por tanto, el primer impacto de la crisis ha sido más intenso en los deciles de ingresos bajos, de modo que en estos años la desigualdad ha aumentado. Pero los hogares pertenecientes a los grupos de ingresos más bajos son los más dependientes de las políticas públicas y, a pesar del papel compensatorio de las mismas, sus revisiones es probable que incidan negativamente sobre esos grupos de renta si no se toman las precauciones necesarias para evitarlo. En efecto, así parece haber sucedido según la información ofrecida por el FMI en su evaluación de los cambios en la renta disponible derivados de los ajustes fiscales llevados a cabo (gráfico 4.7). Las caídas de esta variable afectan a todos los grupos de renta y, aunque las consecuencias negativas parecen haber sido algo mayores para los deciles de ingresos mayores, también han sido significativas —de al menos un 5%— en los grupos de bajos ingresos. Por consiguiente, no es sorprendente que una mayoría de ciudadanos, y en particular los más afectados por la crisis, hayan percibido que los mecanismos de protección social no los ponían a cubierto de las pérdidas que estaban padeciendo.

A todos estos datos sobre la magnitud de la crisis económica en España —la magnitud de las caídas de la renta y el empleo, los ajustes en los programas de gastos públicos derivados de los problemas de sostenibilidad fiscal y el aumento de la desigualdad— cabe añadir otros que en este caso están disponibles sobre

GRÁFICO 4.7: Variaciones acumuladas en la renta disponible del hogar ante simulaciones del efecto de las medidas de saneamiento fiscal para España, 2008-2012

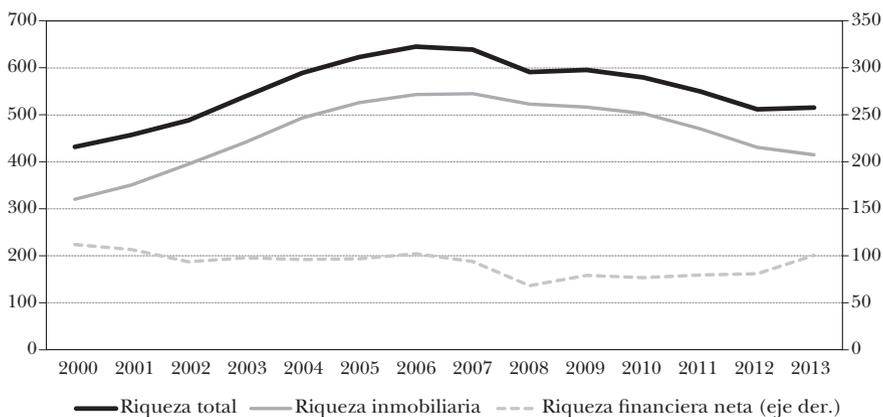
(porcentaje de la renta disponible del hogar)



Fuente: FMI (2014a).

las pérdidas de riqueza de los hogares, que también han sido sustanciales. En el gráfico 4.8 puede advertirse que el retroceso en el valor del patrimonio de las familias que se produce a partir del 2007 es significativo ($-19,3\%$ hasta el 2013) y se deriva claramente de la evolución negativa de los precios del mercado inmobiliario. Las caídas acumuladas en el precio de la vivienda superan ya el -36% y, dado el elevado peso de la riqueza inmobiliaria en la riqueza total de las familias, explican la práctica totalidad del retroceso de esta última.

En definitiva, muchos españoles han tenido que enfrentarse a escenarios de pérdidas reales importantes, que no habían previsto y que han puesto en cuestión los fundamentos de la confianza en las oportunidades que en la década pasada ofrecía la economía española. Durante la expansión de esos años las expectativas de progreso se fueron ampliando a mucha velocidad y para mucha gente, a la vista de unos buenos resultados que parecían ofrecer fundamento firme a las mismas y que, en parte, eran posibles por la abundancia de financiación para todos los agentes, públicos y privados. Pero la crisis financiera ha arrumbado ese escenario,

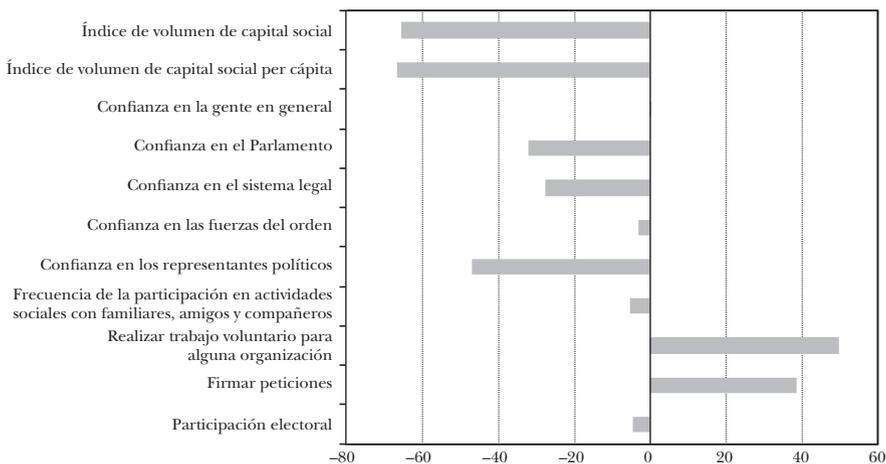
GRÁFICO 4.8: Riqueza de los hogares españoles como porcentaje del PIB, 2000-2013

Fuente: Banco de España (2014).

y la caída del crédito —de más del 20% desde el 2008 en el caso del sector privado no financiero— refleja con especial nitidez el sustancial cambio de perspectivas.

Las consecuencias de todos estos cambios sobre los niveles de los distintos indicadores de capital social se sintetizan en el gráfico 4.9, que recoge la variación acumulada durante la crisis de la medida de capital social basado en los indicadores económicos del capítulo 2 y de los índices derivados de la ESS analizados en el capítulo 3. En la batería de indicadores presentada se advierte que las caídas de capital social en estos años son sustanciales en aquellas dimensiones del mismo que reflejan confianza en la economía y en las instituciones públicas. En cambio, no se aprecian retrocesos en la confianza en la gente en general, ni en los indicadores de participación en asociaciones y redes sociales.

Las caídas en la confianza en instituciones públicas sitúan estos indicadores de capital social actualmente en niveles muy bajos, especialmente en el caso de los políticos. Partiendo de unos niveles ya relativamente reducidos de este indicador antes de la crisis, el impacto negativo adicional derivado del empeoramiento de las circunstancias económicas, tanto individuales como del entorno, lo ha conducido a niveles verdaderamente preocupantes. En el caso de la confianza en el Parlamento y el sistema legal también se ha producido un deterioro, pero su

GRÁFICO 4.9: Variación acumulada de los indicadores de capital social durante la crisis (porcentaje)

Nota: Variación 2007-2012 para los indicadores económicos y 2006-2012 para los indicadores de la ESS.

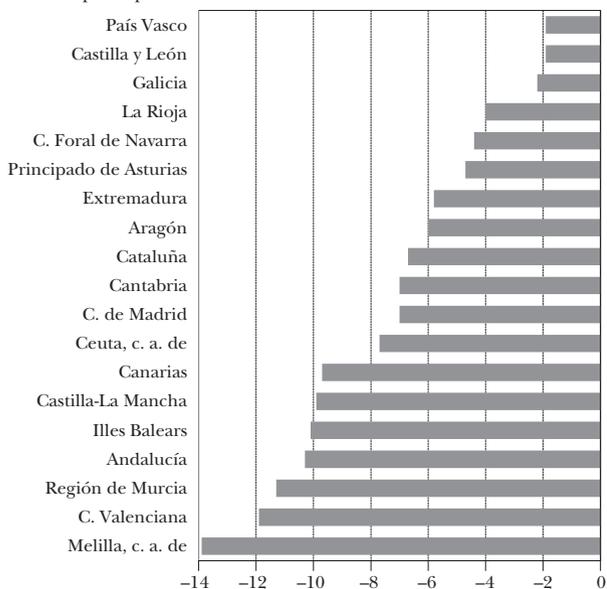
Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

nivel de partida era superior y el actual sigue siendo mayor que el de la confianza en los políticos. En acusado contraste con lo anterior, dos indicadores relacionados con la participación social y la acción colectiva experimentan en estos años sustanciales aumentos.

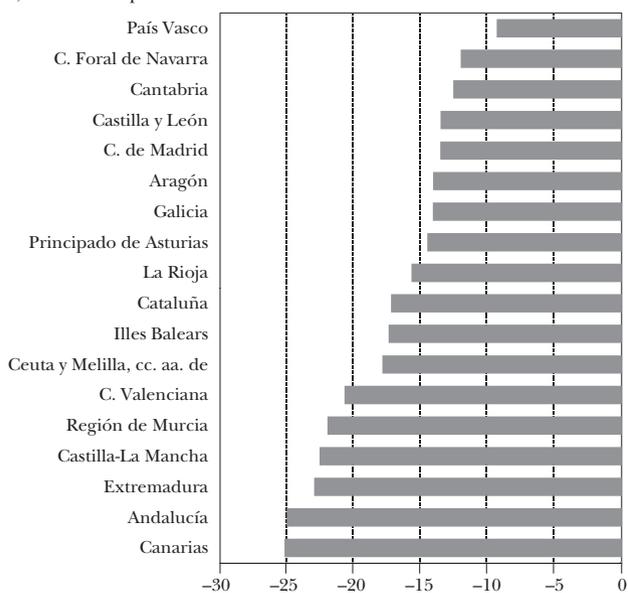
Merece la pena señalar que, de manera análoga a lo que sucedía a nivel internacional, dentro de España el impacto de la crisis ha sido diferente entre territorios. La razón es que las pérdidas económicas derivadas de la misma han sido de magnitud muy distinta en algunos casos, como puede observarse en el gráfico 4.10 para las comunidades y en el gráfico 4.11 para las provincias. A nivel regional todas las comunidades han experimentado pérdidas de renta por habitante, pero mientras que en el País Vasco, Castilla y León y Galicia el retroceso acumulado entre el 2007 y el 2012 se sitúa en torno al 2%, en las regiones mediterráneas —Illes Balears, Andalucía, la Región de Murcia y Comunitat Valenciana— supera el 10%. En cuanto a las pérdidas de empleo, se han producido en todas las comunidades, pero mientras que en las del norte son de alrededor del 10% en las mediterráneas citadas, Extremadura y Canarias superan el 20%.

**GRÁFICO 4.10: Crecimiento del PIB real per cápita y de la ocupación.
Comunidades autónomas, 2007-2012**
(porcentaje)

a) PIB real per cápita



b) Tasa de ocupación



Fuente: INE (2014a, 2014b) y elaboración propia.

GRÁFICO 4.11: Crecimiento del PIB real per cápita y de la ocupación. Provincias, 2007-2012
(porcentaje)

a) PIB real per cápita

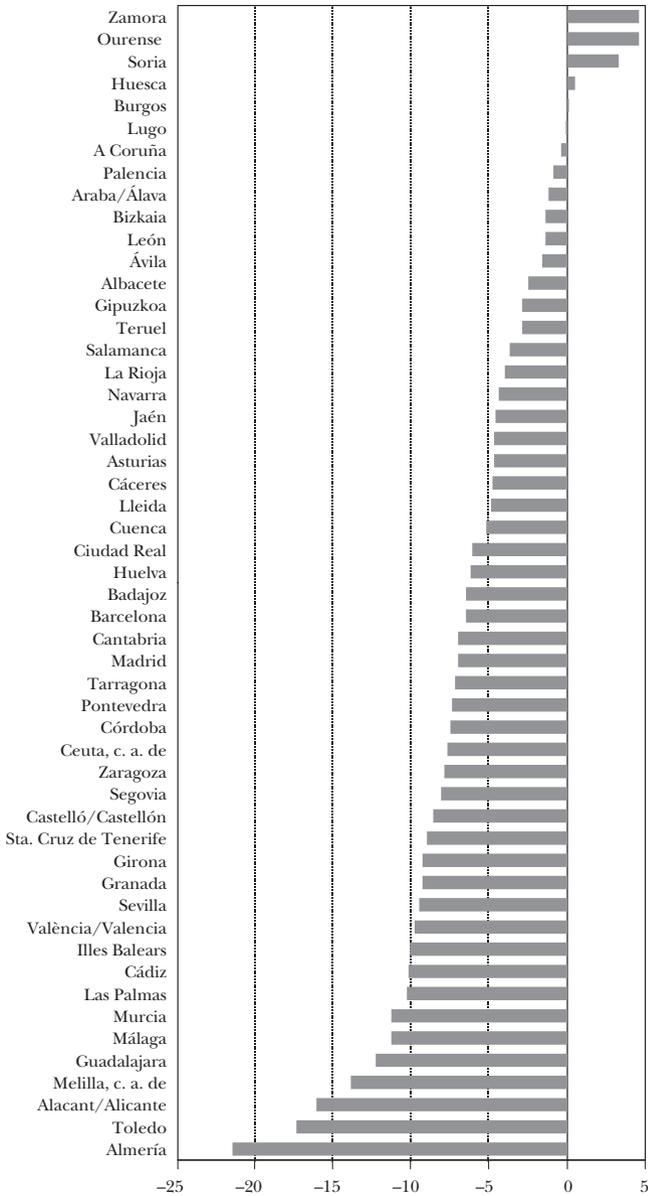
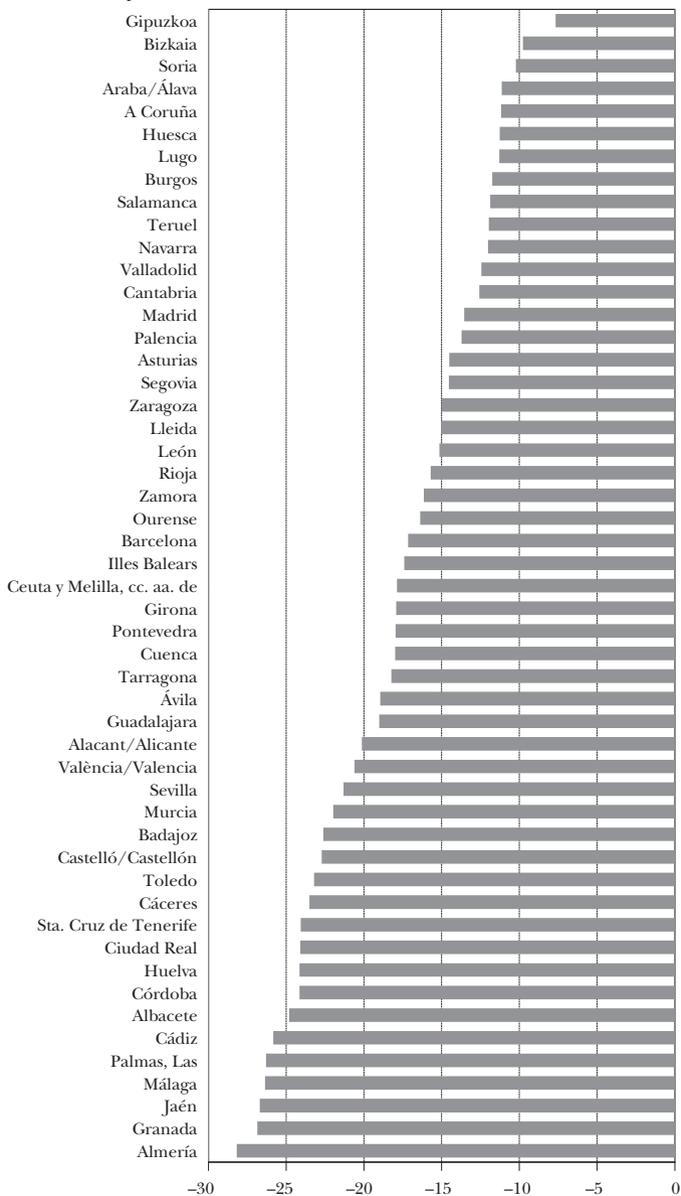


GRÁFICO 4.11 (cont.): Crecimiento del PIB real per cápita y de la ocupación. Provincias, 2007-2012
(porcentaje)

b) Tasa de ocupación



Fuente: INE (2014a, 2014b) y elaboración propia.

Entre las provincias el abanico de impactos todavía es mayor: en el caso del PIB per cápita oscila entre valores positivos próximos al 5% en Zamora y Ourense y caídas del 21% en Almería; en el empleo, las caídas no llegan al 9% en Gipuzkoa, pero superan el 25% en Cádiz, Las Palmas, Málaga, Jaén, Granada y Almería.

Estas diferencias territoriales en el empeoramiento de las circunstancias económicas durante la crisis explican una parte de las diferencias regionales y provinciales en el deterioro del capital social observadas en el indicador económico desde el comienzo de la crisis que se muestra en el gráfico 4.12. En él se advierten caídas acumuladas generalizadas y muy intensas, comprendidas entre algo más del 40% en el País Vasco y mayores al 70% en La Rioja, Castilla-La Mancha, la Región de Murcia y Canarias. Pero conviene recordar de nuevo que la traslación de los efectos de la crisis al capital social es compleja, como se ha señalado reiteradamente y depende, entre otros factores, de la evolución de la desigualdad y del peso y papel del sector público.

En este sentido es preciso advertir que la desigualdad en las comunidades autónomas españolas es heterogénea y también que en España el sector público tiene una presencia territorial

GRÁFICO 4.12: Variación acumulada del capital social per cápita, 2007-2012
(porcentaje)

a) Comunidades autónomas

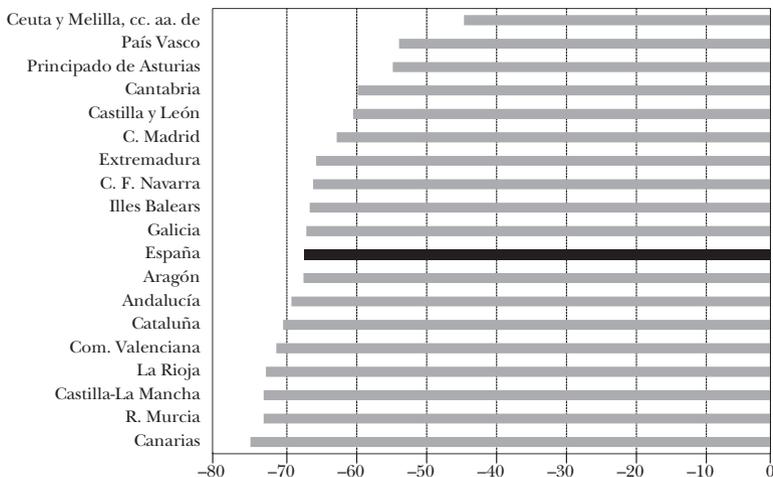


GRÁFICO 4.12 (cont.): Variación acumulada del capital social per cápita, 2007-2012
(porcentaje)

b) Provincias



Fuente: Elaboración propia.

muy dispar. Esto último no es consecuencia, como podría pensarse, de la descentralización llevada a cabo en las últimas décadas sino de trayectorias más antiguas que la descentralización ha hecho visibles pero no ha corregido. Se trata de una realidad difícil de explicar, pero lo relevante para el tema que ahora se analiza es que la mayor o menor intensidad de las actuaciones públicas entre los territorios no responde a una lógica redistributiva clara (v. Pérez *et al.* 2011; y Pérez y Cucarella 2013).

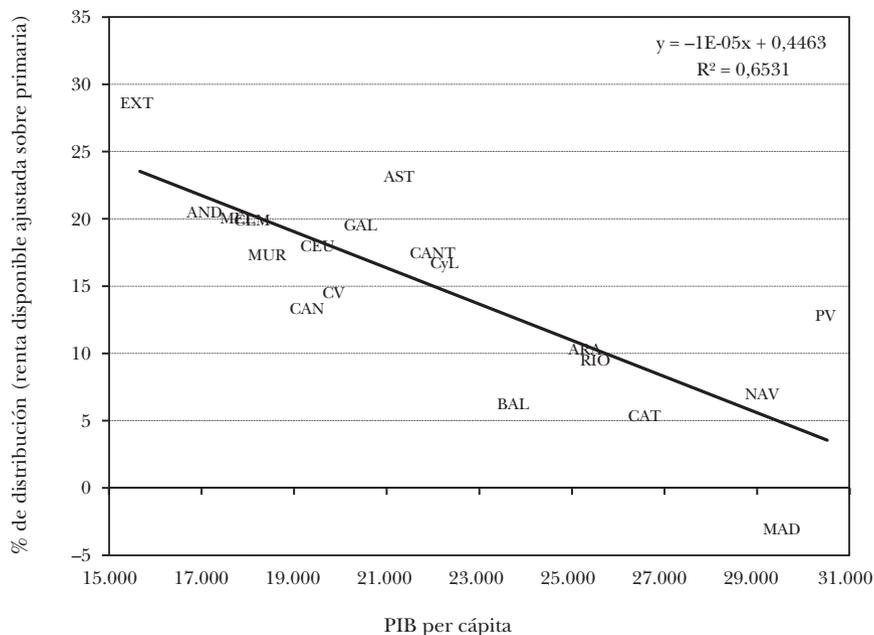
Así, en comunidades con el mismo nivel de renta los recursos públicos son sustancialmente dispares y sucede que, mientras que en alguna de ellas el saldo fiscal de las actuaciones públicas es nítidamente positivo, en otras es negativo (De la Fuente, Barberán y Uriel, 2014). En estas circunstancias, el margen de actuación de las administraciones para frenar el crecimiento de la desigualdad de las rentas de mercado ha sido distinto entre territorios. El gráfico 4.13 ofrece evidencia en este sentido, pues, mientras que en Extremadura el paso de la renta primaria a la renta disponible ajustada representa un volumen de recursos equivalente al 30% de la primera en Extremadura y del 20% o más en Principado de Asturias, Andalucía o Galicia, el porcentaje se reduce al 5% en Cataluña, la Comunidad Foral de Navarra o Illes Balears, y es negativo en la Comunidad de Madrid.

4.4. Conclusiones

La evidencia acerca de las relaciones entre crisis económica y capital social proporciona elementos importantes para explicar lo sucedido en los últimos años en los países desarrollados, en particular en los europeos. El deterioro de las condiciones económicas ha representado en la mayoría de estos países un empeoramiento de las expectativas laborales y las oportunidades asociadas de todo tipo a la pertenencia a los mismos y se ha traducido en muchos de ellos en pérdidas de renta, riqueza y empleo y en la destrucción de parte del capital social acumulado. Estas pérdidas han sido más graves en países fuertemente afectados por la crisis, como los de la periferia de Europa y en particular España, mientras que han sido evitadas en algunos otros, como Alemania.

GRÁFICO 4.13: Porcentaje de redistribución en cada comunidad autónoma y renta per cápita, 2011

(incremento porcentual de la renta disponible ajustada sobre la renta primaria y euros per cápita)



Fuente: INE (2014) y elaboración propia.

La pérdida de capital social se ha manifestado también en forma de deterioro de la confianza en las instituciones públicas en algunos países. Este deterioro está directamente relacionado con las crisis fiscales que han padecido, que los han enfrentado a severos problemas de sostenibilidad financiera y han obligado a sus Gobiernos a realizar ajustes, subir impuestos y revisar a la baja las prestaciones comprometidas con sus ciudadanos. Esta situación, al sumarse a las pérdidas de empleo, renta y riqueza de muchas familias, ha contribuido a deteriorar la confianza en el sector público, en particular en legisladores y políticos. De este modo, los problemas económicos han impactado también sobre dimensiones del capital social situadas en otros planos, como el de la confianza institucional.

Pueden encontrarse también razones para el deterioro de la confianza en el sector público en los limitados resultados en estos

años de los mecanismos de protección social a la hora de paliar los efectos de la crisis sobre las familias en general y sobre los grupos de población más débiles en particular. Esta percepción de la situación es compartida por muchos ciudadanos y recibe apoyo parcial de la evidencia empírica. Aunque las actuaciones públicas han frenado la pérdida de renta de las familias, no la han evitado y tampoco han impedido que las pérdidas fueran más acusadas entre los grupos de renta más bajos. Pese a que no se pueda negar que estos grupos sean durante la crisis los más beneficiados por las actuaciones compensatorias del sector público, no se ha evitado un aumento de la desigualdad y del riesgo de pobreza y exclusión. La consecuencia es una pérdida de credibilidad de las promesas de los políticos y un retroceso de la confianza en el funcionamiento de las instituciones públicas.

Un aspecto relevante del análisis llevado a cabo es que, al tiempo que las dimensiones del capital social mencionadas padecen un fuerte deterioro en algunos países, otras como la confianza en la gente en general o el interés por participar colectivamente en la solución de algunos problemas no se resienten del impacto de la crisis. En algunos países —como es el caso de España— se observa que el deterioro de las dimensiones económicas y políticas de la confianza va acompañado de un refuerzo de otros mecanismos de acción colectiva y cooperación —como la participación en asociaciones o la firma de peticiones—. Aunque esta tendencia no es generalizable a otras sociedades, se puede estar produciendo un *efecto refugio* por el que, en momentos de dificultades, se refuerzan determinados comportamientos cooperativos en los que la confianza personalizada está más presente, al tiempo que se deterioran ciertas dimensiones de la confianza generalizada.

En España, un país en el que el impacto de la crisis ha sido muy fuerte, los procesos de destrucción de capital social en el ámbito económico e institucional también lo han sido. El resumen de la explicación sobre las relaciones entre crisis y capital social de los párrafos anteriores se adapta muy bien a la interpretación de lo sucedido en estos años en nuestro país. Desde 2007 hemos atravesado un período en el que hemos padecido dos intensas recesiones, una enorme destrucción de empleo, un brusco

colapso del crédito, un fuerte crecimiento del endeudamiento público e importantes ajustes de gasto en servicios públicos fundamentales.

Como consecuencia de todos estos acontecimientos, la base económica del capital social se ha deteriorado sustancialmente, oscureciéndose mucho las expectativas acerca de lo que España puede ofrecer a sus ciudadanos —en especial a los jóvenes— y empeorando sustancialmente la reputación de los políticos, los Gobiernos, las instituciones legislativas y las judiciales. Esta pérdida de confianza se deriva de su manifiesta incapacidad de cumplir las promesas realizadas pero también de que, en la búsqueda de las causas de esa imposibilidad, no solo se han identificado promesas aventuradas, de difícil cumplimiento, sino también múltiples casos de corrupción. El uso en beneficio privado de las instituciones, que fue ignorado o tolerado en otras circunstancias, resulta ahora inadmisibile cuando el Estado no puede cumplir aquello a lo que se comprometió.

5. Conclusiones y reflexiones finales

ESTE volumen ha aportado evidencia empírica de que la importancia del capital social en las sociedades avanzadas no es menor que la que muchos estudiosos de este concepto han destacado al analizar experiencias en las que el reto es el despegue del desarrollo. Tras un largo período de crecimiento alentado por la confianza de los mercados financieros en la capacidad de las economías avanzadas de sostener su expansión, pese a la pérdida de competitividad de buena parte de ellas, la crisis ha elevado los niveles de incertidumbre. Al hacerlo, ha quebrado las expectativas de muchos agentes de prosperar y ser tratados favorablemente, reduciendo su disposición a cooperar.

En las actuales condiciones, el papel del capital social como lubricante de las relaciones sociales y económicas está siendo menor que en los años de bonanza y se constata un incremento de los costes de transacción en el ámbito económico pero también en el político. El efecto de esta menor disposición a confiar y cooperar es negativo en múltiples ámbitos, económicos y políticos, reflejándose en los niveles de actividad, en los pobres resultados alcanzados y en las dificultades que padecen las instituciones.

En estos años se comprueba con particular nitidez que el capital social no solo es un activo importante sino que presenta múltiples dimensiones que no se comportan de igual manera. Algunas de ellas —que tienen con frecuencia relación con la *confianza generalizada* en instituciones económicas o políticas— son más frágiles y fluctúan con más intensidad a lo largo del ciclo económico que otras —por ejemplo, las relacionadas con la *confianza personalizada*— y también que otros activos tangibles. Así, la oleada de optimismo que acompañó a la intensa expansión de finales del siglo xx y principios del XXI en algunos países disparó los niveles de confianza económica y facilitó muchas decisiones de inversión y

crédito, pese a estar afectadas por la incertidumbre. Esas expectativas, dominadas por una oleada de optimismo colectivo, ocultaron muchas debilidades existentes en los fundamentos de bastantes economías desarrolladas a ambos lados del Atlántico y, en particular, los riesgos derivados del complejo y desequilibrado proceso de construcción europea. Esos riesgos se han confirmado al llegar la crisis, poniendo de manifiesto la facilidad con la que ese tipo de capital intangible se puede perder y las complicaciones que se presentan para recuperarlo cuando se ha destruido.

En el capítulo 3 hemos comprobado que los resultados económicos —y su fragilidad— no solo son relevantes para los aspectos del capital social más relacionados con las actividades productivas sino también para la confianza en las instituciones públicas. Buena parte de sus actuaciones se dirigen a fines como la protección social o la igualdad de oportunidades para cuya consecución disponer de medios financieros es crucial. Por esa razón, dado que las dificultades económicas han supuesto, simultáneamente, una caída de los ingresos públicos y un refuerzo de las demandas dirigidas al sector público, los problemas financieros del sector público han golpeado con fuerza sobre esas otras dimensiones del capital social.

La doble presión sobre ingresos y gastos ha obligado a reconocer que, en algunos países, los Gobiernos no estaban en condiciones de cumplir sus promesas. Al no hacerlo, han defraudado las expectativas de los ciudadanos, la reputación de las instituciones se ha resentido y en algunos casos prácticamente se ha desplomado. En especial, esto ha sucedido cuando, en estas circunstancias financieras adversas, se han constatado además casos de mala gestión o corrupción. Cuando esto ha sucedido, los ciudadanos han percibido como dos caras de la misma moneda la necesidad de soportar ajustes y la mala administración de los asuntos públicos. Aunque el origen de lo primero no fuera siempre la mala gestión, cuando la percepción ha sido esta, la disposición a cooperar en la resolución de los importantes problemas de acción colectiva existentes se ha resentido y, en ocasiones, se ha desvanecido.

En lugar de la predisposición a compartir puntos de vista y cooperar, típica de los altos niveles de capital social, en estos años cobra fuerza la confrontación de soluciones muy distintas y difí-

ilmente conciliables frente a las propuestas con inclinación al consenso. La razón es que la crisis ha supuesto un truncamiento —de manera radical en muchos casos— de las expectativas acumuladas de recibir un buen trato en diferentes ámbitos de la actividad social, especialmente en las relaciones económicas —expectativas de empleo y mejoras de renta— y en los resultados de las políticas públicas —expectativas de servicios públicos, prestaciones y pensiones.

En ese contexto general de amplia caída del capital social en muchos países desarrollados, los datos permiten apreciar diferencias relevantes entre países, o entre regiones dentro de un mismo país. Tienen su origen en sus patrones de crecimiento y competitividad —porque estos afectan a la sostenibilidad de sus trayectorias económicas— pero también en los modelos de gobernanza de sus instituciones —porque estos segundos afectan a los mecanismos de generación de promesas de sus responsables y a la asunción de compromisos sostenibles por los Gobiernos—. En estos años resulta más perceptible que no deberían ignorarse las interrelaciones entre ambos asuntos, es decir, el paralelismo que puede existir entre la consistencia o inconsistencia de los patrones de comportamiento político y económico. Al contrario, esas interrelaciones pueden ser relevantes y mostrar que es más difícil mejorar en uno de esos terrenos sin hacerlo en el otro.

Así, durante la crisis, países como Alemania han sido capaces de proseguir la acumulación de capital social y mejorar la confianza en sus instituciones colectivas, gracias a sus mejores resultados económicos y al buen funcionamiento de sus instituciones en estos años. Pero este mejor funcionamiento ha puesto de manifiesto la importancia de las diferencias con otros países como el nuestro en el gobierno de empresas e instituciones públicas, de la mayor transparencia y de la capacidad de llegar a acuerdos amplios para lograr mejoras en asuntos considerados básicos. En cambio, en otros países que, como España, han visto erosionado de modo sustancial su capital social, se ha puesto en cuestión no solo el patrón de crecimiento precedente sino la viabilidad de muchos elementos de sus políticas públicas y del diseño institucional en el que se ha basado la arquitectura del país en las últimas tres décadas. No es casualidad que en esa arquitectura haya

abundado el partidismo y escaseado el consenso y en ella haya perdurado un patrón de crecimiento —menos orientado hacia la competitividad que el alemán y menos sostenible que aquel— favorecido por un funcionamiento institucional que tolera —o propicia— la acumulación improductiva y actúa como caldo de cultivo de los buscadores de rentas a corto plazo y no de las mejoras de productividad a largo plazo.

Los datos confirman que en muchos países, en particular en los que el capital social se ha deteriorado más, las reducciones sustanciales en los aspectos del mismo ligados a las relaciones económicas y a la confianza en los políticos, el Parlamento o el sistema legal, resultan compatibles con el mantenimiento de la confianza en la gente en general, así como un incremento de la participación voluntaria en asociaciones o redes sociales. El contraste entre estas distintas facetas del capital social puede interpretarse como un respaldo a la opinión de que la crisis no ha puesto en cuestión la disposición general de los individuos a cooperar, sino la solidez de determinados mecanismos económicos y políticos en los que se apoya la cooperación en algunas sociedades avanzadas actuales. Esto puede depender de las características básicas del mecanismo considerado pero también de la forma en la que se concreta su funcionamiento en algunos países. En función de que la valoración sea una u otra, la recuperación del capital social puede plantearse de manera rupturista o reformista.

En efecto, el debate abierto en la actualidad en algunas sociedades —como España— se refiere al alcance de los cambios que han de producirse para que la gente pueda volver a confiar en las oportunidades de participación de un sistema económico que mantiene en el desempleo de manera duradera a la cuarta parte de los que quieren trabajar y la mitad de los jóvenes. Y lo mismo se puede decir de unas instituciones públicas y los que las gobiernan —en buena medida colectivos profesionalizados, si se considera el tiempo que llevan muchos de sus miembros dedicados a estas actividades—, que hacen promesas en parte incumplibles para legitimarse y han conducido al sector público a unos niveles de endeudamiento difícilmente sostenibles. Las respuestas a estas preguntas se concretan en programas de actuaciones en el ámbito económico y también en el político que, en

buena medida, constituyen una confrontación de promesas, es decir, de propuestas acerca de cómo recuperar una trayectoria de progreso.

La situación está resultando particularmente complicada en algunos casos porque nos encontramos atrapados en el círculo vicioso de la desconfianza. Sin confianza en las oportunidades derivadas del buen funcionamiento de la economía o las instituciones, es más difícil superar los problemas y, por tanto, esperar mejoras en la disposición a cooperar de los individuos. Y, sin esta disposición, es más complicado alcanzar consensos sobre las soluciones a adoptar frente a asuntos tan importantes como el desempleo o la sostenibilidad del Estado de bienestar, y más difícil asumir costes a corto plazo para lograr beneficios futuros que no son seguros y requieren fiarse de terceros para su éxito.

Pero las facetas del capital social más vinculadas a las relaciones económicas contribuyen al mejor funcionamiento de la economía al reducir los costes de transacción, de modo que su papel es clave para acelerar la recuperación de la confianza y difícil de sustituir. De hecho, aunque los datos indican que otras dimensiones del capital social se han comportado mejor en estos años, se trata de aspectos que solo pueden sustituir limitadamente el papel de las dimensiones que se han deteriorado. Por ejemplo, aunque las manifestaciones de solidaridad y cooperación individual desinteresada frente a la adversidad constituyen un elemento muy positivo de la respuesta social frente a la crisis, sin mejoras en los otros ámbitos de deterioro de la confianza señalados previamente, será difícil lograr que el capital social contribuya a lograr la tan deseada recuperación económica. Es posible que las aportaciones de los activos que reflejan solidaridad directa sean muy relevantes, pero las métricas que se contemplan habitualmente como indicadores básicos del bienestar social —la renta y su distribución, el empleo y la igualdad de oportunidades— no está muy claro cómo pueden mejorar significativamente gracias a ellos.

En buena medida, las conexiones entre ciclo económico y capital social se producen de manera que generan círculos virtuosos en las expansiones y círculos viciosos en las recesiones, y ahora nos encontramos en uno de estos últimos. Las sustanciales pérdidas registradas en el capital social que se han producido en estos años

en sociedades como la española lastran, por tanto, las posibilidades de salida de la crisis, pues el proceso de recuperación se ha de afrontar a partir de un nivel de este activo intangible inferior al alcanzado con anterioridad. Este retroceso del *stock* de capital social no se padece en otros activos, físicos o humanos, cuyo proceso de acumulación se ha frenado en estos años, pero cuyo *stock* no se ha reducido. En estos últimos activos el problema es volver a utilizar recursos y capacidades ociosas que siguen existiendo, mientras que en el capital social ha tenido lugar una destrucción que reclama nuevas inversiones.

España, y en especial aquellos de sus territorios en los que la destrucción de capital social ha sido más intensa, deberían aprender la lección de los graves riesgos que representan patrones de crecimiento y de gestión de las instituciones como los seguidos en períodos anteriores. Parte de los daños actuales se derivan de algunos rasgos de las trayectorias precedentes, que indujeron una burbuja de confianza tan atractiva como peligrosa. Para evitarlos, en el futuro será necesario un patrón de acumulación de capital menos especulativo y más atento a la productividad y la competitividad, y un funcionamiento de las políticas públicas más estable, sostenible financieramente y más transparente.

El ritmo de la salida de la crisis y el vigor de nuestra recuperación van a depender en buena medida de la capacidad de la sociedad de volver a acumular, pese a todas las dificultades, ese capital social perdido que facilitaría la cooperación y reduciría los efectos paralizantes de la incertidumbre. Cuanto más deprisa se recupere la confianza en esos ámbitos en los que se ha visto más seriamente comprometida —aquellos que tienen que ver con la actividad económica, las instituciones y la acción política—, más positivas serán las perspectivas. El ritmo de esa recuperación se verá favorecido por la vuelta al crecimiento y la creación de empleo, claves para reducir la actual percepción de amplios grupos sociales de que el riesgo de exclusión laboral y social es elevado. Pero la recuperación del capital social también puede y debe ser impulsado mediante iniciativas de regeneración de lo público que permitan recuperar la confianza en las instituciones y en sus representantes. Son líneas por las que avanzar en esa dirección la prudencia en las promesas, la responsabilidad en el cumplimiento

de los compromisos, el esfuerzo por combatir los comportamientos aprovechados y la erradicación de los casos de corrupción.

La consolidación de las mejoras del capital social pasa, por tanto, por un patrón de crecimiento más estable, actitudes ejemplares en los ámbitos mencionados y reformas que favorezcan la transparencia y hagan creíble su mantenimiento en el futuro. Todos estos elementos son fundamentales para confiar y el avance en esa dirección es una tarea de todos, pero el papel de los responsables de las instituciones y las políticas públicas es esencial. Cuanto mayor sea el éxito en ese esfuerzo, más probable será volver pronto a una senda de crecimiento sostenido. A su vez, cuanto más se consolide y acelere la recuperación económica, más fácil resultará que se incremente la confianza y se acumule de nuevo capital social. De ser o no capaces de explotar las posibilidades de ese círculo virtuoso de modo más inteligente —es decir, más prudente pero más duradero que en el pasado—, dependerá en gran parte que el futuro se despeje pronto y veamos lo que nos espera con más claridad.

APÉNDICES

A.1. La medición económica del capital social: modelo teórico

PARA el cálculo del capital social Pérez *et al.* (2005) formulan un modelo basado en dos criterios fundamentales: las relaciones económicas son el canal fundamental de generación del capital social y, en segundo lugar, este es el resultado de un proceso de acumulación de inversiones costosas que genera rendimientos económicos. De acuerdo con este segundo criterio, como al valorar cualquier otro tipo de activo, calcular el capital social requiere modelizar la inversión en el mismo y realizar supuestos sobre los determinantes que efectúan los individuos cuando deciden su inversión óptima (Glaeser, Laibson y Sacerdote 2002). Por tanto, hay que plasmar los supuestos sobre su rentabilidad esperada futura y los costes asociados a su inversión.

Un individuo invertirá en capital social, incrementando el *stock* del mismo, si los pagos futuros que obtiene son mayores que los costes. Formalmente, el problema de maximización del individuo para alcanzar el nivel óptimo de inversión en capital social es descrito por la siguiente expresión de los beneficios o el rendimiento esperado π por los ocupados al confiar:

$$\text{Max}_{\{I_{s_{it}}\}_{t=0, \dots, T}} \pi = \sum_{t=0}^T \left[\frac{1}{(1+\rho)^t} (y_{it}(1-G) - rk_{it} - \bar{w}_t(1+C(I_{s_{it})))} \right] \quad (\text{A.1.1})$$

$$\text{s.a. } ks_{it+1} = \delta ks_{it} + I_{s_{it}} \quad (\text{A.1.2})$$

donde k es el *stock* de capital físico por ocupado, r es la retribución al capital, G un índice de desigualdad, \bar{w} el salario y $C(I_s)$ los costes asociados a la inversión en capital social. ρ es un factor de

descuento y δ la tasa de supervivencia (el complementario de la tasa de depreciación) del capital social.

De acuerdo con la expresión (A.1.1) el individuo valora como rendimiento del capital social que representa participar en la vida económica de una sociedad el logro de unos ingresos futuros —debidamente actualizados por el factor de descuento ρ — por encima de la remuneración correspondiente a su aportación de factores productivos $rk + \bar{w}$; esa diferencia es pues la remuneración del capital social. Esta valoración se realiza desde el momento actual t hasta un período T asociado a su expectativa de permanencia en la sociedad. Se considera, además, que estos ingresos que se asocian al capital social pueden estar condicionados para el individuo por lo desigual que es la distribución de la renta (G) entre individuos. Si la desigualdad percibida es elevada, se reducirán los incentivos a confiar porque el riesgo para un individuo de quedar excluido es mayor. Por tanto, se corrigen los ingresos medios por un índice de desigualdad de Gini (G), calculando la renta que disfrutarían todos los individuos si no existiera desigualdad: $y(1 - G)$.

La generación de capital social también supone costes: los individuos tienen que dedicar tiempo a participar en las relaciones y redes sociales, caldo de cultivo de las relaciones de confianza y cooperación. Se supone que estos costes pueden expresarse mediante una función creciente y convexa $C(Is)$ que indica coste en tiempo que hay que soportar para decidirse a llevar a cabo un volumen Is de inversión en capital social. Este coste tiene que ser valorado, además, por su coste de oportunidad que está determinado por el salario \bar{w} .

La ecuación (A.1.2) relaciona el flujo de inversión del capital social, que es lo que el individuo decide en cada período, con las inversiones en este activo acumuladas a lo largo del tiempo, el *stock* de capital social. El valor de este último en t depende del existente en el período anterior, de la tasa de supervivencia/depreciación del mismo y la inversión en capital social en el período actual.

Como se ha comentado, la metodología descrita tiene como pilar la consideración explícita de los aspectos económicos del capital social. La primera consecuencia de esta perspectiva es

el supuesto de que el individuo asocia las mejoras materiales por encima de sus aportaciones de factores como rendimiento de su inversión en capital social. La otra cara de la moneda de este punto de vista es que, cuando los resultados no son los esperados, las inversiones en capital social se considerarán fallidas y el activo se deteriorará, una perspectiva relevante en este período de crisis. Pero un segundo elemento de esta aproximación es el supuesto, ampliamente aceptado en buena parte de la literatura que se interesa en los efectos del capital social, de que el capital social es un activo productivo. Es decir, el capital social entra en el proceso productivo reduciendo la incertidumbre asociada a la cooperación y los costes de transacción, facilitando por esas vías las relaciones económicas.

Desde el punto de vista del modelo teórico, esta naturaleza productiva del capital social tiene tres implicaciones. En primer lugar, hace que deba ser incluido en la función de producción agregada de la economía. Para ello, si se sigue el camino habitual, se puede suponer una tecnología de producción Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala en la que el capital social es un factor adicional. La función de producción en términos per cápita en un momento del tiempo t se puede escribir de acuerdo con la siguiente expresión:

$$y_t = A_t k_t^\alpha h^\phi \frac{KS_t^\beta}{L_t^\beta} \quad (\text{A.1.3})$$

donde h es el *stock* de capital humano por ocupado, y α , ϕ y β las elasticidades renta del capital físico, del capital humano y del capital social, respectivamente. KS es el flujo de servicios del capital social agregado.

La segunda implicación de considerar el capital social como activo productivo es que, a partir del *stock* agregado, se debe medir su contribución efectiva al proceso productivo. Este problema es similar al de determinar cuál es el grado de utilización del *stock* de capital físico disponible en una economía, una cuestión al que la respuesta convencional es estimarlo mediante el coste de uso. El grado de utilización del capital social presenta, no obstante, más dificultad porque su uso dependerá de la transmisión de sus efectos a través de una red social más o menos

amplia, que puede alcanzar a personas distantes con las que no existe necesariamente relación directa. A mayor amplitud y densidad de la red social, mayor será la reducción de los costes de transacción y el papel del capital social. El modelo propone un indicador, c , del grado de conexión de la red social, acotado entre cero y uno, de forma que a mayor c la aportación del capital social a la producción será mayor, gracias tanto a una mayor conexión de los participantes en la red social como a la fluidez de la información dentro de la misma. Por tanto, el flujo de servicios del capital social individual (fks_i) vendrá dado por la siguiente expresión:

$$fks_i = c_i ks_i \tag{A.1.4}$$

Por último, puesto que se está modelizando el capital social como una decisión individual, para estimar el capital social de la economía, hay que proceder a la agregación del correspondiente a los N individuos que participan en la red social. En el proceso de agregación se utiliza un índice de Törnqvist que agrega multiplicativamente los capitales sociales, utilizando como factores de ponderación el peso del valor de los servicios productivos del capital social de cada individuo (v_i) en el total. Así, el flujo de servicios de capital social agregado viene dado por la ecuación (A.1.5):

$$KS = N \prod_{j=1}^N c_j^{v_j} ks_j^{v_j} \tag{A.1.5}$$

A partir de todo lo señalado, el problema de maximización del individuo se puede reescribir como indican las ecuaciones (A.1.1)-(A.1.5):

$$Max_{Is_{it} \in [0, \dots, T]} \pi = \sum_{t=0}^T \left[\frac{1}{(1+\rho)^t} (y_{it}(1-G) - rk_{it} - \bar{w}_t(1+C(Is_{it}))) \right] \\ s.a. ks_{it+1} = \delta ks_{it} + Is_{it} \tag{A.1.6}$$

$$y_t = A_t k_t^\alpha h^\phi \frac{KS_t^\beta}{L_t^\beta} = A_t k_t^\alpha h^\phi N^\beta \frac{\left(\prod_{j=1}^N c_j^{v_j} ks_{jt}^{v_j} \right)^\beta}{L_t^\beta}$$

Las condiciones de primer orden para cada período t son:

$$\frac{1}{(1+\rho)^t} \bar{w}_t C'(Is_{it}) = \beta(1-G) \sum_{i=0}^{T-t-1} \frac{\delta^i}{(1+\rho)^{t+i+1}} y_{i+t+1} \left[\sum_{j=1}^N v_j \frac{\lambda_{ij}}{ks_{j+t+1}} \right] \quad (\text{A.1.7})$$

donde $\lambda_{ij} = \frac{\partial Is_{jt}}{\partial Is_{it}}$ es la variación conjetural que mide la expectativa del individuo i acerca del cambio que se producirá en la decisión de inversión en capital social de otro individuo j , ante cambios de su propia inversión en capital social.

Esta condición implica que la inversión en ks se realiza hasta el punto en el que el valor presente descontado de los beneficios marginales de la inversión en una unidad adicional de capital social (parte derecha de la ecuación) sea igual al coste marginal de llevar a cabo esa inversión (parte izquierda).

Para simplificar el modelo, se supone adicionalmente que todos los individuos son iguales en sus dotaciones de capital social ($ks_j = ks \forall j$), en los costes de uso que soportan ($v_j = 1/N \forall j$) y en la respuesta ante las variaciones del capital social de un individuo ($\lambda_{ij} = \lambda \forall j \neq i$). En este caso —que corresponde a lo que se denomina un *agente representativo*—, la condición de primer orden se puede expresar de la siguiente manera:

$$\bar{w}_t C'(Is_{it}) = \beta \left(\frac{1+\lambda(N-1)}{N} \right) \frac{y_t}{ks_{it}} (1-G) \frac{1 - \left(\frac{\delta}{1+\rho} \right)^{T-t}}{1+\rho-\delta} \quad (\text{A.1.8})$$

Utilizando las elasticidades renta de la función de producción, esta última expresión permite obtener el *stock* de capital social agregado de la economía y los factores de los que depende:

$$KS_t^* = \frac{\beta}{\gamma} c(1+\lambda(N-1)) \frac{(1-G)}{C'(Is_{it})} \frac{1 - \left(\frac{\delta}{1+\rho} \right)^{T-t}}{1+\rho-\delta} \quad (\text{A.1.9})$$

La ecuación (A.1.9) explicita sus factores determinantes y constituye la base para la estimación del *stock* de capital social. Según la misma, el capital social depende del coste de la inversión en capital

social, medido en tiempo de trabajo equivalente al esfuerzo que requiere la cooperación; de las elasticidades renta del capital social (β) y trabajo (γ); de la tasa de supervivencia del *stock* de capital social (δ); del horizonte temporal durante el cual los individuos esperan pertenecer a la comunidad ($T - t$); de la tasa de descuento a aplicar a las rentas futuras (ρ); del grado de conexión de la red social (c); de la desigualdad existente en la sociedad y, por último, de la variación en la inversión en capital social del resto de individuos ante los cambios en la inversión en capital social de uno de ellos (λ).

Dado que la expresión (A.1.9) depende de los parámetros de la función de producción, se puede suponer que estos son constantes a lo largo del tiempo y, si se utilizan *proxies* adecuadas para el resto de variables que intervienen en dicha ecuación, es posible construir los *índices de volumen del capital social*. Tomando el año b como base, el índice de volumen del capital social se puede expresar de la siguiente manera:

$$IVKS_t^* = \frac{KS_t^*}{KS_b^*} * 100 \quad (\text{A.1.10})$$

Este índice toma el valor 100 para el año base para cada economía analizada y no permite comparar las dotaciones de capital social per cápita entre ellas, pero sí su evolución. La comparación entre economías implica asumir que tienen los mismos parámetros β y γ de la función de producción, supuesto que parece arriesgado, especialmente cuando la metodología para la medición del capital social se aplica a distintos países, aunque también para distintas regiones dentro de un mismo país.

A.2. La medición económica del capital social: fuentes estadísticas y actualización de las series

ESTE apéndice actualiza las series de capital social elaboradas por el Ivie (Pérez *et al.* 2005; Pérez, Serrano y Fernández de Guevara 2008a, 2008b) siguiendo la metodología descrita en el apéndice A.1. Se actualizan los datos de los países de la OCDE hasta el año 2011 y de la desagregación territorial en España (comunidades autónomas y provincias) hasta el 2012. En este apéndice A.2 se detallan las variables y fuentes estadísticas utilizadas, así como los criterios para la elaboración de los distintos indicadores, prestándose especial atención a las novedades metodológicas incorporadas con respecto a la versión anterior de las series. Al igual que se realizó en la primera actualización publicada en los documentos de trabajo de la Fundación BBVA, se han respetado las fuentes originales utilizadas en la primera versión de las series como criterio general, modificando solo aquellos datos que en su momento se estimaron por falta de información pública y ahora ya están disponibles. En el caso de que en alguna variable se hayan producido cambios metodológicos o cambios de base que signifiquen rupturas con las series empleadas en las anteriores versiones de la base de datos, se han tomado los datos utilizados con anterioridad como referencia y se han aplicado a los mismos las variaciones anuales obtenidas de la nueva información disponible. De esta forma, se mantiene una comparabilidad casi perfecta con la anterior base, exceptuando aquellos datos que, como antes se indicaba, habían sido estimados por falta de datos oficiales.

A continuación se detallan las *proxies* utilizadas y la metodología para su cálculo en las series de capital social.

A.2.1. Grado de conexión de la red social, c

El grado de conexión de la red social es en esta metodología un elemento más que considerar al medir el capital social, en contraposición a la tesis de que lo considera un indicador directo de capital social. El grado de conexión se aproxima generalmente a partir del grado de densidad de las asociaciones voluntarias, de la densidad de las redes sociales o mediante la habitual pregunta sobre si se puede o no confiar en los demás. No obstante, debido a la imposibilidad de recopilar dicha información para un panel amplio de países durante un período temporal suficientemente largo, en Pérez *et al.* (2005) se utiliza la ratio créditos/PIB como medida del grado de conexión de la red, basándose en que la actividad crediticia es altamente intensiva en relaciones de confianza (Pérez y Fernández de Guevara 2006). Así pues, el grado de conexión de la red se aproxima mediante una ratio que compara el volumen de crédito concedido respecto al indicador más común de volumen de actividad económica realizada (PIB). Como tanto en la muestra de la OCDE como en la relativa a la economía española, la ratio créditos/PIB presta valores superiores a la unidad, se han reescalado las ratios créditos/PIB de cada país, comunidad autónoma o provincia, dividiéndolas por la máxima ratio observada a lo largo de los años de la muestra de cada serie.

Para los indicadores relativos a los países de la OCDE el crédito se ha obtenido de la base de datos *International Financial Statistics*, del Fondo Monetario Internacional (FMI, serie *Domestic Credit-Monetary Survey*; códigos 32..ZF y 32..ZW). Los datos no disponibles debido a discontinuidades en las series de los países se han estimado aplicando al dato en niveles la tasa de variación de los dos años anteriores y posteriores a la ruptura de cada serie. Para los años previos a este ajuste se han preservado las tasas de variación, utilizando estas para ajustar los niveles. Los países y años en los que se han corregido los datos aparecen en el cuadro A.2.1.

En el caso de Luxemburgo, debido a la inexistencia de información, los datos utilizados para el período 1978-2011 son los publicados en los *World Development Indicators* (WDI) del Banco Mundial.

Los años anteriores se obtienen a partir de las tasas de variación de las predicciones de un modelo de regresión exponencial, en el que el volumen de créditos depende de una constante y una tendencia. Por último, los datos publicados por el FMI para Islandia en 2005 mostraban un aumento interanual del 61,2%, por lo que se ha utilizado información de los WDI (un aumento del 7,2% entre el 2004 y el 2005). El dato del 2011 de Nueva Zelanda, no disponible en las *International Financial Statistics* del FMI ni en el WDI, se ha estimado a partir de la variación interanual reportada por el Banco Central de Nueva Zelanda.

CUADRO A.2.1: Ajustes realizados en la serie de crédito del FMI en las series temporales de los países de la OCDE

País	Año
Austria	1998
Bélgica	1970-1991 y 1998
Dinamarca	1970-1999 y 1999-2000
Francia	1970-1977, 1998
Grecia	1970-1977
Irlanda	1970-1981 y 1981-1994
Luxemburgo	1970-1977
México	1970-1996
Noruega	1970-1986 y 1987-1997
Nueva Zelanda	1970-1984 y 1985-1987
Países Bajos	1970-1987 y 1998
Polonia	1970-1982 y 1982-1989
Reino Unido	1970-1986
Suecia	1970-2000

Fuente: Elaboración propia.

En los datos de la economía española la información sobre el crédito se ha obtenido del Banco de España. Se ha utilizado la territorialización de la variable *Crédito a AA, PP, y a otros sectores residentes (OSR). Total*, que incluye a la totalidad de entidades de crédito. La suma de la desagregación territorial no coincide exactamente con la serie total del balance agregado, por lo que se ha procedido a un leve ajuste de la información territorial, respetando su estructura porcentual.

El cociente entre el crédito y el PIB toma valores entre 0 y 100, ya que, como se ha comentado anteriormente, ha sido dividido por el valor máximo y expresado en términos porcentuales.

A.2.2. Coste marginal de la inversión en capital social, $C'(I_s)$

El coste marginal de la inversión en capital social se aproxima a partir del capital humano existente en la sociedad. Se considera que los sistemas educativos transmiten valores, normas y actitudes, generando externalidades positivas al resto de la población. Así, mayores niveles educativos de la población permiten acortar las diferencias en la forma de entender la vida y en las preferencias sociales, lo que reduce el coste de la cooperación posterior entre las personas. Siguiendo esa lógica, el coste que representa apostar por invertir en capital social se mide por el porcentaje de la población con un nivel educativo bajo, eligiéndose como umbral los estudios medios. A mayor porcentaje de personas sin ese nivel de estudios, mayores costes de cooperación en una sociedad.

La información de los países de la OCDE proviene de la base de datos elaborada por Barro y Lee (2010). Los datos, de naturaleza quinquenal y disponibles para 1970, 1975, 1980, 1985, 1990, 1995, 2000, 2005 y 2010, han sido interpolados teniendo en cuenta que se trata de una variable que no presenta oscilaciones bruscas. Sin embargo, algunos países han requerido un tratamiento específico. La serie de Estados Unidos presenta una discontinuidad entre los datos de 1975 y 1980, por lo cual se ha utilizado la información de la US Census Bureau. La base de datos no incluía información relativa a Luxemburgo, por lo que se ha optado por utilizar para este país los valores de los Países Bajos. Además, los años anteriores a 1991 para Alemania se han obtenido a partir de la información de la República Federal y la República Democrática.

La información del capital humano de la economía española procede de la actualización de las series elaboradas por la Fundación Bancaja e Ivie (2013a) a partir de los datos contenidos en la Encuesta de Población Activa (EPA).

Este indicador de coste marginal de invertir en capital social —definido como la inversa del peso porcentual que la población con «al menos estudios medios» representa en el total de la población en edad de trabajar— toma, por definición, valores entre 0 y 100.

A.2.3. Tasa de depreciación d y la tasa de supervivencia δ del capital social

El capital físico pierde valor con el paso del tiempo, pero ello no tendría por qué ser necesariamente así en el caso del capital social. Ahora bien, Pérez *et al.* (2005) argumentan que el nivel de confianza y del capital social se deteriora como consecuencia de acontecimientos en la vida de los individuos que influyen directamente en la perspectiva que estos tienen de lo que pueden esperar de vivir en esa sociedad. Como el enfoque de nuestra medida de capital social atiende sobre todo a lo económico, parece adecuado suponer que estar desempleado, especialmente durante un largo período, es una de las principales causas que pueden hacer que se pierda la confianza en la sociedad. La razón para ello es que la situación de desempleo excluye a las personas de su fuente básica de renta y de la principal forma de relación socioeconómica, la laboral. Por ello la tasa de paro puede considerarse una buena aproximación a la tasa de depreciación del capital social.

Los datos de desempleo de los países de la OCDE han sido obtenidos a partir del número de parados y de la cifra de población activa de la base de datos de la OCDE *Labour Force Statistics* (LFS). Los años para los que no existía información (especialmente en los años iniciales) han sido estimados aplicando las tasas de variación de la tasa de paro publicada en la base de datos *Economic Outlook* (OCDE) a los datos disponibles de la LFS. El cuadro A.2.2 resume para cada país los períodos en los que ha sido necesario estimar la tasa de paro. Para Alemania, tanto la serie de parados como la de población activa presentan una discontinuidad a partir del año 1991 debido a la reunificación. Previo a dicho año únicamente se computaba la República Federal Alemana, mien-

tras que a partir de ese año se computan las dos conjuntamente, siendo necesario un ajuste.

Dado que las series de la LFS han sufrido algunas revisiones metodológicas y sus datos no son exactamente comparables con los utilizados en las anteriores series de capital social, la información posterior al 2005 en esta última han sido calculados utilizando las variaciones anuales de cada país de la última versión de la LFS.

CUADRO A.2.2: Ajustes realizados en la serie de parados y población activa para estimar la tasa de paro en las series temporales de los países de la OCDE

País	Año
Bélgica	1970-1998 y 2000-2003
Estados Unidos	2003
Grecia	1970-1976, 2003
Países Bajos	1970-1974, 2003
Portugal	1970-1973

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de los datos de la serie española, los datos de la tasa de paro por provincias y comunidades autónomas han sido obtenidos de la EPA del Instituto Nacional de Estadística (INE).

A.2.4. Dimensión de la red social, N

En los supuestos ya presentados se considera que las relaciones económicas son la principal fuente de generación del capital social y los ocupados el colectivo que participa activamente en estas, por lo que el número de ocupados parece un indicador idóneo a la hora de aproximar el tamaño de la red social.

La fuente de datos y los criterios para completar la información de los países de la OCDE son los mismos que en la depreciación del *stock* de capital social, ya descritos. De nuevo ha sido necesario corregir la serie de Alemania por la unificación. De la misma forma, los datos posteriores a 2005 han sido calculados mediante la aplicación de tasas de variación para asegurar la homogeneidad entre ambas series.

En el ámbito de la economía española, la información relativa al número de ocupados procede de nuevo del detalle territorial contenido en la EPA.

A.2.5. Índice de desigualdad de la renta, *G*

En el caso de los países de la OCDE la disponibilidad de información comparable acerca de la distribución de la renta es muy escasa. Ello ha obligado a realizar numerosas estimaciones e interpolaciones para disponer de un panel de datos completo. El punto de partida han sido las estimaciones realizadas hasta el 2005 en la anterior versión de las series de capital social (Pérez, Serrano y Fernández de Guevara 2008b), que provenía de los índices de Gini publicados en la *World Income Inequality Database*, versión 2.0a (UNU-WIDER 2013), de las Naciones Unidas, construida a partir de una recopilación de resultados de diversos estudios relacionados sobre distribución de la renta. En Pérez, Serrano y Fernández de Guevara (2008b) se describe el proceso para estimar índices de desigualdad homogéneos para todos los países y todos los años hasta el 2005. Básicamente, los índices de desigualdad homogéneos se obtienen mediante un modelo de regresión en el que los índices de desigualdad de UNU-WIDER se hacen depender de una tendencia, el gasto público, la renta per cápita y la tasa de desempleo.

Los datos obtenidos por el procedimiento descrito en el apartado anterior han sido completados a partir del 2005 con la *Income Inequality* de la OCDE, *Statistics on Income and Living Conditions* (SILC) de Eurostat y con el sitio web *The World Factbook* del Central Intelligence Agency (en adelante *CIA Factbook*). La OCDE no ofrece datos anualizados, sino referidos a «mediados de la década del 2000» y a «finales de la década del 2000». Eurostat sí ofrece datos anualizados para los países miembros de la Unión Europea y, si bien la metodología es mucho más homogénea que en el caso de la base de datos de la OCDE, su comparabilidad con otras fuentes es también dudosa. Por último, el *CIA Factbook* ofrece datos aislados para años sueltos, los cuales han sido utilizados para ajustar y afinar las tendencias en las interpolaciones de datos. El cuadro A.2.3 resume la fuente de datos disponibles para cada país a partir del 2005.

CUADRO A.2.3: Fuentes estadísticas utilizadas para la estimación de los índices de desigualdad, 2006-2011

País	Fuente
Alemania	Eurostat, OCDE
Australia	CIA (2006), OCDE
Austria	Eurostat, OCDE
Bélgica	Eurostat, OCDE
Canadá	CIA (2005), OCDE
Corea del Sur	CIA (2010), OCDE
Dinamarca	Eurostat, OCDE
Eslovaquia	Eurostat, OCDE
España	Eurostat, OCDE
Estados Unidos	CIA (2007), OCDE
Finlandia	Eurostat, OCDE
Francia	Eurostat, OCDE
Grecia	Eurostat, OCDE
Hungría	Eurostat, OCDE
Irlanda	Eurostat, OCDE
Islandia	Eurostat, OCDE
Italia	Eurostat, OCDE
Japón	CIA (2008), OCDE
Luxemburgo	Eurostat, OCDE
México	CIA (2008), OCDE
Nueva Zelanda	OCDE
Países Bajos	Eurostat, OCDE
Polonia	Eurostat, OCDE
Portugal	Eurostat, OCDE
Reino Unido	Eurostat, OCDE
República Checa	Eurostat, OCDE
Suecia	Eurostat, OCDE
Suiza	Eurostat, OCDE
Turquía	CIA (2010, 2011), OCDE

Fuente: Elaboración propia.

Los índices de Gini de la economía española se obtienen de la actualización de la base de datos de la Fundación Bancaja e Ivie (2013b) con información procedente de la Encuesta de Presupues-

tos Familiares del INE. Los índices han sido elaborados por comunidades autónomas, pero no es posible obtenerlos por provincias. Para subsanar este problema, en las comunidades autónomas pluriprovinciales se ha adoptado el criterio de imputar el mismo valor del índice de Gini a cada una de sus provincias.

A.2.6. Horizonte temporal de pertenencia a la sociedad, $T - t$

El horizonte temporal de pertenencia del individuo a la sociedad en la que invierte recursos para generar capital social se ha calculado utilizando la esperanza de vida de la edad media de la población, es decir, los años de vida que le restan al individuo con la edad media de un país, comunidad autónoma o provincia.

En los datos de los países de la OCDE se han utilizado los datos de la esperanza de vida a los cuarenta años, disponible en la base de datos *OCDE Statistics*, sección *Health*, y las series de población de la sección *Demography* de la misma base de datos. Los indicadores finales han sido calculados aplicando tasas de variación sobre el valor del 2005 de la serie anterior (v. Pérez, Serrano y Fernández de Guevara 2008b).

En los datos de la economía española, el potencial de vida se obtiene hasta 2011 de la base de datos de Goerlich e Ivie (2013). No se dispone de información suficiente para calcular el valor del 2012, por lo que ha sido necesario estimarlo a partir de la evolución prevista de las variables que conforman el indicador.

A.2.7. Tasa de descuento temporal, ρ y grado de reciprocidad en la sociedad

Como en las anteriores ediciones de las series se supone una tasa social de descuento temporal constante e igual al 4%. Asimismo, se supone que el grado de reciprocidad en la sociedad (λ) es constante, por lo que podemos darle un valor arbitrario, por ejemplo, igual a uno.

A.2.8. Población

Para expresar el volumen de capital social en términos per cápita, se utiliza la población de cada país, o de las comunidades autónomas y provincias. Para la muestra de los países de la OCDE se utilizan los datos de *National Accounts* publicados por esta institución, que presentan desde el año 1970 la evolución de la población para sus países miembros. Debido a la ausencia de información para algunos países durante los años 2010 y 2011, los datos para dicho período han sido calculados aplicando al año 2009 las tasas de crecimiento de la sección *Demography* de *OCDE Statistics*.

En los datos de la serie española se incorpora la información relativa a las Cifras de Población (a 1 de julio de cada año) publicada por el INE en su sitio web.

A.3. Series de capital social

EN el presente apéndice estadístico se incluyen las series estimadas del capital social en los países de la OCDE, España, sus comunidades autónomas y provincias. A la hora de analizar la información contenida en los cuadros, hay que tener en cuenta que los índices de capital social que se muestran no son agregables territorialmente. Esto es, las comunidades autónomas no se corresponden con la suma de las provincias y los datos nacionales no se corresponden con la suma de las comunidades autónomas. Esto es debido a que cada economía ha sido analizada a partir de sus datos medios no como agregación de las subeconomías que las conforman.

La información contenida en este apéndice está disponible en formato electrónico. La petición de la información ha de realizarse a publicaciones@ivie.es.

CUADRO A.3.1: Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011

(2000 = 100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Alemania	41,94	43,48	45,00	45,55	39,08	32,18	34,31	38,05	43,24	50,85	56,31	53,00	46,26	42,96
Australia	43,46	41,50	39,55	44,17	42,17	35,29	35,49	32,80	30,29	31,11	32,20	32,95	28,89	23,37
Austria	35,12	37,32	39,68	41,06	40,31	41,10	45,79	49,03	49,84	52,94	56,56	55,00	51,38	48,66
Bélgica	70,97	73,70	74,98	78,48	75,55	65,47	59,56	59,53	60,45	65,91	69,58	64,74	59,58	59,49
Canadá	15,85	16,67	18,75	22,25	24,33	23,40	26,10	27,15	30,52	37,62	40,91	50,19	37,93	34,51
Corea del Sur	4,84	5,49	6,32	7,38	8,75	9,52	9,72	10,26	13,06	13,65	14,74	17,86	21,40	23,08
Dinamarca	117,86	110,78	113,76	112,11	79,16	77,98	66,12	57,26	50,62	66,46	66,91	52,12	50,19	54,45
Eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	74,00	73,90	77,01	84,44	83,57	74,87	80,60	75,64	63,69	58,34	51,09	46,72	44,63	38,50
Estados Unidos	17,03	16,32	18,65	21,70	21,72	17,10	19,30	21,79	25,13	27,78	25,72	25,40	23,23	24,97
Finlandia	53,18	53,50	51,12	51,14	58,42	63,37	53,63	44,71	38,12	45,33	56,24	59,08	63,16	70,50
Francia	61,78	63,78	68,69	70,89	73,55	68,86	71,25	73,01	75,20	72,81	72,53	68,16	66,79	66,75
Grecia	35,48	44,24	52,16	50,99	57,01	59,58	66,84	79,22	81,93	83,10	79,67	83,26	73,28	63,28
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Irlanda	19,97	17,09	19,90	22,64	26,53	17,93	16,90	17,61	20,72	28,35	27,06	20,58	18,83	16,62
Islandia*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	78,78	86,58	86,51	88,08	96,88	102,22	93,34	92,81	96,62	91,75	91,83	88,47	85,71	80,43
Japón	35,61	39,97	43,48	44,43	43,55	44,27	45,79	47,47	49,57	52,92	55,89	57,34	59,87	62,00
Luxemburgo	44,21	50,07	50,38	46,62	43,09	53,52	50,38	53,35	51,51	56,54	63,40	65,94	64,13	56,87

CUADRO A.3.1 (cont.): Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011

(2000 = 100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
México	19,62	-	-	-	-	-	-	-	-	-	49,58	-	-	-
Noruega	14,00	14,80	14,64	15,21	15,15	14,65	17,38	20,66	20,96	22,08	22,74	22,15	21,34	19,58
Nueva Zelanda	45,27	43,51	49,32	75,05	110,13	152,14	150,35	167,34	145,88	135,68	122,41	98,41	103,42	77,76
Países Bajos	23,16	22,80	21,06	21,46	20,82	16,52	16,72	19,23	22,02	24,64	24,80	20,97	16,61	16,29
Polonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	20,55	22,27	24,35	25,92	33,55	31,29	23,56	21,65	20,30	23,87	23,33	27,11	29,19	30,38
Reino Unido	45,49	39,66	45,03	57,16	62,92	48,48	36,22	29,50	30,42	31,38	29,12	25,27	24,08	23,53
R. Checa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	46,24	41,21	42,15	43,95	49,28	52,38	51,96	54,66	57,63	65,87	70,58	71,92	66,17	61,48
Suiza	38,34	37,83	37,28	37,14	30,93	30,56	32,50	38,69	45,41	53,12	64,10	66,76	75,90	71,86
Turquía	17,45	19,64	20,30	19,98	27,66	29,53	28,20	33,23	28,30	28,35	30,16	34,84	38,78	39,81

CUADRO A.3.1 (cont.): Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011

(2000 = 100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alemania	49,55	53,27	57,23	60,39	61,19	65,66	79,94	81,85	77,63	74,48	73,67	78,81	79,69	77,28
Australia	27,40	35,56	40,76	40,74	47,18	56,26	57,95	47,12	44,39	44,71	51,46	61,37	65,62	67,13
Austria	54,20	56,89	63,97	64,18	68,85	74,98	77,70	77,85	79,33	77,82	90,52	92,99	89,28	92,58
Bélgica	59,38	64,46	71,25	74,29	81,80	93,65	98,97	94,46	86,99	79,04	75,96	77,25	81,52	80,06
Canadá	36,77	39,89	45,32	50,01	58,45	64,53	66,76	60,87	60,18	60,91	66,32	71,17	75,32	81,35
Corea del Sur	24,56	27,87	30,36	36,26	39,70	47,58	54,89	59,03	60,22	59,85	67,67	73,90	82,24	89,24
Dinamarca	77,37	92,52	117,33	106,66	97,06	84,01	77,94	75,07	66,62	52,81	63,48	68,13	73,19	81,84
Eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	32,81	31,43	32,64	37,51	43,05	51,08	57,11	57,58	51,00	40,20	39,93	43,43	46,86	53,09
Estados Unidos	32,46	35,80	40,27	46,42	51,04	53,13	51,93	46,42	44,47	48,38	54,36	62,06	63,88	70,72
Finlandia	78,11	91,14	98,27	119,37	155,69	211,86	250,61	197,46	125,55	82,99	71,34	72,33	73,38	74,52
Francia	62,01	61,37	62,36	63,33	67,37	72,55	80,30	79,78	76,21	69,29	67,67	73,39	72,23	73,60
Grecia	62,82	69,22	73,17	91,84	89,29	97,89	102,42	87,05	85,29	95,04	89,92	87,62	83,09	81,92
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	126,91	108,30	110,30	100,05	89,42	89,52
Irlanda	15,66	14,51	14,85	15,08	16,01	17,43	22,89	19,56	21,21	19,20	22,54	27,80	30,11	38,45
Islandia*	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	78,20	79,35	74,96	71,21	71,80	74,38	80,51	89,90	100,13	100,26	90,38	81,44	81,08	80,15
Japón	64,37	67,28	70,64	75,85	83,41	92,23	98,90	99,16	101,92	100,09	96,17	95,60	94,90	96,49
Luxemburgo	54,56	55,85	60,79	63,36	68,77	72,50	86,56	85,88	101,79	79,74	63,07	72,12	68,07	73,15

CUADRO A.3.1 (cont.): Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
México	-	-	-	-	-	-	69,44	86,60	97,55	104,52	127,59	102,48	92,82	96,87
Noruega	21,24	23,81	35,16	42,68	45,39	47,72	65,12	58,99	59,13	55,39	59,16	63,34	65,34	72,27
Nueva Zelanda	65,77	77,91	86,44	82,20	64,68	50,16	44,18	39,49	42,66	44,30	52,72	68,65	74,53	79,83
Países Bajos	16,32	18,15	20,23	24,95	26,70	28,81	31,57	34,30	36,77	40,25	38,91	41,43	46,71	56,31
Polonia	-	-	-	-	-	-	126,49	129,59	113,07	114,53	99,87	96,04	109,29	124,67
Portugal	29,44	27,41	25,83	29,00	32,42	32,78	35,72	40,08	42,91	39,18	36,54	36,91	39,73	43,99
Reino Unido	25,57	28,29	32,41	35,61	46,72	63,05	69,10	58,80	52,13	48,74	53,15	61,37	66,90	74,72
R. Checa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	198,08	211,35	218,20	209,89	193,29
Suecia	66,32	65,56	70,93	81,84	97,07	110,96	102,37	84,46	62,16	55,69	57,89	63,84	59,75	61,58
Suiza	75,31	80,57	85,00	92,89	100,47	111,54	115,82	96,12	85,99	78,28	79,56	85,48	82,69	80,95
Turquía	44,89	48,41	41,18	37,69	27,40	24,44	24,54	30,12	33,93	34,07	37,91	45,20	62,97	67,56

CUADRO A.3.1 (cont.): Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011

(2000 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	86,21	93,48	100,00	98,81	91,87	85,58	77,69	73,57	79,26	78,57	81,46	85,00	95,35	102,06
Australia	78,30	88,71	100,00	98,29	111,82	121,73	138,94	156,08	157,62	157,51	141,14	148,05	135,38	117,23
Austria	91,25	95,84	100,00	99,42	94,72	92,57	85,68	90,84	97,89	95,48	98,19	96,14	107,71	103,62
Bélgica	84,13	93,15	100,00	97,97	86,53	79,79	75,87	79,10	79,21	79,75	76,57	75,08	76,80	79,19
Canadá	88,52	93,12	100,00	100,95	100,23	100,15	106,03	115,54	112,21	111,10	109,27	100,18	92,37	91,37
Corea del Sur	62,22	72,80	100,00	114,76	138,22	138,92	133,80	143,62	136,80	135,40	158,46	167,61	152,79	151,86
Dinamarca	98,11	93,01	100,00	104,54	108,38	102,33	105,46	121,44	136,48	129,23	125,24	96,85	85,77	79,32
Eslovaquia	-	-	100,00	105,04	92,12	85,50	80,69	100,44	116,63	131,16	140,24	121,56	107,28	107,48
España	62,90	82,55	100,00	133,31	133,31	149,13	172,36	237,28	246,62	235,43	176,01	121,64	114,53	98,41
Estados Unidos	80,60	89,39	100,00	99,89	93,55	95,53	103,05	113,47	120,79	122,75	110,03	80,70	78,55	80,80
Finlandia	83,78	97,91	100,00	118,34	122,64	131,94	140,95	165,41	166,91	167,27	166,32	148,93	160,70	155,06
Francia	79,13	87,78	100,00	110,93	107,33	104,21	104,44	109,62	112,80	113,14	107,32	100,35	106,58	99,27
Grecia	80,42	84,91	100,00	116,25	123,32	125,14	119,72	134,23	147,54	143,49	142,96	130,86	112,00	73,32
Hungría	95,46	90,19	100,00	98,75	106,75	117,88	116,13	112,92	107,92	102,23	89,49	86,59	82,46	75,68
Irlanda	53,55	77,96	100,00	113,75	109,83	116,55	142,16	180,55	194,93	188,47	158,98	110,73	100,50	94,34
Islandia*	-	-	-	-	-	-	-	-	100,00	97,27	114,47	89,13	86,74	85,90
Italia	81,76	89,64	100,00	111,69	117,92	130,85	141,36	155,75	168,05	163,12	145,30	134,87	135,79	127,37
Japón	101,24	97,93	100,00	99,79	96,22	101,22	105,16	107,66	117,78	125,80	110,16	88,52	86,97	84,69
Luxemburgo	83,84	86,04	100,00	115,54	117,00	109,07	113,04	148,10	91,19	91,20	76,90	85,95	98,55	89,00

CUADRO A.3.1 (cont.): Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011

(2000 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
México	102,22	112,36	100,00	101,38	103,99	98,47	87,57	78,69	74,87	70,92	66,49	66,13	63,40	61,24
Noruega	95,52	111,46	100,00	106,57	116,32	108,47	101,19	91,91	104,25	117,33	102,31	113,59	97,77	90,13
Nueva Zelanda	79,65	90,47	100,00	107,50	115,36	129,08	151,06	175,84	194,85	177,04	176,36	163,94	134,02	135,55
Países Bajos	71,79	86,65	100,00	103,86	104,77	97,12	95,08	100,04	103,54	105,09	105,95	107,58	106,02	99,07
Polonia	139,16	118,66	100,00	94,75	84,43	88,11	84,98	91,46	107,33	129,58	140,20	164,41	143,65	138,24
Portugal	60,72	78,48	100,00	107,77	98,44	87,46	87,84	84,69	76,55	68,78	68,00	61,31	60,26	48,38
Reino Unido	80,95	86,57	100,00	114,48	116,66	125,51	136,77	147,96	128,61	119,79	123,54	124,17	121,97	111,91
R. Checa	144,10	110,59	100,00	96,64	97,01	105,61	91,83	91,19	91,13	89,57	78,55	64,72	59,10	57,85
Suecia	75,95	80,81	100,00	116,79	116,41	109,82	102,39	100,55	106,69	106,04	99,61	91,19	85,77	83,53
Suiza	86,16	97,11	100,00	101,77	94,57	87,66	86,61	88,46	83,67	80,43	71,71	75,29	73,64	67,46
Turquía	74,93	91,55	100,00	121,60	85,83	76,22	80,48	84,27	79,27	70,80	62,61	61,38	68,94	85,32

* El año base de Islandia es el 2006.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.2: Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
Alemania	45,5	46,7	48,0	48,4	41,5	34,3	36,7	40,8	46,4	54,6	60,2	56,6	49,4	46,1
Australia	66,6	60,8	56,9	62,6	58,9	48,6	48,4	44,3	40,4	41,1	42,0	42,3	36,4	29,1
Austria	38,1	40,4	42,7	43,9	43,0	44,0	49,1	52,5	53,5	56,9	60,8	59,0	55,0	52,3
Bélgica	75,3	78,1	79,1	82,6	79,3	68,5	62,2	62,1	63,0	68,6	72,3	67,3	62,0	61,9
Canadá	22,8	23,3	25,9	30,4	32,7	31,0	34,2	35,1	39,1	47,7	51,2	62,1	46,3	41,7
Corea del Sur	7,1	7,8	8,9	10,2	11,9	12,7	12,7	13,2	16,6	17,1	18,2	21,7	25,6	27,2
Dinamarca	127,7	119,2	121,7	119,2	83,8	82,3	69,6	60,1	53,0	69,4	69,7	54,3	52,4	56,8
Eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	88,0	87,0	89,7	97,4	95,4	84,5	89,9	83,3	69,4	63,0	54,8	49,8	47,4	40,7
Estados Unidos	23,4	22,2	25,1	28,9	28,7	22,3	25,0	27,9	31,9	34,8	31,9	31,2	28,3	30,1
Finlandia	59,8	60,0	57,0	56,7	64,5	69,6	58,7	48,8	41,5	49,2	60,9	63,7	67,7	75,1
Francia	71,8	73,4	78,4	80,3	82,7	77,1	79,5	81,1	83,1	80,2	79,4	74,2	72,3	71,9
Grecia	44,1	55,1	64,1	62,3	69,5	71,9	79,6	92,9	94,9	95,0	90,2	93,4	81,7	70,2
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Irlanda	25,7	21,7	24,9	27,9	32,2	21,4	19,8	20,4	23,7	31,9	30,2	22,6	20,5	18,0
Islandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	85,4	93,2	92,5	93,5	101,9	106,7	96,9	96,0	99,7	94,4	94,4	90,7	87,5	81,8
Japón	43,2	47,8	51,3	51,7	50,0	50,2	51,4	52,8	54,7	58,0	60,7	61,9	64,1	66,0
Luxemburgo	56,8	63,3	63,1	57,7	52,6	64,8	60,9	64,3	62,0	67,8	75,8	78,7	76,6	67,8

CUADRO A.3.2: (cont.): Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980	1981	1982	1983
México	37,8	-	-	-	-	-	-	-	-	-	70,2	-	-	-
Noruega	16,2	17,0	16,7	17,2	17,1	16,4	19,4	22,9	23,2	24,3	25,0	24,3	23,3	21,3
Nueva Zelanda	61,9	58,6	65,3	97,5	140,1	190,1	186,1	206,4	179,9	167,5	150,2	120,3	125,3	93,0
Países Bajos	28,3	27,5	25,2	25,4	24,5	19,3	19,3	22,1	25,1	28,0	27,9	23,4	18,5	18,1
Polonia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Portugal	24,3	26,4	28,8	30,7	38,6	34,4	25,6	23,3	21,6	25,1	24,3	28,1	30,0	31,2
Reino Unido	48,1	41,8	47,3	59,9	65,9	50,8	38,0	30,9	31,9	32,9	30,4	26,4	25,2	24,6
R. Checa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Suecia	51,0	45,1	46,0	47,9	53,6	56,7	56,1	58,8	61,8	70,5	75,3	76,7	70,5	65,5
Suiza	44,6	43,7	42,8	42,3	35,0	34,6	37,0	44,2	51,9	60,6	72,9	75,5	85,3	80,4
Turquía	33,3	36,6	36,9	35,4	47,8	49,7	46,5	53,6	44,7	43,9	45,8	51,6	56,0	56,1

CUADRO A.3.2 (cont.): Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Alemania	53,3	57,5	61,7	65,1	65,6	69,7	83,2	84,1	79,1	75,4	74,3	79,3	79,9	77,4
Australia	33,7	43,1	48,7	48,0	54,7	64,1	65,0	52,2	48,6	48,5	55,2	65,0	68,6	69,4
Austria	58,2	61,0	68,6	68,7	73,5	79,8	81,6	80,7	81,6	79,0	91,4	93,7	89,8	93,0
Bélgica	61,8	67,0	74,1	77,2	84,7	96,6	101,8	96,8	88,8	80,3	77,0	78,1	82,3	80,6
Canadá	44,1	47,4	53,3	58,0	66,9	72,6	74,0	66,6	65,1	65,2	70,2	74,5	78,1	83,5
Corea del Sur	28,6	32,1	34,6	41,0	44,4	52,7	60,2	64,1	64,7	63,7	71,3	77,0	84,9	91,3
Dinamarca	80,8	96,6	122,3	111,1	101,0	87,4	81,0	77,8	68,8	54,3	65,1	69,5	74,3	82,7
Eslovaquia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
España	34,5	32,9	34,1	39,1	44,8	53,0	59,2	59,5	52,6	41,3	40,9	44,4	47,8	54,0
Estados Unidos	38,8	42,5	47,3	54,1	58,9	60,7	58,7	51,8	48,9	52,5	58,3	65,8	66,9	73,2
Finlandia	82,8	96,2	103,4	125,3	162,9	220,9	260,2	203,8	128,9	84,8	72,6	73,3	74,1	75,0
Francia	66,5	65,5	66,3	66,9	70,8	75,9	83,6	82,6	78,6	71,2	69,3	74,9	73,5	74,6
Grecia	69,3	76,1	80,2	100,4	97,4	106,5	110,8	92,7	89,8	99,1	93,0	89,9	84,7	83,0
Hungría	-	-	-	-	-	-	-	-	125,0	106,8	108,9	98,9	88,6	88,8
Irlanda	16,8	15,5	15,9	16,1	17,2	18,8	24,8	21,0	22,7	20,4	23,8	29,3	31,5	39,8
Islandia	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Italia	79,4	80,3	75,8	71,9	72,3	74,8	81,1	90,6	100,7	101,6	91,3	82,1	81,6	80,5
Japón	68,0	70,7	73,8	78,9	86,4	95,1	101,7	101,5	104,0	101,8	97,5	96,6	95,7	97,1
Luxemburgo	65,0	66,4	71,8	74,3	79,8	83,4	98,2	96,1	112,4	86,8	67,7	76,2	71,5	75,8

CUADRO A.3.2 (cont.): Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
México	-	-	-	-	-	-	84,3	102,6	113,4	119,1	142,4	110,8	98,7	101,3
Noruega	23,0	25,7	37,9	45,8	48,4	50,7	69,0	62,2	61,9	57,7	61,3	65,3	67,0	73,7
Nueva Zelanda	77,9	91,9	101,8	96,0	75,2	58,1	50,7	43,6	46,6	47,8	56,2	72,1	77,0	81,4
Países Bajos	18,0	19,9	22,1	27,1	28,8	30,9	33,6	36,3	38,6	41,9	40,3	42,7	47,9	57,4
Polonia	-	-	-	-	-	-	126,9	129,6	112,8	113,9	99,1	95,2	108,3	123,4
Portugal	30,1	28,0	26,4	29,7	33,3	33,8	37,0	41,6	44,6	40,7	38,0	38,3	41,2	45,6
Reino Unido	26,7	29,5	33,7	36,9	48,3	65,1	71,1	60,3	53,3	49,7	54,1	62,3	67,7	75,5
R. Checa	-	-	-	-	-	-	-	-	-	196,9	210,0	217,0	209,0	192,7
Suecia	70,6	69,7	75,2	86,5	102,1	115,9	106,1	87,0	63,6	56,7	58,5	64,2	60,0	61,8
Suiza	84,0	89,5	93,9	102,0	109,5	120,6	124,0	101,6	89,9	81,1	81,7	87,2	84,0	82,0
Turquía	61,7	64,9	54,0	48,3	34,4	30,0	29,5	35,5	39,2	38,6	42,1	49,3	67,5	71,1

CUADRO A.3.2 (cont.): Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Alemania	86,3	93,6	100	98,7	91,5	85,2	77,4	73,3	79,0	78,5	81,5	85,3	95,8	102,5
Australia	80,2	89,8	100	97,0	109,0	117,3	132,4	147,1	145,9	143,6	125,7	129,2	116,6	99,8
Austria	91,6	96,1	100	99,1	95,0	92,5	85,0	89,5	96,0	93,3	95,5	93,2	104,1	99,8
Bélgica	84,5	93,4	100	97,6	85,8	78,8	74,7	77,7	77,0	76,9	73,3	71,3	72,1	73,5
Canadá	90,1	94,0	100	99,9	98,0	97,0	101,8	109,9	105,7	103,5	100,7	91,2	83,1	81,3
Corea del Sur	63,2	73,4	100	113,9	136,5	136,5	130,8	139,8	133,1	131,4	153,2	161,6	146,7	144,7
Dinamarca	98,8	93,3	100	104,2	107,7	101,4	104,3	119,7	134,1	126,4	121,8	93,7	82,6	76,1
Eslovaquia	-	-	100	105,5	92,5	85,8	81,0	100,7	116,8	131,2	140,1	121,2	107,1	107,5
España	63,8	83,3	100	131,8	129,9	143,0	162,6	220,1	225,3	211,2	155,4	106,6	100,0	85,8
Estados Unidos	82,5	90,4	100	98,9	91,7	92,7	99,0	108,0	114,2	114,9	102,1	74,3	71,7	73,2
Finlandia	84,2	98,1	100	118,1	122,1	131,0	139,5	163,2	164,1	163,7	162,0	144,4	155,1	148,9
Francia	80,0	88,3	100	110,2	106,0	102,2	101,8	106,3	108,1	107,8	101,7	94,5	99,9	92,6
Grecia	81,0	85,2	100	115,9	122,5	123,9	118,2	132,0	144,5	140,0	138,9	126,6	108,1	70,8
Hungría	94,9	90,0	100	99,0	107,3	118,8	117,3	114,3	109,4	103,9	91,0	88,2	84,2	77,5
Irlanda	54,8	79,0	100	112,1	106,3	111,0	133,2	165,7	174,2	164,6	136,3	94,1	84,3	78,1
Islandia	-	-	-	-	-	-	-	-	100,0	95,1	109,1	85,0	83,0	81,9
Italia	82,0	89,8	100	111,4	117,3	130,2	140,5	153,2	163,1	157,1	138,9	128,1	128,4	120,0
Japón	101,6	98,1	100	99,5	95,8	100,7	104,5	107,0	117,0	125,0	109,5	88,1	86,2	84,1
Luxemburgo	85,8	86,8	100	114,2	114,4	105,8	108,8	142,0	84,2	82,9	69,3	76,0	85,6	75,6

CUADRO A.3.2 (cont.): Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011
(2000 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
México	105,3	114,0	100	100,0	101,2	94,6	83,1	73,7	70,4	66,1	61,5	60,7	57,7	55,3
Noruega	96,8	112,2	100	106,0	115,1	106,7	99,0	89,3	100,5	111,9	96,4	105,6	89,8	81,7
Nueva Zelanda	80,5	91,0	100	106,9	113,0	124,2	143,5	165,5	179,6	161,5	159,4	146,5	118,4	118,7
Países Bajos	72,8	87,3	100	103,1	103,3	95,3	93,0	97,6	100,9	102,2	102,6	103,6	101,6	94,5
Polonia	137,7	117,4	100	94,8	84,5	88,3	85,2	91,7	107,7	130,1	140,7	164,9	142,7	137,3
Portugal	61,3	78,9	100	107,0	97,0	85,6	85,5	82,0	74,0	66,3	65,5	59,0	58,0	46,6
Reino Unido	81,5	86,9	100	114,0	115,8	124,1	134,6	145,2	126,8	117,3	120,2	120,0	117,1	106,7
R. Checa	143,8	110,5	100	97,1	97,7	106,3	92,4	91,6	91,2	89,1	77,4	63,4	57,7	56,6
Suecia	76,1	80,9	100	116,5	115,7	108,8	101,0	98,8	104,2	102,8	95,8	87,0	81,1	78,4
Suiza	87,1	97,7	100	101,2	93,3	85,8	84,2	85,4	80,3	76,5	67,4	69,9	67,6	61,2
Turquía	77,5	93,0	100	119,9	83,5	73,2	76,3	78,8	77,0	68,0	59,4	57,4	63,7	77,8

* El año base de Islandia es el 2006.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.3: Capital social en España, 1964-2012

(1983 = 100)

	Índice de volumen de capital social	Índice de volumen de capital social per cápita
1964	156,24	187,65
1965	182,41	216,74
1966	208,07	244,44
1967	219,41	254,63
1968	238,13	273,12
1969	266,01	302,12
1970	267,90	301,48
1971	271,44	302,44
1972	272,28	300,25
1973	287,80	314,19
1974	288,24	311,40
1975	257,23	274,79
1976	230,40	243,19
1977	220,51	229,91
1978	176,01	181,49
1979	152,15	155,55
1980	134,71	136,85
1981	118,34	119,54
1982	108,38	108,89
1983	100,00	100,00
1984	78,79	78,47
1985	73,39	72,83
1986	74,36	73,57
1987	86,54	85,40
1988	101,07	99,52
1989	124,92	122,77
1990	136,08	133,53
1991	141,20	138,24
1992	126,46	123,40
1993	100,89	98,14
1994	93,93	91,13
1995	100,82	97,59
1996	111,02	107,21
1997	132,17	127,30
1998	165,51	158,85
1999	217,37	207,55
2000	279,84	264,96
2001	375,85	351,87
2002	386,60	356,75
2003	437,74	397,29
2004	530,93	474,12
2005	776,69	682,28
2006	1.010,55	874,23
2007	1.182,38	1.004,52
2008	985,14	823,73
2009	652,31	541,44
2010	594,75	492,13
2011	524,87	433,81
2012	403,24	333,01

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.4: Índice de volumen de capital social por comunidades autónomas, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Andalucía	100,00	69,29	65,85	70,68	88,39	115,08	147,55	168,11	168,11	151,77	123,27	126,03	132,47	147,68	164,02
Aragón	100,00	80,40	64,53	74,44	96,75	111,89	139,49	186,19	179,06	161,25	123,47	116,67	132,31	142,71	166,97
Asturias, Principado de	100,00	78,17	68,15	67,07	71,28	82,97	97,07	103,13	123,97	127,08	103,90	99,20	103,95	104,11	109,27
Baleares, Illes	100,00	99,89	104,12	112,10	126,45	203,77	260,33	274,72	279,21	232,13	163,64	157,68	205,07	235,78	293,78
Canarias	100,00	82,33	75,45	83,76	114,85	153,26	193,87	179,34	164,43	151,96	119,78	146,05	161,28	193,08	252,13
Cantabria	100,00	86,12	99,42	90,91	127,72	105,61	146,55	153,66	158,94	155,54	135,39	110,88	111,31	107,26	137,98
Castilla y León	100,00	75,31	61,11	65,36	79,53	92,91	112,47	128,05	135,51	119,72	100,27	98,42	98,31	111,04	126,96
Castilla-La Mancha	100,00	76,76	70,29	81,82	103,06	116,28	127,03	143,80	151,07	136,78	115,08	120,17	118,42	127,28	141,76
Cataluña	100,00	83,72	82,02	83,99	93,77	112,45	158,93	188,15	209,00	198,16	139,48	124,22	135,82	152,57	187,76
Ceuta y Melilla, cc. aa. de	-	-	-	-	-	100,00	181,59	154,55	125,16	110,57	133,84	124,88	116,61	163,20	216,94
Comunitat Valenciana	100,00	81,75	76,40	84,42	101,88	134,07	174,08	194,40	184,38	154,84	122,40	120,80	139,50	153,25	182,17
Extremadura	100,00	42,66	37,64	38,37	47,11	53,91	61,91	70,50	74,58	74,04	63,30	67,04	69,19	75,21	85,35
Galicia	100,00	79,32	73,72	70,77	76,59	87,33	96,13	103,17	105,42	82,62	69,40	64,41	70,53	68,93	72,83
Madrid, Comunidad de	100,00	81,57	74,27	76,23	91,12	92,13	116,95	125,71	139,41	124,22	96,07	79,59	83,27	89,32	113,20
Murcia, Región de	100,00	90,36	79,66	87,90	111,94	156,25	195,38	204,44	185,90	169,65	135,96	140,57	159,77	173,57	251,87
Navarra, C. Foral de	100,00	90,04	78,98	87,32	106,87	147,83	172,57	211,04	228,01	215,37	178,64	182,02	216,42	254,02	312,38
País Vasco	100,00	88,96	85,34	82,08	102,99	120,23	152,25	155,46	164,54	162,41	135,79	122,45	130,20	153,88	191,15
Rioja, La	100,00	72,11	56,09	69,27	97,18	119,81	177,86	197,75	178,70	149,26	128,47	116,85	129,83	144,99	198,40
España	100,00	78,79	73,39	74,36	86,54	101,07	124,92	136,08	141,20	126,46	100,89	93,93	100,82	111,02	132,17

CUADRO A.3.4 (cont.): Índice de volumen de capital social por comunidades autónomas, 1983-2012
(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Andalucía	208,33	270,40	344,60	484,86	505,38	629,06	810,09	1.261,07	1.624,56	1.894,80	1.448,70	1.013,44	899,19	793,27	616,72
Aragón	218,33	274,33	369,32	518,33	507,85	557,74	721,21	924,41	1.101,24	1.318,24	1.205,24	781,17	664,57	534,88	444,48
Asturias, Principado de	125,80	157,89	177,90	332,54	331,48	313,55	354,71	472,20	536,00	667,37	744,54	519,68	435,76	380,56	303,26
Baleares, Illes	338,78	498,38	704,66	879,33	849,78	837,79	977,89	1.423,97	1.910,77	2.031,06	1.713,84	1.046,77	941,61	830,99	735,96
Canarias	306,21	475,99	624,86	861,91	944,90	1.070,61	1.190,27	1.583,78	1.879,27	2.303,50	1.530,25	1.018,71	879,39	757,55	615,23
Cantabria	182,03	218,68	292,35	432,61	413,77	475,73	552,88	807,93	1.078,76	1.305,34	1.240,75	832,32	751,82	667,63	543,02
Castilla y León	157,74	208,48	266,46	352,21	374,70	414,24	485,64	691,75	875,74	1.036,97	934,46	698,02	596,33	533,26	412,52
Castilla-La Mancha	170,70	217,99	290,67	391,87	445,13	488,83	611,91	807,72	1.067,21	1.434,13	1.161,26	787,83	692,66	626,64	410,56
Cataluña	254,96	358,07	475,86	491,99	481,54	576,00	698,42	1.095,27	1.355,48	1.523,60	1.302,63	782,86	727,40	632,94	466,88
Ceuta y Melilla, cc. aa. de	313,66	386,88	412,41	1.580,34	1.628,97	1.277,15	1.061,21	1.020,00	967,26	969,68	1.008,51	961,25	854,43	777,60	601,69
Comunitat Valenciana	253,45	357,82	474,66	605,16	602,26	679,92	892,81	1.323,18	1.722,09	1.899,95	1.572,02	937,71	837,69	761,11	575,60
Extremadura	98,57	136,20	171,79	279,77	231,36	291,88	319,51	402,63	530,51	631,84	597,73	441,14	391,68	347,51	221,29
Galicia	87,87	105,47	122,92	177,21	179,04	194,67	203,14	325,61	434,49	534,60	502,72	383,31	311,93	251,92	178,35
Madrid, Comunidad de	134,60	175,69	231,42	343,67	389,25	390,09	491,33	672,55	948,78	1.122,42	947,71	621,23	598,03	552,66	444,73
Murcia, Región de	327,42	464,15	570,12	706,72	773,51	940,52	1.196,64	1.891,24	2.393,00	2.821,27	1.997,92	1.225,01	1.069,58	956,96	818,24
Navarra, C. Foral de	370,73	507,31	729,00	904,61	920,99	973,74	1.076,45	1.486,44	1.763,94	2.115,11	1.850,85	1.264,60	1.177,84	1.011,56	755,70
País Vasco	225,72	297,15	392,41	494,02	518,90	578,31	635,37	902,12	1.080,58	1.256,26	1.260,41	830,84	896,72	774,78	583,52
Rioja, La	233,16	344,48	401,52	640,47	592,54	751,93	918,98	1.256,60	1.473,74	1.702,26	1.445,34	1.013,79	847,93	668,71	474,09
España	165,51	217,37	279,84	375,85	386,60	437,74	530,93	776,69	1.010,55	1.182,38	985,14	652,31	594,75	524,87	403,24

Nota: Ceuta y Melilla, base 1988 = 100.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.5: Índice de volumen de capital social per cápita por comunidades autónomas, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Andalucía	100,00	68,68	64,74	68,97	85,67	110,86	141,32	160,07	159,09	142,75	115,26	117,22	122,68	136,28	150,83
Aragón	100,00	80,37	64,52	74,49	96,97	112,36	140,37	187,79	180,69	162,46	124,22	117,25	132,88	143,32	167,72
Asturias, Principado de	100,00	78,30	68,41	67,53	72,05	84,27	99,13	105,90	127,75	131,18	107,48	102,95	108,32	108,91	114,73
Baleares, Illes	100,00	99,56	103,48	110,87	123,82	196,31	246,31	257,19	259,02	212,58	148,30	141,48	181,57	205,71	252,28
Canarias	100,00	81,61	74,19	81,71	110,96	146,32	183,07	168,22	153,24	140,33	109,60	132,34	144,59	171,07	220,17
Cantabria	100,00	85,74	98,65	89,99	126,23	104,27	144,60	151,56	156,73	153,30	133,38	109,16	109,52	105,57	135,82
Castilla y León	100,00	75,25	61,04	65,33	79,66	93,39	113,59	130,05	138,22	122,49	102,93	101,34	101,56	115,15	132,19
Castilla-La Mancha	100,00	76,57	69,98	81,39	102,59	115,97	126,99	143,95	150,94	136,01	113,86	118,24	115,87	124,03	137,68
Cataluña	100,00	83,58	81,72	83,56	93,16	111,52	157,32	185,97	206,26	195,09	137,04	121,87	133,05	149,10	182,96
Ceuta y Melilla, cc. aa. de	-	-	-	-	-	100,00	181,11	153,84	123,53	107,79	128,83	118,83	109,82	152,21	200,52
Comunitat Valenciana	100,00	81,24	75,47	82,97	99,71	130,60	168,70	187,44	177,08	148,24	116,82	114,95	132,35	144,97	171,77
Extremadura	100,00	42,56	37,48	38,17	46,86	53,76	62,05	71,03	75,29	74,75	63,87	67,57	69,74	75,88	86,20
Galicia	100,00	79,42	73,96	71,23	77,43	88,71	98,12	105,76	108,36	85,01	71,47	66,43	72,93	71,50	75,79
Madrid, Comunidad de	100,00	81,09	73,42	74,96	89,14	89,68	113,32	121,34	134,01	118,74	91,37	75,41	78,65	84,08	106,13
Murcia, Región de	100,00	89,41	78,02	85,35	107,86	149,45	185,46	192,66	173,68	156,80	124,33	127,29	143,39	154,38	221,84
Navarra, C. Foral de	100,00	89,72	78,46	86,61	106,00	146,62	171,03	209,00	225,13	211,53	174,53	176,83	209,01	244,03	298,62
País Vasco	100,00	88,94	85,37	82,20	103,40	121,30	154,47	158,56	168,38	166,54	139,56	126,19	134,57	159,43	198,38
Rioja, La	100,00	71,72	55,52	68,34	95,66	117,67	174,53	193,91	174,97	146,17	125,97	114,60	127,26	142,03	194,06
España	100,00	78,47	72,83	73,37	85,40	99,52	122,77	133,53	138,24	123,40	98,14	91,13	97,59	107,21	127,30

CUADRO A.3.5 (cont.): Índice de volumen de capital social por comunidades autónomas, 1983-2012
(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Andalucía	190,86	246,61	312,11	435,58	449,45	552,26	701,01	1.074,29	1.363,42	1.562,24	1.177,26	816,33	718,89	631,79	489,48
Aragón	219,34	275,57	370,55	518,41	504,21	548,03	700,81	887,50	1.044,97	1.231,06	1.108,01	711,46	607,93	488,40	406,97
Asturias, Principado de	132,65	167,15	188,67	352,89	352,28	333,52	377,49	502,93	571,34	710,81	792,73	554,34	464,83	406,94	325,93
Baleares, Illes	284,59	407,18	558,15	676,09	632,75	603,80	685,49	970,57	1.268,08	1.307,84	1.072,27	644,99	577,44	503,80	444,23
Canarias	262,85	400,53	511,76	685,74	733,17	811,41	881,73	1.146,31	1.331,47	1.594,36	1.037,48	682,56	587,40	502,51	405,42
Cantabria	179,00	214,58	285,95	421,62	400,80	456,47	524,94	758,74	1.002,17	1.197,91	1.125,39	749,55	675,68	600,81	488,92
Castilla y León	164,96	219,01	280,85	371,97	395,73	436,82	510,99	725,66	916,17	1.079,60	967,28	721,33	620,11	557,01	433,58
Castilla-La Mancha	165,17	209,96	278,27	371,79	416,39	449,32	552,31	715,49	928,37	1.220,49	963,45	642,04	564,01	508,77	333,67
Cataluña	247,48	345,80	455,78	466,48	449,20	525,31	623,13	955,93	1.159,42	1.273,01	1.072,75	643,15	594,89	518,91	383,47
Ceuta y Melilla, cc. aa. de	287,42	351,65	371,91	1.414,59	1.454,99	1.139,40	945,28	910,49	860,76	852,89	877,58	828,58	705,95	632,02	478,13
Comunitat Valenciana	237,80	332,89	435,76	545,24	529,14	581,05	742,89	1.072,03	1.361,44	1.461,20	1.178,23	693,21	622,81	564,68	426,18
Extremadura	99,72	138,01	173,97	283,20	234,05	294,16	320,90	403,38	530,29	629,12	593,50	437,49	387,94	343,97	219,29
Galicia	91,66	110,23	128,27	184,61	186,43	202,24	210,57	336,74	448,51	550,16	515,59	393,28	320,10	258,95	184,10
Madrid, Comunidad de	125,53	162,43	210,97	306,26	337,44	329,79	406,45	545,36	755,55	875,56	723,44	470,11	448,42	413,55	330,97
Murcia, Región de	285,33	399,51	483,05	586,03	624,58	738,95	915,60	1.408,98	1.738,95	1.989,18	1.370,65	828,15	716,34	638,47	543,66
Navarra, C. Foral de	352,45	478,98	682,75	840,19	845,42	880,35	959,68	1.307,92	1.532,69	1.810,94	1.559,40	1.054,21	975,92	833,29	623,30
País Vasco	234,56	308,91	407,29	511,26	535,54	595,05	651,36	920,82	1.097,92	1.269,00	1.268,38	837,57	902,61	783,57	593,20
Rioja, La	227,34	333,49	384,59	603,64	547,53	680,51	814,21	1.090,09	1.254,38	1.420,40	1.189,06	827,26	695,44	551,99	392,78
España	158,85	207,55	264,96	351,87	356,75	397,29	474,12	682,28	874,23	1.004,52	823,73	541,44	492,13	433,81	333,01

Nota: Ceuta y Melilla, base 1988 = 100.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.6: Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012

(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Álava/Araba	100,00	86,73	69,79	74,19	88,19	110,90	143,44	164,99	184,01	170,51	125,93	117,85	157,64	189,21	234,24
Albacete	100,00	66,31	60,38	75,18	84,33	82,51	57,75	64,36	64,33	63,73	47,43	55,90	60,57	56,59	65,55
Alicant/Alicante	100,00	92,72	89,44	100,57	133,40	161,15	210,99	226,91	197,42	159,35	131,49	121,38	157,60	158,76	182,37
Almería	100,00	79,63	69,61	76,62	139,10	214,59	235,49	224,65	227,24	240,49	214,82	200,51	215,34	257,33	253,47
Asturias	100,00	78,17	68,15	67,07	71,28	82,97	97,07	103,13	123,97	127,08	103,90	99,20	103,95	104,11	109,27
Ávila	100,00	70,81	60,12	58,63	70,71	90,72	88,79	100,38	101,99	81,49	68,90	53,22	54,00	60,26	68,61
Badajoz	100,00	41,14	36,85	39,72	48,92	57,99	62,20	76,56	80,22	87,27	76,36	80,95	78,03	89,01	102,35
Illes Balears	100,00	99,89	104,12	112,10	126,45	203,77	260,33	274,72	279,21	232,13	163,64	157,68	205,07	235,78	293,78
Barcelona	100,00	82,75	82,70	82,90	91,52	106,74	153,33	181,95	208,01	201,40	139,50	123,34	132,68	151,75	185,36
Burgos	100,00	92,94	84,96	102,99	119,55	126,72	162,58	223,85	280,94	224,29	169,66	157,36	159,67	172,35	217,15
Cáceres	100,00	46,30	40,70	37,24	45,30	49,03	64,48	64,24	70,00	60,81	49,90	52,86	60,76	58,31	64,65
Cádiz	100,00	61,62	59,02	65,31	72,59	98,32	127,73	123,64	119,49	120,86	100,68	98,99	99,56	108,38	127,09
Cantabria	100,00	86,12	99,42	90,91	127,72	105,61	146,55	153,66	158,94	155,54	135,39	110,88	111,31	107,26	137,98
Castelló/Castellón	100,00	92,92	79,75	82,97	123,42	169,58	257,53	261,23	222,96	200,93	136,61	149,06	184,49	219,00	289,04
Ciudad Real	100,00	79,48	78,00	90,55	139,62	161,80	219,52	245,55	266,63	237,48	196,56	173,16	161,40	182,96	177,70
Córdoba	100,00	60,13	49,98	48,01	60,18	62,70	64,86	71,56	72,28	65,15	59,30	68,65	66,84	70,08	77,47
A Coruña	100,00	78,89	74,31	69,38	75,40	87,77	81,39	88,53	102,95	79,98	63,37	58,33	67,26	73,26	81,48

CUADRO A.3.6 (cont.): Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Cuenca	100,00	72,04	53,52	58,18	82,85	83,91	112,53	118,04	114,00	94,69	90,52	91,80	84,08	91,00	117,93
Girona	100,00	84,63	81,58	93,63	116,29	160,01	189,00	221,37	207,08	173,43	132,45	107,15	128,08	132,83	158,50
Granada	100,00	69,03	71,28	72,79	87,92	119,73	159,17	168,82	173,01	171,39	147,80	153,73	145,93	161,91	170,28
Guadalajara	100,00	98,16	116,07	125,07	127,80	149,40	167,21	223,07	235,14	226,08	184,50	205,82	277,55	322,01	369,42
Gipuzkoa	100,00	91,65	86,24	80,11	109,59	134,55	182,93	193,87	187,77	179,90	154,97	142,97	153,71	155,32	201,26
Huelva	100,00	83,69	58,08	52,46	87,14	101,10	135,82	178,28	151,93	121,70	114,49	123,87	161,06	159,88	177,26
Huesca	100,00	84,80	71,74	63,47	96,06	122,20	165,97	192,92	203,71	178,83	123,95	129,35	151,24	144,46	146,32
Jáén	100,00	48,38	59,11	67,09	73,83	112,23	103,07	121,62	111,11	109,26	81,17	91,69	93,97	97,68	120,13
León	100,00	83,84	64,19	68,77	77,91	87,67	108,61	136,43	121,70	102,29	91,86	98,62	90,29	98,66	107,37
Lleida	100,00	106,36	85,37	94,63	114,45	131,79	185,40	213,18	204,90	169,01	136,66	133,07	129,79	138,47	157,66
Lugo	100,00	86,12	103,54	113,02	110,52	144,63	161,39	152,58	133,30	137,83	120,63	103,81	101,61	101,74	103,66
Madrid	100,00	81,57	74,27	76,23	91,12	92,13	116,95	125,71	139,41	124,22	96,07	79,59	83,27	89,32	113,20
Málaga	100,00	70,85	71,34	80,61	111,27	129,34	206,12	226,72	206,05	176,18	126,21	124,91	120,41	156,58	190,08
Murcia	100,00	90,36	79,66	87,90	111,94	156,25	195,38	204,44	185,90	169,65	135,96	140,57	159,77	173,57	251,87
Navarra	100,00	90,04	78,98	87,32	106,87	147,83	172,57	211,04	228,01	215,37	178,64	182,02	216,42	254,02	312,38
Ourense	100,00	98,43	89,54	101,77	118,32	128,85	196,16	222,86	187,47	109,36	94,53	83,95	103,51	78,80	71,55
Palencia	100,00	80,58	64,07	71,87	89,47	116,00	180,97	157,35	167,57	197,34	135,37	124,30	111,45	114,18	164,24
Las P. de G. Canaria	100,00	77,51	72,93	85,79	119,72	175,92	206,57	194,83	161,08	158,55	138,35	161,16	178,19	204,89	281,61

CUADRO A.3.6 (cont.): Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Pontevedra	100,00	72,97	61,93	59,30	66,76	73,21	85,44	92,51	94,28	76,90	66,71	64,52	66,84	62,27	66,61
La Rioja	100,00	72,11	56,09	69,27	97,18	119,81	177,86	197,75	178,70	149,26	128,47	116,85	129,83	144,99	198,40
Salamanca	100,00	77,91	57,44	63,50	71,18	77,37	93,99	102,96	109,15	85,78	75,39	72,94	75,29	97,34	105,10
Segovia	100,00	64,72	47,17	55,96	67,19	80,63	116,68	153,45	135,05	106,12	104,15	95,05	96,10	111,10	124,42
Sevilla	100,00	82,69	76,64	86,76	97,51	137,15	186,35	243,88	285,26	231,61	184,45	183,52	213,11	229,04	237,74
Soria	100,00	84,55	84,04	84,71	123,50	153,72	194,78	161,58	191,34	204,09	168,94	141,43	147,05	177,17	173,42
Sta. Cruz de Tenerife	100,00	88,03	78,27	81,37	110,08	130,98	181,08	162,91	167,74	143,34	101,99	130,56	144,46	179,62	222,87
Tarragona	100,00	87,77	78,04	93,45	115,37	173,99	218,40	244,48	234,98	210,85	161,21	157,13	194,68	203,25	284,55
Teruel	100,00	65,28	76,39	89,14	90,86	104,95	103,27	168,99	152,22	161,21	110,96	103,68	110,47	103,07	140,41
Toledo	100,00	82,05	72,33	86,64	103,66	131,94	163,64	186,57	216,32	174,81	152,79	160,62	144,85	154,83	178,23
Valencia/Valencia	100,00	74,17	69,18	76,88	83,89	115,35	144,55	168,18	173,07	146,28	116,20	117,31	124,23	142,54	170,50
Valladolid	100,00	64,11	53,13	54,63	74,09	97,32	108,23	122,11	140,18	133,56	120,22	131,30	131,75	163,70	174,19
Bizkaia	100,00	87,45	87,74	84,00	102,24	113,97	137,91	134,40	148,12	150,27	126,88	111,71	112,29	144,18	173,86
Zamora	100,00	61,35	46,80	45,28	58,31	60,70	68,30	63,81	69,98	68,40	48,40	46,48	57,46	49,67	64,64
Zaragoza	100,00	81,82	62,28	75,97	98,59	111,55	142,17	188,87	179,14	159,66	127,31	117,96	134,54	151,18	177,91
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	100,00	181,59	154,55	125,16	110,57	133,84	124,88	116,61	163,20	216,94
España	100,00	78,79	73,39	74,36	86,54	101,07	124,92	136,08	141,20	126,46	100,89	93,93	100,82	111,02	132,17

CUADRO A.3.6 (cont.): Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Álava/Araba	317,53	402,06	479,97	607,77	646,14	773,83	883,36	1.047,51	1.346,51	1.762,38	1.794,90	1.008,18	1.049,88	1.070,36	689,12
Albacete	88,51	126,10	197,52	274,94	310,84	344,94	365,50	417,07	491,61	668,91	566,16	353,95	289,34	272,55	166,82
Alicante	272,95	394,09	483,76	601,28	630,47	669,04	986,69	1.375,42	1.746,30	1.792,38	1.455,43	924,18	818,94	763,25	650,57
Almería	342,37	515,47	587,34	939,10	1.031,79	1.170,54	1.649,38	2.299,64	2.965,94	2.954,29	1.797,55	1.320,53	1.227,21	896,99	783,14
Asturias	125,80	157,89	177,90	332,54	331,48	313,55	354,71	472,20	536,00	667,37	744,54	519,68	435,76	380,56	303,26
Ávila	100,99	120,09	152,46	196,88	221,59	250,22	284,93	391,71	588,90	671,10	488,82	312,64	229,35	207,29	162,52
Badajoz	113,46	165,41	213,95	308,82	287,85	405,90	404,40	459,32	619,25	775,16	789,17	581,82	513,34	454,40	309,79
Baleares	338,78	498,38	704,66	879,33	849,78	837,79	977,89	1.423,97	1.910,77	2.031,06	1.713,84	1.046,77	941,61	830,99	735,96
Barcelona	255,86	367,16	494,74	504,76	482,67	585,79	708,30	1.157,86	1.426,29	1.606,39	1.392,46	814,82	765,81	676,54	498,37
Burgos	220,07	320,62	488,88	702,74	751,84	814,48	971,85	1.257,14	1.541,40	1.787,96	1.526,07	1.271,83	1.052,29	957,86	741,57
Cáceres	80,14	101,81	122,83	271,84	166,02	174,39	224,09	335,94	425,04	466,61	388,10	287,39	257,35	231,11	128,80
Cádiz	152,18	210,26	265,55	356,28	347,36	477,14	562,61	924,12	1.213,67	1.414,74	1.147,48	853,00	713,28	633,83	487,00
Cantabria	182,03	218,68	292,35	432,61	413,77	475,73	552,88	807,93	1.078,76	1.305,34	1.240,75	832,32	751,82	667,63	543,02
Castelló/Castellón	397,72	498,44	717,40	1.031,15	1.023,60	1.021,61	1.076,89	1.488,11	2.106,93	2.423,18	2.008,81	1.101,01	789,82	632,84	487,34
Ciudad Real	194,85	266,60	359,24	496,89	594,82	613,42	771,75	953,03	1.261,97	1.639,90	1.312,99	927,47	792,45	686,82	436,36
Córdoba	91,82	111,74	155,22	200,28	213,44	267,85	334,54	571,32	695,76	827,56	736,07	445,61	396,17	344,34	275,29
A Coruña	102,17	129,11	142,34	199,06	196,68	224,39	234,07	402,08	570,65	620,55	600,73	510,14	428,78	362,25	270,04
Cuenca	130,23	127,95	167,45	259,64	260,86	280,34	336,00	451,04	538,66	670,85	673,71	398,80	320,98	290,31	207,90

CUADRO A.3.6 (cont.): Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012

(1983 = 100)

	1988	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Girona	200,78	254,75	306,20	344,74	342,33	349,88	498,45	725,27	913,70	885,61	732,86	463,89	468,89	353,47	268,34
Granada	213,35	284,64	348,99	471,63	485,80	639,50	970,34	1.359,90	1.801,85	1.972,39	1.367,90	997,60	888,85	860,92	609,72
Guadalajara	439,95	558,67	783,52	1.098,49	1.230,99	1.694,16	2.439,25	3.376,22	4.584,09	6.989,23	5.399,16	3.863,91	3.289,86	2.946,56	1.872,31
Gipuzkoa	255,64	351,22	422,88	598,74	624,61	750,77	823,73	1.120,87	1.219,57	1.420,26	1.511,53	1.034,13	1.110,92	974,05	626,06
Huelva	190,66	263,83	333,95	630,65	422,17	578,47	755,22	966,96	1.271,03	1.682,84	1.286,12	1.070,43	871,83	693,71	546,54
Huesca	210,70	239,68	298,63	358,87	421,26	539,90	544,79	548,12	713,47	964,30	949,89	598,85	460,41	435,88	340,99
Jaén	225,20	256,12	264,85	383,59	399,53	434,03	518,16	734,76	893,74	1.077,93	942,06	633,28	579,38	504,66	333,77
León	123,23	161,15	201,27	266,03	269,99	308,33	371,95	390,78	506,43	648,31	625,84	418,08	352,35	298,57	202,06
Lleida	187,21	250,28	311,14	330,40	310,63	363,68	479,93	558,76	621,12	1.060,20	807,57	525,80	382,52	400,46	264,01
Lugo	112,98	134,87	157,69	199,72	220,32	244,84	267,28	348,01	387,64	489,55	486,11	373,61	337,07	287,84	177,72
Madrid	134,60	175,69	231,42	343,67	389,25	390,09	491,33	672,55	948,78	1.122,42	947,71	621,23	598,03	552,66	444,73
Málaga	251,32	326,44	477,09	658,19	703,40	778,34	1.073,15	1.809,22	2.278,73	2.795,69	1.771,34	1.231,21	1.033,45	921,07	755,35
Murcia	327,42	464,15	570,12	706,72	773,51	940,52	1.196,64	1.891,24	2.393,00	2.821,27	1.997,92	1.225,01	1.069,58	956,96	818,24
Navarra	370,73	507,31	729,00	904,61	920,99	973,74	1.076,45	1.486,44	1.763,94	2.115,11	1.850,85	1.264,60	1.177,84	1.011,56	755,70
Ourense	78,05	76,15	100,94	184,58	201,94	208,15	166,15	254,57	320,86	480,70	478,73	312,27	198,02	173,62	119,07
Palencia	194,77	238,39	313,45	472,31	475,79	528,51	664,36	895,49	1.030,47	1.127,24	871,84	641,78	600,82	468,05	441,02
Las P. de G. Canaria	346,83	551,90	732,04	1.034,44	1.034,76	1.243,44	1.348,04	1.620,12	2.028,69	2.467,25	1.666,43	1.041,64	860,45	701,80	586,51
Pontevedra	83,11	101,76	119,04	170,31	170,90	181,26	201,10	320,80	427,32	570,94	498,78	351,49	283,60	210,39	145,93

CUADRO A.3.6 (cont.): Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
La Rioja	233,16	344,48	401,52	640,47	592,54	751,93	918,98	1.256,60	1.473,74	1.702,26	1.445,34	1.013,79	847,93	668,71	474,09
Salamanca	134,74	175,13	211,69	294,38	314,25	297,08	366,71	738,23	773,59	847,77	758,69	601,34	554,56	535,58	455,92
Segovia	137,35	223,47	202,22	206,13	209,49	261,38	375,57	481,73	573,90	707,51	572,16	506,58	502,86	412,92	257,02
Sevilla	288,63	366,91	474,38	655,34	757,57	939,03	1.138,87	1.745,21	2.256,30	2.587,81	2.290,98	1.521,10	1.441,51	1.341,96	1.028,36
Soria	219,29	345,68	374,16	518,00	539,95	604,69	647,97	683,41	872,18	1.058,51	1.045,95	629,31	550,89	520,06	470,49
Sta. Cruz de Tenerife	267,48	405,84	528,13	715,15	856,32	914,68	1.044,15	1.552,01	1.728,16	2.151,39	1.399,53	997,08	898,84	820,70	649,21
Tarragona	365,69	467,96	620,82	651,35	783,85	1.013,84	1.019,29	1.470,22	2.023,06	2.168,20	1.779,25	1.127,12	984,44	805,93	571,48
Teruel	161,07	196,47	289,86	365,60	331,14	385,99	445,84	626,41	825,00	880,58	792,42	621,24	499,71	379,35	318,78
Toledo	222,20	273,59	316,02	380,73	435,71	470,55	613,00	907,61	1.307,64	1.758,61	1.321,20	915,72	875,68	806,02	560,92
Valencia/Valencia	225,64	317,54	469,77	554,47	535,48	640,31	810,14	1.273,65	1.660,20	1.902,81	1.588,81	915,96	869,53	794,26	560,05
Valladolid	263,27	356,96	448,94	534,58	609,99	780,59	823,26	1.307,98	1.872,45	2.227,41	2.158,64	1.654,92	1.367,94	1.278,13	1.025,59
Bizkaia	192,03	251,41	356,29	419,47	437,93	461,30	501,77	760,43	947,97	1.063,55	1.028,13	689,05	758,29	619,93	534,46
Zamora	75,84	71,75	111,13	168,88	156,53	134,58	162,93	240,34	291,77	351,97	350,99	255,37	208,52	177,86	123,71
Zaragoza	231,34	298,62	404,39	594,74	566,44	599,70	826,00	1.100,59	1.267,53	1.496,77	1.342,48	854,38	748,52	586,30	494,12
Ceuta y Melilla	313,66	386,88	412,41	1.580,34	1.628,97	1.277,15	1.061,21	1.020,00	967,26	969,68	1.008,51	961,25	854,43	777,60	601,69
España	165,51	217,37	279,84	375,85	386,60	437,74	530,93	776,69	1.010,55	1.182,38	985,14	652,31	594,75	524,87	403,24

Notas: Ceuta y Melilla, base 1988 = 100.

Fuente: Elaboración propia.

CUADRO A.3.7: Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Álava/Araba	100,00	86,10	68,85	72,74	86,05	107,91	139,32	159,87	177,73	164,15	120,87	112,80	150,51	180,10	222,12
Albacete	100,00	66,16	60,14	74,80	83,89	82,16	57,59	64,22	64,02	63,08	46,68	54,69	58,90	54,80	63,27
Alacant/Alicante	100,00	91,63	87,38	97,16	127,46	152,24	196,99	209,43	180,83	145,36	119,46	109,85	142,08	142,13	161,57
Almería	100,00	78,72	68,09	74,17	133,34	203,81	221,69	209,62	209,59	218,76	192,80	177,65	188,59	222,56	216,12
Asturias	100,00	78,30	68,41	67,53	72,05	84,27	99,13	105,90	127,75	131,18	107,48	102,95	108,32	108,91	114,73
Ávila	100,00	71,05	60,57	59,32	71,92	92,87	91,60	104,48	106,90	85,88	73,02	56,70	57,86	64,99	74,52
Badajoz	100,00	40,99	36,59	39,35	48,41	57,44	61,85	76,40	80,11	87,03	76,00	80,37	77,37	88,25	101,56
Illes Balears	100,00	99,56	103,48	110,87	123,82	196,31	246,31	257,19	259,02	212,58	148,30	141,48	181,57	205,71	252,28
Barcelona	100,00	82,69	82,57	82,72	91,30	106,40	152,72	181,18	207,02	200,18	138,51	122,42	131,64	150,37	183,38
Burgos	100,00	93,09	85,28	103,59	120,58	128,34	165,55	231,41	288,85	230,82	174,78	162,22	164,77	178,13	224,86
Cáceres	100,00	46,28	40,69	37,28	45,44	49,40	65,45	65,68	71,89	62,58	51,43	54,56	62,86	60,46	67,15
Cádiz	100,00	60,92	57,74	63,33	69,93	94,15	121,61	118,94	112,48	113,18	93,82	91,85	92,08	100,09	117,29
Cantabria	100,00	85,74	98,65	89,99	126,23	104,27	144,60	151,56	156,73	153,30	133,38	109,16	109,52	105,57	135,82
Castelló/Castellón	100,00	92,58	79,19	82,16	121,93	167,07	252,86	255,64	217,34	194,95	131,93	143,31	176,57	208,84	274,76
Ciudad Real	100,00	79,34	77,75	90,23	139,29	161,80	220,16	246,74	268,00	238,53	197,19	173,45	161,41	183,09	178,22
Córdoba	100,00	59,72	49,32	47,16	58,97	61,31	63,31	69,73	70,24	63,12	57,30	66,18	64,36	67,54	74,81
A Coruña	100,00	78,78	74,15	69,24	75,29	87,72	81,42	88,61	103,04	80,01	63,35	58,32	67,32	73,47	81,90
Cuenca	100,00	72,19	53,77	58,73	84,27	86,10	116,56	123,33	119,79	99,80	95,66	97,25	89,27	96,97	126,21

CUADRO A.3.7 (cont.): Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012

(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Girona	100,00	84,04	80,43	91,52	112,53	153,24	179,12	207,71	192,87	160,67	122,09	98,34	117,01	120,46	142,34
Granada	100,00	68,63	70,50	71,68	86,30	117,24	155,52	164,59	167,99	165,50	141,97	146,98	139,01	153,98	161,85
Guadalajara	100,00	97,72	115,08	123,77	126,60	148,31	166,38	222,23	232,76	220,88	177,88	195,75	260,42	297,45	335,12
Gipuzkoa	100,00	91,70	86,41	80,43	110,42	136,35	186,62	199,03	193,50	185,76	160,38	148,36	159,98	161,96	209,97
Huelva	100,00	83,14	57,36	51,51	85,08	98,21	131,31	171,51	145,44	115,97	108,63	117,06	151,78	150,37	166,38
Huesca	100,00	85,06	72,21	64,12	97,38	124,37	169,59	197,98	209,54	183,99	127,58	133,24	155,95	149,24	151,49
Jaén	100,00	48,26	58,87	66,82	73,71	112,38	103,58	122,65	112,08	109,92	81,47	91,86	94,07	97,88	120,57
León	100,00	83,54	63,78	68,24	77,38	87,28	108,52	136,94	122,82	103,92	93,95	101,53	93,59	103,00	112,90
Lleida	100,00	106,25	85,17	94,42	114,38	131,86	185,64	213,69	205,48	169,39	136,94	133,38	130,11	138,77	157,98
Lugo	100,00	86,37	104,22	114,43	112,75	148,71	167,25	159,30	140,14	145,84	128,44	111,29	109,78	110,87	113,96
Madrid	100,00	81,09	73,42	74,96	89,14	89,68	113,32	121,34	134,01	118,74	91,37	75,41	78,65	84,08	106,13
Málaga	100,00	70,06	69,82	77,91	106,00	121,54	191,12	207,45	186,69	158,67	113,01	111,26	106,78	137,81	165,36
Murcia	100,00	89,41	78,02	85,35	107,86	149,45	185,46	192,66	173,68	156,80	124,33	127,29	143,39	154,38	221,84
Navarra	100,00	89,72	78,46	86,61	106,00	146,62	171,03	209,00	225,13	211,53	174,53	176,83	209,01	244,03	298,62
Ourense	100,00	100,09	92,65	107,39	127,62	142,16	221,49	257,50	219,65	128,73	111,77	99,77	123,75	94,74	86,45
Palencia	100,00	80,43	63,88	71,71	89,57	116,69	183,19	160,39	171,81	203,37	140,26	129,44	116,69	120,29	174,21
Las P. de G. Canaria	100,00	76,91	71,86	83,94	116,07	168,61	195,92	183,66	150,87	147,05	127,07	146,50	160,17	181,86	246,10
Pontevedra	100,00	72,73	61,57	58,89	66,32	72,76	84,97	92,01	93,72	76,39	66,21	64,03	66,39	61,92	66,31

CUADRO A.3.7 (cont.): Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
La Rioja	100,00	71,72	55,52	68,34	95,66	117,67	174,53	193,91	174,97	146,17	125,97	114,60	127,26	142,03	194,06
Salamanca	100,00	77,85	57,38	63,49	71,37	77,91	95,17	104,91	111,70	88,02	77,56	75,21	77,85	100,99	109,51
Segovia	100,00	64,72	47,20	56,04	67,37	81,07	117,79	155,67	137,35	107,95	105,99	96,74	97,85	113,17	126,76
Sevilla	100,00	81,81	75,06	84,20	93,86	131,02	176,74	229,60	266,43	214,55	169,51	167,41	193,18	206,76	214,01
Soria	100,00	84,94	84,87	86,03	126,23	158,39	202,59	169,78	202,52	216,95	180,39	151,68	158,41	191,71	188,41
Sta. Cruz de Tenerife	100,00	87,18	76,79	79,14	105,97	124,54	170,20	152,01	155,50	131,76	92,96	117,91	129,15	158,83	194,47
Tarragona	100,00	87,25	77,09	91,83	112,85	169,35	211,48	235,60	224,86	199,83	151,36	146,25	179,61	185,84	257,88
Teruel	100,00	65,61	77,21	90,71	93,20	108,57	107,75	177,92	161,51	172,12	119,24	112,18	120,40	113,11	154,96
Toledo	100,00	81,68	71,70	85,59	102,20	129,95	161,09	183,36	211,43	169,35	146,65	152,69	136,37	144,61	165,32
València/Valencia	100,00	73,90	68,70	76,20	83,09	114,12	142,77	165,86	170,38	143,68	113,89	114,73	121,25	139,08	166,56
Valladolid	100,00	63,80	52,63	53,94	73,04	95,91	106,73	120,57	138,41	131,76	118,50	129,26	129,58	160,99	171,40
Bizkaia	100,00	87,52	87,96	84,39	103,09	115,61	140,86	138,17	152,97	155,70	131,93	116,62	117,74	151,79	183,71
Zamora	100,00	61,63	47,26	45,98	59,62	62,56	71,05	67,07	74,19	73,02	52,03	50,30	62,64	54,54	71,44
Zaragoza	100,00	81,64	62,04	75,61	98,12	111,06	141,59	188,22	178,30	158,38	125,89	116,31	132,33	148,47	174,52
Ceuta y Melilla	-	-	-	-	-	100,00	181,11	153,84	123,53	107,79	128,83	118,83	109,82	152,21	200,52
España	100,00	78,47	72,83	73,57	85,40	99,52	122,77	133,53	138,24	123,40	98,14	91,13	97,59	107,21	127,30

CUADRO A.3.7 (cont.): Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012

(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Álava/Araba	299,80	377,63	447,50	561,85	592,03	702,23	792,19	929,06	1.180,85	1.527,34	1.540,71	862,43	891,04	915,81	598,20
Albacete	85,13	120,74	188,00	259,15	289,53	317,71	332,47	374,88	436,60	585,93	489,62	304,56	249,34	235,48	144,35
Alicante	238,95	339,74	366,47	494,90	500,92	510,86	723,75	968,64	1.188,20	1.175,52	924,97	577,49	514,34	476,84	404,14
Almería	287,76	426,82	437,41	748,35	802,97	889,74	1.201,10	1.611,09	1.998,68	1.905,21	1.130,05	821,90	750,39	549,70	478,47
Asturias	132,65	167,15	188,67	352,89	352,28	333,52	377,49	502,93	571,34	710,81	792,73	554,34	464,83	406,94	325,93
Ávila	110,49	132,37	169,13	219,53	247,50	279,12	316,90	433,47	649,10	732,83	527,11	335,17	249,61	227,21	179,88
Badajoz	112,72	164,54	212,61	306,48	285,45	401,41	398,10	450,77	604,94	732,24	761,62	559,57	492,67	435,35	296,50
Illes Balears	284,59	407,18	558,15	676,09	632,75	603,80	685,49	970,57	1.268,08	1.307,84	1.072,27	644,99	577,44	503,80	444,23
Barcelona	252,49	360,95	483,01	488,61	460,94	548,90	652,70	1.047,15	1.269,90	1.404,01	1.207,24	708,51	661,06	586,12	433,40
Burgos	228,38	333,48	509,03	731,33	780,13	841,26	997,33	1.281,12	1.561,34	1.796,04	1.516,79	1.258,66	1.052,08	963,81	751,07
Cáceres	83,41	106,21	128,15	283,91	173,32	181,08	232,31	347,75	440,61	484,01	403,25	299,37	268,11	241,04	134,99
Cádiz	140,33	193,55	243,43	325,03	314,61	427,42	498,96	809,22	1.050,74	1.209,20	968,09	713,57	593,43	524,99	402,23
Cantabria	179,00	214,58	285,95	421,62	400,80	456,47	524,94	758,74	1.002,17	1.197,91	1.125,39	749,55	675,68	600,81	488,92
Castelló/Castellón	376,27	467,68	664,51	938,58	909,30	882,47	903,87	1.215,39	1.676,22	1.871,99	1.501,21	806,18	582,93	468,59	360,85
Ciudad Real	195,75	268,06	360,95	497,47	591,45	604,80	754,29	920,53	1.206,21	1.544,43	1.218,85	852,65	729,74	632,91	403,30
Córdoba	88,83	108,20	150,11	193,18	205,17	256,13	318,47	542,04	657,11	777,67	688,51	415,38	369,12	320,76	256,48
A Coruña	102,88	130,15	143,15	199,67	196,99	223,97	232,83	398,51	563,80	610,60	588,36	499,08	418,96	353,84	264,48
Cuenca	139,90	137,88	180,77	279,84	279,57	298,27	353,19	470,13	555,79	684,28	678,46	399,40	323,54	293,86	213,13

CUADRO A.3.7 (cont.): Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012

(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Girona	178,39	223,66	264,80	292,81	282,53	278,00	380,34	534,60	650,17	606,28	485,16	302,90	307,17	231,79	175,36
Granada	202,63	269,92	329,64	443,15	452,22	586,99	878,88	1.213,55	1.587,33	1.709,22	1.172,11	848,42	752,17	727,00	513,79
Guadalajara	391,88	488,43	671,59	921,51	999,37	1.318,68	1.820,50	2.419,72	3.158,92	4.605,03	3.382,85	2.331,21	1.959,90	1.731,00	1.091,57
Gipuzkoa	266,74	366,20	439,66	620,23	644,90	772,23	844,92	1.144,73	1.240,07	1.435,60	1.521,44	1.042,16	1.120,66	987,46	636,00
Huelva	178,55	246,32	310,13	581,76	386,55	524,92	679,27	859,82	1.117,09	1.454,23	1.094,29	902,94	730,03	579,08	455,27
Huesca	218,60	249,14	310,70	372,70	434,43	551,15	550,36	547,38	705,11	942,10	917,90	574,97	444,86	423,98	335,01
Jaén	226,38	257,62	265,97	384,09	398,87	431,69	514,36	728,89	884,29	1.062,59	925,98	622,13	569,87	497,16	331,11
León	130,54	172,03	216,29	287,57	293,11	335,38	405,55	427,55	554,69	709,03	684,55	458,17	387,67	330,21	224,99
Lleida	187,37	249,91	308,97	325,23	301,09	345,23	442,50	502,89	544,44	904,13	676,00	435,13	314,78	329,26	217,21
Lugo	125,24	150,65	176,95	225,02	249,68	278,98	306,11	400,74	448,60	568,57	565,75	436,95	398,95	343,34	213,69
Madrid	125,53	162,43	210,97	306,26	337,44	329,79	406,45	545,36	755,55	875,56	723,44	470,11	448,42	413,55	330,97
Málaga	216,09	277,21	399,22	542,68	568,99	614,07	822,24	1.341,92	1.643,55	1.954,02	1.206,56	826,71	685,69	604,82	491,10
Murcia	285,33	399,51	483,05	586,03	624,58	738,95	915,60	1.408,98	1.738,95	1.989,18	1.370,65	828,15	716,34	638,47	543,66
Navarra	352,45	478,98	682,75	840,19	845,42	880,35	959,68	1.307,92	1.532,69	1.810,94	1.559,40	1.054,21	975,92	835,29	623,30
Ourense	94,70	92,74	123,01	225,35	247,71	256,30	205,22	316,53	401,16	603,47	603,82	396,99	252,34	223,04	154,45
Palencia	208,07	256,54	339,40	514,08	520,19	580,22	732,59	988,82	1.140,88	1.249,91	968,04	715,76	675,12	530,49	503,32
Las P. de C. Canaria	297,63	463,79	598,06	819,14	798,33	938,23	996,67	1.172,23	1.438,07	1.709,39	1.130,95	698,78	576,35	467,48	387,96
Pontevedra	82,78	101,33	118,08	168,24	168,20	177,30	195,60	309,87	410,51	544,72	472,63	332,37	267,33	198,25	137,91

CUADRO A.3.7 (cont.): Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012
(1983 = 100)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012
La Rioja	227,34	333,49	384,59	603,64	547,53	680,51	814,21	1.090,09	1.254,38	1.420,40	1.189,06	827,26	695,44	551,99	392,78
Salamanca	141,03	184,15	223,35	311,46	332,93	314,66	388,23	780,51	817,37	894,47	798,62	633,86	587,66	571,23	489,20
Segovia	140,00	227,90	206,12	209,53	211,49	261,39	370,67	468,95	551,55	669,38	532,24	467,60	471,79	388,20	243,67
Sevilla	259,03	328,01	421,42	577,82	662,82	814,27	980,07	1.488,37	1.906,21	2.160,62	1.890,53	1.242,93	1.167,90	1.082,28	825,56
Soria	239,32	379,02	411,74	571,01	594,28	663,12	707,39	745,79	948,63	1.145,53	1.123,83	675,23	593,53	563,87	513,54
Sta. Cruz de Tenerife	229,67	341,99	433,69	571,87	668,52	696,55	775,08	1.123,71	1.223,74	1.487,51	947,83	667,19	598,59	541,98	426,10
Tarragona	328,18	415,37	543,29	560,95	657,15	818,77	790,62	1.102,99	1.464,59	1.504,55	1.187,33	734,85	646,64	528,17	372,38
Teruel	178,75	219,23	324,89	410,19	369,64	427,29	488,42	680,70	887,31	934,54	828,64	648,04	532,64	406,47	347,01
Toledo	204,61	249,89	285,88	340,29	382,03	402,28	511,49	738,40	1.038,79	1.357,79	982,53	661,56	631,18	576,81	400,93
Valencia/Valencia	220,31	308,75	452,71	526,78	499,33	585,54	728,39	1.126,29	1.443,39	1.620,88	1.326,82	757,45	723,10	659,85	465,39
Valladolid	259,28	351,83	442,27	525,19	596,49	759,32	796,57	1.254,83	1.785,67	2.107,26	2.022,32	1.540,28	1.271,85	1.185,95	952,79
Bizkaia	203,59	267,22	378,90	445,65	464,86	489,25	531,07	802,75	997,78	1.114,78	1.075,52	723,34	794,99	652,32	564,93
Zamora	84,40	80,42	125,33	191,49	178,31	153,95	187,09	277,15	337,56	408,26	408,15	298,56	246,21	211,83	149,18
Zaragoza	226,66	292,15	394,60	577,93	546,16	572,06	778,99	1.024,75	1.165,84	1.352,89	1.193,04	750,88	658,71	513,47	432,37
Ceuta y Melilla	287,42	351,65	371,91	1.414,59	1.454,99	1.139,40	945,28	910,49	860,76	852,89	877,58	828,58	705,95	632,02	478,13
España	158,85	207,55	264,96	351,87	356,75	397,29	474,12	682,28	874,23	1.004,52	823,73	541,44	492,13	433,81	333,01

Notas: Ceuta y Melilla, base 1988 = 100.

Fuente: Elaboración propia.

A.4. Capital social en Europa a partir de la *European Social Survey*

CUADRO A.4.1: Confianza media en la gente en general, 2002-2012
(escala de Likert de 0 a 10)

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	4,74	4,85	4,87	5,03	4,76	5,01
Austria	5,18	5,29	5,18	–	–	–
Bélgica	4,96	4,84	5,02	5,15	5,09	5,11
Bulgaria	–	–	3,49	3,59	3,61	3,49
Chipre	–	–	4,23	4,43	3,78	3,65
Croacia	–	–	–	4,38	4,68	
Dinamarca	7,07	6,84	7,07	6,96	6,89	7,03
Eslovaquia	–	4,15	4,41	4,17	4,51	3,85
Eslovenia	4,10	4,34	4,20	4,41	4,23	4,63
España	5,00	5,01	5,16	5,04	5,11	5,16
Estonia	–	5,22	5,41	5,44	5,73	5,57
Finlandia	6,49	6,53	6,59	6,46	6,51	6,60
Francia	4,52	4,55	4,50	4,47	4,33	
Hungría	4,20	4,18	4,40	4,18	4,52	4,84
Irlanda	5,49	5,94	5,47	5,53	5,25	5,21
Italia	4,62	4,30	–	–	–	–
Luxemburgo	5,24	5,09	–	–	–	–
Noruega	6,62	6,66	6,85	6,65	6,69	6,71
Países Bajos	5,76	5,85	5,81	6,01	6,08	5,98
Polonia	3,83	3,62	4,19	4,20	4,44	4,16
Portugal	4,15	3,98	4,09	3,85	3,79	3,75
Reino Unido	–	–	–	–	5,43	5,39
República Checa	4,42	4,30	–	4,78	4,57	4,52
Suecia	6,15	6,11	6,34	6,40	6,38	6,04
Total	4,78	4,76	4,90	4,90	4,93	5,08

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.2: Confianza media en el Parlamento, 2002-2012

(escala de Likert de 0 a 10)

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	4,48	4,27	4,20	4,69	4,33	4,87
Austria	5,22	4,87	4,98	–	–	–
Bélgica	5,12	4,76	5,02	4,63	4,48	5,04
Bulgaria	–	–	2,29	1,97	2,66	2,26
Chipre	–	–	5,83	5,72	4,66	3,51
Croacia	–	–	–	3,05	2,41	–
Dinamarca	6,28	6,34	6,46	6,53	5,86	6,15
Eslovaquia		3,16	4,30	4,11	3,27	3,14
Eslovenia	4,23	4,39	4,35	4,56	3,34	3,24
España	4,96	5,13	5,07	5,09	4,32	3,44
Estonia		4,25	4,70	4,01	4,39	4,11
Finlandia	5,82	6,06	6,04	6,04	5,40	5,95
Francia	4,52	4,34	4,37	4,58	4,18	–
Hungría	5,13	3,76	3,40	2,68	4,36	3,39
Irlanda	4,60	4,87	5,04	3,88	3,69	3,67
Italia	4,80	4,41	–	–	–	–
Luxemburgo	5,78	5,80	–	–	–	–
Noruega	5,73	5,45	5,68	5,80	6,05	6,28
Países Bajos	5,26	4,70	5,38	5,60	5,44	5,32
Polonia	3,57	2,46	2,78	3,14	3,55	3,06
Portugal	4,51	3,76	4,00	3,67	3,11	2,76
Reino Unido	–	–	–	–	4,23	4,36
República Checa	3,66	3,26	–	3,34	3,32	3,13
Suecia	6,02	5,42	5,69	5,78	6,32	6,00
Total	4,66	4,31	4,40	4,48	4,26	4,26

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.3: Confianza media en el sistema legal, 2002-2012

(escala de Likert de 0 a 10)

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	5,68	5,55	5,54	5,74	5,70	5,97
Austria	6,14	5,93	6,04	–	–	–
Bélgica	4,45	4,87	4,91	4,97	4,93	4,93
Bulgaria	–	–	2,51	2,31	2,69	2,34
Chipre	–	–	6,13	6,43	5,65	4,82
Croacia	–	–	–	3,14	3,35	–
Dinamarca	7,18	7,27	7,47	7,32	7,38	7,71
Eslovaquia	–	3,65	4,28	4,20	3,64	3,28
Eslovenia	4,39	3,96	4,18	4,33	3,42	3,37
España	4,37	4,74	5,06	4,27	4,44	3,66
Estonia	–	4,93	5,29	5,00	5,32	5,15
Finlandia	6,77	6,92	7,07	7,13	6,95	7,05
Francia	4,86	4,80	4,92	5,09	4,97	
Hungría	5,19	4,51	4,39	3,82	4,73	4,71
Irlanda	5,23	5,26	5,08	5,01	5,07	5,32
Italia	5,56	4,96	–	–	–	–
Luxemburgo	6,34	6,15	–	–	–	–
Noruega	6,35	6,36	6,58	6,78	6,90	7,22
Países Bajos	5,44	5,53	5,80	5,98	5,95	6,08
Polonia	3,74	3,06	3,88	3,95	4,37	3,73
Portugal	4,25	3,90	4,13	3,91	3,54	3,64
Reino Unido	–	–	–	–	5,35	5,62
República Checa	3,87	3,81	–	4,20	4,21	4,10
Suecia	6,14	5,82	6,07	6,12	6,55	6,33
Total	5,07	4,90	5,09	4,99	5,11	5,10

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.4: Confianza media en las fuerzas del orden, 2002-2012
(escala de Likert de 0 a 10)

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	6,74	6,51	6,57	6,83	6,85	6,93
Austria	6,48	6,22	6,29	–	–	–
Bélgica	5,69	5,78	5,95	5,98	6,01	6,13
Bulgaria	–	–	3,93	3,32	4,03	3,61
Chipre	–	–	5,67	6,02	5,53	4,86
Croacia	–	–	–	4,33	4,51	–
Dinamarca	7,91	7,96	7,86	7,60	7,68	7,97
Eslovaquia	–	4,47	4,78	4,78	4,47	4,14
Eslovenia	4,96	4,82	4,94	5,08	5,10	5,41
España	5,51	5,89	6,06	6,11	6,26	5,87
Estonia	–	5,71	5,69	6,16	6,22	6,07
Finlandia	7,97	7,97	8,06	8,01	8,07	8,11
Francia	5,91	5,71	5,68	5,75	5,66	–
Hungría	5,00	5,24	5,12	4,36	5,20	5,37
Irlanda	6,56	6,65	6,25	6,58	6,51	6,72
Italia	6,62	6,29	–	–	–	–
Luxemburgo	6,48	6,41	–	–	–	–
Noruega	7,01	7,12	7,17	7,06	7,22	7,15
Países Bajos	5,83	5,98	6,21	6,38	6,28	6,42
Polonia	4,96	4,63	5,10	5,13	5,44	5,29
Portugal	5,07	5,16	5,27	5,46	5,14	5,51
Reino Unido	–	–	–	–	6,31	6,58
República Checa	5,02	4,26	–	4,79	4,98	5,11
Suecia	6,79	6,50	6,60	6,58	6,97	6,74
Total	6,05	5,91	5,98	5,98	6,13	6,26

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.5: Confianza media en los representantes políticos, 2002-2012
(escala de Likert de 0 a 10)

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	3,55	3,20	3,27	3,53	3,38	3,80
Austria	3,62	3,32	3,35	–	–	–
Bélgica	4,43	4,29	4,40	4,08	3,87	4,32
Bulgaria	–	–	1,81	1,71	2,20	1,89
Chipre	–	–	4,40	4,61	3,68	2,64
Croacia	–	–	–	2,11	1,71	–
Dinamarca	5,55	5,61	5,65	5,64	5,06	5,22
Eslovaquia	–	2,58	3,65	3,71	2,86	2,84
Eslovenia	3,16	3,28	3,28	3,53	2,48	2,45
España	3,45	3,76	3,60	3,44	2,79	1,91
Estonia	–	3,42	3,67	3,41	3,74	3,42
Finlandia	4,82	4,92	4,98	4,91	4,44	4,84
Francia	3,66	3,52	3,32	3,56	3,22	–
Hungría	4,00	2,82	2,61	2,02	3,21	3,40
Irlanda	3,89	4,04	3,99	3,18	3,13	3,18
Italia	3,70	3,28	–	–	–	–
Luxemburgo	4,93	5,21	–	–	–	–
Noruega	4,60	4,27	4,46	4,64	4,97	5,10
Países Bajos	4,91	4,71	5,08	5,25	5,29	5,13
Polonia	2,84	1,99	2,19	2,37	2,74	2,30
Portugal	2,86	2,21	2,69	2,57	2,18	1,94
Reino Unido	–	–	–	–	3,54	3,72
República Checa	3,21	2,78	–	2,75	2,62	2,57
Suecia	4,81	4,22	4,52	4,63	5,06	4,78
Total	3,69	3,40	3,44	3,48	3,35	3,37

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.6: Frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros, 2002-2012
(de 0 [nunca] a 7 [todos los días])

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	4,83	4,72	4,70	4,75	4,88	4,82
Austria	5,13	5,15	5,34	–	–	–
Bélgica	5,19	5,19	5,20	5,18	5,23	5,05
Bulgaria	–	–	4,78	4,91	4,76	4,65
Chipre	–	–	4,32	4,36	4,31	4,42
Croacia	–	–	–	5,60	5,22	–
Dinamarca	5,37	5,25	5,34	5,42	5,46	5,32
Eslovaquia		5,03	4,94	4,70	4,70	4,69
Eslovenia	4,65	4,62	4,55	4,53	4,67	4,70
España	5,35	5,41	5,51	5,46	5,33	5,22
Estonia		4,49	4,85	4,58	4,25	4,19
Finlandia	5,17	5,15	5,09	5,09	5,08	4,97
Francia	5,23	5,22	5,17	5,22	5,12	–
Hungría	3,86	3,82	3,79	3,80	3,68	3,37
Irlanda	5,07	4,75	4,88	4,88	4,60	4,53
Italia	4,80	5,01	–	–	–	–
Luxemburgo	5,05	5,07	–	–	–	–
Noruega	5,76	5,85	5,60	5,49	5,55	5,50
Países Bajos	5,28	5,30	5,48	5,42	5,40	5,43
Polonia	4,35	4,29	4,33	4,29	4,30	4,12
Portugal	5,56	5,88	6,17	5,49	5,77	5,75
Reino Unido	–	–	–	–	4,93	4,75
República Checa	4,43	4,24	–	4,75	4,65	4,72
Suecia	5,30	5,27	5,30	5,38	5,41	5,50
Total	4,97	4,97	5,02	4,99	4,97	4,84

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.7: Porcentaje de población que ha realizado trabajo voluntario para alguna organización, 2002-2012

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	20,13	22,21	23,22	29,15	27,27	33,33
Austria	20,80	24,70	28,87	–	–	–
Bélgica	26,18	16,33	26,54	21,88	20,10	18,41
Bulgaria	–	–	0,98	2,26	1,73	1,64
Chipre	–	–	9,53	7,57	7,57	9,34
Croacia	–	–	–	10,01	5,72	–
Dinamarca	17,83	25,06	26,07	25,28	25,83	25,59
Eslovaquia	–	9,41	9,16	6,39	7,30	4,09
Eslovenia	2,57	2,06	3,25	2,02	2,46	2,74
España	18,63	18,80	15,65	10,74	18,84	23,45
Estonia	–	3,56	5,07	6,21	6,25	5,65
Finlandia	31,84	31,95	34,41	34,66	39,80	37,19
Francia	18,13	17,23	15,44	15,78	16,48	
Hungría	3,14	2,19	1,44	6,14	7,04	3,98
Irlanda	15,61	13,95	13,62	16,91	9,07	13,06
Italia	9,46	10,36	–	–	–	–
Luxemburgo	18,78	27,49	–	–	–	–
Noruega	28,38	25,25	27,35	28,06	28,93	32,10
Países Bajos	24,17	17,51	25,21	26,74	24,21	26,20
Polonia	6,36	6,05	4,89	7,04	7,72	7,77
Portugal	5,04	3,54	4,45	3,22	4,69	4,31
Reino Unido	–	–	–	–	6,94	8,40
República Checa	16,69	8,61	–	10,21	8,40	6,57
Suecia	25,81	25,42	27,62	27,55	29,39	35,48
Total	16,70	16,23	17,10	17,55	17,01	20,00

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.8: Porcentaje de población que ha firmado alguna petición, 2002-2012

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	31,69	34,14	30,14	32,93	32,56	35,69
Austria	29,22	25,68	22,28	–	–	–
Bélgica	36,51	22,66	31,00	28,70	21,17	21,01
Bulgaria	–	–	6,56	8,55	8,25	9,38
Chipre	–	–	10,75	7,45	8,87	11,57
Croacia	–	–	–	24,92	25,61	–
Dinamarca	28,92	30,04	36,62	34,99	29,78	25,24
Eslovaquia	–	27,82	20,49	23,40	25,42	20,54
Eslovenia	12,89	7,21	16,44	10,00	10,49	9,40
España	28,28	27,11	25,42	19,65	27,84	35,24
Estonia	–	4,87	8,44	9,14	8,33	11,03
Finlandia	24,91	26,48	32,67	32,83	28,02	24,52
Francia	35,46	32,57	34,56	34,69	30,35	–
Hungría	4,79	7,10	6,42	7,95	3,16	3,25
Irlanda	31,10	25,16	26,55	24,98	17,10	25,08
Italia	21,26	13,84	–	–	–	–
Luxemburgo	33,02	24,39	–	–	–	–
Noruega	37,87	38,95	38,28	38,02	36,50	35,70
Países Bajos	23,18	23,97	21,10	23,81	27,30	22,09
Polonia	8,12	10,25	6,28	8,96	12,08	11,94
Portugal	8,82	5,39	5,99	5,96	5,70	8,53
Reino Unido	–	–	–	–	31,53	35,71
República Checa	16,34	14,64	–	16,35	17,97	21,16
Suecia	42,66	49,66	45,65	47,37	38,49	44,71
Total	26,31	25,38	25,52	25,67	26,61	28,52

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

CUADRO A.4.9: Porcentaje de población que ha votado en las últimas elecciones, 2002-2012

	2002	2004	2006	2008	2010	2012
Alemania	87,44	83,12	81,70	85,49	84,20	83,83
Austria	90,25	82,79	88,32	–	–	–
Bélgica	88,00	91,95	93,53	92,72	89,08	89,83
Bulgaria	–	–	74,81	77,82	85,61	78,81
Chipre	–	–	94,97	96,27	88,76	85,27
Croacia	–	–	–	83,37	78,14	–
Dinamarca	94,98	93,69	93,93	94,91	91,81	94,41
Eslovaquia	–	76,74	70,82	80,15	77,52	77,17
Eslovenia	82,37	74,31	80,76	77,60	78,35	80,43
España	81,32	84,64	82,37	86,65	84,92	78,60
Estonia	–	63,02	62,88	68,88	73,55	72,04
Finlandia	82,79	80,38	84,85	84,93	81,42	86,30
Francia	75,54	79,17	78,58	77,95	73,29	
Hungría	84,79	80,48	81,48	84,64	76,48	75,49
Irlanda	79,37	83,83	76,98	80,18	73,26	76,06
Italia	89,69	89,11	–	–	–	–
Luxemburgo	71,13	77,43	–	–	–	–
Noruega	85,19	86,10	86,21	86,25	87,33	87,05
Países Bajos	87,73	83,80	85,68	87,40	85,50	84,86
Polonia	69,51	69,12	70,68	76,77	77,47	73,23
Portugal	77,09	77,82	81,65	82,21	83,32	76,37
Reino Unido	–	–	–	–	75,52	74,72
República Checa	69,49	63,03	–	61,56	67,27	69,04
Suecia	88,61	90,18	90,43	91,85	95,02	92,13
Total	82,00	81,45	80,89	82,54	80,26	79,86

Fuente: ESS (2014) y elaboración propia.

Bibliografía

- AKERLOF, George A., y Robert SHILLER. *Animal Spirits: How Human Psychology Drives the Economy, and Why It Matters for Global Capitalism*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.
- ALDÁS, Joaquín, Juan FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Rafael PARDO, y Francisco PÉREZ. «Dimensiones de la confianza y resultados del capital social: un análisis empírico». Fundación BBVA, 2010.
- ALESINA, Alberto, y Eliana LA FERRARA. «Who trust others?». *Journal of Public Economics* 85, n.º 2 (2002): 207-234.
- ALGAN, Yann, y Pierre CAHUC. «Inherited Trust and Growth». *American Economic Review* 100 (2010): 2060-2092.
- ARROW, Kenneth J. *The limits of organization*. Nueva York: Norton, 1974.
- BANCO CENTRAL EUROPEO (BCE). *Long-term interest rate statistics*. Base de datos disponible en internet: <https://www.ecb.europa.eu/stats/money/long/html/index.en.html> [consulta: julio de 2014].
- BANCO DE ESPAÑA (BDE). *Crédito de las entidades de crédito y establecimientos financieros de crédito*. Datos disponibles en internet: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/bolest4.html> [consulta: enero de 2014].
- . *Indicadores del mercado de la vivienda*. Base de datos disponible en internet: <http://www.bde.es/webbde/es/estadis/infoest/sindi.html> [consulta: julio de 2014].
- BANCO MUNDIAL. *World Development Indicators*. Disponible en internet: <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [consulta: enero de 2014].
- BANCO DE NUEVA ZELANDA. *Crédito bancario*. Datos disponibles en internet: <http://www.rbnz.govt.nz/statistics/> [consulta: enero de 2014].
- BARNEY, Jay B., y Mark H. HANSEN. «Trustworthiness as a Source of Competitive Advantage». *Strategic Management Journal* 15, n.º S1 (1994): 175-190.
- BARRO, Robert J., y Jong-Wha LEE. «International data on education attainment. Updates and implications». Documento de Trabajo Center for International Development n.º 42, abril de 2000.
- . «A New Data Set of Educational Attainment in the World, 1950-2010». Documento de Trabajo NBER n.º 15902, abril de 2010.
- BARRUTIA, José, y Carmen ECHEBARRIA. «Social expertise: a new view to explain spatial divergences in personal consumer loan prices». *The Service Industries Journal* 30, n.º 11 (2010): 1803-1816.
- BHATTACHARYA, Rajeev, Timothy M. DEVINNEY, y Madan M. PILLUTLA. «A formal model of trust based on outcomes». *The Academy of Management Review* 23, n.º 3 (1998): 459-472.
- BERGGREN, Niklas, y Henrik JORDAHL. «Free to trust: economic freedom and social capital». *Kyklos* 59, n.º 2 (2006): 141-169.

- BERGH, Andreas, y Christian BJØRNSKOV. «Historical trust levels predict the current size of the welfare state». *Kyklos* 64, n.º 1 (2011): 1-19.
- BEUGELSDIJK, Sjoerd, y Ton VAN SCHAİK. «Social capital and growth in European regions: an empirical test». *European Journal of Political Economy* 21, n.º 2 (2005): 301-324.
- BJØRNSKOV, Christian. «The multiple facets of social capital». *European Journal of Political Economy* 22, n.º 1 (2006): 22-40.
- . «Determinants of generalized trust: a cross-country comparison». *Public Choice* 130, n.º 1-2 (2007): 1-21.
- . «Social trust and the growth of schooling». *Economics of Education Review* 28, n.º 2 (2009): 249-257.
- BJØRNSKOV, Christian. «How does social trust affect economic growth?». *Southern Economic Journal* 78, n.º 4 (2012): 1346-1368.
- BJØRNSKOV, Christian, y Pierre-Guillaume MÉON. «Is trust the missing root of institutions, education, and development?». *Public Choice* 157, n.º (2013): 641-669.
- BOIX, Rafael, y Vittorio GALLETTO. «Innovation and Industrial Districts: A First Approach to the Measurement and Determinants of the I-District Effect». *Regional Studies* 43, n.º 9 (2009): 1117-1133.
- BORDIEU, Pierre. «Le capital social. Notes provisoires». *Actes de la Recherche en Sciences Sociales* 3, 1980.
- . «The forms of capital». En J. G. Richardson, ed. *Handbook of Theory and Research for the Sociology Education*. Nueva York: Greenwood, 1985.
- BOWLES, Samuel, y Herbert GINTIS. «Social Capital and Community Governance». *The Economic Journal* 112, n.º 483 (2002): F419-F436.
- BREHM, John, y Wendy M. RAHN. «Individual-level evidence for the causes and consequences of social capital». *American Journal of Political Science* 41, n.º 3 (1997): 999-1023.
- BURT, Ronald S. «The network structure of social capital». *Research in Organizational Behavior* 22 (2000): 345-423.
- BURT, Ronald S., y Marc KNEZ. «Trust and third-party gossip». En R. M. Kramer y T. R. Tyler, eds. *Trust in organization: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage (1996): 68-89.
- CHANLEY, Virginia A., Thomas J. RUDOLPH, y Wendy M. RAHN. «The origins and consequences of public trust in government. A time series analysis». *Public Opinion Quarterly* 64, n.º 3 (2000): 239-256.
- CIA (Central Intelligence Agency). *The World Factbook*. Disponible en: <https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/> [consulta: enero de 2014].
- CLEAVER, Frances. «The inequality of social capital and the reproduction of chronic poverty». *World Development* 33, n.º 6 (2005): 893-906.
- COLEMAN, James S. *Foundation of Social Theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1990.
- COMISIÓN EUROPEA. NUTS (Nomenclature of territorial units for statistics). Página web disponible en: http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/nuts_nomenclature/introduction [consulta: enero de 2014].
- . *Special Eurobarometer 397: Corruption*. Disponible en internet: http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/ebs/ebs_397_en.pdf.
- DE LA FUENTE, Ángel, Ramón BARBERÁN, y Ezequiel URIEL. *Un sistema de cuentas públicas territorializadas para España: Metodología y resultados para 2011*. Madrid: Fedea, 2014.

- DAVIS, James A., Tom W. SMITH, y Peter V. MARSDEN. *General Social Surveys, 1972-2004* [Cumulative file]. Estudio n.º 04295-v1, Chicago, IL: Inter-University Consortium for Political and Social Research (ICPSR), 2005.
- DEARMON, Jacob, y Robin GRIER. «Trust and the accumulation of physical and human capital». *European Journal of Political Economy* 27, n.º 3 (2011): 507-519.
- DELHEY, Jan, y Kenneth NEWTON. «Predicting cross-national levels of social trust: global pattern or Nordic exceptionalism». *European Sociological Review* 21, n.º 4 (2005): 311-327.
- ESS (*European Social Survey*). Base de datos disponible en internet: <http://www.europeansocialsurvey.org/> [consulta: enero de 2014].
- EUROSTAT. *Government deficit and debt statistics*. Base de datos disponible en internet: <http://ec.europa.eu/eurostat/data/database> [consulta: febrero de 2014a].
- . *The European Union Statistics on Income and Living Conditions* (EU-SILC). Base de datos disponible en internet: http://ec.europa.eu/eurostat/web/microdata/european_union_statistics_on_income_and_living_conditions [consulta: enero de 2014b].
- FISMAN, Raymond, y Tarun KHANNA. «Is trust a historical residue? Information flows and trust levels». *Journal of Economic Behavior and Organization* 38, n.º 1 (1999): 79-92.
- FMI (Fondo Monetario Internacional). «Fiscal policy and income inequality». IMF Policy Paper, Washington, DC: International Monetary Fund, 23 de enero de 2014a.
- . *International Financial Statistics*. Base de datos disponible en internet: <http://www.imf.org/external/data.htm> [consulta: enero de 2014b].
- FREITAG, Markus, y Richard TRAUNMÜLLER. «Spheres of trust: An empirical analysis of the foundations of particularised and generalised trust». *European Journal of Political Research* 48, n.º 6 (2009): 782-803.
- FUKUYAMA, Francis. *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Londres: Hamish Hamilton, 1995.
- FUNDACIÓN BANCAJA e IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas). Capital humano en España y su distribución provincial. Base de datos disponible en internet: <http://www.ivie.es/es/banco/caphum/series.php> [consulta: enero de 2014a].
- . Desarrollo humano en España. 1980-2010. Base de datos disponible en internet: http://www.ivie.es/es/banco/desarrollo_humano.php [consulta: enero de 2014b].
- FUNDACIÓN CAIXA GALICIA e IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas): Consumo de los hogares y distribución de la renta en España (1973-2005): Una perspectiva regional. 2009. Base de datos disponible en internet: <http://www.ivie.es/> [consulta: enero de 2014].
- GLAESER, Edward L., David I. LAIBSON, y Bruce SACERDOTE. «The economic approach to social capital». *Economic Journal* 112, n.º 483 (2002): 112.
- GLAESER, Edward L., David I. LAIBSON, J. A. SCHEINKMAN, y C. L. SOUTTER. «Measuring trust». *Quarterly Journal of Economics* 115, n.º 3 (2000): 811-846.
- GLANVILLE, Jennifer L., y Pamela PAXTON. «How do we learn to trust? A confirmatory tetrad analysis of the sources of generalized trust». *Social Psychology Quarterly* 70, n.º 3 (2007): 230-242.
- GLEAVE, Madeleine, Chase PETREY, y Peter CARROLL. «Linking the Basic Elements of Economic Growth: The Effect of Social Capital on Entrepreneurial Activity». *Journal of Political and International Studies* 29 (2012): 27-41.

- GOERLICH, F., e IVIE (Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas): Tablas de Mortalidad de España y sus regiones. Base de datos disponible en internet: <http://www.ivie.es/es/banco/tabmor/tabmor.php> [consulta: enero de 2014].
- GRADSTEIN, Mark, y Moshe JUSTMAN. «Human capital, social capital and public schooling». *European Economic Review* 44, n.º 4 (2000): 879-890.
- GRANOVETTER, Mark S. «The strength of weak ties». *American Journal of Sociology* 78 (1973): 1360-1380.
- . «Economic action and social structure: the problem of embeddedness». *American Journal of Sociology* 91 (1985): 481-510.
- GUIDDENS, Anthony. *The Consequences of Modernity*. Stanford, CA: Stanford University Press, 1990.
- GUILLEN, Laura, Lluís COROMINA, y William E. Saris. «Measurement of Social Participation and its Place in Social Capital Theory». *Social Indicators Research* 100 (2) (2011): 331-350.
- HARDIN, Rusell. «The street-level epistemology of trust». *Analyse & Kritik* 14, n.º 2 (1992): 152-176.
- HIRSCHMAN, A. O. *Exit voice and loyalty*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1970.
- INE (Instituto Nacional de Estadística). *Contabilidad Nacional Trimestral*. Madrid, 2014a.
- . *Cifras de población y censos demográficos*. Base de datos disponible en internet: http://www.ine.es/inebaseDYN/cp30321/cp_inicio.htm [consulta: enero de 2014b].
- . *Encuesta de Población Activa*. Disponible en internet: http://www.ine.es/dyngs/INEbase/es/operacion.htm?c=Estadistica_C&cid=1254736176918&menu=ultiDatos&idp=1254735976595 [consulta: enero de 2014c].
- INGLEHART, Ronald, M. BASÁÑEZ, J. Díez-MEDRANO, L. HALMAN, y R. LUIJKX. *Human beliefs and values: a cross-cultural sourcebook based on the 1999-2002 values surveys*. México: Siglo XXI editors, 2004.
- KAHNEMAN, Daniel. *Thinking Fast and Slow*. Penguin Books, 2011.
- KOSFELD, Michael, Markus HEINRICHS, Paul J. ZAK, Urs FISCHBACHER y Ernst FEHR. «Oxytocin increases trust in humans». *Nature* 435 (junio de 2005): 673-676.
- KRAMER, Roderik M. «Trust and distrust in organizations: emerging perspectives, enduring questions». *Annual Review of Psychology* 50, n.º 1 (1999): 569-593.
- KRAMER, Roderik M., Marylenn B. BREWER, y Benjamin HANNA. «Collective trust and collective action in organizations: the decision of trust as a social decision». En R. M. Kramer y T. R. Tyler, eds. *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage (1996): 357-389.
- KREPS, David M. «Corporate culture and economic theory». En J. Alt y K. Shepsle, eds. *Perspectives on positive political economy*. Nueva York: Cambridge University Press (1990): 90-143.
- KRUGMAN, Paul R. *End This Depression Now!* W. W. Norton & Company, 2012.
- LIPSET, Seymour M., y William SCHNEIDER. *The confidence gap. Business, labor and government in the public mind*. Revised edition. Baltimore: The Johns Hopkins University Press, 1987.
- MANCA, Fabio. «La educación, catch-up y crecimiento en España». *Investigaciones Regionales* 20 (2011): 5-28.
- . «Human Capital Composition and Economic Growth at the Regional Level». *Regional Studies* 46, n.º 10 (2012): 1367-1388.

- MANSKI, Charles F. (2000). «Economic Analysis of Social Interactions». *Journal of Economic Perspectives* 14 (3): 115-136.
- MARCH, James G. *A primer on decision making*. Nueva York: Free Press, 1994.
- MAS, Matilde, FRANCISCO PÉREZ, Ezequiel URIEL (dirs.), EVA BENAGES, VICENT CUCARELLA, JUAN CARLOS ROBLEDO, y LORENZO SERRANO. *Inversión y stock de capital en España (1964-2011). Evolución y perspectivas del patrón de acumulación*. Bilbao: Fundación BBVA, 2013.
- . «El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial en el período 1964-2012 (CNAE-2009)». Bilbao: Fundación BBVA, 2014.
- MIGUÉLEZ, Ernest, ROSINA MORENO, y MANUEL ARTÍS. «Does social capital reinforce technological inputs in the creation of knowledge? Evidence from the Spanish regions». *Regional Studies* 45, n.º 8 (2008): 1019-1038.
- MILLER, Gary J. *Managerial dilemmas: the political economy of hierarchies*. Nueva York: Cambridge University Press, 1992.
- MOLINA, FRANCISCO XAVIER (dir.), M. TERESA MARTÍNEZ, M. ÁNGELES ARES y VALMIR E. HOFFMANN. *La estructura y naturaleza del capital social en las aglomeraciones territoriales de empresas. Una aplicación al sector cerámico español*. Informes 2008. Economía y Sociedad. Bilbao: Fundación BBVA, 2008.
- NUNN, Nathan, y LEONARD WANTCHEKON. «The slave trade and the origins of mistrust in Africa». *American Economic Review* 101 (2011): 3221-3252.
- OCDE (Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos). *Measuring Capital. A manual on the measurement of capital stocks, consumption of fixed capital and capital services*. París, 2001a.
- . *The Well-being of Nations: The Role of Human and Social Capital*. París, 2001b.
- . *Measuring Capital OECD Manual*. París, 2009.
- . *Crisis squeezes income and puts pressure on inequality and poverty*. París: OCDE Publishing, 2013. Disponible en internet: www.oecd.org/social/inequality.htm.
- . «Income Inequality Update-June 2014». París: OECD Directorate on Employment Labour and Social Affairs, 2014a.
- . *Income inequality (Late 2000s)*. Datos disponibles en internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/sites/factbook-2011-en/03/05/01/index.html?itemId=/content/chapter/factbook-2011-31-en%20> [consulta: enero de 2014b].
- . *Labour Force Statistics*. Datos disponibles en internet: <http://stats.oecd.org/index.aspx?queryid=451> [consulta: enero de 2014c].
- . *OECD Economic Outlook: Statistics and Projections*. Datos disponibles en internet: http://www.oecd-ilibrary.org/economics/data/oecd-economic-outlook-statistics-and-projections_co-data-enjsessionid=14fh93s78hddb.x-oecd-live-02 [consulta: enero de 2014d].
- . *OECD Statistics. Health*. Datos disponibles en internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics> [consulta: enero de 2014e].
- . *OECD Statistics. Demography*. Datos disponibles en internet: <http://www.oecd-ilibrary.org/statistics> [consulta: enero de 2014f].
- . *OCDE. National Accounts*. Disponible en internet: <http://www.oecd.org/std/na/> [consulta: enero de 2014g].
- OLSON, Mancur. *The Rise and Decline of Nations: Economic growth, Stagflation, and Social Rigidities*. New Haven y Londres: Yale University Press, 1982.
- OSTROM, Elinor. «Collective Action and the Evolution of Social Norms». *Journal of Economic Perspectives* 14, n.º 3 (2000): 137-158.

- PALDAM, Martín. «Social capital: one or many? Definition and measurement». *Journal of Economic Surveys* 14, n.º 5 (2000): 629-653.
- PARTS, EVE. «The dynamics and determinants of social capital in the European Union and neighbouring countries». Documento de Trabajo SEARCH n.º WP5/01, SEARCH (Sharing Knowledge Assets: Interregionally Cohesive Neighborhoods) y Comisión Europea, 7.º Programa Marco, enero de 2013.
- PASTOR, José Manuel, y Emili TORTOSA AUSINA. «Social capital and bank performance: An international comparison for OECD countries». *The Manchester School* 76, n.º 2 (marzo 2008): 223-265.
- PAXTON, Pamela. «Is social capital declining in the United States? A multiple indicators assessment». *American Journal of Sociology* 105, n.º 1 (1999): 88-127.
- . «Association Memberships and Generalized Trust: A Multilevel Model Across 31 Countries». *Social Forces* 86 (2007): 47-76.
- PEIRÓ PALOMINO, Jesús, y Emili TORTOSA AUSINA. «Social capital, investment and economic growth: some evidence for Spanish provinces». *Spatial Economic Analysis*, de próxima publicación, 2014.
- PÉREZ, Francisco (dir.), Francisco ALCALÁ, Juan FERNÁNDEZ DE GUEVARA, Matilde MAS, Joaquín MAUDOS, Javier QUESADA, Ernest REIG, Lorenzo SERRANO, Eva BENAGES, Pilar CHORÉN, Vicent CUCARELLA, Carlos ALBERT, Laura HERNÁNDEZ, Juan PÉREZ, Juan C. ROBLEDO, Jimena SALAMANCA, Marta SOLAZ y Ángel SOLER. *Crecimiento y competitividad. Motores y frenos de la economía española*. Bilbao: Fundación BBVA, 2012.
- PÉREZ, Francisco (dir.), Francisco ALCALÁ, Francisco J. GOERLICH, Matilde MAS, Joaquín MAUDOS, Javier QUESADA, Ernest REIG, Lorenzo SERRANO, Pilar CHORÉN, Vicent CUCARELLA, Eva BENAGES, Abel FERNÁNDEZ, Laura HERNÁNDEZ, Juan PÉREZ, Jimena SALAMANCA, Marta SOLAZ, y Ángel SOLER. *Crecimiento y competitividad: Los retos de la recuperación*. Bilbao: Fundación BBVA, 2013.
- PÉREZ, Francisco, y Vicent CUCARELLA. «Determinantes de las diferencias entre comunidades autónomas en la evolución del déficit y el nivel de endeudamiento». En S. Lagos, ed. *La consolidación fiscal en España. El papel de las comunidades autónomas y los municipios*. Madrid: Instituto de Estudios Fiscales, capítulo 6 (2013): 167-200.
- PÉREZ, Francisco (dir.), Vicent CUCARELLA, Abel FERNÁNDEZ y Laura HERNÁNDEZ. *Las diferencias regionales del sector público español*. Bilbao: Fundación BBVA, 2011a.
- PÉREZ, Francisco, y Juan FERNÁNDEZ DE GUEVARA. «Caracterización de la banca relacional y revisión de la literatura». En F. Pérez (dir.), J. Fernández de Guevara, M. Illueca, J. Maudos, J. M. Pastor y E. Tortosa. *Banca Relacional y Capital Social en España: Competencia y Confianza*. Bilbao: Fundación BBVA, 2006.
- PÉREZ, Francisco (dir.), Matilde MAS, Joaquín MAUDOS, Javier QUESADA, Lorenzo SERRANO, Pilar CHORÉN, Vicent CUCARELLA, Laura HERNÁNDEZ, Juan C. ROBLEDO, Marta SOLAZ y Ángel SOLER. *Crecimiento y competitividad. Trayectoria y perspectivas de la economía española*. Bilbao: Fundación BBVA, 2011b.
- PÉREZ, Francisco (dir.), Vicente MONTESINOS, Lorenzo SERRANO, y Juan FERNÁNDEZ DE GUEVARA. *La medición del capital social: Una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA, 2005.
- PÉREZ, Francisco, y Juan Carlos ROBLEDO. «Cambios en el patrón de crecimiento de la economía española: 1970-2007». En A. Coremberg y F. Pérez, eds. *Fuentes del crecimiento y productividad en Europa y América Latina*. Bilbao: Fundación BBVA, 2010.

- PÉREZ, FRANCISCO, LORENZO SERRANO y JUAN FERNÁNDEZ DE GUEVARA. «Estimación del capital social en España. Series temporales por territorios». Documento de Trabajo Fundación BBVA n.º 8/2008, 2008a.
- . «Estimation of Social Capital in the World. Times Series by Country». Documento de Trabajo Fundación BBVA n.º 9/2008, 2008b.
- PÉROTIN, Virginie. «Entry, exit and the business cycle. Are cooperatives different?». *Journal of Comparative Economics* 34 (2006): 295-316.
- PIKETTY, Thomas. *Capital in the Twenty-First Century*. Harvard University Press, 2012.
- PUTNAM, Robert D., ed. *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, 2003.
- . «Bowling Alone: America's Declining Social Capital». *Journal of Democracy* 6, n.º 1 (1995): 65-78.
- . «The strange disappearance of civic America». *The American Prospect* n.º de invierno (1996): 34-48.
- . *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. Nueva York: Simon & Schuster, 2000.
- . ed. *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutenberg-Círculo de Lectores, 2003.
- PUTNAM, Robert D., Robert LEONARDI, y Raffaella NANETTI. *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton: Princeton University Press, 1993.
- PUTNAM, Robert D., Robert LEONARDI, Raffaella NANETTI, y Franco PAVONCELLO. «Explaining institutional success. The case of the Italian regional government». *American Political Science Review* 77 (1983): 55-74.
- RAHN, Wendy M., y Thomas J. RUDOLPH. «A tale of political trust in American cities». *Public Opinion Quarterly* 69, n.º 4 (2005): 530-560.
- RAHN, Wendy M., y John E. TRANSUE. «Social trust and value change: the decline of social capital in American Youth, 1976-1995». *Political Psychology* 19, n.º 3 (1998): 545-565.
- RAJAN, Raghuram G. *Fault Lines: How Hidden Fractures Still Threaten the World Economy*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2010.
- RAVANERA, Zenaida, y Fernando RAJULTON. «Measuring Social Capital and Its Differentials by Family Structures». *Social Indicators Research* 95, n.º 1 (2009): 63-89.
- REINHART, Carmen M., y Kenneth S. ROGOFF. *This Time Is Different: Eight Centuries of Financial Folly*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 2009.
- ROBINSON, Robert V., y Elton F. JACKSON. «Is trust in other declining in America? An age-period-cohort analysis». *Social Science Research* 30, n.º 1 (2001): 117-145.
- ROBINSON, Sandra L. «Trust and breach of the psychological contract». *Administrative Science Quarterly* 41 (1996): 443-452.
- ROTHSTEIN, Bo, y Eric M. USLANER. «All for All. Equality, corruption, and social trust». *World Politics* 58 (2005): 41-72.
- ROTTER, Julian B. «Generalized expectancies for interpersonal trust». *American Psychologist* 26, n.º 5 (1971): 443-452.
- ROUSSEAU, Dennis M., Sim B. SITKIN, Ronald S. BURT y Colin CAMERER. «Not so different after all: a cross-discipline view of trust». *Academy of Management Review* 23, n.º 3 (1998): 393-404.
- SALAS, Vicent, y J. Javier SÁNCHEZ ASÍN. «Emprendedores y capital social en España». *Economistas* 132 (septiembre 2012): 72-83.
- SCIG (Social Capital Interest Group). «Social Capital: a position paper». Michigan State University, 2001.

- SOBEL, Joel. «Can We Trust Social Capital?». *Journal of Economic Literature* XL (2002): 139-154.
- STOLLE, Dietlind. «Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations». *Political Psychology* 19, n.º 3 (1998): 497-525.
- THÖNI, Christian, Jean-Robert TYRAN, y Erik WENGSTRÖM. «Microfoundations of social capital». *Journal of Public Economics* 96, n.º 7 (2012): 635-643.
- TYLER, Tom R., y Roderik M. KRAMER. «Whither trust?». En R. M. Kramer y T. R. Tyler, eds. *Trust in organizations: Frontiers of theory and research*. Thousand Oaks, CA: Sage (1996): 1-15.
- UNU (United Nations University)-WIDER (World Institute for Developments Economics Research). *World Income Inequality Database*. Base de datos disponible en: http://www.wider.unu.edu/research/Database/en_GB/database/ [consulta: enero de 2014].
- USLANER, Eric M. «Social capital, television and the “mean world”: Trust, optimism and civic participation». *Political Psychology* 19, n.º 3 (1998): 441-467.
- . *The moral foundations of trust*. Cambridge, UK: Cambridge University Press, 2002.
- . «Where you stand depends upon where your grandparents sat». *Public Opinion Quarterly* 72 (2008): 725-740.
- VAN OORSCHOT, Wim, Wil ARTS, y John GELISSEN. «Social capital in Europe measurement and social and regional distribution of a multifaceted phenomenon». *Acta Sociologica* 49, n.º 2 (2006): 149-167.
- WELCH, Michael, Roberto E. N. RIVERA, Brian P. CONWAY, Jennifer YONKOSKI, Paul M. LUPTON, y Russell GIANCOLA. «Determinants and consequences of social trust». *Sociological Inquiry* 75, n.º 4 (2005): 453-473.
- WESTLUND, Hans, y Frane ADAM. «Social capital and economic performance: A meta-analysis of 65 studies». *European Planning Studies* 18, n.º 6 (2010): 893-919.
- WILLIAMSON, Oliver «Calculativeness, trust and economic organization». *Journal of Law and Economics* 36 (1993): 453-486.
- WOOLCOCK, Michael. «Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework». *Theory and Society* 27, n.º 2 (1998): 151-208.
- ZAK, Paul J., y Stephen KNACK. «Trust and growth». *The Economic Journal* 111 (2001): 295-321.
- ZUCKER, Lynne. «Production of trust: institutional sources of economic structure, 1984-1920». *Research in Organization Behavior* 8 (1986): 53-111.

Índice de cuadros

CUADRO 3.1:	Indicadores de confianza en la ESS por países, 2002 y 2012..	75
CUADRO 3.2:	Indicadores de redes sociales y participación cívica en la ESS. Selección de 24 países de Europa, 2002 y 2012...	77
CUADRO 3.3:	Indicadores de los determinantes del capital social. Media 2002-2010	85
CUADRO 3.4:	Determinantes de la confianza en Europa, 2002-2010. Variables dependientes: los distintos tipos de confianza.....	86
CUADRO 3.5:	Determinantes de la intensidad de las redes sociales del individuo, 2002-2010. Variables dependientes: frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros.....	94
CUADRO 3.6:	Determinantes de la participación cívica, 2002-2010. Variables dependientes: indicadores de participación cívica	95
CUADRO 3.7:	Determinantes de la confianza en España, 2002-2012. Variables dependientes: distintos tipos de confianza	101
CUADRO 3.8:	Determinantes de la intensidad de las redes sociales del individuo en España, 2002-2012. Variables dependientes: frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros.....	107
CUADRO 3.9:	Determinantes de la participación cívica, 2002-2012. Variables dependientes: indicadores de participación cívica.	109
CUADRO 4.1:	Evolución de las dimensiones del capital social: España vs. Alemania, 2006 y 2012	131
CUADRO A.2.1:	Ajustes realizados en la serie de crédito del FMI en las series temporales de los países de la OCDE	167
CUADRO A.2.2:	Ajustes realizados en la serie de parados y población activa para estimar la tasa de paro en las series temporales de los países de la OCDE	170
CUADRO A.2.3:	Fuentes estadísticas utilizadas para la estimación de los índices de desigualdad, 2006-2011.....	172

CUADRO A.3.1:	Índice de volumen del capital social. Países de la OCDE, 1970-2011	176
CUADRO A.3.2:	Índice de volumen del capital social per cápita. Países de la OCDE, 1970-2011	182
CUADRO A.3.3:	Capital social en España, 1964-2012	188
CUADRO A.3.4:	Índice de volumen de capital social por comunidades autónomas, 1983-2012	189
CUADRO A.3.5:	Índice de volumen de capital social per cápita por comunidades autónomas, 1983-2012	191
CUADRO A.3.6:	Índice de volumen de capital social por provincias, 1983-2012	193
CUADRO A.3.7:	Índice de volumen de capital social per cápita por provincias, 1983-2012	199
CUADRO A.4.1:	Confianza media en la gente en general, 2002-2012	205
CUADRO A.4.2:	Confianza media en el Parlamento, 2002-2012	206
CUADRO A.4.3:	Confianza media en el sistema legal, 2002-2012	207
CUADRO A.4.4:	Confianza media en las fuerzas del orden, 2002-2012	208
CUADRO A.4.5:	Confianza media en los representantes políticos, 2002-2012	209
CUADRO A.4.6:	Frecuencia de la participación en actividades sociales con familiares, amigos y compañeros, 2002-2012	210
CUADRO A.4.7:	Porcentaje de población que ha realizado trabajo voluntario para alguna organización, 2002-2012	211
CUADRO A.4.8:	Porcentaje de población que ha firmado alguna petición, 2002-2012	212
CUADRO A.4.9:	Porcentaje de población que ha votado en las últimas elecciones, 2002-2012	213

Índice de gráficos

GRÁFICO 2.1:	Evolución del capital social (1970-2011). Series temporales de los países de la OCDE	43
GRÁFICO 2.2:	Tasa de variación anual del capital social en los países de la OCDE, 2000-2011	46
GRÁFICO 2.3:	Correlación entre el crecimiento del capital social antes y después de la crisis	49
GRÁFICO 2.4:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB, 2000-2011	50
GRÁFICO 2.5:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial, 2000-2011	52
GRÁFICO 2.6:	Evolución del índice de volumen de capital social per cápita. España, 1964-2012	53
GRÁFICO 2.7:	Evolución del índice de volumen de capital social per cápita. Comunidades autónomas, 1983-2012	55
GRÁFICO 2.8:	Tasa de variación del capital social per cápita. Comunidades autónomas, 2000-2012	56
GRÁFICO 2.9:	Tasa de variación del capital social per cápita. Provincias, 2000-2012	59
GRÁFICO 2.10:	Correlación entre el crecimiento del capital social antes y durante la crisis	63
GRÁFICO 2.11:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB. CC. AA., 2000-2012	64
GRÁFICO 2.12:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el crecimiento del PIB. Provincias, 2000-2012	65
GRÁFICO 2.13:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial. CC. AA., 2000-2012	66
GRÁFICO 2.14:	Correlación entre el crecimiento del capital social y el PIB per cápita en el año inicial. Provincias, 2000-2012	67
GRÁFICO 3.1:	Evolución de distintas medidas de confianza. Selección de 24 países de Europa, 2002-2012	76
GRÁFICO 3.2:	Evolución de distintas medidas de participación social y colectiva. Selección de 24 países de Europa, 2002-2012....	79

GRÁFICO 3.3:	Evolución de distintas medidas de confianza en España, 2002-2012	100
GRÁFICO 3.4:	Evolución de distintas medidas de participación social y colectiva. España, 2002-2012	100
GRÁFICO 4.1:	Crecimiento acumulado del PIB per cápita y la ocupación. Comparación internacional, 2007-2012	122
GRÁFICO 4.2:	Variación de la desigualdad (índice de Gini en los ingresos de mercado y renta disponible), 2007-2011	123
GRÁFICO 4.3:	Variación anual en la renta disponible de los hogares por componente del ingreso en los países de la OCDE, 2007-2011	124
GRÁFICO 4.4:	Variación acumulada del capital social per cápita. Selección de países, 2007-2011	126
GRÁFICO 4.5:	Confianza en el Parlamento, primas de riesgo y percepción de la corrupción, 2006-2012	130
GRÁFICO 4.6:	Evolución de las rentas de los hogares, 2000-2013	134
GRÁFICO 4.7:	Variaciones acumuladas en la renta disponible del hogar ante simulaciones del efecto de las medidas de saneamiento fiscal para España, 2008-2012	136
GRÁFICO 4.8:	Riqueza de los hogares españoles como porcentaje del PIB, 2000-2013	137
GRÁFICO 4.9:	Variación acumulada de los indicadores de capital social durante la crisis.....	138
GRÁFICO 4.10:	Crecimiento del PIB real per cápita y de la ocupación. Comunidades autónomas, 2007-2012.....	139
GRÁFICO 4.11:	Crecimiento del PIB real per cápita y de la ocupación. Provincias, 2007-2012	140
GRÁFICO 4.12:	Variación acumulada del capital social per cápita, 2007-2012	142
GRÁFICO 4.13:	Porcentaje de redistribución en cada comunidad autónoma y renta per cápita, 2011	145

Índice alfabético

- ADAM, F., 13
AKERLOFF, G., 14, 48, 72n
Alemania, 45, 47, 74, 78, 121, 123, 126, 129,
131, 131c, 132, 144, 151, 168-170, 172c
ALESINA, A., 35
ALGAN, Y., 13
aprendizaje social, 33-34
ARROW, K., 24
ARTÍS, M., 31
ARTS, W., 84
Austria, 45, 47-48, 72n, 121, 123, 167c, 172c
- Banco Mundial, 166
Banco Central de Nueva Zelanda, 167
Banco de España, 167
BARBERÁN, R., 144
BARNEY, J., 24
BARRO, R., 168
BARRUTIA, J., 31
BHATTACHARYA, R., 23
Bélgica, 45, 72n, 78, 167c, 170c, 172c
BERGH, A., 13
BERGGREN, N., 36
BEUGELSDIJK, S., 28
bienestar social, 153
Bjørnskov, C., 13, 28n, 35, 81n
BOIX, R., 31
bonding, 28, 39, 83
BOURDIEU, P., 27
BOWLES, S., 22
BREHM, J., 36
BREWER, M., 27
bridging, 28, 39, 83
Bulgaria, 72n, 74
BURT, R., 25, 28
- CAHUC, P., 13
capital físico, 25, 30-31, 40, 42, 43n, 44, 159,
161, 169
por ocupado, 159
- capital social, 12-13, 15, 18-19, 21-22, 28n, 34,
40, 43g, 45n, 54, 62, 81n, 132, 144, 162, 171,
188c, 205
acumulación del, 23, 30, 69, 151
comportamiento del, 51, 58
concepto del, 21, 21n, 24, 71
crecimiento del, 48, 49g-50g, 52g, 56, 63g-
67g, 69
determinantes del, 31, 35, 38, 74, 79, 85c,
98, 106
dimensiones del, 16-17, 23, 25, 71, 74n, 99,
108, 111, 115, 119, 127, 131c, 150, 153
evolución del, 41
índice de volumen del, 42, 44, 53, 53g, 55g,
62, 138g, 164, 176c-187c, 189c-204c
inversión en, 57-58, 82, 159-161, 163, 168
medición económica del, 84n, 159, 165
mejoras del, 155
modelos relacionales de, 24
nivel de, 27, 40, 93, 150
per cápita, 142g-143g
proceso de acumulación del, 25, 29, 40,
115
stock de, 154, 160, 163, 170
tasa de depreciación del, 160, 169
tasa de supervivencia del, 160, 164, 169
- CARROLL, P., 31
CHANLEY, N., 37
Chipre, 72n, 78, 121
COLEMAN, J., 22, 32, 81
Cobb-Douglas, 161
Comisión Europea, 84n
confianza, 12, 17, 21, 23-24, 32, 38, 48, 76g, 78,
93, 100g, 113
cadenas de, 27
determinantes de la, 35, 86c-89c, 90, 101c-
104c
distribuciones de la, 74
en la gente, 17, 37-38, 72-74, 75c, 76g, 90,
131c, 138c, 205c

- en la policía, 73, 75c, 76g, 92, 131c, 138c, 208c
 en las instituciones políticas, 17, 118. *V. t.* confianza en los políticos
 en el Parlamento, 73-75, 75c, 76g, 90, 129, 130g, 131c, 138c, 206c
 en el sistema legal, 73-74, 75c, 76g, 78, 131c, 138c, 207c
 en los políticos, 73-74, 75c, 76g, 82, 131c, 138c, 209c. *V. t.* confianza en las instituciones políticas
 generación de la, 33-34, 83
 generalizada, 22, 26-28, 35-36, 84, 118, 149
 indicadores de, 25, 34, 74, 75c, 99
 merecedores de, 26, 41
 personalizada, 16, 22, 26, 71, 118, 149
 cooperación, 12-13, 15-16, 22, 24-26, 30, 32-33, 38n, 40, 62, 71, 113-117, 146, 152, 154, 160-161, 164, 168
 Corea del Sur, 44-45, 47, 172c
 corrupción, 34, 128-129, 147, 150, 155
 percepción de la, 130g
 crédito, 14, 36, 41, 114, 137, 147, 150, 166-168, 167c
 crisis económica, 11, 18, 31, 44, 47, 54, 92, 113, 120, 132, 135, 144
 Croacia, 72n
 CUCARELLA, V., 114

 DAVIS, J., 38
 déficit, 133
 DE LA FUENTE, A., 144
 DELHEY, J., 32n, 34-35
 democracia, 34-35, 38
 densidad asociativa, 38, 119
 desarrollo, 12, 17, 22, 34-35, 149
 desempleo, 13, 44, 57, 80n, 90, 120, 123, 133, 135, 152-153, 162, 169, 171, *V. t.* empleo, pérdida del
 desigualdad, 34-37, 41, 44, 121, 123, 123g, 124-126, 135, 142, 144, 146, 164
 índice de, 159-160, 171, 172c
 deuda pública, 130g
 DEVINNEY, T., 23
 dimension de la comunidad, 34
 Dinamarca, 44-45, 48, 72n, 74, 78, 123, 167c, 172c

 ECHEBARRÍA, C., 31
 economías *periféricas*, 121
 edad, 33, 38, 81, 84, 85c-86c, 88c, 90, 94c, 95, 96c, 98, 101c, 103c, 105-106, 107c, 108, 109c, 127, 169, 173
 educación, 32, 35-36, 38, 123, 133, 135. *V. t.* nivel educativo, gasto público en educación
 elecciones, 28, 73, 77c, 78, 79c, 95, 96c-97c, 98, 109c-110c, 131c, 213c
 empleo, 11, 14-15, 15n, 41, 82, 113, 116, 121, 125-127, 133, 135, 138, 142, 144, 151, 153-154. *V. t.* ocupación
 pérdida de, 41, 92, 121, 133, 135, 138, 145-146. *V. t.* desempleo
 endeudamiento, 129, 133, 147, 152. *V. t.* deuda pública
 escala de Likert, 73, 76g, 82-83, 85c, 100g, 205c-209c
 Eslovaquia, 45, 72n, 74, 172c
 España, 44, 53, 78, 98-99, 100g, 101c, 109c, 107c, 121, 123, 126, 129, 131, 131c, 132-138, 142, 144, 151-152
 comunidades autónomas, 53, 55, 55g, 56, 56g, 57-58, 62, 63g-64g, 66g, 68, 139g, 142g, 145g
 provincias, 53, 58, 59g, 62, 63g, 65g, 67g, 68, 140g-141g, 143g
 ESS (European Social Survey), 17, 38, 72, 73n, 75c, 77c, 79-80, 84, 98-99, 108, 119, 129, 129n, 137, 205
 estabilidad política, 35
 estado
 civil, 81, 91, 108, 127
 de ánimo, 12, 80, 132
 de salud, 81, 84, 85c-86c, 88c, 90, 94c, 95, 96c, 101c, 103c, 105-106, 107c, 108, 109c
 Estado de bienestar, 153
 Estados Unidos, 11, 14, 33, 39, 45, 48, 168, 170c
 Estonia, 72n, 78
 Europa, 14, 74, 75c, 76g, 77, 77c, 78, 79g, 86c-89c, 94c, 96c, 105, 111, 129, 130g, 144, 205
 Eurostat, 80n, 171
 exclusion social, 31, 41, 41n
 expectativas económicas, 54, 121

 factor social, 34
 FERNÁNDEZ DE GUEVARA, J., 31, 45n, 165-166, 171, 173
 Finlandia, 45, 47, 72n, 74, 78, 172c
 FISMAN, R., 36

- FMI (Fondo Monetario Internacional), 11n, 125, 135, 166-167, 167c
- Francia, 45, 72n, 121, 123, 167c, 172c
- FREITAG, M., 22n
- fuerzas del orden, 75c, 76g, 93, 138g, 208c.
V. t. policía, confianza en la policía
- FUKUYAMA, F., 22
- GALLETTO, V., 31
- gasto público, 120, 171
en educación, 35
- GELISSEN, J., 84n
- GINTIS, H., 22
- GLAESER, E., 22, 29, 37, 159
- GLANVILLE, J., 32-33
- GLEAVE, M., 31
- Gobierno, 34-37, 118, 128-129, 129n, 132, 151
- GOERLICH, F., 173
- GRADSTEIN, M., 27, 28n
- GRANOVETTER, M., 25, 27
- Grecia, 45, 48, 121, 123, 126, 129n, 167c, 170c, 172c
- GSS (*General Social Survey*), 36, 38
- GUIDDENS, A., 26
- HANNA, B., 27
- HANSEN, M., 24
- HARDIN, R., 25
- HIRSCHMAN, A., 28n
- hogar, 83-84, 85c, 87c, 89c, 92, 95, 97c, 102c, 104c, 105-106, 107c, 108, 110c
renta disponible del, 136g
riqueza del, 136, 137g
- Hungría, 45, 72n, 78, 172c
- índice de calidad institucional, 35
- índice de Gini, 123, 123g, 160, 171-173
- INGLEHART, R., 38
- ingresos
de mercado, 123g-124g
nivel de, 41, 82, 85c-86c, 88c, 92, 94c, 95, 96c, 101c, 103c, 106, 107c, 108, 109c
- Irlanda, 44-45, 47-48, 72n, 78, 121, 123, 126, 129, 167c, 172c
- Italia, 45, 47, 72n, 121, 172c
- JACKSON, E., 32, 81
- Japón, 45, 48, 172c
- JORDAHL, H., 36
- JUSTMAN, M., 27, 28n
- KAHNEMAN, D., 24, 117n, 120
- KHANNA, T., 36
- KNACK, S., 34
- KNEZ, M., 25
- KOSFELD, M., 32n
- KRAMER, R., 24-25, 27
- KREPS, D., 24
- KRUGMAN, P., 14
- LA FERRARA, E., 35
- LAIBSON, D., 22, 29, 159
- LEE, J. W., 168
- LEONARDI, R., 27, 38
- LIPSET, S., 38
- Luxemburgo, 45, 72n, 166, 167c, 168, 172c
- MANCA, F., 31
- MARCH, J., 24
- MARSDEN, P., 38
- MEÓN, P., 13
- México, 45, 47, 167c, 172c
- MIGUÉLEZ, E., 31
- MILLER, G., 24
- modernización, 34
- MORENO, R., 31
- NANETTI, R., 27, 38
- NEWTON, K., 32n, 34-35
- nivel educativo, 41, 81, 95, 168. V. t. educación
- Noruega, 45, 72n, 74, 78, 167c
- Nueva Zelanda, 44-45, 47, 167, 167c, 172c
- NUNN, N., 13
- NUTS (*Nomenclature of Territorial Units for Statistics*, Nomenclatura de las Unidades Territoriales Estadísticas), 84, 84n
- OCDE (Organización para la Cooperación y Desarrollo Económicos), 11n, 15, 17, 22, 30-31, 38, 42, 43g, 44, 46g-47g, 49g-50g, 52g, 54, 71, 114, 123n, 123g-124g, 126, 128n, 165-166, 167c, 168-169, 170c, 171, 173-175, 176c-187c
- ocupación, 14, 80, 92, 98, 121
tasa de, 122g, 139g, 141g
- OLSON, M., 28
- OSTROM, E., 22
- Países Bajos, 44-45, 72n, 74, 78, 121, 123, 126, 167c, 168, 170c, 172c
- PALDAM, M., 25

- Parlamento, 73-76, 75c-76c, 78, 86c-87c, 90-93, 99, 100g, 101c-102c, 105-106, 128-129, 130g, 131c, 137, 138g, 152, 206c. *V. t.* confianza en el Parlamento
- participación
 cívica, 25, 28, 28n, 36, 38-39, 72-74, 77c, 78-79, 81-82, 85, 95, 96c-97c, 98-99, 108, 109c-110c, 111, 113
 frecuencia de la, 77c, 79g, 94c, 107c, 138g, 210c
 social, 79g, 100g, 108, 111, 113, 115, 127, 138
 colectiva. *V.* participación social
- PARTS, E., 38
- PASTOR, J.M., 31
- PAXTON, P., 21, 23, 26, 28, 32-33
- PEIRÓ, J., 31
- percentil, 74, 76g, 78, 79g
- PÉREZ, F., 11n, 16-17, 22, 30-31, 41, 44n-45n, 144, 159, 165-166, 169, 171, 173
- PETREY, C., 31
- PILLUTLA, M., 23
- PIB (producto interno bruto), 49, 51g, 64g-66g, 99, 121, 137g, 142, 166, 168
 crecimiento acumulado del, 122g
 per cápita, 50g, 52g, 62, 67g, 69, 80n, 84, 90, 121, 122g, 145g
 real per cápita, 64g-65g, 139g-141g
- PIKETTY, T., 125n
- polarización social, 37
- policía, 73-74, 82, 88c-89c, 91-93, 99, 100g, 103c-104c, 105-106, 131, 131c. *V. t.* fuerzas del orden, confianza en la policía
- Polonia, 45, 47, 72n, 74, 78, 126, 167c, 172c
- Portugal, 44-45, 47, 72n, 74, 78, 121, 129, 170c, 172c
- potencial de vida, 173
- prestaciones sociales, 120, 124g
- prima de riesgo, 129, 130g
- PUTNAM, R., 22, 27, 33, 38-39, 91
- RAJAN, R., 14
- RAJULTON, F., 83
- RAHN, W., 33, 36-37
- RAVANERA, Z., 83
- redes sociales, 15-16, 18, 21-22, 25, 27, 29-32, 39, 41, 72-73, 73n, 77c, 78, 83, 84, 94c, 95, 99, 107c, 111, 113, 119, 137, 152, 160, 166
regresión a la media, 48, 59, 68
- REINHART, C., 14
- Reino Unido, 45, 72n, 167c, 172c
- renta
 desigualdad de la, 34, 36, 171
 disponible, 123-124, 123g-124g, 124n, 133, 134g, 135, 136g, 144, 145g
 disponible ajustada, 123, 133, 134g, 144, 145g
 disponible de los hogares. *V.* hogar, renta disponible del
 impuestos sobre la, 124g
 per cápita, 51, 57, 62, 92, 133, 145g, 171
 pérdidas de, 113, 120, 125, 138, 144
 primaria, 134g, 144, 145g
- República Checa, 45, 48, 72n, 172c
- riqueza, 34, 113, 125, 137g, 144-145. *V. t.* renta
 financiera neta, 137g
 inmobiliaria, 11, 136, 137g
 pérdida de, 120, 136
 total, 136, 137g
- ROBINSON, S., 24
- ROBINSON, V., 32, 81
- ROBLEDO, J. C., 44n
- ROGOFF, K., 14
- ROTHSTEIN, B., 35
- ROTTER, J., 24
- ROUSSEAU, D., 24
- RUDOLPH, T., 37
- SACERDOTE, B., 22, 29, 159
- SALAS, V., 31
- SÁNCHEZ, J., 31
- saneamiento fiscal, 136g
- sanidad, 123, 133, 135
- SCHILLER, R., 14
- SCHNEIDER, W., 38
- SERRANO, L., 31, 45n, 165, 171, 173
- SCIG (Social Capital Interest Group), 24
- sistema legal, 73-74, 75g-76g, 78, 82, 86c-87c, 91-93, 99, 100g, 101c-102c, 105-106, 111, 131, 131c, 137, 138g, 152, 207c. *V. t.* confianza en el sistema legal
- SMITH, T., 38
- sociedad
 tasa de descuento temporal en la, 173
 grado de reciprocidad en la, 173
- STOLLE, D., 27
- Suecia, 45, 72n, 74, 78, 167c, 172c
- Suiza, 45, 72n, 172c
- TIC (tecnologías de la información y la comunicación), 42n

TORTOSA, E., 31
 trabajo voluntario, 77c, 79g, 87c, 89c, 96c-97c,
 102c, 104c, 108, 109c-110c, 138g, 211c
 transparencia, 128, 151, 155
 TRANSUE, J., 33
 TRAUNMÜLLER, R., 22n
 THÖNI, C., 38n
 TYLER, J. R., 25
 TYRAN, T., 38n
 Turquía, 44-45, 47-48, 72n, 172c

 UE (Unión Europea), 11n, 14, 38, 54, 72n,
 84, 171
 URIEL, E., 144
 USLANER, E., 13, 33, 35, 37

 VAN OORSCHOT, W., 84n
 VAN SCHAİK, T., 28

 variable
 dependiente, 79, 82-83, 86c-89c, 93, 94c,
 95, 96c-97c, 100, 101c-104c, 107c, 108,
 109c-110c
 explicativa, 79-80, 83-85, 91-92
 ficticia, 81-82, 84, 89c, 90, 94c, 97c, 104c,
 107c, 110c
 vida comunitaria, 33

 WANTCHEKON, L., 13
 WELCH, M., 29
 WENGSTRÖM, E., 38n
 WESTLUND, H., 13
 WILLIAMSON, O., 24
 WOOLCOCK, M., 28
 WVS (*World Values Survey*), 35, 38, 38n

 ZAK, P., 34

Nota sobre los autores

EQUIPO INVESTIGADOR

Investigadores

Juan Fernández de Guevara Radoselovics

(Universidad de Valencia e Ivie)

Francisco Pérez García

(Universidad de Valencia e Ivie)

Lorenzo Serrano Martínez

(Universidad de Valencia e Ivie)

Abel Fernández García

(Ivie)

Jimena Salamanca Gonzáles

(Ivie)

Edición

Julia Teschendorff Cooper

(Ivie)

Técnicos

Vicent Cucarella Tormo

(Ivie)

VICENT CUCARELLA TORMO es licenciado en Ciencias Económicas y Empresariales por la Universidad de Valencia (1990) y técnico de investigación del Ivie desde 1992. Sus principales áreas de investigación son el *stock* de capital, las cuentas públicas y el sistema de financiación autonómica, sobre las que ha publicado diversas monografías y artículos en revistas especializadas.

ABEL FERNÁNDEZ GARCÍA es licenciado en Economía por la Universidad de Oviedo (2003), en la que obtuvo la suficiencia investigadora en el 2005 y donde trabajó como ayudante de investigación y profesor asociado en el Departamento de Economía (2003-2006). En el año 2008 se incorporó al Ivie como técnico de investigación. Asimismo ha sido asesor económico en el gabinete de la Consejería de Economía del Principado de Asturias (2005-2008). Sus principales áreas de investigación son la inte-

gración económica, la especialización productiva y comercial y el crecimiento.

JUAN FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, doctor (Premio Extraordinario) en Economía por la Universidad de Valencia, es profesor contratado doctor en el Departamento de Análisis Económico de la Universidad de Valencia e investigador asociado del Ivie. Participa además como investigador en diversos proyectos de investigación competitivos nacionales y europeos. Con anterioridad formó parte del área técnica del Ivie (1998-2010). Autor de más de quince libros en colaboración y más de veinte artículos en revistas especializadas españolas e internacionales, sus campos de especialización son la economía bancaria, el análisis de la productividad y el capital social.

FRANCISCO PÉREZ GARCÍA, Premio Nacional Fin de Carrera y doctor en Economía por la Universidad de Valencia, es catedrático de Análisis Económico en dicha universidad y director de investigación del Ivie desde su creación. Sus campos de especialización son el crecimiento económico, la competitividad, la economía regional, la economía de la educación y la economía pública. Ha dirigido nueve tesis doctorales y visitado más de cincuenta universidades y centros de investigación de España, Europa y Estados Unidos. Desde hace treinta años participa de manera continuada en proyectos del Plan Nacional de Investigación y actualmente dirige un grupo de excelencia de la Generalitat Valenciana. Ha publicado cerca de sesenta libros y más de un centenar de artículos y capítulos de libro nacionales e internacionales, teniendo acreditados seis tramos de productividad investigadora.

JIMENA SALAMANCA GONZÁLES es licenciada en Ciencias Económicas por la Universidad Católica Boliviana y ha realizado los cursos de doctorado en la Universidad de Valencia obteniendo la suficiencia investigadora en el 2005 en el área de integración económica. Desde el 2006 ejerce como técnica de investigación en el Ivie. Sus áreas de especialización son la economía de la salud, la inmigración y la integración financiera.

LORENZO SERRANO MARTÍNEZ es licenciado y doctor en Economía por la Universidad de Valencia, así como titulado del CEMFI. Ha sido *visiting scholar* en la Universidad de Groninga (Países Bajos) y en la actualidad es profesor titular de Análisis Económico en la Universidad de Valencia y profesor investigador del Ivie. Sus áreas de especialización son el crecimiento económico, el capital humano y la economía regional.

El funcionamiento de nuestras sociedades y sus economías depende de factores tangibles e instituciones formales, pero también de dimensiones informales que actúan a modo de catalizador para que la cooperación entre individuos se imponga como estrategia dominante y la vida en común prospere. El objetivo de este libro es examinar el capital social como vector dominante en este plano de los intangibles. Su mérito e interés es triple: integra la aproximación económica al análisis de los determinantes del capital social con la propia de otras ciencias sociales, como la sociología y la ciencia política; sitúa a España y a sus comunidades autónomas en el contexto internacional; y analiza el impacto sobre el mismo de la profunda crisis que nos ha golpeado en los últimos años. Sin duda, está llamada a ser una obra de referencia en la literatura sobre el capital social.

Santiago Lago Peñas

Director of Governance and Economics research Network
Universidad de Vigo

Aunque no aparezca explícitamente en las estadísticas oficiales sobre la renta y el capital de los países, el *stock* de capital social es una clave fundamental para el desarrollo económico y el verdadero nivel de bienestar de cualquier país. En esta monografía, los autores hacen buen uso de su gran trayectoria en el estudio del capital social para ofrecernos un impresionante análisis de los cambios en el *stock* de capital social en la OCDE, en España y en sus comunidades autónomas y provincias, asociados con la Gran Recesión que aún seguimos viviendo. Esta obra será de gran utilidad para no iniciados y para expertos deseosos de mejorar su conocimiento sobre los determinantes del capital social y cómo estos operan en situaciones económicas de crisis.

Jorge Martínez-Vázquez

Regents Professor de Economía
Director del International Center for Public Policy
Universidad Estatal de Georgia

Este excelente trabajo es una llamada de atención sobre la importancia que ha tenido la crisis en la destrucción del capital social y sus efectos a largo plazo. La crisis económica, además de sus consecuencias más obvias, está erosionando un *capital* intangible pero crucial: la confianza en los agentes económicos e instituciones. Es bien conocido que existe una alta correlación entre pobreza y falta de confianza en las instituciones. Los autores del estudio alertan sobre esas potenciales consecuencias de la crisis a largo plazo, que van más allá de las estrictamente económicas. La destrucción de la confianza ha sido rápida, y no está nada claro cómo recuperarla en el futuro. Conocemos, al menos en algunos casos, los motivos que explican que los ciudadanos de determinados países tengan bajos niveles de confianza institucional, pero sabemos muy poco sobre cómo promover la acumulación de capital social. Los autores del estudio proponen ideas para fomentar la recuperación del capital social perdido durante la crisis.

Marta Reynal Querol

Catedrática de Economía
Universidad Pompeu Fabra
Profesora de investigación
Institutíó Catalana de Recerca i Estudis Avançats

