

El capital social en España y los países de la OCDE

El crecimiento de una economía viene determinado por su capacidad de producir más bienes y servicios. Esto puede conseguirse utilizando mayores cantidades de factores productivos y/o factores de mayor calidad, o usándolos de modo más eficiente. Los progresos en la eficiencia pueden ser el resultado del avance tecnológico, pero también el fruto de progresos en el funcionamiento de las organizaciones o los mercados.

Las mejoras en estos dos ámbitos decisivos de la vida económica se logran en muchos casos con el concurso de conductas cooperativas en las empresas, en las instituciones o en los mercados. Estos comportamientos se ven favorecidos por la confianza entre los individuos acerca del cumplimiento de sus compromisos. El nivel de confianza alcanzado en las relaciones sociales y económicas opera así como un factor de producción intangible que representa un verdadero *capital social*. Gracias a este tipo de capital, mejora la eficiencia del trabajo y del resto de activos productivos, como el capital físico o humano.

El papel del capital social en el desarrollo está recibiendo mucha atención de las ciencias sociales en los últimos tiempos.

Sociólogos, psicólogos sociales, politólogos y economistas se interesan por su caracterización, medida y efectos. Las instituciones se plantean cómo pueden desarrollar políticas que favorezcan la acumulación de este capital que depende del clima social y el entorno institucional.

Este cuaderno presenta resultados de la investigación realizada en los últimos años por la Fundación BBVA y el Ivie sobre el papel de las relaciones económicas en la generación de capital social. Según las investigaciones desarrolladas, este capital presenta una mayor volatilidad que otros, destruyéndose con facilidad cuando se quiebra la confianza y acumulándose con rapidez cuando se recupera. En el caso español, la crisis de los setenta y la transición política estuvieron acompañadas de fuerte destrucción de empleo, y fueron años de intenso deterioro del capital social, lo cual acentuó la dificultad de crecer entre 1975 y 1985. Por el contrario, la consolidación del crecimiento español en el seno de la UE y la intensa creación de empleo de la última década han reforzado la confianza en el sistema, impulsando el capital social y el crecimiento en los últimos años.

Índice

■ El concepto de capital social	3	■ <i>Bowling alone</i> : ¿está en declive el capital social en Estados Unidos?	10
■ Cómo medir el capital social	4	■ La contribución del capital social al crecimiento económico español	11
■ La inversión en capital social: incentivos y desincentivos en el ámbito económico	5	■ La contribución del capital social al crecimiento en la OCDE	12
■ El modelo teórico de capital social	6	■ La contribución del capital social al crecimiento, por subperiodos	13
■ La evolución del capital social en España	8	■ El capital social y la confianza interpersonal	14
■ El capital social en los países de la OCDE	9		

Cuadernos de divulgación del proyecto *Capital y crecimiento*

La Fundación BBVA y el Ivie colaboran desde hace más de una década en el desarrollo de un amplio programa de investigaciones centrado en el estudio del crecimiento económico español, desde múltiples perspectivas. Una de las piezas básicas del programa son las bases de datos sobre *stock* de capital en España, de las que se han publicado siete ediciones sucesivamente actualizadas y mejoradas metodológicamente, la última en el año 2006.

La amplia cobertura temporal de los datos de inversión y capital elaborados, y su desagregación sectorial y territorial, han permitido a muchos investigadores profundizar en el estudio del desarrollo económico español, revisando las interpretaciones precedentes desde múltiples perspectivas. Más de 300 trabajos especializados publicados se basan en estas informaciones. La propia Fundación BBVA ha editado cerca de 30 monografías dedicadas al estudio de las fuentes del crecimiento en España y sus regiones, los cambios estructurales, la valoración de nuestra trayectoria económica desde una perspectiva internacional, los nuevos desafíos del cambio tecnológico y la productividad, etc.

La serie *Capital y crecimiento* es una colección de documentos de divulgación que tienen como finalidad difundir los principales datos y análisis que resultan del programa de investigaciones de la Fundación BBVA y el Ivie. Van dirigidos al numeroso público interesado en los temas mencionados y, por ello, respetan el rigor en la presentación de sus contenidos, pero aspiran a exponerlos de manera comprensible para los no especialistas.

Monografía de referencia de este cuaderno

La medición del capital social: una aproximación económica



La expresión *capital social* subraya el valor de las relaciones sociales y el papel de la cooperación y la confianza para el logro de resultados colectivos o económicos.

El libro *La medición del capital social: una aproximación económica* forma parte de un proyecto conjunto del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (Ivie) y la Fundación BBVA para el estudio del capital social, un concepto que ha merecido una enorme atención por parte de todas las ciencias sociales y las instituciones internacionales desde hace más de una década, por su potencial importancia en los procesos y políticas de desarrollo.

El estudio centra su atención en las relaciones que se desarrollan en el ámbito económico, especialmente en mercados como el laboral, el financiero o de inversión, en los que existen relaciones duraderas en un contexto de incertidumbre. En esas circunstancias, la importancia de la confianza y la cooperación para alcanzar altos niveles de eficiencia económica es decisiva.

Con la finalidad de medir el capital social y estudiar sus efectos sobre el crecimiento en las últimas décadas, en la monografía en la que se basa este cuaderno se presenta una metodología de estimación, inspirada en la medición del capital físico, que se aplica a los países de la OCDE y a España, sus comunidades autónomas y provincias.

La base de datos sobre capital social que acompaña a la monografía de referencia de este cuaderno supone una novedad en la información que se encontraba disponible hasta este momento sobre el tema, al ofrecer series largas de este activo intangible para numerosas economías.

Próximos títulos de la serie

- El capital social en las comunidades autónomas y provincias
- Banca relacional y capital social en España

Edición en colaboración: Fundación BBVA e Ivie

Fundación BBVA
Paseo de Recoletos, 10
28001 Madrid

www.fbbva.es
publicaciones@fbbva.es

Fundación BBVA

Ivie INSTITUTO VALENCIANO DE INVESTIGACIONES ECONÓMICAS

El concepto de capital social

El término *capital social* es utilizado habitualmente por distintas ciencias sociales. Dado que es un concepto muy amplio, se puede definir acentuando más unos aspectos que otros en función de la perspectiva que se adopte. En términos generales, se puede decir que el capital social es fruto de las relaciones sociales, y consiste en la expectativa de beneficios derivados del trato preferencial y la cooperación entre individuos y grupos.

En numerosos estudios, el capital social se considera un resultado de las experiencias de cooperación en ámbitos no económicos, como la familia, las asociaciones voluntarias o los movimientos ciudadanos. Sin embargo, la investigación en la que se basa este cuaderno considera que la vida económica es también un medio que puede favorecer la acumulación de capital social, sobre todo cuando los individuos viven experiencias personales de crecimiento económico sostenido y se les permite participar de las mejoras derivadas del mismo.

La razón por la que en estas experiencias, habituales en los países desarrollados, se generan relaciones de confianza es que los individuos entienden que la eficiencia alcanzada en la vida económica de las sociedades avanzadas no puede lograrse sin la cooperación, aunque sea interesada, de la mayoría de las personas. Y cooperar es más sencillo cuando se confía en los demás.

Con el avance del proceso de desarrollo, las economías van haciéndose cada vez más eficientes pero también más complejas. En ellas cobran cada vez más importancia las situaciones de incertidumbre y la interdependencia estratégica. En las economías modernas, los resultados que un agente puede esperar de sus acciones requieren tiempo y dependen de las decisiones que adopten otros. Ejemplos relevantes de estas situaciones en las cuales la interacción con otros importa son: las relaciones laborales entre trabajadores y empresarios en las empresas; entre clientes y proveedores de bienes duraderos o de calidad; entre prestamistas y prestatarios, etc. En esas condiciones existen grandes posibilidades de mejora asociadas a la confianza en la cooperación de los demás, porque ésta reduce el riesgo de ser perjudicado por las actuaciones de otros agentes. Por esta misma razón, si los individuos

no cooperaran no se podría disfrutar de los niveles de renta y bienestar característicos de los países desarrollados.

Por consiguiente, las razones para cooperar en las relaciones económicas pueden ser poderosas, sobre todo cuando las relaciones son duraderas, como sucede en los ejemplos citados en el párrafo anterior, y las economías han alcanzado un alto nivel de renta. En cambio, los incentivos para confiar suelen ser más débiles en sociedades atrasadas que no ofrecen perspectivas claras de mejora a los que cooperan.

El capital social se genera en las redes sociales en las que se desenvuelve una economía, pero, como señalará Stiglitz, en las sociedades desarrolladas las relaciones económicas (laborales, financieras o comerciales) son una parte importante de esas redes sociales. En un momento dado, las características de las redes sociales y económicas de un país determinan la mayor (o menor) disposición a cooperar de sus miembros y el nivel de su capital social, lo cual incrementa (o disminuye) los costes de funcionamiento (de transacción, coordinación y supervisión) y la eficiencia productiva.

Lo que induce una actitud confiada y promueve la inversión en capital social es la expectativa de obtener mejoras gracias al trato favorable que nos dispensan los individuos o grupos con los que cooperamos. Por consiguiente, como sucede en otros bienes de capital, el valor del capital social depende de las expectativas de mayores ingresos que nos depara poseer ese activo, es decir, ser miembro de una determinada red social.



Cómo medir el capital social

La mayoría de estudios sobre capital social miden este capital intangible mediante procedimientos que no se corresponden con los utilizados por los economistas para estimar el *stock* de capital acumulado en cualquier activo. Así, en muchos trabajos se valora el capital social directamente a partir de las respuestas dadas por los individuos a una pregunta sobre si se puede confiar o no en los demás. En otro buen número de estudios la medición se hace a partir de datos sobre participación en asociaciones voluntarias o actividades cívicas, considerando que esos ámbitos son los relevantes para aprender a cooperar y disponer de experiencias cooperativas. Este tipo de medidas, en general, tratan de cuantificar el capital social, bien mediante sus antecedentes o causas, o a través de sus consecuencias, que son el resultado de las actitudes cooperativas.

Las dos diferencias más importantes del enfoque utilizado en esta investigación son, por una parte, el papel reconocido a las relaciones económicas en la generación de experiencias de cooperación. Y, en segundo lugar, el procedimiento seguido para medir el *stock* de capital social, similar al utilizado por los economistas para medir el resto de capitales acumulados. Según este punto de vista, el valor de los activos viene dado por la

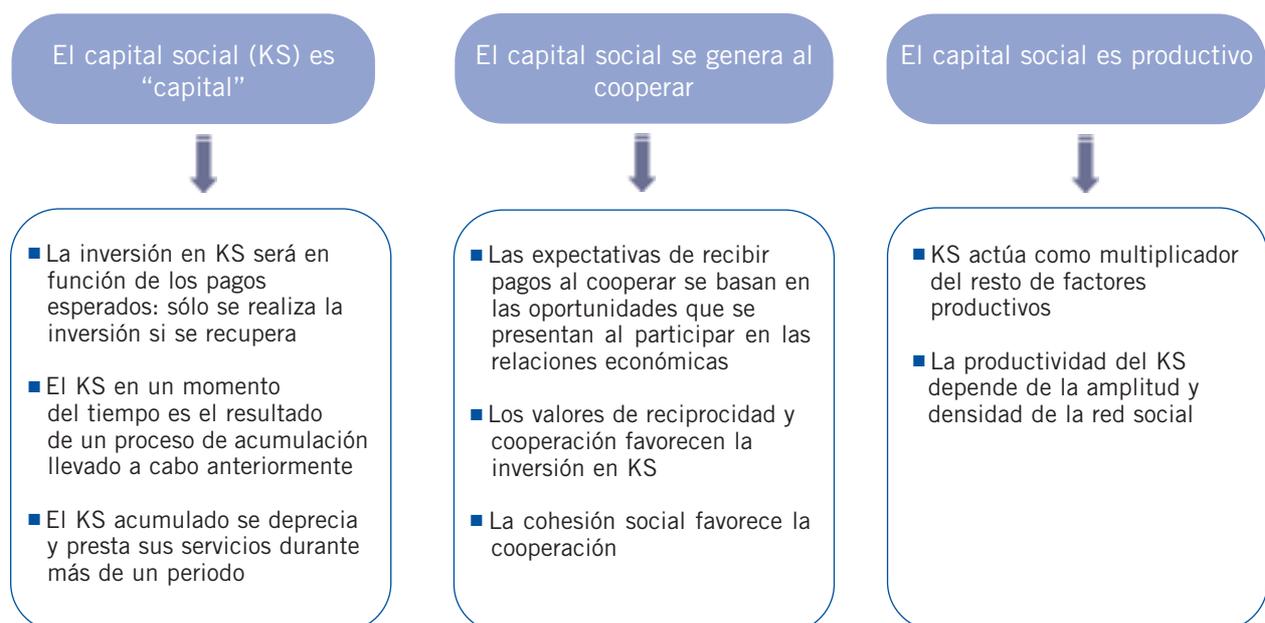
corriente de pagos futuros esperados por poseer los mismos, descontados sus costes de obtención. Este criterio explica por qué se invierte: porque se espera recuperar el gasto que se realiza.

En el esquema adjunto se resumen los rasgos principales de esa opción metodológica. Según la misma, para medir adecuadamente el capital social hay que considerar tres aspectos clave:

- Que hablamos de capital social porque es productivo y tiene las demás características del capital (ver esquema).
- Que se trata de un tipo de capital que se genera mediante la cooperación.
- Que sus efectos y características productivas dependen de las redes sociales de relaciones de confianza.

Una sólida medida del capital social debe partir de una modelización del proceso de inversión y explicar cómo se integran las decisiones individuales de confiar (el nivel micro) y el efecto agregado de la cooperación (el nivel macro), en términos parecidos a cómo lo hace la metodología para medir el capital físico (OCDE, 2001)¹, descrita en otros cuadernos de esta colección.

UNA METODOLOGÍA ECONÓMICA PARA MEDIR EL CAPITAL SOCIAL DEBE INCORPORAR LOS SIGUIENTES ELEMENTOS



¹ *Measuring Capital OECD Manual*. París: Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico, 2001.

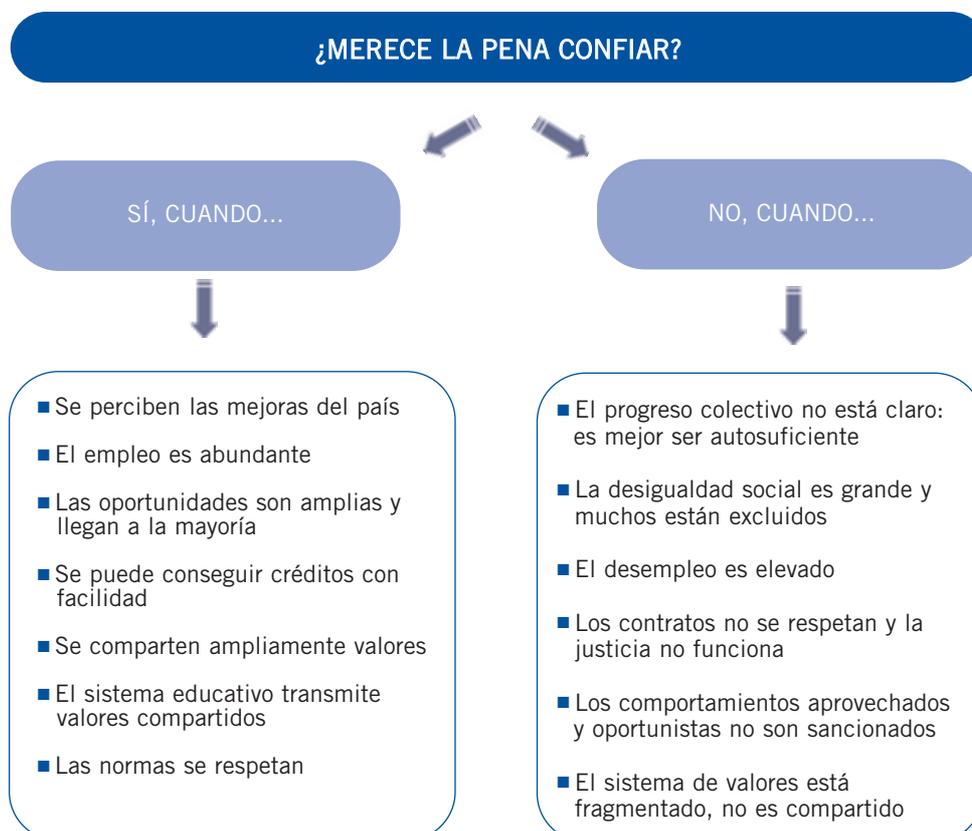
La inversión en capital social: incentivos y desincentivos en el ámbito económico

Los niveles de confianza alcanzados en las relaciones económicas difieren en el tiempo y entre sociedades. Dentro de las mismas, la confianza tampoco es igual entre distintos grupos, ni en el seno de diferentes empresas, organizaciones o mercados. La confianza acumulada constituye el capital social, un activo en el que se invertirá, como en otros, cuando existan unas expectativas de beneficio que superen a los costes de hacerlo. Los beneficios esperados incentivarán la inversión en capital social y los costes a asumir la desincentivarán.

Ejemplos importantes de incentivos que, en cualquier sociedad, favorecen la percepción de que la cooperación es positiva y la inversión en confianza es rentable son los siguientes:

- Mejoras sustanciales en los niveles de renta, que permitan percibir que se vive mejor que en el pasado y mejor que en otros lugares.
 - Amplia participación social en las mejoras, gracias al empleo abundante, las políticas de igualdad de oportunidades en servicios educativos y sanitarios, y una distribución de la renta que limite la exclusión social.
 - Un sistema financiero desarrollado y saneado, que facilite el acceso al crédito y muestre que son posibles las relaciones financieras basadas en la confianza.
- Un marco normativo y de valores compartido:
 - Transmitido a través de un sistema educativo diseñado para orientar a todos los ciudadanos en la valoración de lo que es el bien común.
 - Extendido a través de una densa red de relaciones entre los individuos (sociales, económicas, políticas), que incluya a la mayoría de la población.
- En cuanto a los desincentivos para invertir en capital social, la confianza es más costosa y el capital social crece menos o se deprecia más por efecto de:

- La desigualdad en la distribución de la renta o en la igualdad de oportunidades, que favorece la exclusión.
- El desempleo, que defrauda las expectativas de participar en las ganancias generales.
- La incertidumbre en el respeto a los contratos mercantiles y financieros y el mal funcionamiento del sistema judicial.
 - Un marco normativo injusto, que tolere sin sanción comportamientos sociales aprovechados.
- Las barreras culturales o las particiones en el sistema de valores, que reduzcan la amplitud de la red social en la que se puede confiar.
- Una elevada impaciencia por conseguir las mejoras rápidamente, que sobrevalore los beneficios a corto plazo.



El modelo teórico de capital social

El capital social es una característica asociada directamente a los individuos de una sociedad y resultado de un proceso de inversión en el que:

- Se invertirá en capital social ($Is > 0$) si los pagos futuros asociados a esta inversión superan a los costes.
- La inversión se acumula, creando un *stock*.
- El *stock* de capital se deprecia.

Por tanto, hay que analizar:

- Los pagos que recibe un individuo por su inversión en capital social.
- Los costes que asume por la inversión.
- El horizonte temporal durante el cual se reciben pagos del capital social.
- La tasa de depreciación de este capital.
- El proceso de agregación del capital social individual.

Para calcular los ingresos derivados de la inversión en capital social, consideramos que el individuo de referencia es el ocupado:

- Cuanto más desarrollada está una sociedad, el individuo percibe que su renta (y) está por encima de la remuneración a su aportación de factores productivos ($rk\bar{w}$). Esa diferencia es el resultado del trato preferente derivado de pertenecer a la sociedad, y es la base del incentivo por cooperar con otros dentro de ella.
- En esta valoración, un individuo tiene en cuenta el riesgo de ser excluido en función de la desigualdad (G) existente en la sociedad.
- También existen costes asociados a la inversión en capital social y la cooperación. $C(Is)$ es el coste de cooperar medido por su equivalente en tiempo. Se supone que ese coste es creciente en Is y convexo, y \bar{w} es el salario.

El individuo decide su senda futura de Is a lo largo de los T años que espera vivir en esa red social, resolviendo el siguiente problema de maximización:

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

sujeto a la siguiente ecuación de acumulación del capital social:

$$ks_{it+1} = \delta ks_{it} + Is_{it}.$$

Según la misma, el *stock* de capital social depende de la senda pasada de inversiones y la tasa de supervivencia del capital social $\delta = (1 - \text{tasa de depreciación})$.

La capacidad del capital social de un individuo i de contribuir a la producción depende del flujo de servicios del capital social (fks), que es función del grado de utilización de la red social derivado del grado de conexión social (c) de cada individuo: $fks_i = c_i ks_i$.

En equilibrio, el individuo iguala el coste marginal de invertir en capital social a los beneficios esperados de esa inversión:

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

Nota técnica (continuación)

El individuo representativo tendrá un volumen óptimo de capital social definido por:

$$KS_t^* = \frac{\beta}{\gamma} c (1 + \lambda(N-1)) \frac{(1-G)}{C'(Is_t)} \frac{1 - \left(\frac{\delta}{1+\rho}\right)^{T-t}}{1 + \rho - \delta}$$

β : contribución del capital social a la generación de rentas,

γ : contribución del trabajo a la generación de rentas,

c : grado de conexión de la red social,

λ : reciprocidad de los agentes,

N : dimensión de la red social,

G : desigualdad,

$C'(Is)$: coste marginal de la inversión en capital social,

δ : tasa de supervivencia del capital social (1- tasa de depreciación),

ρ : tasa de descuento temporal,

T : número de años a durante los cuales se espera participar en la red social,

t : edad media de la población.

Dado que el capital social depende de los parámetros β y γ , se supone que son constantes, por lo que no afectarán a la evolución en el tiempo del capital social. Por ello, para evitar tener que darle un valor, se construye un índice de volumen del capital social con respecto a un año base:

$$IVKS_t^* = \frac{KS_t^*}{KS_b^*} * 100 \quad , \text{ donde } b \text{ es el año base.}$$

Para medir el capital social a partir de la ecuación anterior, se necesita disponer de proxies de las variables anteriores:

- algunas de ellas se encuentran fácilmente en las estadísticas disponibles: N, ρ, T, t, G ;
- sin embargo, de otras variables no existe información y hay que aproximarlas ($\lambda, c, C'(Is), \delta$), con criterios como los que recoge la tabla siguiente, por las razones que se exponen en la monografía en la que se basa este cuaderno.

Proxies utilizadas para la estimación empírica del capital social

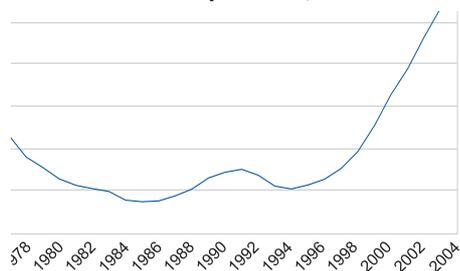
Variable		Proxy
c	Grado de conexión de la red social	Ratio Crédito/PIB
$C'(Is)$	Coste marginal de la inversión en capital social	1 - proporción de población en edad de trabajar con al menos estudios medios
G	Índice de desigualdad de la distribución de la renta	Índice de Gini
δ	Tasa de supervivencia del <i>stock</i> de capital social	Tasa de paro
ρ	Tasa de descuento	Tasa de descuento constante 4%
$T-t$	Esperanza de vida a la edad media de la población	Esperanza de vida media de la población
N	Número de ocupados	
λ	Grado de reciprocidad	Se supone constante

La evolución del capital social en España

El gráfico 1 muestra la evolución del capital social en España durante el periodo 1964-2004, calculado según el procedimiento descrito en las páginas anteriores. En la trayectoria pueden distinguirse tres fases diferentes.

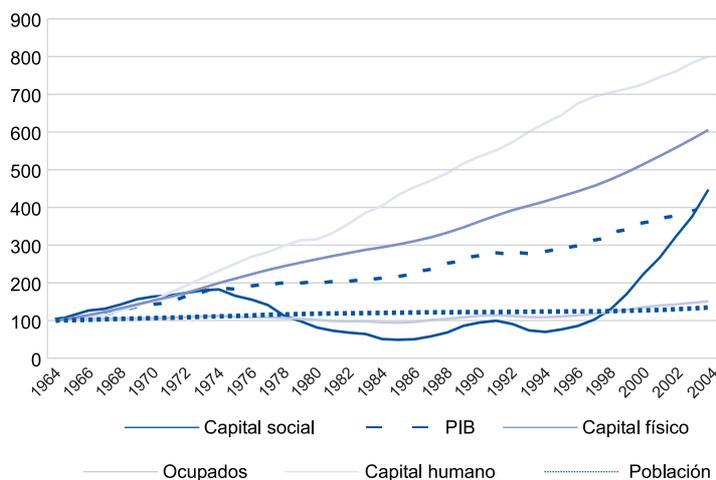
La primera fase llega hasta mediados de los setenta, y se caracteriza por el crecimiento del capital social, apoyado en un rápido crecimiento de la renta y bajos niveles de desempleo.

Gráfico 1. Evolución del stock del capital social per cápita en España. España 1983 = 100



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 2. Crecimiento del capital social, la población, la renta y otros factores productivos. 1964 = 100



Fuente: INE, Fundación BBVA-Ivie, Fundación Bancaja-Ivie y elaboración propia.

En cambio, durante el periodo 1975-1985, el capital social experimenta una fuerte caída, debido a una conjunción de factores negativos: el lento crecimiento de la renta, el aumento drástico del desempleo, la crisis bancaria y las dificultades en el funcionamiento del marco normativo e institucional asociadas a la transición hacia un nuevo régimen político. En esas condiciones, los incentivos a la confianza fueron pobres y los desincentivos potentes, produciéndose una fuerte destrucción de capital social.

En el conjunto del periodo 1985-2004, una vez consolidadas la recuperación económica y la democracia, se asiste a una recuperación de los niveles de confianza, con el breve pero intenso periodo de recesión centrado en 1994. Desde ese momento, el crecimiento del capital social es continuado, apoyado en el avance de la renta, el empleo y el desarrollo del estado del bienestar, con mejores sistemas de asistencia y protección social y sanitaria, así como en el ámbito educativo.

En las últimas dos décadas, España acumula confianza a un fuerte ritmo en un contexto económico e institucional muy diferente, que ofrece buenos resultados tanto desde el punto de vista del crecimiento como de la inclusión social. Esta evolución pone de manifiesto que el comportamiento del capital social es más variable que el del capital físico o el capital humano. El capital social es un activo particularmente frágil por estar íntimamente ligado a las expectativas de los individuos, por lo que su voluntad de confiar y cooperar en mayor o menor medida puede quebrarse, o recuperarse, de manera brusca en determinados periodos.

El gráfico 2 permite comparar el crecimiento del capital social en España con el de la producción, y el de factores productivos como el empleo u otros tipos de capital. El crecimiento medio en el conjunto del periodo del capital social ha sido menor que el de la producción hasta el último año. También es menor que el del capital físico (tanto público como privado), pero mayor que el del empleo o la población.

El capital social en los países de la OCDE

Disponer de estimaciones de capital social para países en los que existen diferencias notables de marco normativo, cultura, expectativas, sistemas educativos, o niveles de renta y de desempleo, resulta interesante pero complicado. Se hace preciso usar un amplio conjunto de estadísticas, preservando garantías suficientes de homogeneidad. Por ello, las series que se pueden estimar son limitadas, pese a lo cual, en la monografía de referencia de este cuaderno, están disponibles las de los países de la OCDE para el periodo 1970-2003.

El gráfico 3 muestra el índice de capital social per cápita de cada uno de los países contemplados en 2003. Se ha tomado como valor de referencia el nivel de capital correspondiente a España.

Entre los países con niveles elevados de capital social per cápita se encuentran Suiza, Noruega, Holanda, Suecia, Luxemburgo, Corea y Japón. Por otra parte, los valores más reducidos corresponden a países con menores niveles de desarrollo, como Turquía, Polonia o México.

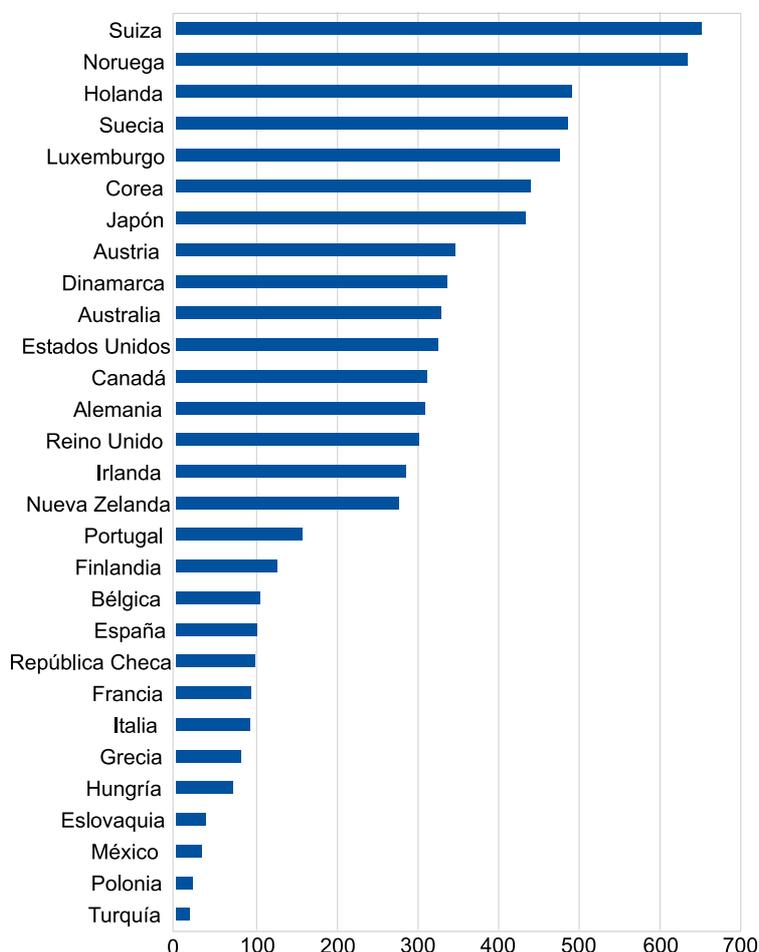
El indicador de capital social crece a lo largo del periodo en la práctica totalidad de países, con la única excepción de Dinamarca. Sin embargo, conviene advertir que, pese a ese crecimiento generalizado en el largo plazo, en muchas economías se dan periodos temporales durante los que se registran descensos del capital social, como ya se vio en la página anterior que sucede en España.

Como puede comprobarse, pese a las importantes mejoras conseguidas, el capital social per cápita español es bajo en términos relativos. Sin embargo, España se encuentra en niveles similares a los de los países más cercanos geográficamente, cultural y económicamente: por encima de países como Grecia, Italia o Francia, y ligeramente por debajo de Finlandia, Portugal o Bélgica.

Si se atiende a la evolución temporal, destacan las mejoras de algunos países en la última década. Corea del Sur, Austria, Suecia, Irlanda o Canadá experimentan una significativa aceleración en los ritmos a los que acumulan capital social, en consonancia con sus rápidos ritmos de crecimiento de la renta y el empleo. La imagen opuesta muestran Bélgica o Italia donde, por el contrario, el capital social parece estancarse en los noventa.

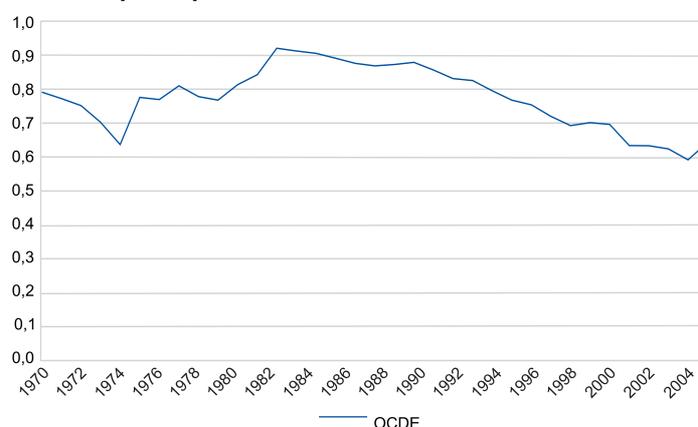
Cabe preguntarse si los países de la OCDE se parecen cada vez más en sus dotaciones de capital social per cápita o si existe divergencia.

Gráfico 3. Capital social per cápita en los países de la OCDE. 2003. España = 100



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 4. Convergencia en los niveles de capital social per cápita



Fuente: Elaboración propia.

En el gráfico 4 se muestra un indicador de dispersión como el coeficiente de variación, y se comprueba que hasta 1982 existe divergencia, pero a partir de ese año, los países comienzan a parecerse más entre sí en sus dotaciones de capital social.

Bowling alone: ¿está en declive el capital social en Estados Unidos?

Uno de los trabajos que más ha influido en la literatura sobre el capital social es el de Robert D. Putnam, *Bowling alone: America's declining social capital*². En el mismo se afirma, utilizando datos de participación cívica o asociacionismo, que el capital social está disminuyendo en Estados Unidos como consecuencia de varios factores.

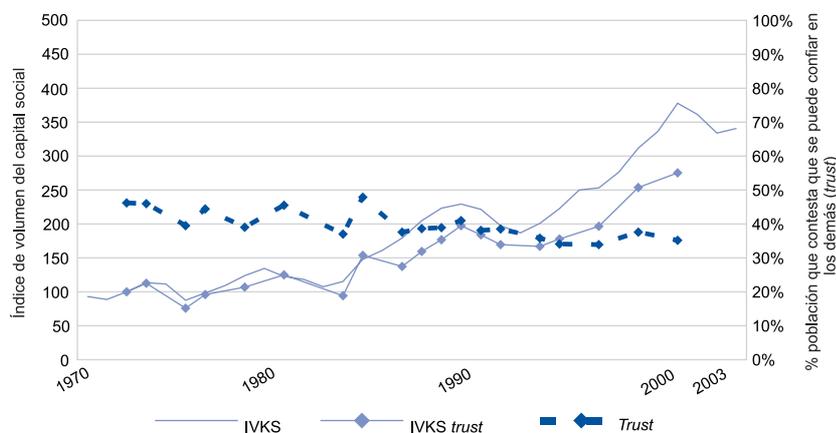
Numerosos trabajos han vuelto a presentar posteriormente el caso de Estados Unidos como un ejemplo de país cuyo capital social declina. La base de este diagnóstico es el comportamiento en las últimas décadas de los indicadores de asociacionismo o las respuestas obtenidas en las encuestas de valores sobre la confianza en los demás. Sin embargo, ya se ha comentado que estas estimaciones no son satisfactorias desde el punto de vista económico. Además, las notables mejoras de la economía norteamericana en las últimas décadas y su fuerte creación de empleo no cuadran bien con esa impresión de deterioro de la confianza social.

Disponer de datos de serie temporal sobre las variables con las que tradicionalmente se mide el capital social para Estados Unidos permite comparar las diferencias entre la evolución de los niveles que muestran las variables más utilizadas para medirlo y la que se desprende de las estimaciones realizadas en la investigación que sirve de base a este cuaderno. Conviene recordar que, según esta metodología, los indicadores convencionales de capital social intervienen en el cálculo del *stock*, pero no son por sí mismos una medida del volumen de capital social. En el gráfico 5 se puede comprobar hasta qué punto las trayecto-

rias de los distintos indicadores son diferentes. En la escala de la izquierda se mide el índice de capital social per cápita según la estimación "económica", tomando como valor base (=100) el año 1972. En la escala de la derecha, se considera como medida de capital social la respuesta a si se puede confiar o no en la gente (*trust*) acerca de la Encuesta Mundial de Valores o del General Social Survey. En efecto, en este segundo caso, la trayectoria que muestra el gráfico es una suave tendencia negativa. En cambio, nuestro indicador de capital social muestra una trayectoria en la que, tras un periodo de estancamiento entre principios de los setenta y mediados de los ochenta, el crecimiento del capital social en Estados Unidos es robusto, experimentando incluso cierta aceleración desde mediados de los noventa hasta 2000.

Esta tendencia positiva se observa también cuando la variable *trust* de la primera de las series comentadas se usa como medida del grado de conexión entre los individuos, que utiliza la metodología que se ha descrito en la nota técnica de las páginas 6 y 7. También en ese caso, el capital social crece en Estados Unidos desde mediados de los ochenta, a pesar de que la confianza entre las personas no mejora. La explicación se encuentra en que otras variables, además de ésta, son importantes para la acumulación de capital social. Así, por ejemplo, el crecimiento de la renta y el empleo, y el acceso al crédito son relevantes para que la gente coopere, y precisamente en estas variables se han producido mejoras muy notables en las últimas dos décadas en el caso americano.

Gráfico 5. Capital social y confianza en los Estados Unidos. Índice volumen de capital social per cápita. (1972 = 100) y *trust* (%)



Fuente: INE, Fundación BBVA-Ivie, Fundación Bancaja-Ivie y elaboración propia.

Nota: IVKS *trust* utiliza como indicador del grado de conexión de la red la variable *trust*. En la serie de *trust* y la de capital social construida a partir del indicador de *trust* se marcan los años para los que existe información de dicha variable. El resto de los años han sido interpolados.

² PUTNAM, ROBERT D. «Bowling alone: America's declining social capital». En *Journal of Democracy* 6(1) (1995): 65-78.

La contribución del capital social al crecimiento económico español

Las técnicas de la contabilidad del crecimiento permiten descomponer la tasa anual de incremento de la producción y la renta de una economía en las contribuciones de los diferentes factores productivos. Mediante ese ejercicio es posible cuantificar la contribución que el capital social ha tenido en el crecimiento económico en España y valorar su magnitud en comparación con la de otros factores, como la inversión en capital físico, el crecimiento del capital humano per cápita, el de la población ocupada o la productividad total de los factores (PTF).

En el conjunto del periodo analizado, 1964-2004, la tasa media de crecimiento del PIB ha sido del 3,49%. La principal contribución a ese crecimiento es la inversión en capital físico (1,92%), seguida de la mejora de la PTF (0,61%). La utilización de más trabajadores (0,48%) y la mejor cualificación de los mismos (0,40%) también han contribuido de modo positivo y sustancial. Como puede observarse, la contribución del capital social, aunque positiva, es la menor de todas (0,08%). De hecho, su efecto es tan pequeño que, acumulado al cabo de cuarenta años es de apenas un 1,03%. Así pues, en promedio, a lo largo de las últimas décadas la contribución del capital social al crecimiento ha sido escasa.

Sin embargo, los resultados anteriores se deben en buena medida a que el largo periodo considerado incluye subperiodos de mejora del capital social con otros de fuertes caídas del mismo. No es pues de extrañar que el efecto medio sea tan reducido. No obstante, si se analiza por subperiodos, se observa que el papel del capital social como fuente de crecimiento no es desdeñable y que sus efectos, tanto positivos como negativos, son relevantes. En el periodo 1964-1975, la contribución del capital social al crecimiento fue de 0,09 puntos porcentuales, lo que hace

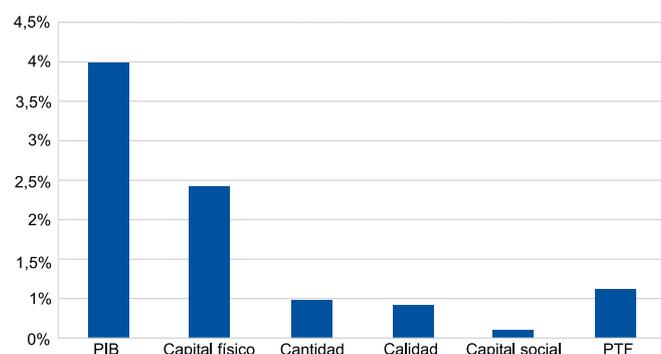
de este factor el de menor aportación al crecimiento. El fuerte crecimiento del PIB de este periodo (5,66%) se apoya sobre todo en la inversión (2,9%) y la PTF (1,6%).

El periodo 1975-1985 se caracteriza por una fuerte reducción del ritmo del crecimiento (1,58% anual), debida en buena medida a la destrucción de capital social. La contribución de ese factor pasa a ser relevante, por negativa (-0,33%). El comportamiento del resto de fuentes del crecimiento también empeora a lo largo de estos años de poca inversión y destrucción de empleo. Durante el periodo 1985-1995, la contribución del capital social vuelve a los niveles previos a la crisis (0,11%). De hecho, el cambio en la intensidad de la contribución del capital social (+0,44%) y el cambio de signo en la creación de empleo son los principales responsables del mayor crecimiento del PIB.

En el periodo 1995-2000, la contribución del capital social alcanza su mayor cota hasta situarse en el 0,54% anual. La inversión y la creación de empleo tienen contribuciones más importantes, pero el capital social supera a la PTF, que incluso es negativa, y al aumento del capital humano per cápita como fuente del crecimiento. Una contribución como ésta, acumulada durante cuarenta años, supondría una renta per cápita superior en un 24%. Se trata de una cifra nada despreciable desde la perspectiva de objetivos como la convergencia con las naciones más desarrolladas, que muestra el potencial de las aportaciones que puede representar el capital social.

En el periodo más reciente, de 2000 a 2004, se ha mantenido la tendencia de los años previos, aunque con una intensidad más moderada. El crecimiento de la renta ha sido algo inferior, 3,03%, y la contribución del capital social elevada, del 0,4%.

Gráfico 6. Contabilidad del crecimiento. España 1964-2004. Contribución de los factores productivos al crecimiento del PIB (puntos porcentuales)



Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 1. Contribución de los factores productivos al crecimiento del PIB. Puntos porcentuales

	PIB	Capital físico	Trabajo			Capital social	PTF
			Total	Cantidad	Calidad		
1964-1975	5,66	2,90	1,06	0,43	0,64	0,09	1,60
1975-1985	1,58	1,52	-0,31	-0,73	0,42	-0,33	0,70
1985-1995	2,95	1,50	1,05	0,75	0,31	0,11	0,28
1995-2000	4,02	1,54	2,06	1,88	0,18	0,54	-0,11
2000-2004	3,03	1,74	1,47	1,29	0,18	0,41	-0,59
1964-2004	3,49	1,92	0,88	0,48	0,40	0,08	0,61

Fuente: Elaboración propia.

La contribución del capital social al crecimiento en la OCDE

Utilizando las mismas técnicas que en el epígrafe anterior, es posible descomponer el crecimiento económico de los diferentes países y valorar la contribución del capital social. La limitación de la información disponible hace que el análisis tenga que referirse al periodo 1970-2003 y a subperiodos más cortos, pero los resultados muestran varios aspectos de interés.

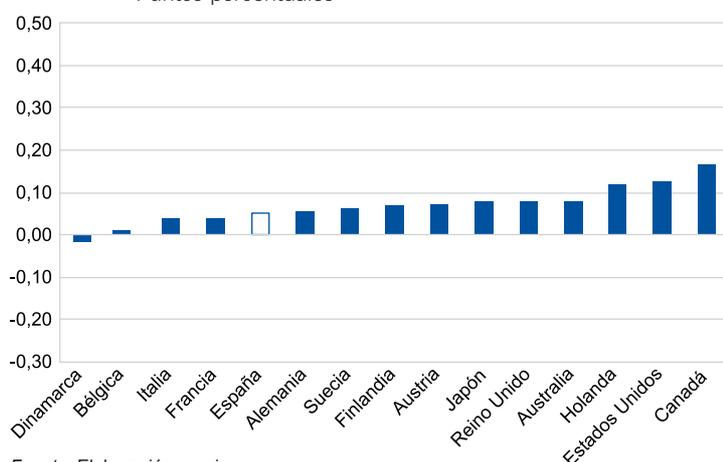
En primer lugar, y atendiendo al conjunto del periodo, los países contemplados han presentado en conjunto un meritorio progreso económico, con tasas acumulativas anuales prácticamente siempre superiores al 2%. A este respecto, España ocupa una posición destacada, con un crecimiento del 3%. En segundo lugar, tras ese crecimiento generalizado se encuentra, en buena

medida, un proceso sostenido, y también generalizado, de acumulación de capital físico. La segunda fuente de crecimiento, en términos de su contribución al mismo, han sido las mejoras en la productividad total de los factores. En tercer lugar cabe destacar la contribución del trabajo, valorada conjuntamente por el aumento del empleo y la mejora de su cualificación. En el caso de España, Finlandia e Italia, el efecto de la creciente calidad del trabajo, en términos de formación educativa, ha sido mayor que el del aumento en la cantidad de trabajadores.

En cuanto al efecto del capital social, puede observarse que su contribución es inferior a las del capital físico, el aumento del empleo o las ganancias de productividad, pero mayor, en general, que el aumento del capital humano per cápita. En promedio, la contribución del capital social al crecimiento anual de los países considerados puede estimarse en 0,07 puntos porcentuales. Una contribución positiva, pero muy moderada. El único país en el que la contribución es ligeramente negativa es Dinamarca. En Italia y España la contribución es también escasa, pero de signo positivo. En el polo opuesto, se encuentran países como Holanda, Estados Unidos y Canadá, con contribuciones positivas del capital social que superan el 0,1% anual.

Gráfico 7. Contribución del capital social al crecimiento del PIB. Comparación internacional. 1970-2003.

Puntos porcentuales



Fuente: Elaboración propia.

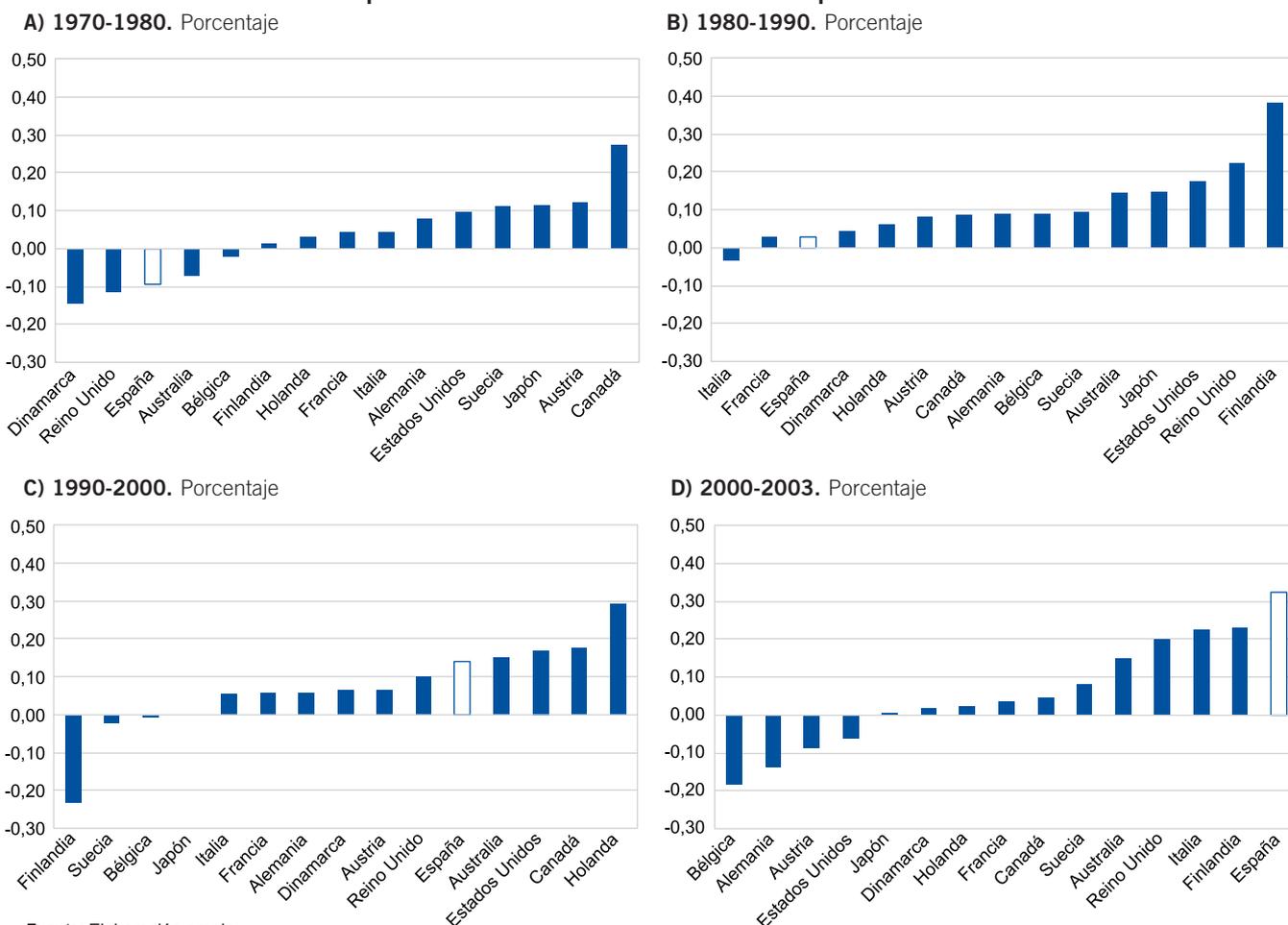
Cuadro 2. Contabilidad del crecimiento. Comparación internacional. Contribución de los factores productivos al crecimiento del PIB. Puntos porcentuales. 1970-2003

	PIB	Capital físico	Resto de la remuneración del factor trabajo			Capital social	PTF
			Total	Cantidad	Calidad		
Alemania	2,18	1,17	0,17	0,10	0,07	0,05	0,79
Australia	3,20	1,55	0,80	0,78	0,03	0,08	0,77
Austria	2,61	1,83	0,36	0,35	0,01	0,07	0,35
Bélgica	2,35	1,27	0,21	0,12	0,09	0,00	0,87
Canadá	3,14	1,61	1,03	0,97	0,06	0,17	0,33
Dinamarca	1,88	1,01	0,18	0,19	-0,01	-0,01	0,70
España	3,07	1,60	0,76	0,37	0,38	0,05	0,66
Estados Unidos	3,08	1,28	0,90	0,76	0,14	0,13	0,78
Finlandia	2,73	1,26	0,41	0,14	0,27	0,07	0,99
Francia	2,50	1,23	0,41	0,23	0,18	0,04	0,83
Holanda	2,45	1,09	0,83	0,76	0,06	0,12	0,41
Italia	2,31	1,29	0,33	0,16	0,17	0,04	0,65
Japón	2,95	2,56	0,40	0,31	0,10	0,08	-0,09
Reino Unido	2,32	1,07	0,31	0,21	0,09	0,08	0,85
Suecia	1,97	1,10	0,25	0,13	0,12	0,06	0,56

Fuente: Elaboración propia.

La contribución del capital social al crecimiento, por subperiodos

Gráfico 8. Contribución del capital social al crecimiento del PIB. Comparación internacional



Fuente: Elaboración propia.

Aunque a largo plazo la contribución del capital social es reducida, tratándose de un factor productivo menos importante que otros, cuando se analiza su efecto para periodos más cortos en vez de observar únicamente el promedio del conjunto del periodo, el capital social cobra una mayor relevancia como fuente del crecimiento. Así puede apreciarse en los gráficos que muestran la contribución del capital social al crecimiento para los periodos 1970-1980, 1980-1990, 1990-2000 y 2000-2003.

En general, la dispersión entre países es muy notable, con contribuciones de diferente signo en los diversos casos. Cuando se tienen en cuenta los subperiodos, la importancia del capital social es muy significativa en algunos países. Centrándonos en las contribuciones positivas, destacan los casos de Canadá en 1970-1980, Finlandia en 1980-1990, Holanda en 1990-2000 y España entre 2000 y 2003. También existen valores negativos importantes, como los de Dinamarca en 1970-1980, Finlandia en 1990-2000 o Bélgica y Alemania entre 2000 y 2003.

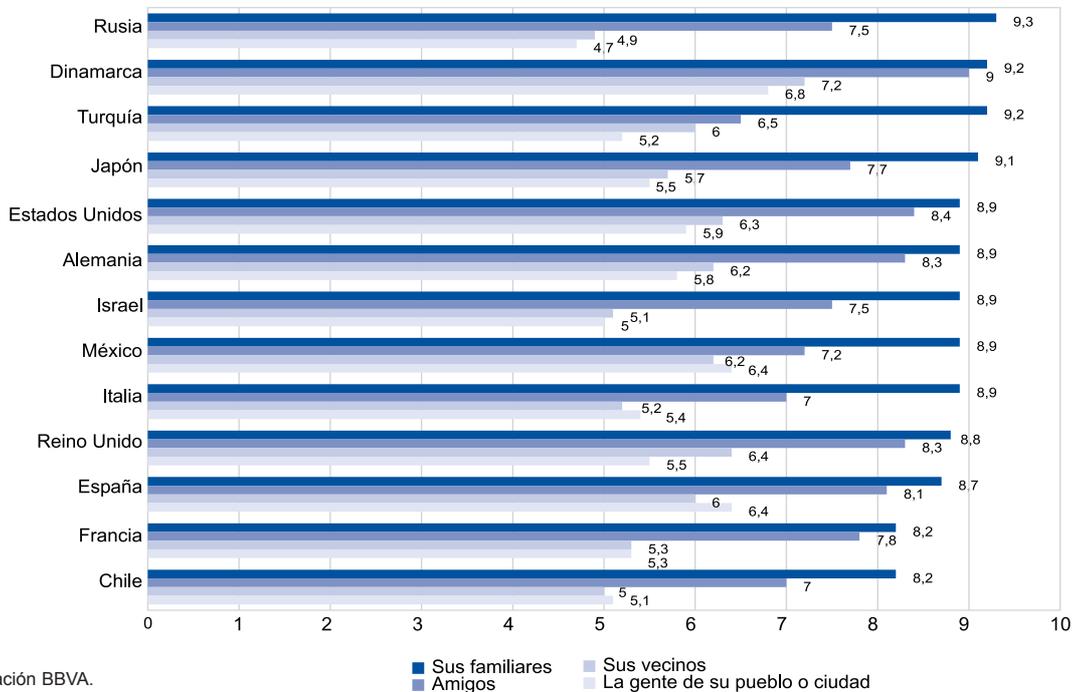
En particular, no puede despreciarse la capacidad del capital social para producir cambios apreciables en la tasa de crecimiento entre subperiodos. En varios países la contribución pasa de ser fuertemente negativa en algunos periodos a ser muy positiva en otros. Éste sería el caso de Canadá, Alemania, Holanda o Reino Unido.

Es interesante constatar que España no es el único país donde se pierde capital social en algún subperiodo, tal y como veíamos en las secciones previas. Otros países europeos también experimentaron pérdidas de capital social como consecuencia de la crisis económica, agravándola. Sin embargo, los datos referidos a los dos últimos periodos indican que, durante las décadas de los noventa y 2000, en la mayoría de países de la OCDE se produce un proceso de desarrollo con menores niveles de incertidumbre, potenciándose el círculo virtuoso que enlaza el capital social y el crecimiento económico. El caso de España es especialmente destacable en ese sentido positivo, una vez superados los problemas anteriores de crisis económica y transición política, constituyendo una referencia interesante para otras economías en desarrollo.

De otras fuentes

El capital social y la confianza interpersonal

Gráfico 9. Confianza en ciertos grupos y personas. Medida en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa que no le inspiran “ninguna confianza” y 10 que le inspiran “mucho confianza”



Fuente: Fundación BBVA.

El capital social es una variable compleja que presenta notables problemas no sólo de medición, sino incluso de conceptualización. No es de extrañar que puedan encontrarse formulaciones alternativas al tratar de definir su sentido. Sin embargo, en general, la confianza y las redes sociales son sus componentes esenciales, contempladas en la mayoría de estudios sobre capital social.

La Unidad de Estudios Sociales y de Opinión Pública de la Fundación BBVA ha realizado durante el periodo 2005-2006 una investigación internacional sobre capital social que se centra en los dos aspectos anteriormente señalados. El estudio se basa en una encuesta realizada a 20.000 personas en trece países, y trata cuestiones relacionadas con la confianza interpersonal e institucional y la extensión de las redes sociales de los individuos.

El gráfico 9 muestra los resultados relativos al nivel de confianza que los encuestados tienen en sus familiares, sus amigos, sus vecinos y la gente de su pueblo o ciudad. Como puede observarse, la confianza es siempre elevada en el caso de los familiares y amigos, mayor que respecto a colectivos más alejados. En algunos países la confianza en amigos y familiares es similar, mientras que en otros, como Rusia, Turquía, Japón, Israel, México, Italia o Chile, los amigos inspiran menos confianza que los familiares en un grado apreciable. Si pasamos a colectivos como los vecinos o los conciuda-

danos, interesantes para apreciar si la confianza está más generalizada, los resultados ofrecen valores más bajos, indicando que la relación directa es relevante para confiar. En el caso de España, la confianza en los familiares es elevada pero ligeramente menor que en la mayoría de países. Sin embargo, en términos de confianza en amigos, vecinos o conciudadanos, los valores de España están entre los más altos del estudio.

El estudio de la Fundación BBVA también presenta información referida a la extensión de las redes sociales del individuo en base al número de familiares con los que vive o al menos mantiene una comunicación regular, y al número de amigos. El tamaño de las redes oscila entre las 12,7 personas de Alemania y las 21,9 de Dinamarca. España se caracteriza por poner una de las redes personales más amplia, con 19,8 personas de media, situándose en segundo lugar del *ranking*, tras Dinamarca.

Este estudio constata la existencia de situaciones muy diversas en cuanto a la correlación entre distintos indicadores de capital social. Existen países con elevada confianza, redes amplias y mucho asociacionismo, como Estados Unidos y Dinamarca. Por otra parte, países como Rusia muestran bajos niveles en todos esos aspectos.

En el caso de España, el estudio señala que existe una confianza elevada junto a amplias redes personales, pero un índice muy bajo de pertenencia a asociaciones.

En resumen

- El capital social es fruto de las relaciones sociales y consiste en la expectativa de beneficios derivados del trato favorable o cooperativo entre individuos y grupos.
- La aproximación habitual al capital social suele considerar que éste se genera básicamente mediante las relaciones sociales. De ahí que las medidas utilizadas habitualmente se basen en la participación en asociaciones voluntarias, en las experiencias de acción colectiva o en las redes sociales. En el proyecto de la Fundación BBVA-Ivie se adopta un planteamiento distinto, en el que el funcionamiento de las relaciones económicas duraderas (laborales, mercantiles o financieras) representan una pieza fundamental para la creación del capital social.
- Al capital social se le atribuyen las características que corresponden al concepto económico del capital: no es un recurso natural, ya que se obtiene mediante un proceso de inversión que requiere esfuerzo; es productivo; y no se consume con un sólo uso, pero se deprecia.
- La nueva metodología para la medición del capital social parte de las consideraciones anteriores y valora el capital social como cualquier otro activo: en función de los ingresos futuros esperados de la inversión.
- Una característica del capital social es que es más volátil que otros tipos de capital, debido al efecto del cambio en las expectativas. Así sucede en el caso de España, donde se destruyó capital social durante la crisis de los 70 y la transición política, habiéndose recuperado el terreno perdido en las dos últimas décadas.
- La contribución del capital social al crecimiento económico es moderada para largos periodos, aunque también cambiante en el tiempo. Existen periodos en los que contribuye de forma positiva y otros en los que, debido a las pérdidas de confianza entre individuos, puede representar un lastre para la actividad económica.

Monografías de la Fundación BBVA y el Ivie sobre capital y crecimiento



- *El stock y los servicios del capital en España y su distribución territorial (1964-2003): nueva metodología*
- *Productividad e internacionalización: el crecimiento español ante los nuevos cambios estructurales*
- *La medición del capital social: una aproximación económica*
- *Las nuevas tecnologías y el crecimiento económico en España*

JOSÉ M. PEIRÓ

*Catedrático de Psicología Social
y de las Organizaciones, Universidad de Valencia
Investigador del Ivie*

En las empresas, un tipo fundamental de relaciones son las que se definen y especifican en el contrato laboral. No obstante, muchos aspectos relevantes para trabajadores y empresa no están contemplados en ese documento. De hecho, múltiples promesas, compromisos y obligaciones adquiridos por la empresa y los trabajadores sobre los términos de su relación se plantean al margen del contrato legal y ello no significa que carezcan de importancia. Ese conjunto de promesas se ha denominado *contrato psicológico*.

Uno de los elementos que configuran el núcleo del contrato psicológico ha sido la seguridad en el empleo, el empleo “para toda la vida”, pero en el actual contexto laboral y socioeconómico resulta mucho menos probable que así sea. Algunas empresas han adoptado el compromiso de promover la empleabilidad mediante el desarrollo profesional mientras el trabajador forme parte de su plantilla, pero, al mismo tiempo, han declarado explícitamente que les resulta imposible adquirir compromisos de seguridad en el empleo a largo plazo. Una cuestión importante de las relaciones laborales actuales es, por tanto, la clarificación de los contenidos del nuevo contrato psicológico, identificando las promesas de los trabajadores más valoradas por la empresa y las de la empresa que son más valoradas por los trabajadores.

La literatura distingue dos tipos básicos en esa relación contractual. Una basada en la confianza (contrato relacional o abierto), que considera el intercambio entre contribuciones y compensaciones a largo plazo y concede márgenes de desequilibrio en el intercambio, sobre la creencia de que se compensarán y resolverán en algún momento futuro. La otra tiene carácter transaccional, y en ella las partes abordan la relación y

Nuevo contrato psicológico y capital social

los intercambios en el corto plazo, buscando compensaciones inmediatas a los desequilibrios que se producen entre contribuciones y compensaciones.

El contrato relacional se basa en la confianza y permite inversiones en capital humano por parte de la empresa y del trabajador a medio y largo plazo, asumiendo riesgos acerca de sus resultados, pero creando nuevas oportunidades de desarrollo. Si un trabajador estima que su empresa le ha realizado promesas equitativas y de futuro, y confía en ellas, se planteará con más probabilidad actuaciones de desarrollo profesional o laboral que contribuyan al proyecto de esa organización. Del mismo modo, también es más probable que una empresa invierta en el desarrollo de un determinado trabajador o grupo de trabajadores si confía en que van a contribuir de forma valiosa al negocio y proyecto de la empresa.

Así pues, las relaciones laborales experimentan fuertes replanteamientos. Para que sean más productivas y valiosas para trabajadores y empresa, es importante tomar en consideración los contenidos de las mismas, pero también el tipo de interacción e intercambio sobre los que se construyen. Para que sean beneficiosas han de basarse en la confianza y encontrar una combinación adecuada del reforzamiento de los vínculos dentro del grupo (cohesión, etc.), junto a la apertura de puentes que construyan nuevos ámbitos de relación ampliando la red. Por último, las empresas y trabajadores deberán garantizar con su comportamiento la credibilidad en el cumplimiento de las promesas realizadas. La confianza es, por tanto, un elemento fundamental de las relaciones empresa-trabajador, que constituye la base del capital social en las organizaciones, e influye sobre la inversión en capital humano en el seno de las mismas.