

UNIVERSIDAD DE SEVILLA
DEPARTAMENTO DE ECONOMÍA E HISTORIA ECONÓMICA



Programa de Doctorado:
ANÁLISIS ECONÓMICO APLICADO E HISTORIA ECONÓMICA

TESIS DOCTORAL

**Mejorar nuestro Nivel de Satisfacción con la Vida.
Debate en torno a Dimensiones que afectan al Bienestar
en Sociedades Industriales a Principios del Siglo XXI**

Doctoranda: Karin Tailbot
Dirección: Dr. José Luis Martín Navarro
Sevilla, Mayo 2017

ÍNDICE

1. INTRODUCCIÓN	7
PARTE 1:	14
ASPECTOS TRADICIONALMENTE ASOCIADOS AL BIENESTAR Y EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE BIENESTAR Y DE SU MEDICIÓN	14
2. RENTA Y BIENESTAR	15
2.1 LA IMPORTANCIA DE LA RENTA	15
2.2 DINERO Y FELICIDAD	16
2.3 DINAMARCA, FELICIDAD, SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y BALANCE AFECTIVO POSITIVO	23
2.4 EL PIB UTILIZADO COMO INDICADOR DE BIENESTAR	26
2.5 ALTERNATIVAS PARA DEFINIR Y MEDIR EL BIENESTAR	28
2.5.1 Primeras alternativas para medir el bienestar	28
2.5.1.1 Mediciones objetivas	28
2.5.1.2 Incorporando el concepto de bienestar subjetivo	30
2.5.2 Cómo medir el bienestar subjetivo	33
2.5.2.1 Los tres conceptos del bienestar subjetivo	34
2.5.2.2 ¿Qué preguntas formular para obtener información válida?	37
2.5.2.3 Relación entre satisfacción con la vida y felicidad	38
2.6 BIENESTAR SUBJETIVO Y DESARROLLO DE POLÍTICAS	39
PARTE 2:	43
CUATRO DIMENSIONES Y SUS EFECTOS SOBRE EL BIENESTAR	43
3. ESTADO DE BIENESTAR-PROTECCIÓN SOCIAL	44
3.1 INTRODUCCIÓN	44
3.2 EL ESTADO DE BIENESTAR	46
3.2.1 Pilares del Estado de Bienestar	46
3.2.2 Justicia social y relación con la naturaleza del Estado de Bienestar	48
3.3 ¿CÓMO VALORAR EL ESTADO DE BIENESTAR?	50
3.3.1 La desmercantilización según Esping-Andersen	51
3.3.2 Los Estados de Bienestar y el impacto de la redistribución	54
3.3.2.1 Redistribución a través de prestaciones en efectivo y/o servicios	54
3.3.2.2 Niveles de redistribución en el siglo XXI	57
3.3.3 El índice de desmercantilización para medir el Estado de Bienestar	57
3.3.4 Otros indicadores para medir el Estado de Bienestar	61
3.4 PROTECCIÓN DEL EMPLEO	66
3.5 LO QUE GASTAN LOS GOBIERNOS EN PROTECCIÓN SOCIAL	68
3.6 ESTADO DE BIENESTAR Y BIENESTAR SUBJETIVO	73
3.7 CALIDAD DE GOBIERNO Y ESTADO DE BIENESTAR	75
4. CORRUPCIÓN	78
4.1 LA CORRUPCIÓN: UNA GRAN PREOCUPACIÓN	78
4.2 LA CORRUPCIÓN A NIVEL INTERNACIONAL	78
4.3 DEFINICIÓN DE LA CORRUPCIÓN	82

4.4 CONSECUENCIAS	86
4.4.1 Impacto en la sociedad	86
4.4.2 ¿Cómo afecta la corrupción a la eficiencia del estado?	89
4.4.3 ¿Cómo afecta los incentivos?	90
4.4.4 Efectos directos e indirectos	91
4.5 PERSPECTIVA DESDE EL SECTOR PRIVADO	93
4.5.1 Participación de empresas privadas en el pago de sobornos y sus consecuencias	93
4.5.2 La corrupción en el sector privado	95
4.6 ¿CÓMO CONTROLAR LA CORRUPCIÓN?	96
4.6.1 ¿Quién corrompe a quién?	96
4.6.2 A nivel legal	97
4.6.3 ¿Existe un nivel óptimo de corrupción?	98
4.6.3.1 En la teoría	98
4.6.3.2. En la práctica	103
4.7 IMPARCIALIDAD, BUEN GOBIERNO Y BIENESTAR	105
4.8 OTROS DETERMINANTES DEL NIVEL DE CORRUPCIÓN	108
5. DESIGUALDAD	110
5.1 INTRODUCCIÓN	110
5.2 ORIGEN	111
5.3 LA DESIGUALDAD MEDIDA POR EL COEFICIENTE GINI	114
5.4 CAUSANTES DE LA DESIGUALDAD	118
5.4.1 Evolución a lo largo del siglo XX y principios del XXI	118
5.4.2 Factores que han contribuido a aumentar la desigualdad	121
5.4.2.1 La globalización	121
5.4.2.2 Desigualdad de salarios	122
5.4.2.3 Capital y trabajo	124
5.4.2.4 Menos contratos fijos, menos contratos a tiempo completo	125
5.4.2.5 Trabajadores menos protegidos	128
5.4.2.6 El peso de la acción redistributiva	131
5.4.2.7 Factores demográficos	132
5.5 RESULTADOS DE LA REDISTRIBUCIÓN	132
5.6 DESIGUALDAD DE RENTA Y CRISIS FINANCIERA GLOBAL	135
5.7 CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD	138
5.7.1 Crecimiento económico y estabilidad social	139
5.7.1.1 Crecimiento económico	139
5.7.1.2 La erosión de la clase media	142
5.7.1.3 Estabilidad social	143
5.7.2 En la empresa	144
5.7.3 En la sociedad	147
5.7.3.1 Freno a la movilidad social	147
5.7.3.2 Relación entre desigualdad y problemas sociales	148
5.7.3.3 Cómo la desigualdad afecta a los comportamientos	151
5.8 LA EDUCACIÓN COMO FACTOR DECISIVO PARA LUCHAR CONTRA LA DESIGUALDAD	152
5.8.1 El sistema educativo finlandés	154
5.8.2 El sistema educativo danés	156
6. CONFIANZA SOCIAL	158
6.1 ¿CÓMO SE DEFINE LA CONFIANZA SOCIAL?	158
6.2 CONFIANZA SOCIAL Y DESIGUALDAD ¿CUÁL ES LA VARIABLE INDEPENDIENTE?	160
6.3 DESIGUALDAD Y CONFIANZA SOCIAL DESPUÉS DE LA CAÍDA DEL MURO	164

6.4 LOS BENEFICIOS DE LA CONFIANZA SOCIAL	167
6.4.1 Confianza social y calidad de vida	167
6.4.2 Relación entre confianza social y transparencia	168
6.4.3 Confianza social, bienestar y altruismo	170
6.5 LA COMUNIDAD ROMANA Y LA COMUNIDAD EN MANO COMÚN	173
6.6 LA FALTA DE CONFIANZA SOCIAL Y EL INCREMENTO DEL MIEDO	174
6.7 CAPITAL SOCIAL, CONFIANZA SOCIAL Y GOBIERNO	176
6.7.1 Confianza social y tamaño del gobierno	176
6.7.2 Confianza en las instituciones	177
PARTE 3:	181
<u>ESTUDIO DE DOS INDICADORES CONSTRUIDOS A PARTIR DE LAS DIMENSIONES ANALIZADAS</u>	181
7. ELABORACIÓN DE INDICADORES SINTÉTICOS	182
7.1 INTRODUCCIÓN	182
7.2 OBJETIVO DEL EJERCICIO Y METODOLOGÍA	183
7.3 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE CUATRO DIMENSIONES ENTRE 1995 Y 2012 Y ELECCIÓN DE LAS VARIABLES	185
7.3.1 Elección de la variable para medir el nivel de protección social	186
7.3.2 Variable para medir el nivel de corrupción	187
7.3.3 Variable para medir la desigualdad	191
7.3.4 Variable para medir la confianza social	196
7.4 CONSTRUCCIÓN DE ÍNDICES	202
7.4.1 Introducción	202
7.4.2 Normalización de las variables	202
7.4.3 Asignación de pesos y resultados del primer índice	203
7.4.3.1 Cuatro variantes del índice	203
7.4.3.2 Correlación del índice con la satisfacción con la vida	209
7.4.4 índice basado en tres dimensiones	213
7.4.4.1 Cálculo y resultados del segundo índice	213
7.4.4.2 Relación con el bienestar subjetivo	216
7.5 CONCLUSIONES	222
8. CONCLUSIONES	226
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS	232
ANEXOS	244
ANEXO A	245
ANEXO B	247
ANEXO C	249
ANEXO D	250
ANEXO E	251
ANEXO F	255
ANEXO G	258
ANEXO H	260
ANEXO I	262

1. INTRODUCCIÓN

El curso de la historia, las guerras, los movimientos migratorios, los tipos de gobiernos que se suceden, las crisis que estallan y que marcan su tiempo, la calidad de las instituciones, la influencia de las religiones y las cualidades intrínsecas de la población de un país contribuyen a dar forma, a construir y a consolidar una sociedad. Cada país es el resultado único de una combinación de una multitud de factores, actuales y pasados, algunos puntuales, otros duraderos.

El siglo XX ha estado marcado por dos guerras mundiales, una crisis económica sin precedente, la llegada de un sistema democrático a un número creciente de naciones en Europa Occidental y por grandes avances en áreas como la medicina, la ingeniería y la tecnología, y los derechos sociales, por nombrar sólo algunos. La educación se ha democratizado y el nivel educativo medio ha aumentado a lo largo del siglo.

Las décadas de los años 50 y 60 del siglo XX, en el mundo occidental, han sido sinónimo de pleno empleo, de aumento de la riqueza y de cierta despreocupación, por lo menos a nivel económico-social. En el periodo 1950-1973, el PIB en Europa occidental alcanzaba unos niveles sin precedentes: 4,81% de crecimiento promedio anual (Maddison, 2001, p.187). El nivel de los salarios aumentaba debido a la escasez de mano de obra. Los nuevos acuerdos comerciales internacionales contribuyeron a incrementar las exportaciones, y la progresiva consolidación de un Estado de Bienestar potente ayudó a apagar las preocupaciones restantes. En aquellos años el bienestar que exhibía la sociedad reflejaba la salud de la economía.

A partir de mediados de los años 70 empezó a notarse un cambio. Las cifras del PIB en los países industrializados ya dejaron de coincidir con las percepciones que la gente tenía sobre la calidad de su vida. En 1980, los estadounidenses dieron a entender al presidente Ronald Reagan que sus circunstancias de vida eran peores que en 1976 – aunque el PIB per cápita había crecido con un 8,8% en el mismo periodo. En Canadá, en 1998, a pesar de un aumento del PIB/cápita del 60% en 25 años, más de la mitad de los ciudadanos consideraban

que la situación financiera de su generación era peor que aquella de sus padres en la misma etapa de su vida (Osberg y Sharpe, 2002).

La segunda guerra mundial cambió la estructura existente de la desigualdad en muchos países. A mediados de los años 70 y principios de los 80, los países industrializados se habían convertido en países mucho más igualitarios de los que habían sido durante la primera parte del siglo. Pero a partir de aquellas fechas esta tendencia ya comenzó a invertirse. Una década después, la corrupción, un tema tabú y un campo poco investigado, empezó a despertar el interés de investigadores y de organismos internacionales. El sector privado y la sociedad civil tomaron consciencia de las consecuencias nefastas de la corrupción sobre el desarrollo en países más pobres, sobre la estabilidad de los estados y la confianza en las instituciones nacionales en general.

Con el cambio de siglo, el interés hacia aspectos más individuales de la vida de los ciudadanos se reforzó. Los gobiernos empezaron a preocuparse más por diseñar políticas que aumentaran la calidad de vida de las personas, y por ello se dieron cuenta de la importancia de disponer de herramientas fiables y de indicadores pertinentes para valorar los resultados de sus esfuerzos.

El informe Stiglitz de 2009¹, dirigido principalmente a responsables políticos, preconizó la necesidad de consolidar un sistema de mediciones estadísticas privilegiando el bienestar y el progreso social, además de insistir en que lo que se tiene que medir es la calidad de vida de los ciudadanos.

Desde entonces se han publicado muchos artículos y libros, en varios campos, sobre calidad de vida, felicidad y bienestar. La felicidad se ha convertido en un tema de moda y Dinamarca en el lugar donde la gente se considera más feliz, tanto según publicaciones académicas como artículos de prensa y revistas. Las dificultades que encuentran ciudadanos de otros países o las situaciones que puedan sufrir, no parecen tomar las mismas proporciones para los daneses. Los daneses parecen hasta cierto punto inmunizados contra la insatisfacción y el pesimismo.

¹ *Informe de la Comisión sobre la Medición del Desarrollo Económico y del Progreso Social*. Informe encargado por el Presidente de la República francesa Sarkozy a Joseph Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi.

¿Qué contribuye a que algunos pueblos lleguen a expresar sin tapujos su alto nivel de satisfacción con la vida? ¿Qué factores tienen una influencia sobre la valoración que tienen de su vida? A nivel individual, por razones personales y herencia genética, existen diferencias entre las personas en relación con su capacidad de sentir más o menos felicidad². Pero como lo veremos más adelante en este trabajo, lo que llamamos *felicidad* se basa en aspectos emocionales y representa un estado de ánimo del cual no se conoce la duración, mientras que *la satisfacción con la vida* tiene que ver con una evaluación cognitiva de la vida, tomando en cuenta todas las circunstancias que la afectan.

En este documento intentamos aportar una respuesta analizando si y cómo a nivel de país y de gobierno se puede influir sobre el bienestar de los ciudadanos. Hemos hecho comparaciones, entre países y en el tiempo, de los niveles de bienestar subjetivo así como de otras dimensiones, cuya presencia y evolución en los diferentes países considerados, haya podido tener un impacto sobre la satisfacción con la vida de la gente. A lo largo de este documento nos limitamos a países industrializados, en general a estados miembros de la OCDE, y en otras ocasiones, por falta de datos, únicamente a países de la Unión Europea. Los periodos contemplados varían, pero nos hemos interesado más particularmente por las dos décadas posteriores a 1995.

Hemos estructurado el trabajo en torno al análisis de cuatro dimensiones: la protección social, la corrupción, la desigualdad y la confianza social. Estas cuatro dimensiones son, por una parte, muy actuales, pues la crisis ha tenido un impacto importante sobre ellas y/o los efectos de la crisis han contribuido a cambiar nuestra mirada sobre ellas. Por otra parte, estas dimensiones exhiben todavía niveles muy distintos de un país industrializado a otro y por ello podrían contribuir a explicar las diferencias en los niveles de bienestar subjetivo experimentados por los ciudadanos en estos países.

Seguimos con la construcción de un par de indicadores sintéticos, basados en estas dimensiones, que nos permiten clasificar los países según las puntuaciones obtenidas. Elaboramos cuatro variantes de cada índice que se distinguen entre sí por las ponderaciones asignadas

² Según Sonja Lyubomirsky, profesora de psicología en la Universidad de California, Riverside, la herencia genética puede determinar hasta un 50% el grado de felicidad que una persona puede alcanzar.

a cada dimensión. En el último paso estudiamos la correlación entre los resultados obtenidos por los índices y sus variantes en los diferentes países, y los niveles de bienestar subjetivo registrados en estos mismos países. Los coeficientes de correlación que obtenemos son altos y hacen pensar que el conjunto de dimensiones elegidas afecta de manera apreciable la satisfacción con la vida de la gente.

El trabajo está organizado de la siguiente manera. En el capítulo 2 abordamos la relación entre *renta* y *felicidad*, y más concretamente entre el PIB y el bienestar subjetivo. Desde que se diera a conocer la paradoja de Easterlin en 1974, el concepto de renta relativa ha adquirido más importancia para intentar explicar por qué el aumento de ingresos dentro de una sociedad no afecta a la alza el nivel de felicidad de sus habitantes. Un debate sigue abierto entre los defensores de la paradoja y sus detractores que argumentan que los países sí se vuelven más felices a medida que aumenta la renta. En la segunda parte del capítulo 2 explicamos las diferencias entre diversos conceptos relacionados con el bienestar y que se suelen utilizar indistintamente aunque abarcan nociones, duraciones y experiencias diferentes. Mencionamos algunos indicadores que han sido desarrollado para intentar medir de manera objetiva el bienestar, e introducimos el concepto de bienestar subjetivo. Concluimos el capítulo describiendo los métodos desarrollados para obtener información válida con respecto al bienestar subjetivo.

La primera dimensión que analizaremos en el capítulo 3 es la protección social. Examinaremos la instauración del Estado de Bienestar en los países industrializados y los tres tipos principales de cobertura social que diferentes grupos de naciones han adoptado en el siglo XX. Reflexionaremos sobre los aspectos que caracterizan cada uno de ellos y en particular en la noción de *desmercantilización*, como meta última de un sistema universalista. Para poder comparar los sistemas de protección social de los distintos países de la OCDE, utilizaremos distintos métodos que contemplan tanto el gasto social de los países en función de su riqueza, como estimaciones del impacto concreto de las políticas sociales sobre la vida del ciudadano. Analizaremos en la última parte del capítulo los aspectos de un Estado de Bienestar que tienen más peso a la hora de maximizar el bienestar subjetivo.

Dedicaremos el siguiente capítulo a la corrupción, un fenómeno que tiene un efecto nocivo a nivel macroeconómico sobre el crecimiento y el

desarrollo de un país, como a nivel individual en la sociedad, sobre las aspiraciones de los ciudadanos, su confianza en las instituciones y en los demás en general. Estudiaremos más en detalle en el capítulo 4 cómo se define la corrupción, lo que abarca y sus múltiples consecuencias. Analizaremos también las situaciones que la fomentan, las condiciones que la favorecen y las herramientas que existen para controlarla. Concluiremos viendo cómo afecta el bienestar de la gente, directa e indirectamente, a través de sus consecuencias sobre la confianza social.

En el capítulo 5 abordaremos la tercera dimensión, la desigualdad, su magnitud, sus causantes y sus consecuencias en varios ámbitos. Veremos cuáles son los indicadores que permiten medirla y podremos analizar su evolución a lo largo del siglo XX y a principios del siglo XXI en los países industrializados. Compararemos su nivel en el tiempo y entre países y estudiaremos la relación que tiene con otras dimensiones. En la última parte del capítulo reflexionaremos sobre el papel de la educación como herramienta para luchar contra la desigualdad.

En el capítulo 6 profundizaremos en la confianza social, en lo que representa y en su repercusión positiva en muchos aspectos de nuestra vida, en particular en el nivel de satisfacción que uno tiene con su propia vida. Estudiaremos la relación causal que existe entre las variables desigualdad y confianza social, para entender si es posible incrementar el nivel de confianza social en una sociedad a través de políticas que aumenten la igualdad entre sus ciudadanos.

En el capítulo siguiente elegiremos unos indicadores representativos de cada una de las dimensiones estudiadas previamente para construir un par de índices que nos permitan comparar de manera sencilla, en el tiempo y entre países, la evolución de este conjunto de dimensiones que tienen un impacto sobre la satisfacción de la personas con su vida. Después de haber seleccionado las cuatro variables con las que aproximar las cuatro dimensiones, procederemos a una normalización para poder expresar todas las variables en términos de las mismas unidades y así agregarlas en un solo índice. Inicialmente lo haremos asignando las mismas ponderaciones a las cuatro dimensiones. Como veremos en el capítulo 7, se suelen utilizar ponderaciones iguales, cuando desde un punto de vista normativo se considera que todas las dimensiones son iguales en importancia. Nosotros desarrollaremos también otros tres escenarios, donde en cada uno de ellos

asignaremos unas combinaciones de pesos diferentes a los aspectos dimensionales. Valoraremos el impacto de estas modificaciones sobre el índice. Repetiremos el ejercicio construyendo un índice que contempla sólo tres de los cuatro aspectos dimensionales. En fin, para comprobar el efecto que cada uno de nuestros índices, distintos en su composición, pueda tener sobre la satisfacción con la vida, examinaremos el grado de correlación que existe entre estos dos parámetros.

El propósito de este ejercicio no es llevar a cabo un análisis econométrico exhaustivo. Nuestro objetivo, con los datos que tenemos disponibles, es principalmente ver cómo se comportan los países cuando nos limitamos a valorarlos en base a las cuatro dimensiones que hemos seleccionado, cómo sus puntuaciones evolucionan en el tiempo, y sobre todo como el hecho de asignar más peso a una u otra dimensión pueda afectar su posición en los rankings. Observamos, por ejemplo, que pase lo que pase, Dinamarca sigue ocupando holgadamente el lugar de honor en todas las variantes de los dos índices. Por otra parte, este análisis nos aporta también información sobre la capacidad de los diferentes países de hacer frente o de reaccionar a las consecuencias de circunstancias extraordinarias como una crisis. Por último, y no menos importante, los resultados elevados de los niveles de correlación de nuestros dos índices con las valoraciones de bienestar subjetivo indican que estas dimensiones contribuyen a proporcionar una mayor calidad de vida.

Los datos que utilizamos a lo largo de este trabajo y más específicamente en la elaboración de los índices provienen principalmente de la OCDE, de la Comisión Europea (Eurostat, Eurobarómetro), de la organización internacional no gubernamental Transparency International, de los centros de investigación y de encuestas World Values Survey y European Social Survey, y en menor medida del Banco Mundial y del Luxembourg Income Study Database.

PARTE 1:

ASPECTOS TRADICIONALMENTE ASOCIADOS AL BIENESTAR Y EVOLUCIÓN DEL CONCEPTO DE BIENESTAR Y DE SU MEDICIÓN

2. RENTA Y BIENESTAR

2.1 LA IMPORTANCIA DE LA RENTA

Si reflexionamos sobre los elementos que tienen un impacto sobre nuestra sensación de bienestar, nos vendrán en mente varios parámetros. Influir en algunos de ellos individualmente estará fuera de nuestro alcance, mientras que podremos controlar, suavizar o mejorar la manera en la cual nos afectan otros elementos. Los gobiernos pueden influir en otras variables a través de las decisiones que toman y las políticas que aplican. Pueden intervenir en varios ámbitos que nos afectan, como la salud, la educación, el mundo laboral, la seguridad etc.

El dinero que tenemos y que ganamos es importante. Nos ofrece poder adquisitivo y un cierto nivel de libertad. Tener liquidez soluciona muchos problemas y sin ingresos es prácticamente imposible formar parte de la sociedad. Para gran parte de la población mundial, el dinero representa una preocupación de todos los días. Algunas personas viven una lucha diaria sólo para intentar conseguir el dinero suficiente para dar de comer a su familia y tener un techo. Otros grupos de personas que tienen un trabajo fijo, un hogar y un coche se van cada noche a la cama preocupados sobre cómo pagar las facturas³. Algunos tendrán la suerte de haber alcanzado un nivel económico que les permita quitarse de encima cierta preocupación diaria relacionada con la falta de ingresos. Más poder adquisitivo implica para ellos también más oportunidades en la vida, más tranquilidad ante imprevistos y más posibilidades para hacer realidad lo que uno quiere.

El dinero tiene por lo tanto un papel muy importante en la vida de miles de millones de personas. Es una variable que ocupa los pensamientos de la mayoría de la gente a diario y que puede afectar considerablemente a su humor y calidad de vida.

³ Akerlof y Schiller (2016, p.21) consideran que la mayoría de los adultos, incluso en los países ricos, se van cada noche a la cama preocupados sobre cómo pagar sus facturas.

2.2 DINERO Y FELICIDAD

El refrán dice: “El dinero no da la felicidad”. El dinero no da la felicidad si otras cosas en la vida van mal y si el dinero no puede tener ningún impacto para mejorarlas. Pero también son innumerables las situaciones donde un poco más de dinero nos puede salvar de un fracaso o de un callejón sin salida. Tener más dinero salvaría a muchas personas amenazadas de desahucio y mejoraría el día a día de millones de personas sin recursos en países pobres. Cuando se trata de satisfacer necesidades básicas, tener dinero sí que contribuye a aumentar el bienestar, ya que nos permite dejar de preocuparnos por cubrir nuestras necesidades de supervivencias (tener un techo, comida, ropa, salud...).

Varios autores han estudiado la relación entre los niveles de renta per cápita de distintos países y los niveles de bienestar subjetivo expresados por sus ciudadanos. Para ello han utilizado el PIB/cápita en paridad de poder adquisitivo y los resultados de encuestas donde las personas califican su vida en una escala que va de 0 a 10, donde 0 sería la peor vida posible, y 10 la mejor vida posible ⁴.

Durante mucho tiempo, las conclusiones sobre el estudio de esta relación, han apuntado a un estancamiento progresivo del nivel de bienestar subjetivo una vez que las necesidades básicas de las personas están cubiertas y un cierto nivel de renta alcanzado.

Inglehart y Klingemann (2000), Layard (2003) y Gadrey (2010) entre otros, observan que a medida que un país se va enriqueciendo, el aumento del nivel de bienestar medio de la población se va ralentizando. Añaden que a partir de un nivel de renta de alrededor de 15000 dólares ⁵ una relación clara entre el nivel de PIB/cápita y la satisfacción de vida deja de existir. En otras palabras existiría un punto a partir del cual un incremento en renta per cápita no aportaría ningún

⁴ Hablamos más en detalle de estas encuestas en el apartado 2.5.2.2.

⁵ En 2004, y en paridad de poder adquisitivo (Gadrey, 2010). Para Inglehart y Klingemann (2000) este importe era de 13 000 \$ en 1995.

rendimiento adicional en felicidad⁶. Inglehart y Klingemann (2000, p.171) explican que *“La transición de una economía de subsistencia a una economía con un cierto nivel de seguridad económica tiene un impacto importante sobre la felicidad y la satisfacción con la vida”, pero encima de este nivel “el crecimiento económico ya no contribuye a ninguna diferencia”.*

Easterlin (1974) analizó el tipo de relación que podía existir entre crecimiento económico y bienestar, basándose en los resultados de una treintena de encuestas sobre felicidad subjetiva, efectuadas entre 1946 y 1970, en 19 países, abarcando estados de varios continentes. Easterlin empezó estudiando la relación entre ingresos y felicidad dentro de los países y llegó a la conclusión que las personas más ricas eran más felices que los ciudadanos más pobres. En el caso de EE.UU., la proporción de individuos muy felices era dos veces más importante en el grupo de ingresos más altos que en el grupo con las rentas más bajas. Pasando sucesivamente de una clase social a otra superior empezando por la más baja, el porcentaje de gente muy feliz iba aumentando.

Sin embargo analizando la evolución del nivel de felicidad en función del crecimiento económico dentro de los países, Easterlin no pudo observar la misma asociación positiva. Con los años, el aumento del nivel de renta en una sociedad no iba acompañado de una subida en el nivel de felicidad en el conjunto de las clases sociales. En fin, Easterlin, en su análisis, tampoco pudo concluir que los países más ricos registraban necesariamente niveles de felicidad subjetiva superiores a países con niveles de renta más baja.

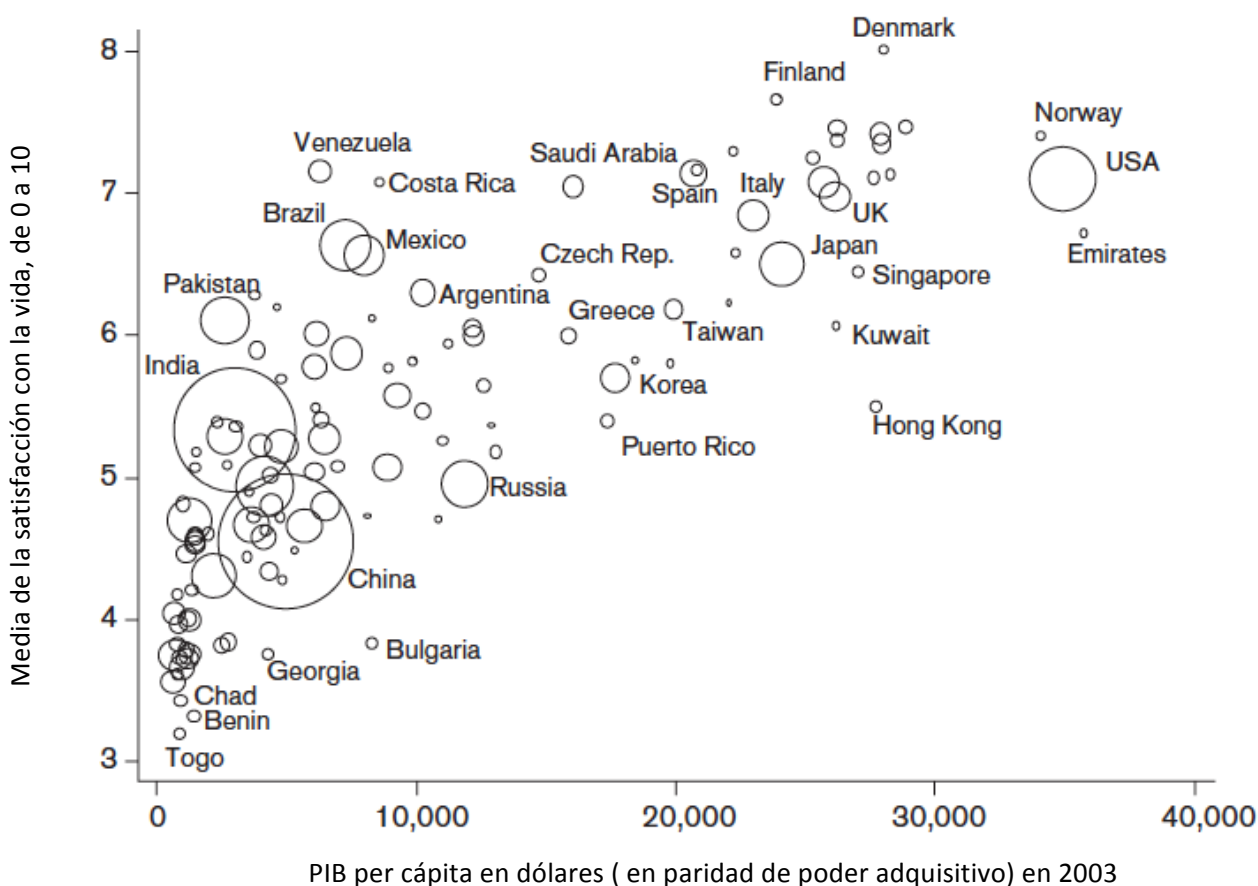
De estas tres conclusiones surgió la famosa Paradoja de Easterlin. ¿Por qué los ricos se sienten más felices que los pobres dentro de un mismo país, mientras que los ciudadanos de los países ricos no se sienten más felices que los ciudadanos de naciones más pobres? ¿Y por que no nos convertimos en personas más felices a medida que nuestra sociedad crece económicamente?

En Deaton (2008) aparece el gráfico 2.1 que dibuja la relación entre los niveles de bienestar declarados por ciudadanos encuestados en varios

⁶ Aquí utilizamos las palabras bienestar, satisfacción de vida y felicidad como si fueran sinónimos. Más adelante, en el apartado 2.5.2, las definiremos mejor y explicaremos los matices que las distinguen. Haremos hincapié en las preguntas que se utilizan para medir estos conceptos.

países y la renta per cápita del país en el cual residen. Observando el gráfico podemos ver que los países muy pobres están insatisfechos con sus vidas y que en general, a mayor PIB per cápita corresponde una satisfacción con la vida más elevada. Esta relación es muy evidente en el tercio izquierdo del gráfico, donde pequeños aumentos en el nivel de renta contribuyen a medias más altas de satisfacción con la vida. Para rentas superiores a 15000 dólares vemos en el gráfico una tendencia a un rendimiento menor en satisfacción con la vida asociado a un incremento del PIB/cápita.

Gráfico 2.1: Nivel de satisfacción con la vida y PIB/cápita en varios países del mundo



Fuente: Deaton (2008, p. 56).

Nota: Cada círculo representa un país y más grande es el diámetro del círculo, más poblado está el país.

Estudiando el gráfico podemos también notar que países con niveles

de renta muy distintos, como México, Japón y Emiratos Árabes -el PIB/cápita de México representa una quinta parte de aquel de los Emiratos Árabes, y un tercio del PIB/cápita de Japón- tienen niveles medios de satisfacción con la vida muy similares. Dinamarca es de todos los países aquel que registra la mayor satisfacción con la vida, y tiene una renta un 20% inferior a aquella de Noruega, EE.UU. o Emiratos Árabes.

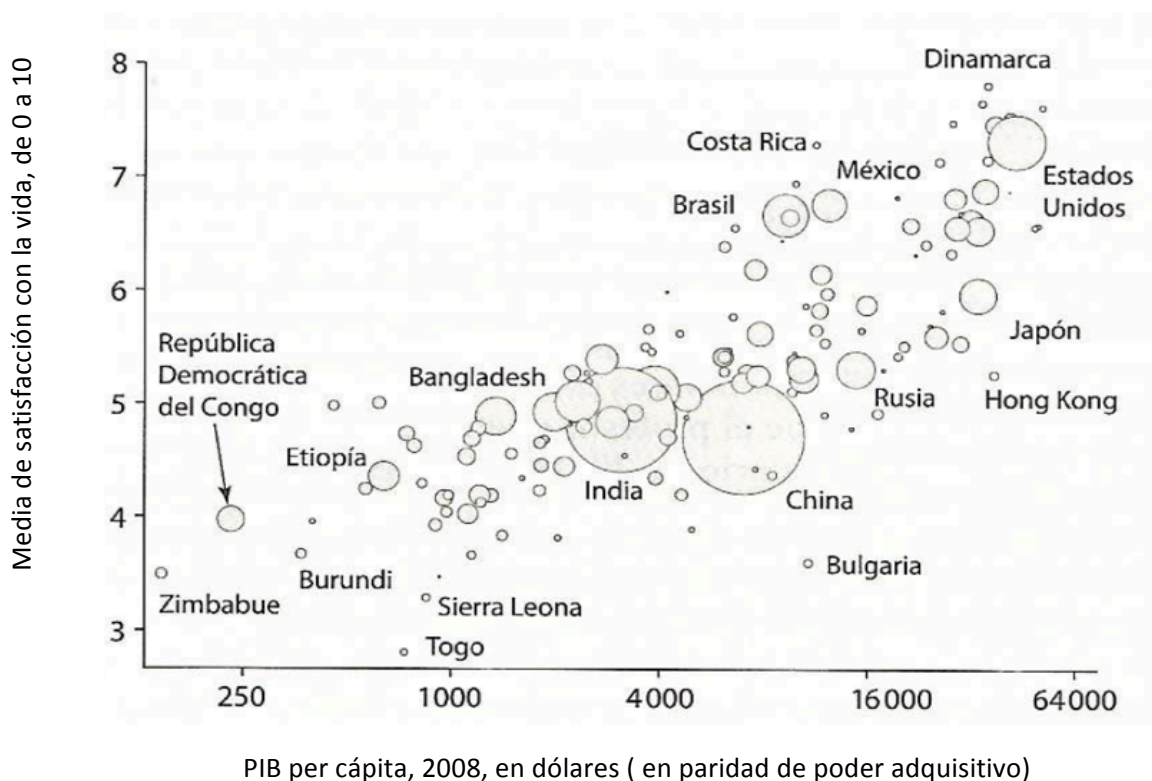
Si volvemos a trazar el gráfico de la relación entre satisfacción con la vida y renta per cápita, pero utilizando una escala logarítmica en el eje de los valores del PIB per cápita, como lo hace Deaton (2008, p.4; 2015, p. 37) los países se alinean de otra forma, más o menos a lo largo de una diagonal, como lo podemos observar en el gráfico 2.2. Deaton (2015, p.38) explica que diferencias porcentuales iguales en el nivel de ingresos producen cambios absolutos iguales en la evaluación de la propia vida. Añade que en el gráfico anterior (2.1), el mismo incremento absoluto en renta significa menos para un ciudadano de un país rico que para una persona de un país pobre, mientras que en el gráfico 2.2, el mismo incremento porcentual en la renta tiene el mismo impacto sobre la satisfacción con la vida de los ciudadanos de los dos países.

Con esta última representación gráfica de la relación entre satisfacción con la vida y PIB per cápita de los diferentes países, Deaton (2008, 2015) quiere demostrar que la satisfacción con la vida puede seguir aumentando con un incremento de riqueza, incluso en países con un alto poder adquisitivo medio. Esta hipótesis contradice, por lo tanto, la paradoja de Easterlin descrita anteriormente.

Easterlin (2010) ha respondido aclarando que el gráfico de Deaton describe una situación en un momento dado y que la paradoja surge justamente por la contradicción que existe entre los resultados de las comparaciones entre países en un momento específico y los resultados obtenidos con las series temporales. Easterlin (1974, p.111) se apoya en el concepto de *renta relativa* de Duesenberry para explicar la debilidad de la relación entre renta y felicidad a largo plazo. Aclara que la utilidad percibida por un individuo por un incremento en su consumo no dependerá del nivel absoluto de sus propios gastos en consumo sino de su consumo en función de aquel del resto de ciudadanos. Para valorar su felicidad las personas tienden a comparar su situación actual con un marco de referencia definido por su entorno social (Easterlin, 1974, p.118).

Layard (2005) destaca también que la gente se preocupa más por su renta relativa que por el valor absoluto de su renta. Las personas se comparan a otras y la proporción de su propio consumo en función de aquella de los demás tiene que mantenerse, como mínimo, al mismo nivel, para que no afecte negativamente a su felicidad. Si esta ratio aumenta, incrementará su nivel de felicidad. La comparación social y el concepto de renta relativa ayudan a entender varias situaciones. Por una parte explica por qué en un mismo país los ricos se sienten más felices que los menos ricos. Por otra parte, si la renta relativa no cambia a medida que crece un país económicamente, los distintos grupos de la sociedad no declararán sentirse más satisfechos que antes con su vida.

Gráfico 2.2: Evaluación de la vida y PIB per cápita en escala logarítmica



Fuente: Deaton (2015, p.37).

Los economistas Stevenson y Wolfers (2008), a partir del análisis de nuevas series de datos que abarcan varias décadas y que incluyen una mayor selección de países (que el estudio inicial de Easterlin), en diferentes etapas de desarrollo, llegan a resultados distintos de

aquellos de Easterlin. No hallan ningún punto de estancamiento a partir del cual los países más ricos dejan de experimentar incrementos en sus niveles de bienestar y añaden que, con el tiempo, el crecimiento económico produce niveles de felicidad crecientes dentro de un mismo país. Esta relación, que une mayor renta a mayores niveles de felicidad, no la encuentran únicamente comparando países, sino también dentro de cada país (Easterlin también). Sin embargo, añaden, que con el tiempo el crecimiento económico produce niveles de felicidad crecientes.

Los resultados de Stevenson y Wolfers (2008) quitan, por lo tanto, importancia a la hipótesis de que únicamente los niveles relativos de ingresos afectan al bienestar de las personas. Los dos autores argumentan que si el bienestar de la gente sólo se viera afectado por las comparaciones de su propia renta con aquella de otras personas, sería muy difícil, tanto para los gobiernos -a través de sus políticas públicas- como para los mismos ciudadanos, contribuir a mejorar los niveles de felicidad de la sociedad de manera duradera. Stevenson y Wolfers consideran que hay margen para aumentar los niveles de bienestar subjetivo con mejoras en los niveles adquisitivos y que la renta absoluta es más importante a la hora de evaluar los niveles de felicidad que la renta relativa. Easterlin (2010) ha contestado a esta crítica de la paradoja explicando que en un momento dado, la felicidad sí crece en el mismo sentido que los ingresos, tanto si se comparan países entre sí, como si se mide la felicidad dentro de cada país, pero esta relación no se mantiene en el tiempo. A largo plazo, al cabo de 10 años o más, los resultados apuntan a las conclusiones iniciales de Easterlin en 1974.

El debate sobre la naturaleza de la relación que existe a medio y largo entre las dos variables - PIB/ cápita y bienestar subjetivo- sigue abierto. Una cosa parece, no obstante, clara y es que el bienestar de una persona se ve más deteriorado por una caída en sus ingresos, que beneficiado por un aumento de la misma cantidad ⁷.

El debate sobre la paradoja de Easterlin no nos proporciona elementos de respuesta sobre el nivel superior de bienestar subjetivo que caracteriza a Dinamarca desde hace más de 40 años. Como hemos visto, con un poder adquisitivo inferior a muchos países, los daneses siguen declarando que están muy satisfechos con su vida y encabezan

⁷ Kahneman y Tversky (1984) lo describen como la aversión a la pérdida.

los rankings de bienestar subjetivo ⁸.

Inglehart y Klingemann (2000) han ilustrado en un gráfico los resultados de unas encuestas, realizadas entre 1973 y 1998 para la Unión Europea, y que reflejan el nivel de bienestar subjetivo de los ciudadanos de los distintos países miembros, año tras año.⁹ El gráfico 2.3 refleja el porcentaje de personas que estaban “muy satisfechas” con su vida en cada país durante este periodo de tiempo. Al observar las curvas de cada estado se nota que existían diferencias importantes en los niveles de satisfacción de vida y éstas se han mantenido en el tiempo.

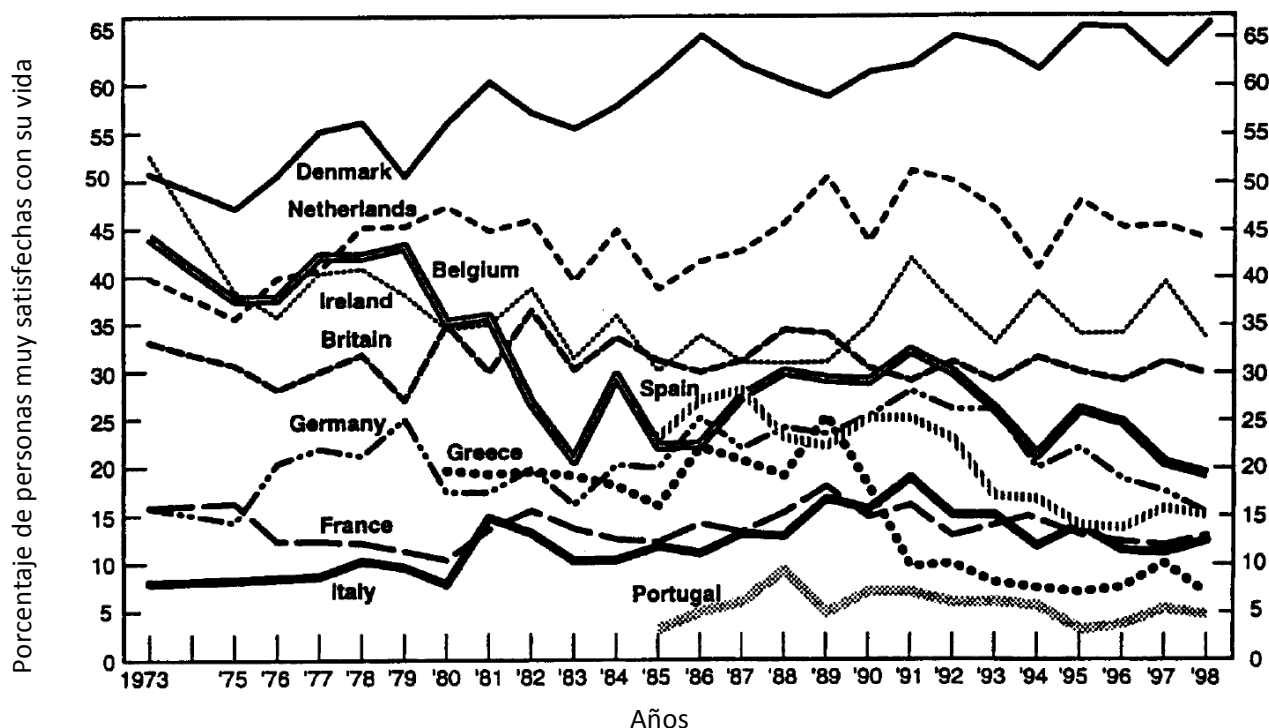
En todo el periodo de 1973 a 1998, el porcentaje de daneses que han afirmado estar muy satisfechos con su vida (entre 50% y 65%) ha sido considerablemente más significativo que el porcentaje registrado en otros países. Este porcentaje era en promedio dos veces aquel de los británicos, entre 2 y 4 veces aquel de los alemanes según los años (en 1998 los daneses muy satisfechos con su vida representaban más de un 65% de la población, mientras que en Alemania esta cifra alcanzaba sólo un 15%), 3 a 4 veces aquel de los franceses y hasta 12 veces aquel de los portugueses, que sólo alcanzaba un 5% en 1998.

Entre los españoles había casi un 30% de ciudadanos muy satisfechos con su vida en 1987, pero este porcentaje se redujo poco a poco hasta alcanzar un 15% en 1998.

⁸ En el World Happiness Report 2016, Dinamarca encabezaba una lista de 157 países como país más feliz. En una escala de 0 a 10, dan un valor de 7,526 a su nivel de bienestar.

⁹ Para evaluar el bienestar subjetivo de los encuestados se ha utilizado la pregunta: *¿Diría usted que es muy satisfecho, razonablemente satisfecho, no muy satisfecho o para nada satisfecho con su vida en general?*

Gráfico 2.3: Evolución de la satisfacción con la vida en 11 países europeos 1973-1998



Fuente: Inglehart y Klingemann (2010).

2.3 DINAMARCA, FELICIDAD, SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y BALANCE AFECTIVO POSITIVO

En el *Quality of Life in Europe Survey* publicado por el Eurofound¹⁰ en 2003, Dinamarca sigue apareciendo como el país europeo (entre los 25 países miembros de la UE de aquel momento) con mayor nivel de satisfacción de vida (8,4/10) y con los ciudadanos más felices (8,3/10)¹¹. Además en aquel año, los daneses eran también los más optimistas en relación con el futuro. 93% de ellos declaraban ser optimistas. El mismo año lo hacían 78% de los españoles, 75% de los

¹⁰ Eurofound: European Foundation for the Improvement of Living and Working conditions. *El Quality of Life in Europe Survey* es un documento que analiza todas las dimensiones que afectan la calidad de vida (el empleo, la salud, la educación, el alojamiento, la conciliación entre vida laboral y personal, la situación económica...).

¹¹ En estas encuestas los ciudadanos expresaban sus niveles de satisfacción con la vida y de felicidad, utilizando una escala con valores de 0 a 10.

británicos, 51% de los alemanes y sólo 45% de los franceses.¹²

En la tercera encuesta sobre la calidad de vida en Europa, publicada por Eurofound en 2012, Dinamarca y Suecia eran los dos únicos países donde menos del 7% de los ciudadanos no se sentían optimistas con respecto al futuro. Por el contrario en Grecia este porcentaje superaba los 55%, en Portugal los 48% y en Eslovaquia los 43%.¹³

El optimismo se distingue del concepto de felicidad y del sentimiento de satisfacción que una persona pueda tener con su vida. El optimismo está muy afectado por la percepción que uno tiene de la situación económica y política actual en su país y de su desarrollo futuro. El nivel de confianza en el gobierno de un país explica gran parte de la evolución en el nivel de optimismo¹⁴. Sin embargo aunque la felicidad, el optimismo y la satisfacción con la vida se ven estimulados por situaciones y aspectos de la vida distintos, están muy relacionados, y los países donde los individuos están los más satisfechos con su vida, son también los países donde los ciudadanos se sienten los más felices y a menudo los más optimistas.

En la tabla 2.1 podemos comparar los niveles medios de felicidad, satisfacción de vida y optimismo entre varios países europeos, además de su evolución entre los años 2007 y 2011. Los países que encabezan el ranking de satisfacción con la vida, son también aquellos que ocupan los primeros puestos en las listas de felicidad y de optimismo. Dinamarca ocupa el primer lugar. La correlación entre los tres conceptos es también evidente entre los países con peores resultados.

¹² Datos del *Quality of Life in Europe Survey* (2003, p.68) .

¹³ Datos del *3rd European Quality of Life Survey* (2012; p. 29)

¹⁴ Idem p. 30.

Tabla 2.1: Niveles de felicidad, satisfacción con la vida y optimismo en varios países de la UE en 2007 y 2011

País	Nivel Felicidad 2007	Nivel Felicidad 2011	Satisf. Vida 2007	Satisf. Vida 2011	Optimismo % 2007	Optimismo % 2011
Dinamarca	8.3	8.2	8.5	8.4	85	84
Finlandia	8.3	8.1	8.2	8.1	76	74
Suecia	8.2	7.8	8.3	8.0	84	85
Luxemburgo	8.0	7.8	7.9	7.8	57	59
Países Bajos	8.0	7.7	7.9	7.7	72	67
Austria	7.3	7.7	6.9	7.7	59	61
España	7.6	7.8	7.3	7.5	68	57
Irlanda	8.0	7.7	7.6	7.4	79	68
Alemania	7.5	7.4	7.2	7.2	59	65
...
Italia	7.0	7.1	6.6	6.9	37	33
Eslovaquia	7.5	6.9	6.7	6.4	42	25
Grecia	7.3	6.5	6.6	6.2	53	20
Letonia	6.8	6.7	6.0	6.2	57	54
Hungría	7.0	6.9	5.6	5.8	33	43
Bulgaria	5.8	6.3	5.0	5.5	43	52

Fuente: Elaboración propia a partir de los datos de EQLS 2012, Eurofound.

Nota: Las evaluaciones de felicidad y bienestar con la vida se hacen en una escala de 0 a 10.

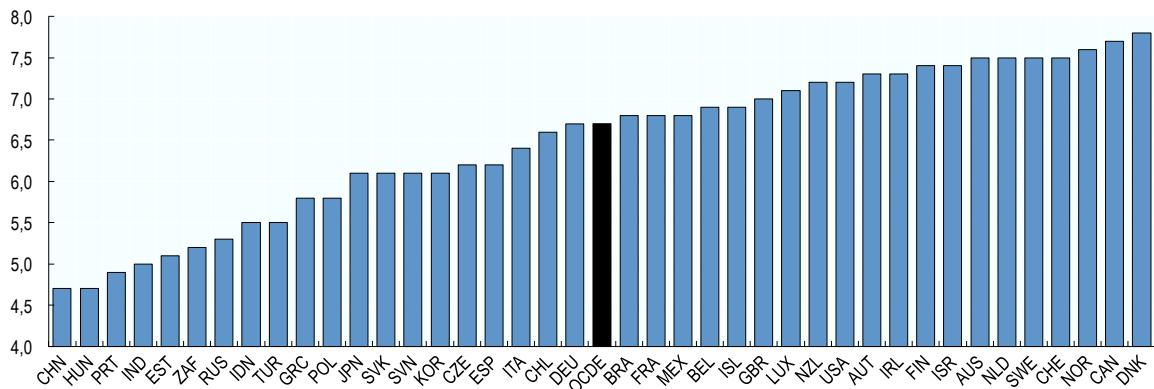
Como lo sugiere un informe de la OCDE (2011a), las medidas subjetivas de bienestar tienen una buena correlación con la frecuencia de expresión de sentimientos positivos y con la frecuencia de sonrisas.

En los gráficos 2.4 y 2.5 podemos observar gráficamente y comparar los niveles de satisfacción con la vida y de sentimientos positivos experimentados por los ciudadanos de todos los países de la OCDE¹⁵, más Brasil, China, India, Indonesia, Sudáfrica y Rusia. Vemos que Dinamarca, Noruega, Suecia y los Países Bajos se encuentran entre los siete primeros en los dos gráficos, es decir, que sus ciudadanos están en gran parte satisfechos con su vida y sienten emociones positivas. Los ciudadanos de Hungría, Portugal, Estonia, Turquía, Grecia e India por el contrario no declaran ni estar muy satisfechos con su existencia, ni vivir momentos agradables (de felicidad, alegría, amor...). Otro grupo de países como China, Japón e Indonesia,

¹⁵ Excepto Letonia.

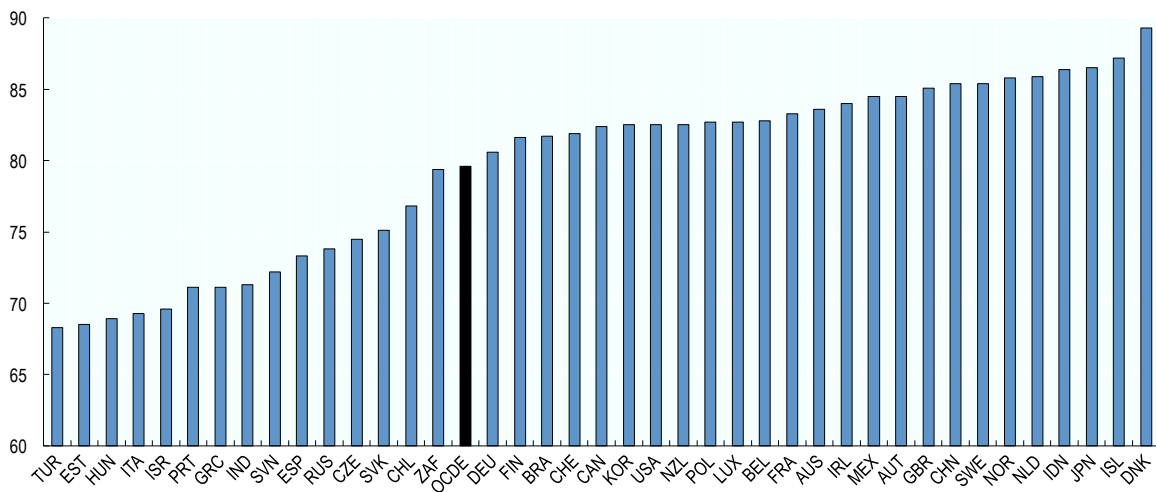
destacan por tener habitantes que no dan mucho valor a la calidad de su vida en general, pero un porcentaje muy alto de ellos tienen un balance afectivo positivo.

Gráfico 2.4: Satisfacción con la vida, valores medios de 2010, escalera de Cantril



Fuente: OCDE (2011a, p.296)

Gráfico 2.5: Porcentaje de la población que tiene un balance afectivo positivo, 2010



Fuente: OCDE (2011a, p.300)

2.4 EL PIB UTILIZADO COMO INDICADOR DE BIENESTAR

En la mitad del siglo pasado, el Producto Interior Bruto (PIB) como medida de la renta de un país, se convirtió en una herramienta de uso fácil para evaluar el progreso de un estado y compararlo con los

avances de otros países. El PIB, calculado como el valor monetario total de los bienes y servicios finales producidos para el mercado, durante un año dado y dentro de las fronteras de este país, se ha transformado, poco a poco, en el indicador del nivel de bienestar de un país y de sus ciudadanos. Este proceso ha contribuido a asociar estrechamente las palabras dinero y felicidad.

Todavía hoy en día el aumento del PIB de una nación se interpreta automáticamente como un mayor desarrollo económico y un progreso social en alza. Un PIB per cápita más elevado suele relacionarse con mejores sistemas educativos y de sanidad, y con mejores infraestructuras y equipamientos en general.

Simon Kuznets¹⁶, quién presentó por primera vez la fórmula del PIB a mediados de los años 30¹⁷, ha criticado el uso del PIB como sinónimo de medida de bienestar social. Como indicador puramente económico que contabiliza un total de transacciones, el PIB no distingue entre actividades productivas y destructivas, entre lo que representa un beneficio para la sociedad y lo que se puede asimilar a un coste.

El PIB presupone que cualquier transacción monetaria adicional es un plus para el bienestar y la incorpora. Sin embargo excluye actividades que no tienen un valor monetario definido, aunque puedan aportar un valor añadido a nuestra calidad de vida. Por ejemplo no tiene en cuenta la auto-producción, ni incluye al sector del voluntariado, un servicio sin retribución económica, pero cuyas repercusiones tienen un resultado importante sobre el bienestar de mucha gente. La existencia de los recursos naturales nacionales y su contribución a la calidad de vida de los ciudadanos no se valoran, pero su agotamiento para producir bienes y servicios se convierte en un incremento de ingresos en el PIB. Por lo tanto, mientras mayor es la explotación y el consumo de los recursos naturales, más crece el PIB.

El PIB se enfrenta también al problema de contabilizar dos veces las consecuencias -directa e indirecta- de un hecho. Como señalan Cobb,

¹⁶ Uno de los principales creadores de la contabilidad nacional.

¹⁷ Presentó el PIB como herramienta que captura en una sola cifra la producción generada por individuos, empresas y el gobierno durante un periodo dado. En 1944, durante la conferencia de Bretton Woods, el PIB se convirtió en el instrumento estándar para medir el tamaño de una economía.

Halstead and Rowe (1995) las actividades contaminantes de ciertas industrias incrementan una primera vez el PIB a través de su producción y lo aumentan una segunda vez, cuando se contabilizan los costes que resultan de la limpieza de los sitios contaminados.

Ya que cualquier transacción monetaria aumenta automáticamente el PIB, las consecuencias económicas de una catástrofe natural, en forma de reconstrucción, reparación, realojamiento etc. contribuyen a incrementar el PIB, como si fueran el producto de una mejora económica. De la misma manera una subida en el nivel de criminalidad en la sociedad es sinónimo de un aumento del PIB, ya que se gasta más dinero en cerraduras, seguridad y protección. Sin embargo la felicidad y el bienestar de la gente disminuye cuando el nivel de delincuencia aumenta.

En resumen podemos concluir que el PIB mide *outputs* y no *outcomes*, mide cantidades de producción y no resultados, que podrían determinar si la calidad de vida de la gente mejora. Las economías modernas se transforman, hay cambios estructurales, los bienes son más complejos, las transacciones comerciales se basan cada vez más en intangibles. El PIB no está adaptado para valorar economías basadas en servicios y con sectores públicos importantes. No tiene en cuenta la contribución que estos servicios aportan a la sociedad.

2.5 ALTERNATIVAS PARA DEFINIR Y MEDIR EL BIENESTAR

2.5.1 PRIMERAS ALTERNATIVAS PARA MEDIR EL BIENESTAR

2.5.1.1 MEDICIONES OBJETIVAS

En su último libro, Angus Deaton define el bienestar de la siguiente manera:

“ Con el termino bienestar me refiero a todas las cosas buenas para una persona, que hacen que la vida sea buena. El bienestar incluye el bienestar material, tal como el ingreso y la riqueza; el bienestar físico y psicológico, representado por la salud y la felicidad; y la educación y la capacidad de participar en la sociedad

civil a través de la democracia y el imperio de la ley.” Deaton (2015; p.41)

Hasta hace poco los intentos para medir el bienestar de las personas se concentraban sobre todo en las dimensiones de la vida que se podían medir de manera objetiva.

El *Índice de Desarrollo Humano (IDH)* fue la primera medida creada como alternativa al PIB para medir el nivel de vida de un país. Es un indicador sintético desarrollado a partir de 1990 por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD) a la iniciativa del economista pakistaní Mahbub ul Haq. Este indicador nace de la convicción de que el bienestar humano aumenta cuantas mayores sean las posibilidades de elección de cada individuo, y esas oportunidades en la vida aumentan con el nivel de salud, de educación y de ingresos de cada persona. Por ello se incluyen estos tres parámetros, en forma de la esperanza de vida al nacer, de la tasa de alfabetización y de la tasa de matriculación en los diferentes niveles de educación, y del PIB per cápita.

El *Índice de Pobreza Humana (IPH)* se publicó por primera vez en 1997 y fue también elaborado por iniciativa del PNUD como herramienta para proporcionar información sobre el nivel de desarrollo de un país y valorar cómo la pobreza está actuando. El IPH mide las carencias y las privaciones en los componentes básicos del desarrollo humano. Mide la probabilidad de morir a una edad temprana, el porcentaje de adultos analfabetos, y según el nivel de desarrollo del país, toma en cuenta, o la proporción de la población que no tiene acceso a agua potable y la proporción de niños desnutridos, o el porcentaje de personas que viven por debajo del umbral de pobreza así como la exclusión social.

El *Índice de Pobreza Multidimensional (IPM)* sustituyó al IPH a partir del 2010¹⁸. Este indicador proporciona una imagen mucho más elocuente de la situación económica y de las condiciones de vida de un país, que lo que una cantidad de dinero (PIB/cápita) puede transmitir. En efecto el IPM informa sobre el número de personas que sufren privaciones y sobre el tipo y la cantidad de privaciones simultáneas que las afectan en un país. La pobreza multidimensional se ha estimado utilizando encuestas de hogares en 104 países y basándose en 10

¹⁸ El Índice de Pobreza Multidimensional ha sido desarrollado conjuntamente por el Oxford Poverty and Human Development Initiative (OPHI) y el PNUD.

indicadores. Además de incluir indicadores de salud (mortalidad infantil, nutrición) y de educación (años de escolarización por ejemplo), el índice abarca indicadores que evalúan si los hogares tienen acceso a electricidad, a agua potable y a saneamiento, si cocinan con madera, estiércol o carbón, y si poseen una radio, una bicicleta, una nevera o una televisión. Esta información permite medir con más precisión, que una cantidad fija de dinero, la calidad de vida y el nivel de bienestar de la gente.

Muchos otros indicadores sintéticos han surgido desde finales del siglo XX y según el instituto o la organización que los ha creado, incorporan más o menos dimensiones, muchos o pocos sub-indicadores y están contruidos con distintos niveles de complejidad, otorgando el mismo peso a cada parámetro o al contrario asignándoles pesos distintos. En teoría el número de indicadores sintéticos alternativos podría ser infinito.

2.5.1.2 INCORPORANDO EL CONCEPTO DE BIENESTAR SUBJETIVO

Cada vez aparecen con mayor frecuencia nuevos índices de bienestar y ya no incorporan exclusivamente variables que se pueden medir de manera objetiva. La valoración que las personas tienen sobre su propia existencia se ha convertido en un parámetro que no se puede ignorar y aparece como una variable más en numerosos indicadores alternativos.

El *Happy Planet Index* que se publicó por primera vez en 2006, está definido por su autor, Nic Marks, del New Economic Foundation, como el primer índice global de bienestar sostenible. El índice incluye las siguientes variables: la huella ecológica, la esperanza de vida y el bienestar subjetivo, estimado a partir de una encuesta global efectuada por el Instituto Gallup en más de 150 países. Esta encuesta se basa en una pregunta a la cual las personas interrogadas tienen que contestar, imaginando una escalera donde el peldaño 0 representa la peor vida imaginable y 10 la mejor vida de la cual pueden soñar, en qué peldaño creen que se encuentran. El *Happy Planet Index* combina la idea de vida larga (esperanza de vida) y feliz (bienestar subjetivo) con el concepto de sostenibilidad (huella ecológica).

El *Índice de Felicidad Nacional Bruta* de Bután (FNB), que tiene como objetivo medir la calidad de vida y la felicidad de los butaneses, toma en cuenta nueve dimensiones - *entre ellas además de la salud y de la educación se encuentran el uso del tiempo, la diversidad cultural, el bienestar psicológico, la diversidad ecológica y protección del medioambiente y la vitalidad comunitaria*- y 33 indicadores que tienen pesos distintos según si proporcionan una información subjetiva o un resultado objetivo.¹⁹ La variable “satisfacción con la vida” es un sub-componente de la dimensión “bienestar psicológico”.

El *World Happiness Report* (WHR) publicado por primera vez en el 2012 genera un ranking de la Felicidad que incluye la mayoría de los países del mundo (155 países en la última edición de 2017). Según los principales autores del informe, John Helliwell, Richard Layard y Jeffrey Sachs, la felicidad está considerada, cada vez más, como el instrumento adecuado para medir el progreso social, y maximizarla debería ser el objetivo de las políticas públicas (World Happiness Report, 2016). El ranking del WHR se basa en las respuestas de personas encuestadas sobre la evaluación de su propia vida y que pueden contestar asignando un número entre 0 y 10. El informe intenta en una segunda fase mostrar hasta qué punto seis variables claves pueden explicar los resultados obtenidos en cada país. Estas seis variables son: el PIB/cápita, la esperanza de vida con buena salud, el apoyo social, el nivel de generosidad (hacia ONGs por ejemplo), la ausencia de corrupción y la libertad de elecciones de vida. El PIB/cápita y la esperanza de vida son medidas objetivas proporcionadas por organismos internacionales, mientras que los resultados de las otras cuatro variables se basan en las repuestas obtenidas en encuestas realizadas por el Instituto Gallup. El *World Happiness Report* y su ranking se han publicado 5 veces hasta la fecha. En tres de ellos Dinamarca estaba a la cabeza del ranking. Noruega encabeza la última edición de 2017, justo delante de Dinamarca.

El *Índice de Prosperidad* del Legatum Institute, abarca 104 variables (en la edición 2016; las ediciones anteriores incluían 89 variables), que se reparten entre nueve sub-índices o dimensiones (8 sub-índices en las versiones anteriores). Los creadores del *Índice de prosperidad* sostienen que se diferencia de otros indicadores globales de

¹⁹ En el anexo A aparecen las nueve dimensiones y los 33 indicadores que componen el índice FNB.

prosperidad porque se basa tanto en parámetros de renta como de bienestar. Todas las variables incluidas en las nueve dimensiones se dividen en dos grupos: aquellas que tienen un efecto sobre la renta y aquellas que tienen un impacto sobre el bienestar. Las dimensiones son la economía, emprendimiento y oportunidad, el gobierno, la educación, la salud, la seguridad, la libertad personal, el capital social y el medio ambiente (hábitat). El índice utiliza tanto variables objetivas como subjetivas para evaluar la prosperidad. Dos tercios de las variables son objetivas y provienen de una variedad de fuentes, mientras que un tercio de la información utilizada se basa en la percepción de las personas entrevistadas sobre distintos aspectos de su vida²⁰. En las seis últimas ediciones del índice, Noruega ha ocupado la primera plaza del ranking cuatro veces, y Dinamarca la segunda posición en dos ocasiones. En el índice de 2016, Nueva Zelanda era el país más próspero. Entre 2009 y 2016, los cuatro países nórdicos, Suiza y Nueva Zelanda siempre se han encontrado entre los 10 primeros países de la clasificación.

¿Cómo va la vida? es una iniciativa desarrollada por la OCDE y que tiene como objetivo obtener una mejor comprensión del bienestar de las personas. Por ello, la organización ha creado una herramienta, el *Better Life Index*²¹, un índice que permite comparar el bienestar en distintos países, basándose en 11 temas que la OCDE ha identificado como esenciales para las condiciones de vida materiales y la calidad de vida. Las 11 dimensiones son las siguientes: la vivienda, los ingresos, el empleo, la comunidad en el sentido de la calidad del apoyo en el ámbito social, la educación, el medio ambiente, el compromiso cívico, la salud, la satisfacción ante la vida, la seguridad (la ausencia de criminalidad) y el equilibrio vida personal-trabajo. La OCDE explica que *“el bienestar es multidimensional y cubre distintos aspectos de la vida que van del compromiso cívico a la vivienda, del ingreso familiar al balance vida personal-trabajo, y de las competencias y habilidades a la salud.”* El informe *¿Cómo va la vida? 2015. Medición del bienestar* explica que “los países de la OCDE siguen patrones diversos con respecto a sus puntos fuertes y débiles en términos de bienestar (...)

²⁰ Para más información sobre metodología ver www.prosperity.com/about/methodology. The Legatum Prosperity Index 2013. Methodology and Technical Appendix.

²¹ Para obtener más información sobre las 11 dimensiones y el funcionamiento del índice, ver www.oecdbetterlifeindex.org

Independientemente de su nivel de PIB per cápita, los países de la OCDE pueden tener puntos considerablemente débiles en áreas como seguridad en el empleo, calidad del aire, asequibilidad de la vivienda y balance vida-trabajo”. El índice que la OCDE propone tiene un aspecto muy interesante: es interactivo. A diferencia de otros indicadores nos permite elegir el peso que queremos asignar a cada dimensión según nuestras preferencias o convicciones. Gracias a esta función se pueden obtener unas clasificaciones de países muy distintas según las puntuaciones obtenidas por cada país en las áreas que nos importan más y a las cuales hemos atribuido más peso. Otorgando el peso máximo a todas las dimensiones, Noruega vuelve a encabezar el índice.

2.5.2 CÓMO MEDIR EL BIENESTAR SUBJETIVO

En los últimos veinte años, economistas y sociólogos han demostrado un interés creciente por medir el bienestar subjetivo, lo que hace pensar que se puede medir de manera válida y fiable. Las medidas de bienestar subjetivo, que se basan en las declaraciones, sentimientos y vivencias propias de los encuestados, han despertado la esperanza de los investigadores de haber encontrado la herramienta que reúne debajo de una sola medida, todo un conjunto de factores que afectan la vida y al bienestar de una persona, como el nivel social, la salud, las circunstancias familiares o los derechos humanos. Layard (2005) considera que las estimaciones de felicidad o de bienestar subjetivo deberían de ser las únicas herramientas para evaluar las políticas públicas y el progreso. De la misma manera Helliwell y Huang (2008) están convencidos de que los datos subjetivos de satisfacción con la vida deberían de ser utilizados como herramienta para evaluar la calidad de los gobiernos. Una de las razones por la cual apoyan el uso de evaluaciones subjetivas sobre la satisfacción con la vida reside en el hecho que la información que transmiten es muy consistente con los datos sobre tasas de suicidios.²² En efecto para ellos el hecho que estos dos tipos de datos (evaluación subjetiva y tasa de suicidios)

²² Los autores se refieren a la relación entre la tasa de suicidios y el porcentaje de personas en la parte extrema inferior de la distribución de satisfacción con la vida. (Helliwell y Huang , 2008, p.597)

“cuenten la misma historia” ofrece todavía más apoyo por el uso de estimaciones subjetivas como medida de utilidad. Sen (1999) por su parte, citado por Deaton (2008), opina que el bienestar humano depende de una gran variedad de factores que permiten a la gente llevar una buena vida y que cada uno de estos parámetros debería de ser medido por separado y de manera objetiva.

El informe Stiglitz²³ de 2009, redactado a petición del Presidente de la República francesa Nicolas Sarkozy, por su parte, hizo hincapié en la posibilidad de reunir información de calidad sobre el bienestar subjetivo y animaba a todas las oficinas nacionales de estadísticas a incorporar preguntas sobre el bienestar subjetivo en sus encuestas estándar, para entender las opiniones de los ciudadanos sobre sus vidas y saber cuales son sus prioridades.

Con el objetivo de ayudar a estos organismos en diferentes países a recabar información que pueda ser de utilidad y que refleje realmente las opiniones de los encuestados, la OCDE ha producido un documento con directrices y pautas para la medición del bienestar subjetivo. El *OECD Guidelines on Measuring Subjective Wellbeing* se publicó en marzo del 2013 y este informe aclara que el bienestar subjetivo abarca tres conceptos: una evaluación cognitiva de cómo nos va la vida, nuestros sentimientos o estados emocionales y la eudaimonia.

2.5.2.1 LOS TRES CONCEPTOS DEL BIENESTAR SUBJETIVO

El *primer concepto*, la evaluación cognitiva, se basa más en un recuerdo de lo que hemos hecho y menos en la entera experiencia real vivida en hacer una cosa. Los psicólogos explican, además, que nuestros recuerdos están dominados por los sentimientos vividos en el momento más fuerte y por aquellos del momento final de una experiencia, y no por la media de la totalidad de las emociones sentidas durante esta experiencia. Kahneman and Riis (2005) aclaran que un mismo evento puede producir resultados de *experiencia* y de *recuerdo/evaluación* muy distintos, porque se utilizan procesos distintos

²³ Stiglitz, J. E; Sen, A; Fitoussi J-P. (2009). *Rapport de la Commission sur la Mesure des Performances Économiques et du Progrès Social/ Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress.*

para obtener cada uno de ellos. Unas vacaciones pueden haber sido en su totalidad muy agradables, con experiencias muy positivas, pero si el último día de las vacaciones sucede algo desagradable, nuestro recuerdo y nuestra evaluación de estas vacaciones no serán tan buenos y muy distintos de todas las emociones positivas vividas hasta este último día. Esto sucede porque valoramos un evento en función de lo que sentimos en el momento en el que se acaba y también en relación con el momento más intenso. Formamos una opinión sobre la media de estos dos momentos, lo que los psicólogos denominan la *peak-end rule*. Se produce, por lo tanto, una confusión entre lo que hemos realmente vivido y lo que nuestra memoria decide recordar. La experiencia vivida, por el contrario, se basa en un flujo de emociones momentáneo, difícil de describir, prever o reconstruir, pero que crea la textura del momento, de la vida.

El *segundo concepto* que los anglosajones denominan *affect* se centra más en lo sentimientos de una persona, en lo que siente en un momento específico. El documento de la OCDE (2013) explica que las medidas alrededor de sentimientos capturan más bien cómo la gente vive la vida -la experiencia vivida- y no tanto cómo recuerdan la vida. La experiencia vivida se puede describir con emociones positivas, como la felicidad, la alegría o la satisfacción, o con sentimientos que transmiten tristeza, ansiedad o miedo. Los sentimientos positivos tienen una fuerte correlación entre sí, mientras que los sentimientos negativos tiene un componente multi-dimensional. Se puede sentir, tristeza y miedo a la vez.

El *tercer concepto*, el bienestar eudaimónico, tiene que ver con un desarrollo armónico del potencial humano y con la idea de que nuestra vida tiene sentido. El bienestar eudaimónico incluye aspectos de percepciones subjetivas del bienestar que no abarcan ninguno de los dos otros conceptos. *Eudaimonia* es una palabra griega y se traduce como *felicidad* aunque la palabra *felicidad* no abarca la consistencia exacta de *Eudamonia*. Aristoteles define este concepto como algo duradero, el objetivo último de nuestra existencia. No es una sensación puntual o temporal determinada por un momento agradable. Representa la calidad, la virtud, la satisfacción de nuestra vida.

Como indica O'Donnell et al. (2014, p.22) cientos de preguntas diferentes se han utilizado para intentar obtener información sobre el bienestar subjetivo de los ciudadanos. Algunas preguntas se centran

en la evaluación de la vida o satisfacción con la vida de las personas ²⁴, mientras que otras se concentran en el nivel de felicidad experimentado en un momento dado, o, por el contrario, sobre estados de tristeza o angustia vividos. Se puede denotar una diferencia bastante clara entre estos dos tipos de preguntas. En el primer caso interviene un proceso cognitivo, una reflexión que incorpora varios factores de la vida, no necesaria y fácilmente identificados por el individuo, pero que en su conjunto aportan un cierto color a su vida. En el segundo caso, la pregunta se refiere a un flujo de emociones más puntual, menos duradero, del cual no se conoce ni la duración, ni si volverá a repetirse.

Inicialmente la literatura sobre la economía de la felicidad no distinguía entre las diferentes maneras de medir el bienestar. Hoy se sabe que una misma variable no afecta de la misma manera a la *evaluación* de la propia vida y a *la felicidad*. Como observa O'Donnell et al. (2014) la educación, por ejemplo, está relacionada con una mayor satisfacción de vida pero no con una experiencia hedonista superior. La felicidad puede variar según el momento del día, o el día de la semana, mientras que la valoración que uno tiene de su vida, no depende del día de la semana y no varía tanto. La felicidad probablemente no atribuye la importancia necesaria a otros estados o situaciones como el sufrimiento o la privación. Citando a Amartya Sen, los autores señalan que las personas desfavorecidas son capaces de encontrar felicidad en las cosas más pequeñas, o a aprender a sentirse felices incluso viviendo en condiciones pésimas, pero ello no significa que podamos olvidarnos de la miseria en la cual sobreviven.

En opinión de O'Donnell et al. (2014, p.23) las medidas de evaluación de vida o satisfacción con la vida son más adecuadas que las medidas *hedonistas*, para poder evaluar políticas. Es importante destacar que muchos autores tienen reservas acerca de la validez de las respuestas obtenidas en cualquier tipo de encuestas de autoevaluación y ello principalmente debido a la propia naturaleza del ser humano. No somos todos robots iguales, y nuestra cultura, nuestro pasado, nuestras experiencias o las emociones que sentimos en el momento de contestar a las preguntas de autoevaluación influyen nuestra respuesta. El orden en el cual se hacen las preguntas, el contexto, el momento elegido o la manera de presentarlas pueden tener un impacto

²⁴ Evaluación de la vida (life evaluation) y satisfacción con la vida (life satisfaction) son dos conceptos muy próximos y los utilizamos aquí y más adelante de manera indistinta.

sobre nuestro modo de contestarlas. Por ejemplo se aconseja hacer las preguntas relacionadas con el bienestar subjetivo de ciudadanos al inicio de una encuesta para evitar que cuestiones anteriores influyeran en nuestra manera de interpretar las preguntas o de contestarlas.²⁵

2.5.2.2 ¿QUÉ PREGUNTAS FORMULAR PARA OBTENER INFORMACIÓN VÁLIDA?

La OCDE (2013) propone un número limitado de preguntas para poder obtener información válida sobre el bienestar subjetivo de las personas entrevistadas. Una de las preguntas principales, y de la cual no se puede prescindir, tiene que ver con la valoración de la propia vida. Esta pregunta se puede formular básicamente de dos maneras:

- preguntando al encuestado variantes de la interrogación “En una escala que va de 0 a 10, donde 0 significa que usted no está para nada satisfecho y 10 corresponde a una satisfacción completa, ¿Globalmente, qué nivel de satisfacción diría usted que siente con su vida estos días?”
- utilizando la escalera de Cantril que tiene 11 peldaños numerados, y dónde el primer peldaño, el 0, representa la peor vida posible para el encuestado y el peldaño 10 la mejor vida

²⁵ Además, de un país a otro, la interpretación de las preguntas en los cuestionarios podría variar, especialmente si la traducción de un término no transmite el mismo matiz. Como explican Francesco y Luca Cavalli-Sforza (2011, p.22-23) pueden también existir diferencias culturales y lingüísticas que tienen su importancia: la palabra “feliz”, quizás, no signifique exactamente lo mismo que “happy” en inglés, “heureux” en francés y “glücklich” en alemán. La raíz de la palabra happiness es el antiguo vocablo hap que significa “buena fortuna” o “golpe de suerte”. Felicidad y felicitá en italiano, vienen del latín felicitas formado por felix, que significa fértil y nutritivo y que tiene la misma raíz que fecundus, es decir fecundo. En francés la palabra bonheur viene del latín bonum agurium, buen presagio o buena suerte. En sánscrito el concepto se expresa a través de una docena de palabras distintas que van de sentimientos de placer, facilidad, prosperidad, a la alegría, la beatitud, y a la satisfacción de haber cumplido una tarea. También incluye la tranquilidad, la alegría, la riqueza, el éxito y la plenitud. Por otra parte Cavalli-Sforza & Cavalli-Sforza (2011) indican que los orígenes culturales de los países pueden aclararnos sobre las diferencias en la felicidad percibida por los ciudadanos entre los países del Norte, donde predomina la ética protestante y los países del Sur, donde la ética católica es dominante. La primera prohíbe reconocer el fracaso y sobre todo apiadarse en sí mismo. Declararse infeliz sería como reconocer un fracaso y es una actitud que no se valora en las culturas de origen germánica. Mientras que en los países latinos es más fácil que la gente nos compadezca y que nos diga que siente lastima por nosotros. También es más común que una persona hable abiertamente de sus problemas.

posible. El interrogante es: ¿Usted, personalmente, en qué peldaño de la escalera se encuentra actualmente?

A este primer tipo básico de pregunta, se añaden otras con referencia a emociones positivas y negativas que se han sentido recientemente. Y para completar la encuesta se puede hacer una pregunta eudaimónica del tipo ¿Hasta qué punto siente usted que las cosas que hace en su vida valen la pena? El beneficio de incluir esta pregunta reside en el hecho que captura información que no aportan los dos otros tipos de interrogantes.²⁶

2.5.2.3 RELACIÓN ENTRE SATISFACCIÓN CON LA VIDA Y FELICIDAD

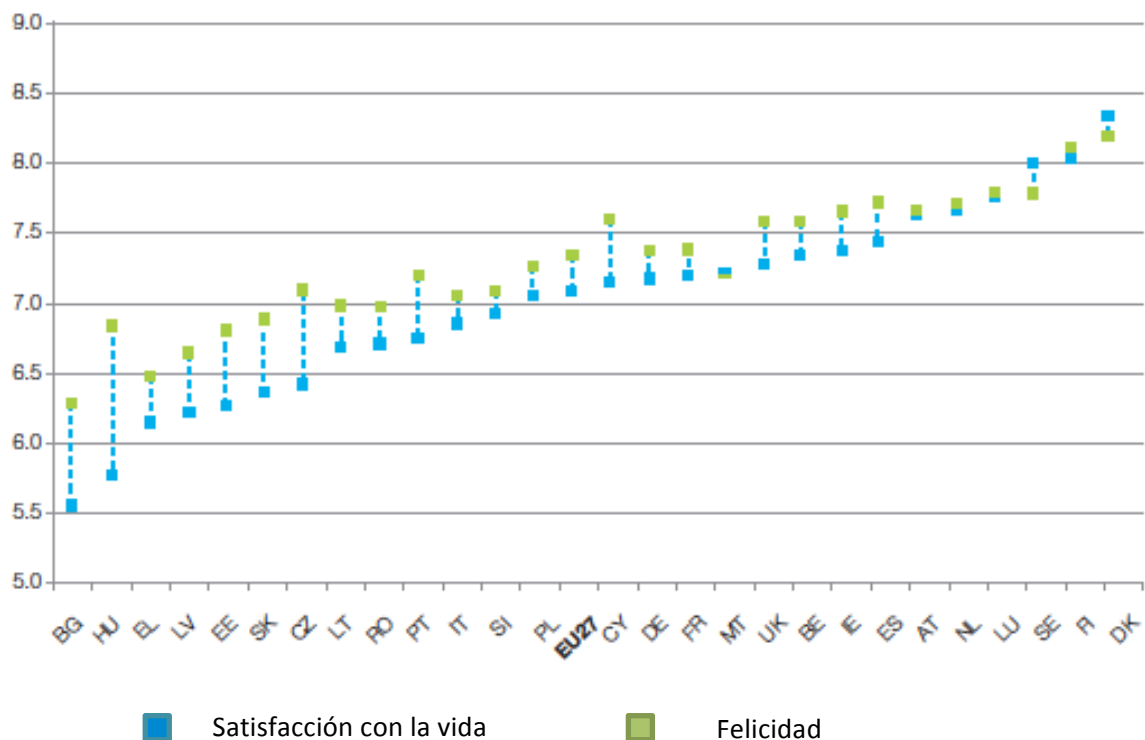
Como acabamos de ver la felicidad y la satisfacción con la vida son dos conceptos distintos que participan en la valoración individual del bienestar subjetivo. La felicidad se basa en aspectos emocionales, representa un estado de ánimo, mientras que la satisfacción con la vida tiene que ver con una evaluación cognitiva de la vida. Se podría aparentar a la valoración propia de los éxitos o de las metas alcanzadas por una persona en su vida en un momento dado. Así, en teoría una persona podría decir que es feliz aunque no tenga un alto nivel de satisfacción con su vida. Y otra persona podría sentirse satisfecha con lo que ha logrado en su existencia sin experimentar una gran felicidad (Third European Quality of Life Survey, 2012).

Generalmente, en la mayoría de países los ciudadanos expresan un nivel de felicidad que es superior al nivel de satisfacción con la vida que experimentan. Si observamos el gráfico 2.6 que muestra los niveles de satisfacción con la vida y de felicidad en 27 países miembros de la UE, podemos observar que la diferencia entre felicidad y satisfacción con la vida está generalmente más pronunciada en los países con peores valoraciones de satisfacción con la vida. En Hungría, el nivel de felicidad es hasta un punto entero superior (sobre 10) a la otra variable. Sin embargo, en los países con mejores valoraciones de satisfacción

²⁶ El anexo B incluye esta primera lista reducida de preguntas básicas, así como preguntas adicionales que se pueden hacer para recabar más información sobre evaluación de la vida, emociones positivas y negativas así como sobre aspectos eudamónicos.

con la vida, la diferencia entre las dos variables es más pequeña. Cuando el nivel de satisfacción media supera un nivel de 7,5 (sobre 10), los dos indicadores alcanzan el mismo valor e incluso el nivel de satisfacción con la vida llega a superar el nivel de felicidad, como es el caso en Suecia y Dinamarca. Estos resultados muestran que las personas pueden, en efecto, sentir felicidad en momentos dados, aunque su satisfacción general con la vida esté baja. En países con niveles medios de satisfacción altos, la distancia entre los dos conceptos desaparece o la relación se invierte.

Gráfico 2.6: Niveles de felicidad y de satisfacción con la vida por país en una escala de 0 a 10



Fuente: Third European Quality of Life Survey (2012).

2.6 BIENESTAR SUBJETIVO Y DESARROLLO DE POLÍTICAS

Desde hace quince años un corpus creciente de datos avala la idea de que es posible recoger medidas válidas sobre el bienestar subjetivo a partir de resultados de encuestas (OCDE, 2011a). Con una literatura académica cada vez más abundante sobre el bienestar subjetivo,

muchos políticos y ONGs consideran que hace falta tener acceso a estas medidas de bienestar subjetivo para controlar su evolución y poder tomar decisiones informadas (O'Donnell et al, 2014). Las medidas subjetivas de bienestar proveen información sobre aspectos de nuestra calidad de vida y satisfacción con la vida que otras medidas más convencionales no logran aprehender. Si promover la felicidad y el bienestar de los ciudadanos es uno objetivo legítimo e importante del gobierno, como declaraban miembros de la Cámara de los Comunes en el 2010²⁷ -o si la *Felicidad Nacional Bruta* es lo que el *Estado* tiene que promover, como aparece en la Constitución de Bután desde 2008- tener acceso y utilizar estas medidas de satisfacción con la vida es primordial.

El informe *OECD Guidelines on Measuring Subjective Well-Being* (OCDE, 2013, p.181) explica que las medidas de bienestar subjetivo complementan otras medidas existentes de bienestar y permiten saber si cambios que afectan la sociedad tienen un impacto sobre el bienestar subjetivo. Esta información ayuda también a identificar los grupos que sufren más. Utilizando el bienestar subjetivo como variable dependiente se puede sacar información significativa sobre la relación entre esta variable y otros parámetros importantes de la vida, como la salud o la renta. Así, las medidas de bienestar subjetivo permiten entender mejor lo que impulsa o aumenta la satisfacción con la vida a nivel individual y a recalcar áreas de política que ofrecen mayor potencial de aumento de bienestar subjetivo. Los datos de bienestar subjetivo, siendo utilizados como variable independiente en el análisis de otros elementos de bienestar o de comportamiento, pueden ayudar a entender nuestros procesos de toma de decisiones. Por último, pero no menos importante, pueden proporcionar una alternativa a los enfoques económicos tradicionales, a la hora de estimar el valor de bienes no comercializados en el mercado y así ayudar a gobiernos a la hora de tomar decisiones sobre elecciones sociales complejas.

Hemos visto que los datos de bienestar subjetivo se han incorporado como una variable más en la construcción de varios indicadores sintéticos (*Happy Planet Index, Prosperity Index, Better Life Index...*). También respuestas a encuestas de satisfacción con la vida han sido utilizadas directamente para realizar rankings de felicidad (*World*

²⁷ Ver www.parliamentary.uk, Early day motion 149, Promotion of Happiness, sesión 2010-12

Happiness Report) y clasificar países. En el primer caso, los constructores de índices agregan, según su propio criterio, las variables que consideran más valiosas para obtener un índice de calidad para su propósito. En el segundo caso, el punto de partida es el ranking y la finalidad es poder entender y averiguar qué aspectos dimensionales contribuyen a obtener estos resultados y estas clasificaciones de países.

En el capítulo 3 estudiaremos una de estas dimensiones, el Estado de Bienestar, que a lo largo del siglo XX ha contribuido a consolidar unas condiciones mínimas de medios y de circunstancias de vida en la sociedades occidentales.

PARTE 2:

**CUATRO DIMENSIONES Y SUS EFECTOS
SOBRE EL BIENESTAR**

3. ESTADO DE BIENESTAR-PROTECCIÓN SOCIAL

3.1 INTRODUCCIÓN

En otra época el nivel de bienestar de la gente sólo podía mejorar con un aumento de los ingresos y de los estándares materiales. La calidad de vida aumentaba si más comida se podía consumir, si las viviendas eran más salubres y construidas con mejores materiales y si la gente podía tener acceso a un médico o a un hospital en caso de enfermedad.

Varios autores (por ejemplo Deaton, 2008; Deaton, 2015; Inglehart and Klingemann, 2000; OCDE, 2011a) han utilizado representaciones, como los gráficos 3.1 y 3.2, que relacionan los niveles de felicidad y/o satisfacción con la vida de ciudadanos de varios países, con su renta per cápita. Con estas representaciones demuestran, por una parte, que desde las últimas décadas del siglo XX no hace falta ser el país más rico para ser el más feliz y, por otra parte, que el rendimiento de un incremento de PIB/cápita en términos de bienestar es decreciente.

El gráfico 3.1 se basa en datos de 1995 y de países de todos los continentes, mientras que el gráfico 3.2 utiliza datos más recientes, del año 2008, y provenientes, en su mayoría, de países miembros de la OCDE.

Gráfico 3.1: Datos de felicidad y satisfacción con la vida en función del PIB/ cápita

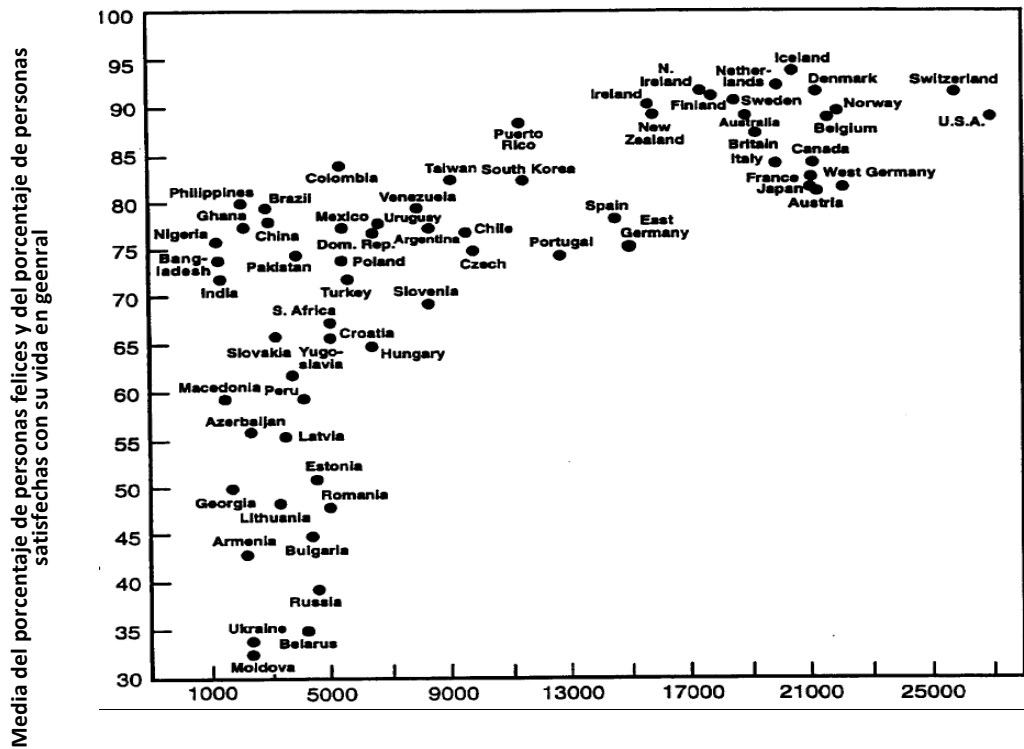
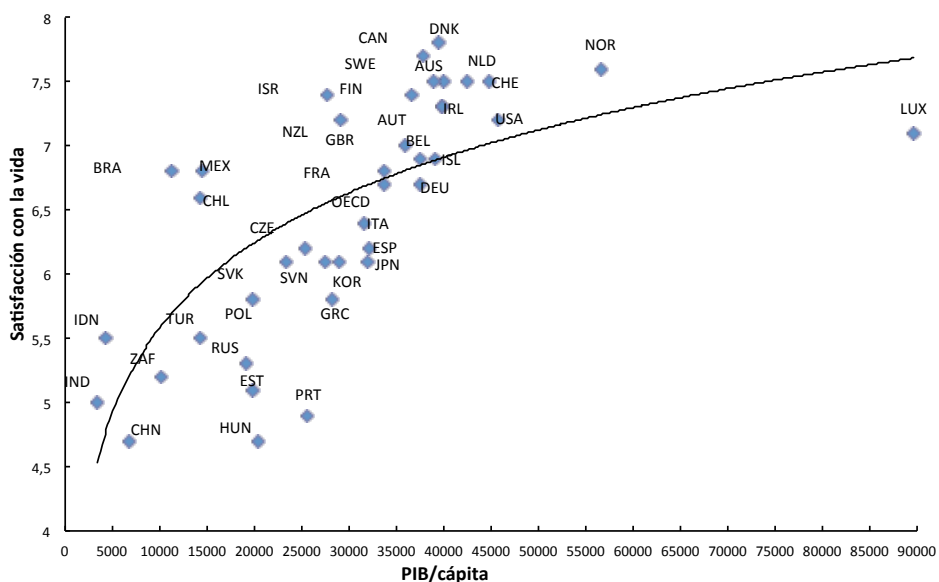


Gráfico 3.2: Satisfacción con la vida (escala de Cantril 2010) en función del PIB/cápita



En los países prósperos, un incremento en la satisfacción con la vida ya no es únicamente una consecuencia directa del crecimiento económico y tampoco su única consecuencia. Con el aumento del PIB, con la carrera al crecimiento y a ganancias siempre mayores han surgido también otros problemas en las sociedades, como los niveles de estrés, los casos de ansiedad y de depresión que se han disparado. El medio ambiente se ha visto afectado: el clima cambia, los recursos naturales se agotan y especies de origen animal o vegetal desaparecen.

Otras variables influyen positivamente hoy en día en el bienestar y la satisfacción de vida de la gente, gracias a los cambios que han experimentado las sociedades. Estar más protegido contra los imprevistos, poder mantener un nivel de vida aceptable después de la vida laboral y en caso de paro o de enfermedad, tener la posibilidad de ser tratado correctamente en caso de enfermedad, tener acceso a un sistema educativo que ofrece las mismas oportunidades a todos, son aspectos que forman parte de ellas.

3.2 EL ESTADO DE BIENESTAR

3.2.1 PILARES DEL ESTADO DE BIENESTAR

La idea principal que está detrás del Estado de Bienestar es garantizar a todos los ciudadanos la posibilidad de satisfacer sus necesidades básicas (Söderström, 2008). Muñoz de Bustillo (2000, p. 50) observa que la finalidad del Estado de Bienestar no es aumentar el crecimiento de la renta, sino garantizar unos niveles de seguridad a los ciudadanos independientemente de su fortuna en el mercado. Palma (2003, p.11) explica citando a Albi (2000), que el Estado de Bienestar trata de garantizar un nivel de vida o bienestar a los ciudadanos, poniendo una red protectora que aminore las desigualdades.

El Estado de Bienestar, en su concepción clásica, como aclara González Vázquez (2012, p.21 et p.239) citando a Palma (2008), debe de estar basado en tres pilares: el pleno empleo, los servicios públicos universales y las políticas de lucha con la exclusión social. Sus herramientas de actuación, como indican Martín Navarro et al. (2003), se basan en dos elementos esenciales de la economía: la intervención

activa del Estado en la Economía, a través de la política fiscal, la prestación directa de bienes y servicios públicos, la política de protección social y la implantación de sistemas fiscales de carácter progresivo.

En su artículo “Assessing the Welfare State: The politics of Happiness”, Pacek y Radcliff (2008) han evaluado el impacto del Estado de Bienestar de varios países industrializados, sobre el grado de satisfacción con la vida de sus ciudadanos. El resultado de su estudio es que una política de bienestar de mayor calidad y más generosa, que incluye programas de seguridad social, pensiones, subsidios de incapacidad laboral, prestaciones y ayudas de desempleo, está relacionada con individuos más satisfechos con su vida. No es un resultado sorprendente, los países que tienen políticas de bienestar social más desarrolladas protegen a sus ciudadanos de inseguridades e imprevistos producidos por el mercado, o por circunstancias de la vida, y contribuyen así a aumentar la satisfacción con la vida de la gente ²⁸.

En la opinión de Söderström (2008), un aspecto fundamental de la civilización es poder ofrecer, a través de uno u otro mecanismo, condiciones de vida digna a un ciudadano que no puede trabajar o que se encuentra en una situación de desempleo. En culturas antiguas existían ya ciertas formas de sistemas de protección²⁹ y, a través de los siglos, las hermandades, los gremios, la iglesia y la familia han ocupado esta función, cuidando a enfermos, a discapacitados, a viudas y a huérfanos. En sociedades feudales, el señor, y, todavía en algunos países en vías de desarrollo, como en Haití, caso descrito por Esping-Andersen (1990), el jefe, el empleador, el “*papa*” tiene esta responsabilidad.

Hoy en día un gobierno puede, o incentivar la participación en planes privados de seguridad, o administrar distintos tipos de programas de seguridad social que proporcionan tanto pagos en efectivo como prestaciones en especie, y que pueden ser financiados por impuestos.

²⁸ Esto a su vez tiene probablemente un impacto positivo sobre la salud física y mental de los ciudadanos, lo que implica un efecto benéfico para la sociedad en su conjunto. Personas que se sienten bien físicamente y mentalmente favorece también en control de gastos en salud para el Estado.

²⁹ Según las culturas, protección y cuidado de las clases que habían luchado y traído riqueza al pueblo, cuidado de los huérfanos etc.

Lo más típico en un Estado de Bienestar es que los derechos a prestaciones como la educación, la asistencia médica o el acceso a residencias de ancianos se adquieran sólo por el hecho de ser ciudadano (o tener la condición de refugiado), y no por tener méritos específicos. Son agencias públicas que distribuyen las prestaciones en especie, de acuerdo con ideales de igualdad, y los diferentes tipos de prestaciones económicas están financiadas por impuestos progresivos (Söderström, 2008, p.5).

La existencia de un Estado de Bienestar puede conllevar algunos inconvenientes cuando los beneficios proporcionados por el sistema en cuestión están independientes de los esfuerzos realizados por los ciudadanos para merecerlos. Tal sistema puede desincentivar a los individuos en esforzarse en varios campos (en el trabajo, en ahorrar...). En el caso extremo, las prestaciones sociales están distribuidas de manera uniforme, ofreciendo las mismas cantidades a cada persona, sin distinción. Pero como indica Söderström (2008) personalizando “el servicio” se puede alcanzar niveles de utilidad mayores con la misma cantidad de recursos.

3.2.2 JUSTICIA SOCIAL Y RELACIÓN CON LA NATURALEZA DEL ESTADO DE BIENESTAR

Pocas personas afirmarían que cualquier tipo de desigualdad es obligatoria y socialmente injusta y que eliminar todos tipos de desigualdad debería de ser el único objetivo de la política social. Varios autores, como describe Söderström (2008, p.41-52), han tratado el tema de la justicia social. Para algunos de ellos, como Duncan Foley (1967), la justicia social existe cuando una actividad económica resulta en una situación libre de algún tipo de envidia. Una distribución justa, en este caso, implica que cada uno prefiere lo que tiene o lo que ha recibido y no le parece más atractivo lo que tiene otro. Lo importante es que el nivel de satisfacción alcanzado por una persona no puede ser superado por recibir lo que tiene otra persona. Esta situación no descarta que haya desigualdad.

Söderström (2008) explica que para Rawls y Hayek la justicia social reside más bien en los procedimientos que conducen a un resultado y no tanto en las características del producto final. Que la desigualdad sea grande o pequeña no es lo más importante, lo que cuenta es cómo

se ha alcanzado el resultado y las reglas que se han aplicado. La noción de justicia social de Rawls especifica que, en caso de desigualdad social o económica³⁰, ésta es tolerable siempre cuando beneficia directa o indirectamente a los miembros más desfavorecidos de la sociedad.

La noción de justicia social de Roemer (1998) se basa en la distinción entre elecciones y oportunidades. El autor considera que la desigualdad importa siempre cuando las diferencias en ingresos reflejan diferencias en oportunidades. El tipo de desigualdad que surge por la falta de oportunidades, es aquella que importa y que representa una injusticia social. En su opinión el papel de la política social es el de eliminar diferencias en oportunidades, o por lo menos compensar estas diferencias.

Söderström (2008) explica que Konow (2003) llega a otras conclusiones después de haber revisado investigaciones empíricas. Sus resultados sugieren que la mayoría de la gente prefiere una política que maximiza el bienestar social y donde las necesidades básicas están cubiertas para todos. Por otra parte, los resultados empíricos rechazan la idea de que la justicia social implica que todos los individuos tienen que tener la misma situación de origen, las mismas oportunidades y/o el mismo derecho al rendimiento de actividades económicas. Tampoco encuentra apoyo en la idea que se tiene que maximizar la posición del más desfavorecido.

Un componente importante de la justicia social, para muchas personas, es lo que cada uno se merece, o como recompensa por sus esfuerzos, o como sanción. Según Konow (2003) este concepto de “merecido” está directamente relacionado con la responsabilidad de cada individuo por su contribución en el producto social. Las personas se preocupan por la equidad, y la equidad guía sus preferencias distributivas. Pero a los ciudadanos les importan también los conceptos de eficiencia y de necesidad en la asignación de recursos. Prefieren sacrificar un poco de equidad y vivir en una sociedad que proporciona unos ingresos mínimos y medios mayores.

³⁰ asociada a una función o a un puesto de trabajo abiertos a todos, bajo unas condiciones de acceso caracterizadas por igualdad de oportunidades.

3.3 ¿CÓMO VALORAR EL ESTADO DE BIENESTAR?

Hasta hace poco la literatura sobre el desarrollo del Estado de Bienestar se concentraba principalmente en cantidades, y particularmente en su tamaño. Como indican Pacek y Radcliff (2008, p.269), para valorar el Estado de Bienestar se utilizaba principalmente medidas agregadas de gastos, como por ejemplo el porcentaje del PIB dedicado a programas públicos de bienestar. Por lo tanto, para determinar el nivel y la calidad de un sistema de bienestar uno se fijaba en este tipo de indicador.

No obstante, autores como Gøsta Esping-Andersen han cuestionado la costumbre de utilizar el nivel de gastos sociales para evaluar el compromiso de un estado con el bienestar y ha desarrollado otro concepto alternativo para medir la *calidad* del Estado de Bienestar, ya que una medición solamente basada en el tamaño del gasto puede engañar. Si valoráramos los Estados de Bienestar sólo en función de las cantidades desembolsadas, supondríamos que todos los diferentes tipos de gastos son iguales y tienen el mismo impacto. Por ejemplo, un estado puede gastar mucho dinero en beneficios o ayudas dirigidas a un grupo específico de funcionarios o quizás en forma de reducciones de impuestos que favorecen sólo a una parte de la clase media. Por lo tanto, todos los gastos no son necesariamente sinónimos de un compromiso con las preocupaciones sociales de todos los ciudadanos, ni una señal de solidaridad.

Otro ejemplo mencionado por Scruggs and Allan (2006) describe la situación en Gran Bretaña durante la era Thatcher. El gobierno de Thatcher decidió realizar recortes en varios ámbitos sociales, incluso eliminó gradualmente pagos relacionados con las prestaciones de desempleo y de incapacidad laboral. No obstante, durante el mismo periodo, los gastos sociales aumentaron mucho debido a una tasa de paro muy alta a partir de 1981. El número de personas que se quedó sin trabajo creció más rápidamente que los recortes en los derechos de los desempleados. Así, mirando sólo al nivel de gastos, uno tendría fácilmente la impresión que el gobierno de aquella época tenía un interés particular en cuestiones sociales y en aumentar las prestaciones del estado de bienestar, lo que no era el caso.

3.3.1 LA DESMERCANTILIZACIÓN SEGÚN ESPING-ANDERSEN

Gøsta Esping-Andersen propone, en su libro *The Three Worlds of Welfare Capitalism*, definir y valorar la calidad de un estado de bienestar, basándose en el concepto de *desmercantilización* (*decommodification* en inglés). La desmercantilización es una mezcla de cantidad y calidad de derechos sociales que permite a los ciudadanos emanciparse de la ley del mercado. Tiene como objetivo evitar que el ciudadano, en particular el trabajador, sea percibido y tratado como una mercancía, fácilmente sustituible, y un recurso rápidamente despedido, cuyo bienestar y supervivencia dependen de las voluntades del mercado laboral.

Una persona puede emanciparse del mercado si tiene la posibilidad de excluirse libremente de un trabajo, cuando lo considere necesario³¹, sin por ello tener que arriesgar o temer por su empleo, sus ingresos o su bienestar general. Esping-Andersen (1990) aclara que el concepto de *desmercantilización* no debe de ser confundido con la erradicación completa del trabajo como *mercancía* (*commodity* en inglés). El concepto describe más bien hasta qué punto un individuo o una familia pueden mantener un nivel de vida digno independientemente de su participación en el mercado. Esping-Andersen (1990, p.37) añade que “la desmercantilización es una precondition para tener un nivel aceptable de bienestar individual y de seguridad”.

Un programa de bienestar practica más desmercantilización cuando es de fácil acceso y si los derechos para poder mantener un nivel de vida digno están garantizados independientemente del historial laboral de la persona, de su rendimiento, de un control exhaustivo de sus necesidades reales o de su contribución financiera al programa. Este tipo de programa ofrece también un nivel de beneficios que permite a un individuo mantener un estándar de vida no demasiado alejado de aquel proporcionado por sus ingresos anteriores. Otro aspecto que permite evaluar el nivel de desmercantilización de un programa de bienestar contempla la variedad de derechos sociales cubiertos por este programa. La mayoría de países industrializados reconocen unos derechos de protección contra riesgos sociales básicos como el paro, la baja por enfermedad, las discapacidades o la jubilación. Un caso

³¹ por enfermedad o incapacidad por ejemplo

extremo sería el pago de un salario social independientemente de una causa específica.

Generalmente el demandante de un derecho social tiene que demostrar que cumple los requisitos para poder obtener un beneficio. Se pueden distinguir globalmente tres tipos de programas de seguridad social que se diferencian con respecto a las restricciones o a la facilidad de acceso que presentan.

Como explica Esping-Andersen (1990) un tipo de sistema, más típico de los países anglosajones (el sistema liberal), se basa en controlar los recursos de los que dispone el demandante, para poder decidir si darle acceso o no a una ayuda social. Este sistema constituye de alguna manera el servicio mínimo de un Estado de Bienestar. El argumento a favor de este sistema, basado en el control de la falta de medios de los beneficiarios, reside en el hecho que el dinero público va dirigido hacia las personas que lo necesitan más, y así contribuye a reducir la pobreza de manera más eficaz. Los partidarios de este método consideran que el objetivo de reducción de la pobreza se puede alcanzar con menos recursos públicos de este modo. Los argumentos en contra de este sistema incluyen el hecho que estigmatiza a los beneficiarios y que puede ser muy arbitrario. Pontusson (2005, p.149) destaca que un programa social que va exclusivamente dirigido a un grupo reducido -los más pobres- obtendrá menos apoyo que un programa que beneficia también a la clase media.

El segundo sistema descrito por Esping-Andersen (1990) otorga derechos sociales en función del rendimiento laboral del demandante, es decir, el tiempo trabajado y la contribución financiera que ha aportado durante este tiempo (modelo conservador o corporatista). En este modelo, que Pontusson (2005) describe como el modelo del seguro social, la elegibilidad a un derecho se basa en las contribuciones hechas previamente, por ejemplo, al sistema público de pensiones o al régimen de desempleo, y que han sido pagadas a través de impuestos y retenciones sobre la nómina. Los derechos y la cantidad de beneficios, en este caso, son sujetos a una lógica más bien actuarial. En este grupo podemos ubicar, como ejemplos, a Francia y a Alemania.

El tercer sistema se basa en un principio de derechos universales (modelo socialdemócrata), que no dependen ni del grado de necesidad en la cual se encuentra el demandante, ni de su historial laboral. El único requisito es ser ciudadano del país (Esping-Andersen, 1990;

p.48). Tradicionalmente los países escandinavos han pertenecido a este grupo, así como Suiza, Holanda e incluso Canadá si nos centramos en el aspecto universalista (Pontusson, 2005, p.150). Lo que caracteriza también este tercer modelo de Estado de Bienestar es el apoyo que ofrece a familias para tener hijos y para que las madres puedan trabajar. En los países nórdicos las ayudas a familias son importantes y toman varias formas: permisos parentales generosos, acceso a guarderías públicas y subsidios familiares. En 2015, la tasa de participación laboral de las mujeres era de 85,5% en Islandia, 79,9% en Suecia, 76,2% en Noruega, 75,3% en Dinamarca y 74,4 en Finlandia y de 76% en Suiza, 74,7% en los Países Bajos y 74,2 % en Canadá. La media de la OCDE era de 63%.

Los dos últimos modelos mencionados, el modelo *conservador* y el modelo *socialedemócrata*, suelen también ser descritos como economías de mercado coordinadas (formula propuesta por David Soskice³²), donde los diferentes actores de la esfera económica, las empresas, el patronato, los sindicatos, y los proveedores se coordinan y comparten información para establecer relaciones y compromisos de larga duración que al final benefician a toda la economía en general. Estas economías se caracterizan por relaciones de confianza más desarrolladas entre sus actores.

Esping-Andersen (1990) indica que en el sistema socialedemócrata el derecho a trabajar es igual de importante que el derecho a una protección de ingresos. Para poder mantener un sistema costoso, universalista, solidario y con un alto nivel de desmercantilización, es necesario minimizar los problemas sociales y maximizar los ingresos. Explica que la mejor manera de conseguir este objetivo es tener a un máximo de personas trabajando y un mínimo viviendo de las prestaciones sociales.

Hoy en día el concepto tradicional de Estado de Bienestar está dejando paso a un nuevo marco social caracterizado por la provisión de bienes y servicios públicos en un contexto de mayor externalización y flexibilización (González Vázquez, 2012, p.239). En este nuevo modelo, centrado en la Sociedad del Bienestar, a nivel de mercado de trabajo, las instituciones europeas se han inspirado en el modelo de *flexiguridad*, desarrollado principalmente en los Países Bajos y en

³² Ver Pontusson (2005, p.18 y 20)

Dinamarca. El enfoque reside en adoptar una flexibilidad mayor en las reglas que rigen los mecanismos de contratación y despido en las empresas así como una organización de trabajo más flexible, y al mismo tiempo compensarla con una mayor seguridad para el trabajador, caracterizada por prestaciones de desempleo adecuadas - que permiten al trabajador buscar y volver a encontrar un trabajo del mismo nivel que su empleo anterior- y por oportunidades de formación y otras políticas activas de empleo.

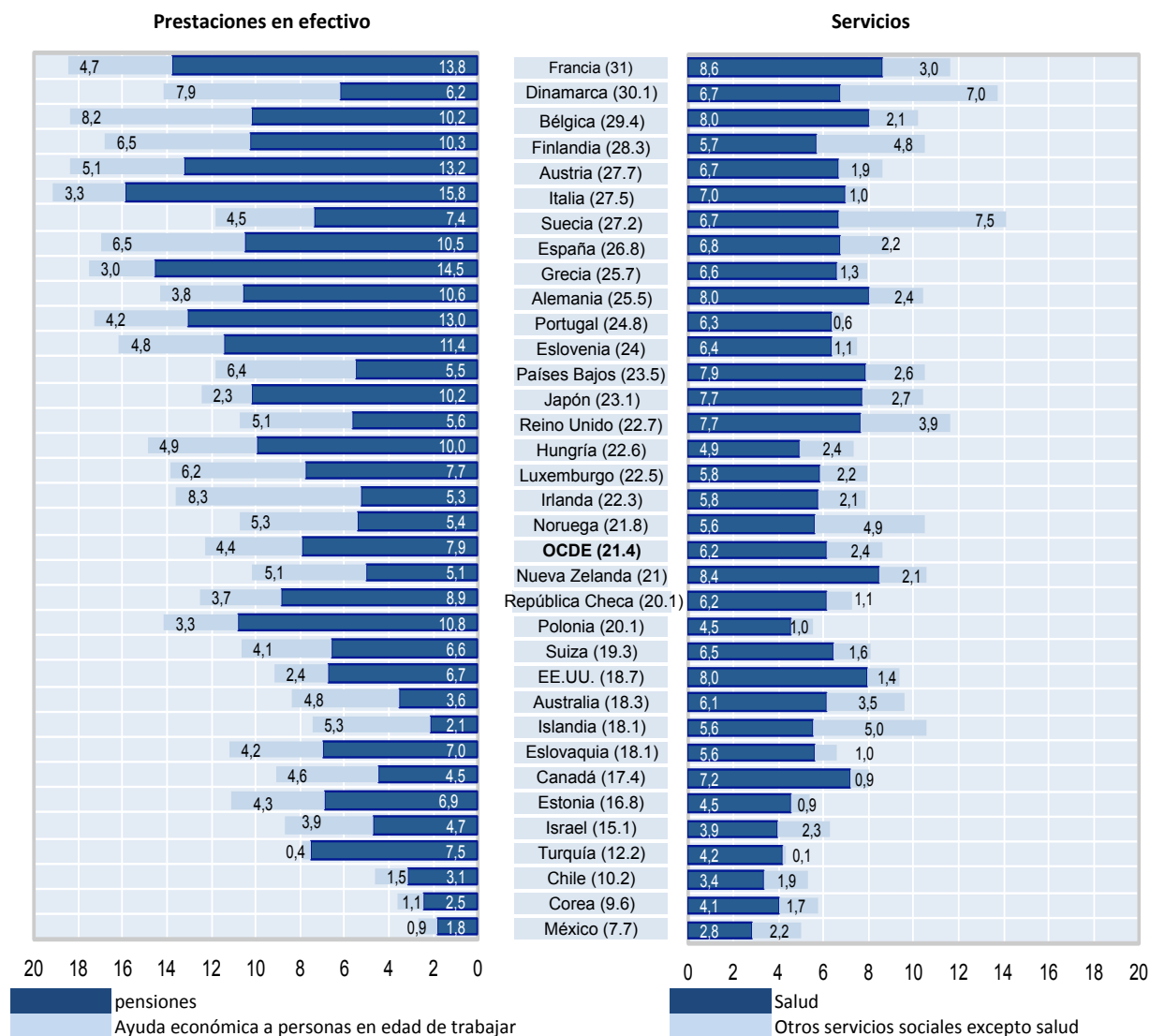
3.3.2 LOS ESTADOS DE BIENESTAR Y EL IMPACTO DE LA REDISTRIBUCIÓN

3.3.2.1 REDISTRIBUCIÓN A TRAVÉS DE PRESTACIONES EN EFECTIVO Y/O SERVICIOS

Los Estados de Bienestar se consolidaron en el mundo occidental después de la segunda guerra mundial, cuando los gobiernos empezaron a invertir cada vez más en programas sociales. Aunque los países hayan adoptado un sistema de protección social, existen grandes diferencias entre ellos en relación con el nivel de gastos sociales que soportan, la generosidad y la duración de las prestaciones sociales que ofrecen, las condiciones de elegibilidad para obtener un servicio/prestación y la combinación de prestaciones económicas y de servicios (prestaciones en especie) que brindan. En promedio, en los países de la OCDE, las prestaciones en efectivo representan dos tercios del gasto público social, lo que corresponde a 12,4% del PIB, mientras que los servicios sociales y servicios de salud representan 8,3% del PIB³³. Sin embargo, como se puede observar en la tabla 3.1, en algunos países existe un mayor equilibrio presupuestario entre las dos categorías de ayudas. Es el caso de los países escandinavos (Dinamarca, Suecia, Noruega), de los Países Bajos, del Reino Unido y de Nueva Zelanda.

³³ datos del 2015 en <http://www.oecd.org/social/expenditure.htm>

Tabla 3.1: Gastos sociales públicos en proporción del PIB: repartición entre prestaciones en efectivo y servicios, datos del 2012 o más reciente



Fuente: OECD (2014).

Nota 1: La columna del centro ordena de manera decreciente los países según el total de sus gastos sociales como porcentaje del PIB. El total para cada país es superior a la suma de las cantidades de gastos en pensiones, ayuda económica a personas en edad de trabajar, servicios de salud y otros servicios, porque incluye además los gastos en política activa de empleo que no aparecen en ninguna de las otras categorías.

Nota 2: Los datos son de 2012 para Australia, Canadá, Chile, Corea, EE.UU, Israel y Nueva Zelanda. Los datos son de 2011 para el resto de países.

Nota 3: Las pensiones son de vejez y de sobrevivencia, las ayudas económicas son prestaciones por incapacidad, por desempleo, prestaciones y ayudas económicas dirigidas a familias. Los otros servicios sociales (excepto salud) incluyen entre otros cuidado y alojamiento para ancianos y discapacitados, cuidado de niños, ayudas para la vivienda.

Tradicionalmente en Dinamarca, Suecia y Noruega hasta un 20%³⁴ de la población en edad de trabajar ha estado empleada por el estado en áreas como la salud, la educación y otros servicios sociales. En 2013, las personas que trabajaban en servicios sociales relacionados con la salud y actividades de cuidado en Dinamarca, alcanzaban todavía los 18%, en Finlandia y Holanda superaban los 16% y en Suecia los 15%.³⁵. Estas cifras confirman la importancia que estos países atribuyen a prestaciones en especie.

Lo que distingue también los sistemas entre sí es la proporción de la población, en cada país, que está cubierta por los diferentes programas de prestaciones, como los subsidios de incapacidad laboral, de desempleo o las pensiones de jubilación. En países donde el sistema se basa en el principio de ciudadanía, los porcentajes de cobertura son naturalmente mayores.

El hecho que la expansión de las actividades sociales de los gobiernos haya contribuido a incrementar el nivel de vida de los ciudadanos y ayudado a una mayor redistribución de los ingresos, no suele representar un punto de desacuerdo. Los economistas Tanzi y Schuknecht (2000) citados por Pontusson (2005) consideran que el crecimiento del Estado de Bienestar ha aumentado la calidad de vida de los ciudadanos, a través de una reducción de los riesgos y gracias a la redistribución de la renta y de las oportunidades educativas que fomenta. Añaden que puede incluso haber aumentado el estándar de vida medio de la gente, gracias al suministro de bienes públicos. No obstante, indican que a partir de los años 60, el progreso hacia mejoras sociales y económicas se ha frenado e incluso ha empezado a invertirse, a pesar de que los países continuaran a gastar mucho.

Pontusson (2005, p.143-144) por su parte opina que el suministro público de protección social en los años 60 y 70 ha seguido contribuyendo a una redistribución de la renta hacia los más pobres y personas con rentas bajas y está en desacuerdo con la idea que haya perjudicado el crecimiento económico en este periodo. En las décadas posteriores, no obstante, observa que no ha hallado una relación clara entre gastos sociales y crecimiento del PIB/cápita.

³⁴ 20% en Suecia en 1980, datos de Pontusson (2005).

³⁵ European Commission (2014).

3.3.2.2 NIVELES DE REDISTRIBUCIÓN EN EL SIGLO XXI

Limitándonos al impacto de los impuestos y de las transferencias (subsidios/prestaciones), en Bélgica, Suecia y Dinamarca se alcanzaba una tasa de redistribución de entre un 37% y un 41%, a mediados de la primera década del siglo XXI ³⁶. Este porcentaje era del 30,5% y 32,6% en Irlanda y Australia, del 18,5% en EE.UU. y del 14,1% en Suiza ³⁷.

En todos los países de la OCDE las prestaciones en metálico y la recaudación de impuestos contribuyen a reducir la pobreza de manera significativa (OCDE, 2008, p. 139). El impacto de la redistribución en Suecia, la República Checa, Dinamarca y Francia ha generado una disminución de la pobreza de entre un 75% y un 80% entre mediados de los años 80 y la primera década del siglo XXI. En el resto de países europeos, excepto Portugal, Finlandia, Irlanda y Suiza, la reducción alcanzaba entre un 60% y un 70%. En Nueva Zelanda y Australia las cifras eran respectivamente del 59% y 57%, en Canadá del 48%, en EE.UU. del 35% y en Corea de 16,5% (OCD, 2008). Según estos últimos resultados, los países que conceden ayudas sociales únicamente a ciudadanos que han demostrado no tener medios económicos, no parecen reducir su tasa de pobreza de manera más exitosa que los países que tienen un sistema más universalista. Se obtienen resultados que van en el mismo sentido cuando se estudia la reducción de la pobreza infantil. Los países nórdicos caracterizados por un modelo universalista son también los países con la tasa de pobreza infantil más baja (Pontusson, 2005, p.161).

3.3.3 EL ÍNDICE DE DESMERCANTILIZACIÓN PARA MEDIR EL ESTADO DE BIENESTAR

Para poder evaluar el nivel de “desmercantilización” alcanzado en diferentes países, Esping-Andersen (1990) ha construido un índice que evalúa el alcance de la emancipación del mercado en tres áreas: las

³⁶ Cambio en los niveles de desigualdad (coeficiente Gini) antes de pagar impuestos y recibir transferencias, y después.

³⁷ OCDE (2008, p.110).

pensiones, los subsidios por incapacidad laboral y las prestaciones por desempleo. Los resultados de este índice son un resumen de una cantidad de variables que ilustran la facilidad con la cual una persona puede excluirse del mercado. Estos parámetros incluyen el nivel de dificultad para el cumplimiento de las condiciones de acceso al derecho social en cuestión, los elementos disuasorios para obtener la ayuda (como el tiempo de espera), la duración máxima de los derechos y el nivel de compensación de las prestaciones. Para cada programa de seguridad social- pensiones, desempleo o incapacidad laboral- el total de puntos está multiplicado por el porcentaje de la población cubierta por el programa en cuestión, lo que equivale a la probabilidad de que una persona tenga el derecho a una prestación concreta.

Esping-Andersen calculó su índice para 18 países de la OCDE con datos de 1980. En la tabla 6.2 se pueden comparar los valores alcanzados por los diferentes países, en aspectos individuales, y en el conjunto del indicador en aquel año.³⁸

³⁸ Para más detalles sobre la construcción del índice y la metodología utilizada, ver Esping-Andersen (1990; p.54) y Scruggs and Allan (2006; p.57-58)

Tabla 3.2: Grados de desmercantilización en tres programas de seguridad social y valor total de índice de desmercantilización, 1980

	Desempleo	Enfermedad	Pensiones	Desmercantilización
Australia	4.0	4.0	5.0	13.0
EE.UU.	7.2	0	7.0	13.8
Nueva Zelanda	4	4.0	9.1	17.1
Canadá	8	6.3	7.7	22.0
Irlanda	8.3	8.3	6.7	23.3
Reino Unido	7.2	7.7	8.5	23.4
Italia	5.1	9.4	9.6	24.1
Japón	5.0	6.8	10.5	27.3
Francia	6.3	9.2	12.0	27.5
Alemania	7.9	11.3	8.5	27.7
Finlandia	5.2	10.0	14.0	29.2
Suiza	8.8	12.0	9.0	29.8
Austria	6.7	12.5	11.9	31.1
Bélgica	8.6	8.8	15.0	32.4
Holanda	11.1	10.5	10.8	32.4
Dinamarca	8.1	15.0	15.0	38.1
Noruega	9.4	14.0	14.9	38.3
Suecia	7.1	15.0	17.0	39.1

Fuente: Esping-Andersen (1990) y Scruggs and Allan (2006).

Se puede observar que tres de los países nórdicos, con Suecia (39,1) a la cabeza, obtienen los resultados más altos, lo que significa que ofrecen a sus ciudadanos una mayor posibilidad de emanciparse del mercado, y de mantener un nivel de vida más parecido a aquel que tenían en el mercado, pase lo que pase, que se jubilen, se queden sin empleo o estén de baja por incapacidad laboral.

Holanda, en 1980, era el país más generoso en caso de desempleo, seguido por Noruega y Suiza. En los ámbitos de incapacidad laboral y de pensiones, los tres países escandinavos eran aquellos que ofrecían más derechos, acompañados por Bélgica en el caso de las pensiones.

Esping-Andersen dividió los países en tres grupos. El primer grupo abarca los países de corte liberal, que tienen los índices de desmercantilización más bajos. Son en mayoría naciones anglosajones. El segundo grupo de países han adoptado un modelo de Estado de Bienestar *conservador* y se encuentran en la media de los resultados del índice de desmercantilización. Lo representan países del

centro de Europa principalmente, pero dentro de este grupo se encuentran también Japón y Finlandia.

El tercer conjunto de países está caracterizado por un modelo *socialdemócrata* e incluye los tres países escandinavos además de Holanda, Bélgica y Austria.

Scruggs y Allan (2006) volvieron a calcular el índice de desmercantilización de Esping-Andersen aplicando la misma metodología, pero utilizando sus propios datos del año 1980. Llegaron a resultados un poco distintos, especialmente en relación con la clasificación de algunos países en uno de los tres grupos. Estos nuevos resultados aparecen en la tabla 3.3.

Tabla 3.3: Resultados replicados del índice de desmercantilización de Esping-Andersen, datos de 1980

	Desempleo	Enfermedad	Pensiones	Desmercantilización
EE.UU.	7.4	0	7.0	14.4
Australia	5.0	5.0	6.0	16.0
Japón	4.5	6.2	9.4	20.0
Italia	4.6	7.3	10.0	21.9
Reino Unido	7.2	7.2	8.5	22.9
Nueva Zelanda	5.0	5.0	13.3	23.3
Irlanda	8.3	7.5	8.0	23.8
Canadá	7.2	6.4	11.4	25.0
Francia	6.3	9.5	12.0	27.8
Austria	6.9	9.7	11.2	27.8
Alemania	7.5	12.6	8.7	28.8
Finlandia	4.9	10.0	14.0	28.9
Bélgica	10.2	7.7	13.3	31.2
Holanda	10.6	9.7	11.5	31.8
Suiza	9.2	11.0	12.0	32.2
Dinamarca	8.6	12.6	13.7	34.9
Noruega	9.4	13.0	13.9	36.2
Suecia	9.4	14.0	17.0	40.4

Fuente: Scruggs and Allan (2006)

Como podemos observar los países escandinavos siguen obteniendo los valores de desmercantilización más altos, y EE.UU. y Australia los valores más bajos. Pero Japón e Italia han perdido muchos puntos, sobre todo Japón, y han pasado de pertenecer al grupo de países con un modelo *conservador*, a formar parte del grupo de países con modelo *liberal*. Suiza por el contrario, según estos nuevos cálculos, deja el

grupo de países de modelo *conservador* y aparece en el grupo de países que aplican más la desmercantilización. Canadá también ha ganado puntos y se ubica entre los países de modelo de bienestar *conservador*. Nueva Zelanda, de igual modo, ha dado un salto importante y ha ganado más de 6 puntos en el índice, pero se queda en el tramo inferior de los países de modelo *liberal*.

En el caso de Japón, Scruggs y Allan (2006) explican que el cambio de posición en el ranking es debido a un error en la versión inicial del índice y que este nuevo resultado es consistente con el hecho que Japón es un país con un nivel de gastos sociales bajo. Para explicar los nuevos resultados obtenidos por Canadá, los autores indican que Canadá tiene un sistema de pensiones universalista más parecido a aquel de los países nórdicos y que por ello es un país con un nivel de desmercantilización superior a lo que se había sugerido en el índice original. El caso de Nueva Zelanda es parecido, los autores han calculado que el nivel de desmercantilización del programa de pensiones de jubilación de Nueva Zelanda es muy parecido a aquel de Dinamarca (Scruggs y Allan, 2006 p.62).

3.3.4 OTROS INDICADORES PARA MEDIR EL ESTADO DE BIENESTAR

Como explica Esping-Andersen (1990; p. 50), el índice que ha creado tiene como objetivo medir el potencial de desmercantilización de los diferentes programas de un Estado de Bienestar, lo que no equivale necesariamente a la calidad de estos programas. Pacek y Radcliff (2008) recurren a una medida alternativa que llaman el “*salario social*” para valorar el Estado de Bienestar. El *salario social*, según la definición de los autores, corresponde a la renta que un trabajador, que se ha quedado en el paro, recibe del estado, sólo por el hecho de ser ciudadano del país. La OCDE lo calcula como “la tasa de sustitución”³⁹, y es, como indica Martin (1998, p.23), la proporción de la renta del trabajo que ofrecen las prestaciones de desempleo y otras ayudas asociadas. La OCDE presenta estas tasas de sustitución para diferentes situaciones familiares (soltero/a, casados, con o sin niños etc....), para varios niveles de salario inicial, así como para distintas

³⁹ “Replacement rate” en inglés

fases de desempleo (fase inicial, paro de larga duración...). También ha calculado la media de estas tasas brutas de sustitución para dos niveles distintos de ingresos (nivel mediano de ingresos y el centil 67 de la distribución de ingresos), tres situaciones familiares y tres temporadas diferentes en el paro.

En las tablas 3.4 y 3.5 podemos por ejemplo observar los valores de una medida calculada por la OCDE, que representa una media de varias tasas de sustitución, aplicadas a distintas situaciones familiares, de duración de desempleo, etc. En el caso de la tabla 3.4, la OCDE ha calculado la media de varias tasas *brutas* de sustitución (calculadas sobre importes brutos, es decir, antes de haber pagado impuestos y contribuciones a la seguridad social), basadas en dos casos de salario inicial (el 67% y el 100% de un salario medio), tres situaciones familiares (persona soltera, pareja con un sueldo, pareja con dos sueldos) y para tres situaciones de desempleo (situación inicial de desempleo, 2/3 años en situación desempleo y 4/5 años (Martin, 1996).

Tabla 3.4: Medida de derechos sociales de la OCDE. Media de tasas brutas de sustitución en 24 país de la OCDE en el periodo 1961-2005.

	1961	1967	1971	1975	1979	1983	1991	1993	1995	1999	2001	2003	2005
Australia	17	16	14	22	25	22	26	27	27	25	25	22	22
Austria	20	13	23	21	29	25	31	27	33	33	32	32	32
Belgica	42	30	41	47	46	44	42	40	39	39	38	42	41
Canadá	14	12	13	20	18	19	19	19	19	15	15	15	12
Dinamarca	20	21	34	39	50	56	52	51	65	62	56	53	54
Finlandia	5	4	8	24	27	25	39	38	36	34	35	36	35
Francia	25	25	24	26	24	31	38	38	37	37	44	39	39
Alemania	30	30	29	29	30	29	29	28	26	27	29	29	24
Grecia	6	6	6	6	6	6	13	13	15	17	13	13	13
Islandia	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	41	43	45
Irlanda	17	18	17	21	28	32	29	31	26	29	30	32	34
Italia	4	3	2	2	1	1	3	17	19	34	34	34	33
Japón	12	12	13	13	9	9	10	10	10	12	12	13	13
Corea	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	10	10	9
Holanda	13	46	48	48	47	47	53	53	52	52	53	53	35
Nueva Zelanda	42	33	26	28	27	31	30	30	27	29	28	28	26
Noruega	4	4	5	8	20	29	39	39	39	41	60	58	58
Polonia	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	11	12	11
Portugal	0	0	0	5	7	7	34	35	35	45	41	40	40
España	9	19	12	21	21	28	34	32	36	35	36	35	35
Suecia	4	5	6	22	25	28	29	28	27	24	37	41	39
Suiza	2	1	1	3	13	13	22	30	30	37	38	33	33
Reino Unido	24	28	25	22	24	22	18	19	18	17	17	16	16
EE.UU.	7	10	11	12	12	14	11	12	12	14	14	14	14

Fuente: <http://www.oecd.org/els/benefits-and-wages-statistics.htm>; Martin (1996)

Podemos observar en la tabla 3.4, que por lo general las tasas brutas de sustitución han aumentado a lo larga de los 44 años en los diferentes países. Aparecen unos casos particulares, como el caso de Bélgica que en 1961 ya registraba una tasa de sustitución muy alta, del 42%. En 2005 se mantenía al mismo nivel. La tasa de Japón tampoco

ha fluctuado mucho durante el mismo período, y se ha quedado a un nivel bajo de 13% en 2005. En la década de 1960, Bélgica, Francia, Alemania, Reino Unido y Nueva Zelanda eran los países más generosos con respecto a prestaciones. En Nueva Zelanda y en el Reino Unido estas tasas han ido cayendo poco a poco con los años, hasta perder un 38% y un 33% de su valor inicial en 2005. Alemania y Bélgica han mantenido sus niveles prácticamente durante todo el período (excepto en 2005 para Alemania) y Francia ha registrado tasas cada vez mayores a partir del principio de los 80, hasta llegar a un nivel de 39% en 2005. España ha visto su tasa aumentar paulatinamente a lo largo del periodo, empezando a 9% hasta alcanzar un 36% en 1995, y se ha mantenido a este nivel hasta 2005. Los países nórdicos (excepto Dinamarca) y Suiza arrancaron en 1995 con niveles muy bajos, iguales o inferiores al 5% para alcanzar tasas de sustitución de 33% (Suiza) hasta 58% (Noruega) en 2005. Dinamarca también ha conocido una evolución importante, de 20% en 1961 a 54% en 2005. Canadá y EE.UU. se han mantenido a niveles relativamente bajos a lo largo de los 44 años.

La tabla 3.5 presenta las tasas *netas* de sustitución que incluyen asistencia social y ayudas a la vivienda para 26 países, durante los años 2001-2013. Si comparamos estos resultados con aquellos de la tabla 3.4 para los años 2001-2005, que son los años que las tablas tienen en común, nos damos cuenta de inmediato que las tasas netas son muchos más altas que las tasas bruta. Este resultado no es sorprendente ya que para calcular las tasa brutas de sustitución se utilizan en el denominador el valor de los ingresos brutos, a los cuales no se han imputado todavía impuestos y contribuciones a la seguridad social. Por lo tanto lo que recibe el desempleado es una parte más pequeña de este total bruto. La tasa neta de sustitución, calculada a partir de los ingresos netos, incluye además otras prestaciones, como subvenciones para pagar la vivienda, lo que contribuye a aumentar este resultado.

En 2001 Dinamarca y Noruega eran los dos países con las tasas netas de sustitución más altas, seguidos por Suiza, Eslovaquia, Finlandia, Suecia y Holanda. Italia era el país que tenía la tasa más baja y la ha mantenido prácticamente al mismo nivel a lo largo de los 13 años. España se encontraba con un 50% a un nivel parecido a aquel de varios países anglosajones, Reino Unido, Australia, y Canadá por una parte, y de países del Este como Hungría y Polonia por otra parte.

En 2013 Irlanda estaba a la cabeza con una tasa del 73%, seguida por Dinamarca, Finlandia y Holanda. Francia y Alemania, países que según Esping-Andersen (1990) pertenecen al grupo de estados de modelo conservador, ofrecían tasas de sustitución bastantes altas pero no alcanzaban los niveles del grupo anteriormente mencionado. España se mantenía alrededor de los 50% (48% en 2013) como varios de los países anglosajones (Reino Unido, Nueva Zelanda, Canadá).

Tabla 3.5: Media de tasas netas de sustitución en 26 países de la OCDE durante 2001-2013. Las tasas incorporan ayudas para la vivienda y asistencia social.

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Australia	52	52	51	50	50	49	49	47	46	46	45	45	44
Austria	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55	55
Belgica	61	65	65	63	63	62	62	63	64	63	63	64	63
Canadá	46	46	45	45	45	45	44	44	46	46	45	45	45
Dinamarca	80	79	79	78	78	78	74	74	74	69	69	68	68
Finlandia	69	68	67	66	65	64	63	62	62	62	62	65	66
Francia	62	62	58	58	58	58	57	57	57	57	57	57	57
Alemania	64	64	64	60	58	58	57	57	57	56	53	53	53
Grecia	27	25	27	25	26	27	27	28	28	22	22	21	22
Hungría	47	44	43	43	41	45	46	45	47	38	38	32	31
Islandia	62	64	63	63	60	58	56	57	65	65	66	65	64
Irlanda	64	66	66	66	68	71	74	75	80	76	74	73	73
Italia	21	21	21	21	23	23	23	24	25	24	24	23	23
Japón	57	59	58	58	58	58	59	58	60	61	60	60	60
Corea	38	37	36	36	36	36	36	36	36	35	36	35	36
Holanda	69	68	70	67	67	70	69	69	68	68	68	67	66
Nueva Zelanda	55	55	55	54	54	54	54	54	52	51	51	50	49
Noruega	76	75	75	75	74	74	74	61	61	61	61	61	60
Polonia	51	52	51	49	48	47	45	44	43	42	41	41	44
Portugal	57	56	56	57	57	56	60	60	60	58	58	50	51
Eslovaquia	71	70	61	41	39	40	40	39	40	39	39	39	39
España	50	51	50	50	50	50	51	50	50	50	50	50	48
Suecia	68	68	68	68	67	66	62	62	61	60	60	60	60
Suiza	71	70	69	68	65	65	65	64	64	64	64	63	64
Reino Unido	52	52	52	52	51	51	51	49	50	49	51	50	49
EE.UU.	27	27	27	27	28	27	27	32	36	38	38	36	32

Fuente: <http://www.oecd.org/els/benefits-and-wages-statistics.htm>

Hemos visto que en los años 80, los países escandinavos eran los estados que practicaban más la desmercantilización, y los países anglosajones, los estados que menos. Después de haber estudiado estos nuevos indicadores podemos mantener que los países escandinavos forman parte de los estados más generosos con respecto a derechos sociales, con Holanda y Suiza.

En la tabla 3.5 podemos constatar no obstante que entre 2001 y 2013 la tasa neta de sustitución ha caído entre un 11% y un 21% en los tres países escandinavos, un 10% en Suiza y un 4,5% en Holanda. Otros países han conocido una bajada importante en sus gastos en el mismo

periodo, Grecia con un 18,5%, Hungría un 34% y Eslovaquia con un 45%.

Pontusson (2005, p.182) comenta que a partir de los años 80 han aparecido en prácticamente todos los países de la OCDE opiniones contra la extensión del estado de bienestar. Incluso países gobernados por socialdemócratas o por partidos tradicionalmente preocupados por la protección social y la redistribución, han hecho recortes en subsidios o han intentado reducir el crecimiento de gastos sociales. En general los estados de bienestar más generosos han crecido menos que los estados de bienestar más pequeños, lo que ha contribuido a una cierta convergencia en relación con la proporción de sus gastos sociales. La desaceleración del crecimiento económico que empezó a partir de los años 70 llevó a un aumento del paro y del número de demandantes de prestaciones de desempleo y de otras ayudas sociales. Por un lado aumentaron los gastos y por otro se redujeron los ingresos del estado, debido a la reducción del número de personas trabajando. Los gobiernos podían elegir entre aumentar impuestos para ingresar más o recortar en gastos sociales. Pontusson (2005; p.197) apunta que en una situación persistente de bajo crecimiento económico es probable que aumente el apoyo electoral para hacer recortes en prestaciones sociales.

En la tabla 3.6, se ven las medias de las tasas anuales de crecimiento de los gastos sociales per cápita en 18 países de la OCDE, durante tres décadas. Pontusson (2005) las ha calculado a partir del PIB/cápita de cada país multiplicado por el porcentaje del PIB asignado a gastos sociales. La tendencia general que se puede observar es una disminución clara de la tasa de crecimiento de los gastos sociales per cápita en 30 años. Esta reducción es, además, muy marcada en los países con un estado de bienestar más generoso: los países nórdicos, Bélgica y Holanda.

Evidentemente es importante recordar que la disminución de estas tasas coinciden con unos momentos durante los cuales una proporción creciente de la población de estos países ha necesitado tener acceso a prestaciones sociales para poder mantener un nivel de vida digno. Las prestaciones, subvenciones y ayudas han tenido que repartirse entre un número mayor de individuos. Además de las personas que se quedaron sin trabajo, la proporción de personas mayores que reciben una pensión también ha crecido en este periodo de 30 años.

Tabla 3.6: Media por década, de las tasas de crecimiento de los gastos sociales per cápita

	1970-1980	1980-1990	1990-2000
Dinamarca	5,9	1,8	1,6
Finlandia	5,5	5,7	1,6
Noruega	5,2	4,9	2,1
Suecia	6,6	2,2	0,7
Austria	5,2	2,5	2,5
Bélgica	5,2	2,4	1,7
Alemania	4,3	1,5	3,1
Holanda	3,6	1,5	-0,4
Suiza	6,1	3,8	3,6
Australia	6,3	3,8	5
Canadá	4,7	4,2	1
Irlanda	6,8	3,4	3,3
Nueva Zelanda	6,9	3,5	0,2
Reino Unido	4,5	3,3	3,1
EE.UU.	3,9	1,8	2,8
Francia	4,9	3,7	1,8
Italia	4,1	4,4	1,6
Japón	12,3	4,1	4,8

Fuente: Pontusson (2005).

3.4 PROTECCIÓN DEL EMPLEO

La protección social constituye un elemento clave en la identidad de un país y en el espacio que deja al mercado y a sus reglas para determinar el funcionamiento del conjunto de la economía. La protección social incluye gastos públicos en formas de pagos directos, como las pensiones, las prestaciones de desempleo o los subsidios familiares, o en forma de servicios sociales. Abarca también las regulaciones que rigen los contratos laborales (despidos, indemnizaciones, horas trabajadas etc.).⁴⁰ Este último aspecto de la protección social se puede medir con un indicador elaborado por la OCDE que valora la legislación de protección del empleo en cada

⁴⁰ Pontusson (2005), p.27

país⁴¹. Es un indicador sintético que incorpora parámetros como el proceso de notificación de un despido, la duración del preaviso según el tiempo trabajado en la empresa, el nivel de las indemnizaciones según la antigüedad dentro de la empresa, lo que califica un despido improcedente/procedente, las indemnizaciones por despido injustificado, situaciones válidas para ofrecer contratos de duración determinada, número máximo de contratos sucesivos de este tipo, etc.⁴² El índice se puede calcular para despidos individuales basados en contratos indefinidos, para despidos individuales y colectivos basados en contratos indefinidos y para contratos temporales. El objetivo del índice es transmitir el grado de regulación del mercado laboral que existe en cada país. Su valor puede variar entre 0 (valor mínimo) y 6 (valor máximo).

El gráfico 3.3 describe la evolución del grado de protección del empleo durante varios años del periodo 1995-2013, para situaciones de trabajadores con contratos indefinidos, despedidos de manera individual (no colectiva).

A excepción de Australia, y en menor medida de Alemania y Bélgica, la protección del empleo era peor en 2013 que en 1985. En el caso de España esta diferencia estaba muy marcada. En 1985 España era, entre los 19 países del gráfico, aquel con más protección de empleo con un índice igual a 3,55. Le seguía Holanda con un valor de 3,07⁴³. En 2013 España se encontraba en la mediana del grupo con un resultado de 2,05.

EE.UU. durante todos estos años ha mantenido un mercado de trabajo muy liberal con un valor de 0,26. Los otros países anglosajones también se han quedado por debajo de la barra del 1,50, excepto Nueva Zelanda durante la primera década del siglo XXI y Australia a partir de 2010. Entre 1985 y 2013 los países con más control sobre su mercado laboral han sido Holanda, Italia, Alemania y Suecia. Holanda y

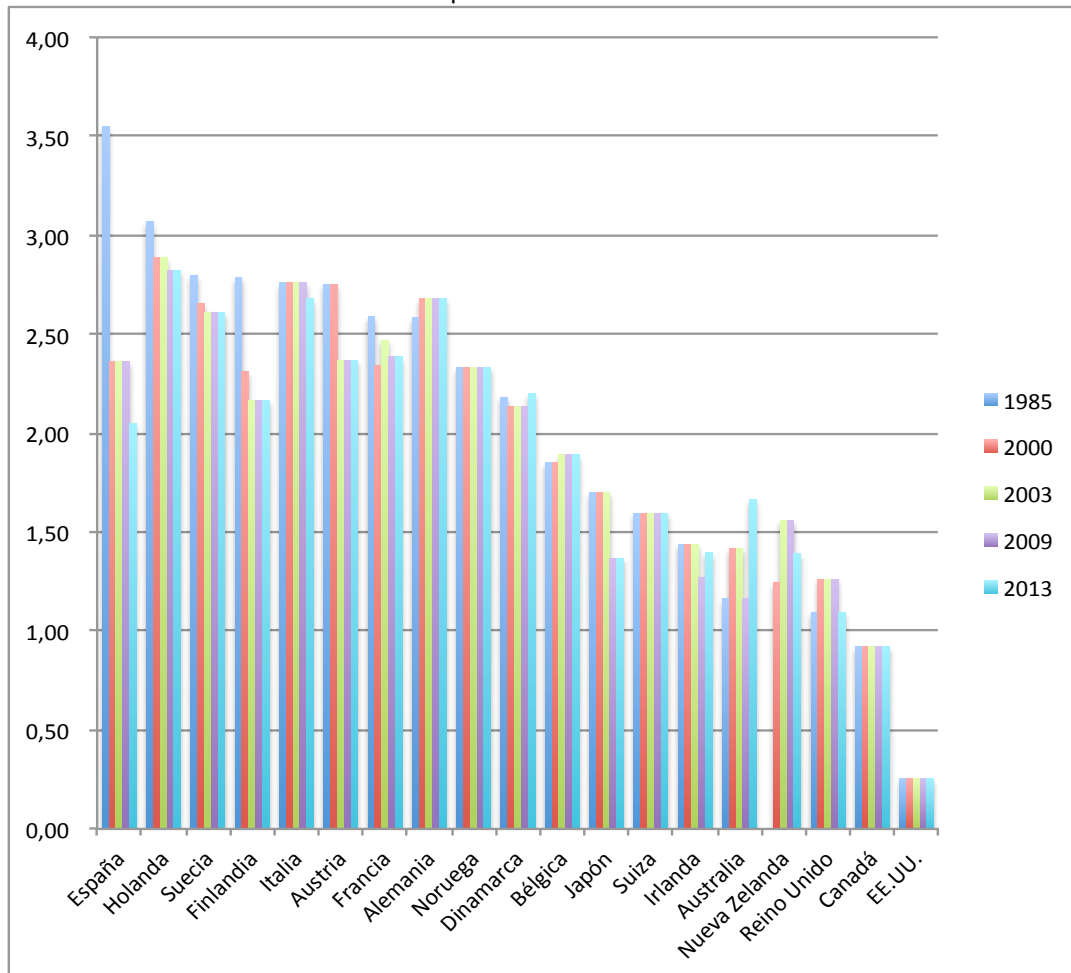
⁴¹ Toma en consideración tanto aspectos relacionados con el despido de empleados o de grupos de trabajadores, como aspectos relacionados con la contratación de individuos para un tiempo determinado o a tiempo parcial.

⁴² Para más información sobre los parámetros, los posibles valores de las variables y los pesos asignados ver www.oecd.org/employment/emp/oecdindicatorsofemploymentprotection.htm

⁴³ Sólo Portugal –que no aparece en este gráfico– superaba a España con un valor de 5 en 1985. Una tabla con los valores de 29 países para 9 años distintos aparece en el Anexo C.

Suecia han visto dibujar poco a poco una tendencia hacia más flexibilidad en este periodo de tiempo, mientras que Italia y Alemania han mantenido su nivel de protección del empleo.

Gráfico 3.3: Valores del índice de protección del empleo en 19 países de la OCDE, en el periodo 1985-2013



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE. (OECD Indicators of employment protection – individual dismissals (regular contracts)).

3.5 LO QUE GASTAN LOS GOBIERNOS EN PROTECCIÓN SOCIAL

La base de datos de la OCDE nos proporciona información sobre lo que gastan los estados en protección social, en proporción de su PIB. Si analizamos estas cifras desde los años 80 del siglo pasado hasta hoy, en la tabla 3.7, constatamos que la mayoría de los países de la

OCDE han aumentado paulatinamente sus gastos sociales. La media para todo los países de la OCDE era de 14,9% del PIB en 1980, y alcanzó un 21% en 2016. Sin duda los porcentajes varían mucho entre países.

En 1980 los países que gastaban más en asuntos sociales, en porcentaje de su PIB, eran los países del centro y norte de Europa, en orden decreciente, Suecia, Holanda, Bélgica, Austria, Alemania, Dinamarca y Francia. Todos ellos gastaban más de un 20% de su PIB. En la mayoría de estas naciones los importes dedicados a gastos sociales continuaron aumentando de manera progresiva en las siguientes décadas. Pero algunas de ellas conocieron unos repuntes más marcados a mediados de los 90. En efecto en 1993, Suecia llegó a gastar más de un tercio de su PIB (34,2%) en el conjunto de desembolsos relacionados con la protección social y Finlandia alcanzó un 32,3%. Estos porcentajes han sido el resultado de un aumento importante del desempleo, consecuencia de la crisis financiera que afectó a los países nórdicos a principios de los años 90.

Quince años más tarde, todos los países de la tabla registraron un incremento importante en sus gastos sociales como consecuencia de la crisis económica. Entre 2008 y 2009 la media para la OCDE pasó de 19% a 21,2%. En 2014-2016, los países que dedicaban la parte más importante de su PIB en protección social eran Francia, Finlandia, Bélgica, Italia, Dinamarca, Austria, Suecia, Grecia y España. Entre estos países figuran los estados que han sido tradicionalmente más generosos en asuntos sociales, como Francia, Bélgica, Austria y los países nórdicos. Por otro lado están los países que han visto sus gastos despegar como consecuencia de la crisis, como ha sido por ejemplo el caso de España, Grecia e Italia.

Los países anglosajones forman también un grupo bastante homogéneo con respecto a lo que gastan en protección social en proporción de su PIB. En 1980 estas cifras oscilaban entre un 10,3% (Australia) y un 16,7% (Nueva Zelanda), 35 años después oscilan, en media, entre los 16% y los 21,5%, muy por debajo de los países de Europa occidental.

Suiza aparece como un caso aparte que siempre ha gastado mucho menos – en porcentaje de su PIB - que sus vecinos Francia, Alemania, Italia... Japón y sobre todo Corea del Sur destacan por sus bajos porcentajes, así como Chile y México en el continente americano.

Tabla 3.7: Gastos sociales en proporción del PIB en países de la OCDE, entre 1980 y 2016

	1980	1985	1990	1993	1996	2000	2003	2006	2008	2009	2012	2014	2016
Australia	10,3	12,1	13,1	15,5	17,0	18,2	17,5	15,7	17,2	17,0	17,5	18,7	19,1
Austria	22,0	23,3	23,2	25,5	26,1	25,5	26,5	25,7	25,6	27,5	27,2	27,9	27,8
Bélgica	23,1	25,6	24,4	25,2	25,7	23,5	25,5	25,2	26,3	28,6	29,0	29,2	29,0
Canadá	13,3	16,4	17,5	20,4	17,6	15,8	16,3	16,3	16,3	18,0	17,1	16,8	..
Chile	9,8	9,5	11,9	12,7	9,8	8,1	9,5	11,0	10,1	10,5	..
Rep.Checa	14,2	15,8	16,1	18,0	18,8	17,8	17,8	20,2	20,0	19,9	19,4
Dinamarca	20,3	19,3	22,0	23,8	24,9	23,8	25,3	25,0	25,4	28,3	28,9	29,0	28,7
Finlandia	17,7	21,7	23,3	32,3	28,7	22,6	23,8	23,8	23,3	26,9	28,4	30,2	30,8
Francia	20,2	25,2	24,3	27,0	28,6	27,5	28,6	28,1	28,2	30,5	31,0	31,9	31,5
Alemania	21,8	22,2	21,4	24,8	25,8	25,4	26,6	25,0	24,2	26,7	24,6	24,9	25,3
Grecia	9,9	15,4	15,7	16,2	17,0	18,4	19,0	20,4	21,4	23,7	28,0	26,1	27,0
Islandia	13,2	14,5	14,4	14,6	17,2	15,5	15,2	17,4	17,0	16,7	15,2
Irlanda	15,7	20,4	16,8	18,5	16,6	12,6	14,6	15,0	18,5	22,2	21,0	19,2	16,1
Italia	17,4	20,1	20,7	22,0	21,4	22,6	23,6	24,2	25,6	27,7	28,1	29,0	28,9
Japón	10,2	11,1	11,1	12,6	14,3	16,3	17,6	18,1	19,6	21,9	22,9
Corea del Sur	2,7	2,9	3,2	4,5	5,1	7,0	7,7	8,5	8,8	9,7	10,4
Luxemburgo	19,2	18,7	18,1	19,1	19,8	18,6	22,4	21,0	21,6	23,9	23,2	23,0	21,8
México	..	1,7	3,2	4,2	3,7	4,8	6,2	6,4	6,8	7,4
Holanda	23,3	23,8	24,0	24,5	21,2	18,4	20,0	20,2	19,6	21,6	22,5	22,7	22,0
Nueva Zelanda	16,7	17,1	20,5	19,1	17,9	18,5	17,7	18,5	19,3	20,4	19,9	19,4	..
Noruega	16,1	17,2	21,6	23,3	21,7	20,4	23,7	19,5	19,2	22,3	21,3	22,4	25,1
Polonia	14,6	23,6	22,0	20,2	22,0	20,6	20,2	21,3	19,0	19,5	20,2
Portugal	9,5	9,8	12,2	15,1	16,6	18,5	21,4	22,1	22,2	24,6	24,5	24,5	24,1
España	15,0	17,1	19,2	22,3	20,6	19,5	19,9	20,4	22,2	25,4	26,1	26,1	24,6
Suecia	24,8	27,0	27,2	34,2	30,1	26,8	28,2	26,6	25,6	27,7	26,7	27,1	27,1
Suiza	12,8	13,4	12,1	15,8	16,6	16,3	18,6	17,4	17,0	18,6	18,8	19,3	19,7
Turquía	4,0	3,2	5,5	6,2	7,2	7,7	10,0	10,3	11,6	13,5	13,0	13,5	..
Reino Unido	15,6	18,2	15,2	18,7	18,1	17,7	19,0	19,2	20,9	23,0	22,5	21,6	21,5
EE.UU.	12,8	12,8	13,2	15,1	14,8	14,3	15,9	15,7	16,5	18,6	18,8	18,8	19,3
OCDE - Total													
35 países	14,9	16,5	16,9	19,1	18,8	18,0	19,0	18,5	19,0	21,2	21,0	21,1	21,0

Fuente: Elaborado a partir de datos de OECD.Stat. Social Expenditure- Aggregated data. En la tabla hemos incluido 29 países de los 35. Valores estimados para 2014 y 2016.

Para obtener una imagen más precisa del impacto que representan estos importes para los ciudadanos, pasamos a estudiar la evolución de los gastos sociales per cápita, en precios y paridad de poder adquisitivo constantes. Estos resultados se pueden observar en la tabla 3.8.

Tabla 3.8: Gastos sociales per cápita, en 29 países de la OCDE, en USD. Precios y paridad de poder adquisitivo constantes (2010)

	1980	1985	1990	1995	2000	2003	2005	2008	2009	2011	2013
Australia	2.516,3	3.194,4	3.735,3	5.329,8	6.579,5	6.814,5	6.719,5	7.155,8	7.100,2	7.401,3	7.921,2
Austria	5.424,5	6.168,4	7.039,5	8.503,6	9.598,1	10.230,9	10.360,0	10.976,4	11.342,9	11.511,0	11.836,6
Bélgica	5.609,3	6.510,7	7.162,2	7.856,8	8.369,3	9.287,3	9.631,6	10.472,3	11.045,6	11.401,7	11.517,2
Canadá	3.589,2	4.775,4	5.358,1	5.818,0	5.811,2	6.239,3	6.444,0	6.582,6	7.097,2	6.954,7	7.013,0
Chile	811,6	1.262,7	1.709,7	1.403,9	1.379,5	1.675,7	1.914,6	1.906,9	2.043,3
Rep. Checa	2.699,2	2.964,5	3.626,7	4.154,1	4.450,0	4.982,4	5.326,6	5.457,2	5.493,8
Dinamarca	5.375,3	5.844,4	7.111,3	9.108,7	9.643,4	10.350,4	10.763,7	11.116,5	11.713,8	12.164,0	12.098,0
Finlandia	3.776,3	5.173,1	6.482,4	7.670,6	7.599,0	8.448,1	9.001,0	9.557,3	10.069,4	10.611,7	11.179,2
Francia	4.826,7	6.346,6	7.012,8	8.536,3	9.345,6	9.892,0	10.208,2	10.337,4	10.813,1	11.117,1	11.484,3
Alemania	6.139,3	6.762,2	7.372,2	8.361,1	9.242,4	9.743,0	9.850,0	9.897,1	10.319,8	10.323,2	10.388,4
Grecia	2.010,4	3.063,8	3.258,8	3.558,3	4.606,8	5.383,1	6.090,1	6.887,4	7.281,7	6.836,4	..
Islandia	3.758,3	4.047,9	4.891,3	5.971,1	6.200,1	6.348,2	6.944,5	6.769,4	6.752,6
Irlanda	2.335,7	3.310,0	3.478,1	4.424,4	4.846,8	6.239,9	6.783,1	8.562,5	9.592,9	9.273,4	9.035,4
Italia	4.114,7	5.162,2	6.167,3	6.662,5	7.930,9	8.394,1	8.655,5	9.262,7	9.409,1	9.420,5	9.325,6
Japón	2.028,2	2.605,0	3.271,5	4.370,8	5.187,3	5.729,7	6.120,4	6.656,4	7.208,9	7.896,1	8.116,9
Corea del Sur	312,2	509,1	940,0	1.194,0	1.563,2	2.193,4	2.450,6	2.583,4	3.052,5
Luxemburgo	6.532,9	7.153,3	9.540,8	11.716,5	13.968,8	17.412,1	18.252,0	18.957,0	19.437,2	18.807,7	19.388,4
México	..	202,5	370,8	479,4	678,4	867,8	921,6	1.061,7	1.072,6	1.142,7	..
Holanda	6.223,3	6.569,1	7.573,4	7.637,0	7.553,7	8.265,0	8.768,8	9.083,4	9.568,9	9.956,0	10.140,6
Nueva Zelanda	3.461,6	3.960,5	4.679,8	4.354,8	4.955,0	5.170,6	5.417,8	5.989,1	6.368,5	6.319,6	6.301,1
Noruega	5.251,8	6.533,2	8.718,8	10.628,9	11.189,5	13.338,2	12.325,5	11.670,7	13.191,7	12.550,2	12.908,7
Polonia	1.443,7	2.390,0	2.862,3	3.336,8	3.450,9	3.961,1	4.285,5	4.210,7	..
Portugal	1.395,1	1.469,8	2.435,6	3.461,7	4.761,0	5.499,7	5.873,6	6.065,2	6.502,6	6.454,2	6.470,1
España	2.716,8	3.251,6	4.487,1	5.161,8	5.815,7	6.312,7	6.685,3	7.544,2	8.250,5	8.400,5	8.061,8
Suecia	6.195,2	7.384,9	8.192,5	9.235,0	9.594,4	10.632,9	10.964,4	10.808,0	10.988,6	10.969,2	11.577,4
Suiza	4.762,0	5.259,7	5.292,1	6.760,7	7.509,4	8.565,1	8.865,3	8.853,1	9.338,5	9.471,2	9.990,6
Turquía	299,8	267,1	559,3	611,8	960,9	1.264,2	1.496,3	1.831,9	2.009,6	2.153,8	2.385,4
Reino Unido	3.115,5	4.105,0	3.996,8	5.201,3	5.795,5	6.678,2	7.107,5	7.697,3	8.174,5	8.125,5	8.116,2
EE.UU.	3.693,0	4.105,2	4.762,0	5.796,2	6.370,3	7.322,1	7.565,9	8.173,5	8.906,2	9.269,8	9.343,8
OECD - Total	3.136,7	3.740,2	4.382,5	5.174,5	5.739,8	6.430,1	6.692,3	7.138,4	7.562,4	7.622,4	7.769,0

Fuente: Elaborado a partir de datos de la OCDE. La última línea se refiere a los 35 países de la OCDE.

En 1980 los estados que gastaban más por persona en protección social eran Luxemburgo, Holanda, Suecia y Alemania con importes que superaban los 6000 USD/cápita. Les seguían Bélgica, Austria, Dinamarca y Noruega con cantidades superiores a 5000 USD. Los países anglosajones se mantenían entre los 2300 USD (Irlanda) y 3600 USD (EE.UU.). Veinte años más tarde, muchos países de la OCDE habían duplicado estos importes. La media de la OCDE era de 3136,7 USD en 1980 y de 5739 USD en 2000. Aquel año, Luxemburgo gastaba casi 14000 USD per cápita y Noruega un poco más de 11000 USD, lo que reflejaba ya la riqueza de estos dos países.

De 2008 a 2009 vimos anteriormente que el gasto en protección social había pasado de representar 19% del PIB a 21,2% para la media de los 35 países de la OCDE, lo que corresponde a un aumento del 11,5%. El gasto per cápita aumentó sólo del 6% - pasó de 7138,4 USD a 7562,4

USD para la media de los países de la OCDE- lo que nos lleva a pensar que más prestaciones y ayudas tuvieron que ser repartidas entre más personas a partir de 2009.

En 2013, Luxemburgo, país de un poco más de medio millón de habitantes, era el estado más generoso de la OCDE en relación con las cantidades desembolsadas por ciudadano, 19388 USD. Los 5 países de Europa continental (Alemania, Austria, Francia, Bélgica y Holanda) y los 4 países nórdicos (Suecia, Dinamarca, Finlandia y Noruega) gastaban importes situados en un franja entre 10140 USD (Holanda) y 12900 USD (Noruega). Holanda se quedó en la franja baja tanto en relación con la proporción del PIB que gastaba en protección social, como con respecto a la cantidad que dedicaba por ciudadano. Suiza se situaba entre Holanda y el grupo de países anglosajones que mostraban valores entre 6301 USD (Nueva Zelanda) y 9343 USD (EE.UU.). Chile, México, Corea del Sur y Turquía eran los cuatro países de la lista que brindaban menos protección social per cápita.

Como se observa en la tabla 3.9, España se encontraba en 2013 en octava posición (sobre los 28 países de los cuales se tenían datos) en el ranking de la proporción del PIB utilizado en gastos sociales. El mismo año se encontraba en 17ª posición con respecto al importe gastado por ciudadano.

Tabla 3.9: Gastos sociales en % del PIB y gastos sociales per cápita, año 2013.

	Gastos sociales en % del PIB (2013)	Gastos Sociales per cápita en USD (2013)
Francia	31,5	11.484,3
Finlandia	29,5	11.179,2
Bélgica	29,3	11.517,2
Dinamarca	29,0	12.098,0
Italia	28,6	9.325,6
Austria	27,6	11.836,6
Suecia	27,4	11.577,4
España	26,3	8.061,8
Grecia	26,0	::
Portugal	25,5	6.470,1
Alemania	24,8	10.388,4
Luxemburgo	23,2	19.388,4
Japón	23,1	8.116,9
Holanda	22,9	10.140,6
Reino Unido	21,9	8.116,2
Noruega	21,8	12.908,7
Rep. Checa	20,3	5.493,8
Irlanda	20,2	9.035,4
Polonia	19,6	::
Nueva Zelanda	19,3	6.301,1
Suiza	19,2	9.990,6
EE.UU.	18,8	9.343,8
Australia	18,1	7.921,2
Canadá	16,9	7.013,0
Islandia	16,6	6.752,6
Turquía	13,4	2.385,4
Chile	10,0	2.043,3
Corea del Sur	9,3	3.052,5
OCDE - Total 35 países	21,1	7.769,0

Fuente: OCDE.

3.6 ESTADO DE BIENESTAR Y BIENESTAR SUBJETIVO

Hemos estudiado en este capítulo varios indicadores relacionados con el nivel y la forma de intervención de los estados en el ámbito de los derechos sociales y de la protección social. Cada una de estas herramientas desvela una faceta distinta de la manera en la cual un gobierno se implica para satisfacer necesidades, mejorar el día a día de sus ciudadanos y abrirles posibilidades para el futuro.

Flavin, Pacek y Radcliff (2014) han analizado el impacto de la intervención de los gobiernos sobre el bienestar subjetivo de la personas, en países industrializados (OCDE). En particular han querido investigar si las diferencias que existen en el nivel de intervención de los estados afectan la manera en la cual los ciudadanos opinan sobre la calidad de la vida que llevan.

Existen varias opiniones sobre el modo correcto de definir y medir la intervención del estado, en particular según si uno se fija en los costes/gastos involucrados o en resultados alcanzados en unas variables u otras. Los autores han por lo tanto elegido cuatro indicadores distintos para evaluar la relación entre la intervención del gobierno en la economía de mercado y el bienestar subjetivo de los ciudadanos (medido a través de las encuestas del World Values Survey). Estos cuatro indicadores son:

- **El tamaño total del sector público**, es decir, lo que consume, invierte y paga en subsidios/prestaciones. Esta medida incluye además de la protección social, áreas como la educación, la salud, el mantenimiento de infraestructuras.
- **La totalidad de los gastos sociales en proporción del PIB**
- **Un índice de la generosidad de las prestaciones sociales**, desarrollado por Scruggs (2005)⁴⁴, similar al índice de desmercantilización de Esping-Andersen
- **El índice de protección del empleo** desarrollado por la OCDE

Al analizar los resultados obtenidos después de haber efectuado una regresión utilizando los niveles de bienestar subjetivo como variable dependiente y los cuatro indicadores como variables independientes, los autores han podido observar que un aumento del grado de intervención del estado implicaba un incremento del nivel de bienestar subjetivo. Otra conclusión a la cual han llegado es que el tipo de intervención importa y que cuando el gobierno actúa para proteger el individuo de las consecuencias negativas del mercado, el bienestar subjetivo aumenta más (Flavin, Pacek y Radcliff, 2014, p.1250).

En otras palabras el índice de generosidad (de desmercantilización) y el índice de protección del empleo tienen un impacto favorable más significativo sobre el bienestar, que los indicadores que miden el

⁴⁴ Citado en Flavin, Pacek and Radcliff (2014)

tamaño del consumo del sector público o de lo que gasta en protección social. Otra conclusión a la cual llegaron los autores es que los efectos positivos de los diferentes tipos de intervención del gobierno sobre el bienestar, llegan a todos los grupos sociales. Ricos y pobres ven su bienestar subjetivo aumentar como consecuencia de un incremento de los valores de uno o varios de los cuatro indicadores.

El Estado de Bienestar permite, a través de sus diferentes ámbitos de intervención en la sociedad, mejorar la calidad de vida de la gente, reduciendo en parte la pobreza y la desigualdad. Sólo el hecho de reducir las carencias permite luchar contra otros problemas y aflicciones estrechamente relacionadas con la pobreza, como niveles bajos de autoestima, un estado físico peor, niveles altos de depresión y otros estados psicológicos perjudiciales. Otros aspectos, como unas regulaciones laborales que protegen mejor a los empleados a la hora de ser contratados o despedidos, contribuyen también a aumentar el sentimiento de seguridad que puedan tener y a reducir el aislamiento social. Messner y Rosenfeld (1997) han mostrado que un estado de bienestar caracterizado por un mayor nivel de desmercantilización está relacionado con niveles más bajos de delitos violentos. Y una tasa de crímenes y de violencia reducida implica también una calidad de vida más alta dentro de una sociedad. La gente se siente más feliz en un mundo más seguro y menos violento.

Hicks y Kenworthy (2003, p.46, 53) aportan indicios de que un modelo que llaman *liberalismo progresivo* caracterizado por un sistema de prestaciones universales y homogéneas, políticas activas de empleo, empleo público, subsidios familiares y medidas que fomentan la igualdad de género, tiene un impacto significativo y positivo sobre la reducción de la desigualdad y de la pobreza. Está también asociado a una mayor igualdad de género, tanto desde el punto de vista de ingresos como de su participación en el mercado del trabajo, y no afecta negativamente al empleo, resultados que deberían de aumentar los niveles de bienestar subjetivo en la sociedad.

3.7 CALIDAD DE GOBIERNO Y ESTADO DE BIENESTAR

Varios autores han estudiado la relación entre la calidad de un gobierno, definida como la imparcialidad y la eficacia de las

instituciones públicas a través de las cuales el gobierno⁴⁵ actúa y genera sus servicios⁴⁶, y el estado de bienestar. La percepción que los ciudadanos tienen de la calidad de su gobierno tiene una influencia directa sobre lo que decidirán pagar en impuestos destinados a fines sociales y otros. Si un gobierno malgasta el dinero público, demuestra que no es eficaz en su uso o carece de transparencia, la gente preferirá pagar menos impuestos, lo que tendrá un impacto sobre la política redistributiva en el país. Rothstein (2011) explica que los ciudadanos tienen que poder confiar en el hecho que si necesitan y tienen derecho a una ayuda del estado, el sistema proporcionará lo que ha prometido. Si el país recauda menos impuestos, ello tendrá consecuencias en varias áreas de las políticas sociales (menos prestaciones, menos inversión en educación, en salud, en políticas activas de empleo, peores pensiones..) y afectará a los esfuerzos de corrección de la desigualdad.

Svallfors (2012, 2013), citado por Hadis (2014), muestra que la eficacia que exhibe un gobierno en ofrecer servicios públicos tiene un gran importancia. Como dice Hadis (2014), lo fundamental no es sólo dedicar una parte significativa de la atención y del presupuesto del gobierno en salud o educación por ejemplo, lo importante es obtener resultados, es decir, mejorar el nivel educativo y mantener los ciudadanos sanos. Los estados donde la gente percibe un nivel alto de calidad de gobierno, son también los países donde el apoyo para incrementar los gastos sociales será el más fuerte. Svallfors (2012) añade, además, que en estos países, el apoyo más significativo vendrá de las personas que adhieren a principios igualitarios, que están más a favor de pagar más impuestos, que personas menos igualitarias. No obstante estas mismas personas demostrarán reticencia a la hora de pagar impuestos destinados a gastos sociales, en países donde los gobiernos no están percibidos como competentes. En esta situación los ciudadanos con principios más igualitarios querrán pagar menos impuestos y gastar menos en asuntos sociales que las personas menos preocupadas por la igualdad.

Hadis (2014) ha analizado en un artículo de investigación las relaciones entre calidad-actuación del gobierno, transparencia, legitimidad del gobierno, nivel de cumplimiento de las reglas en la sociedad por parte

⁴⁵ además de estar exento de corrupción y de proponer elecciones democráticas.

⁴⁶ Definición en Rothstein y Teorell (2008)

de los ciudadanos y confianza social. Uno de sus primeros resultados describe como un mayor nivel de cumplimiento de las reglas por parte de los ciudadanos se puede alcanzar en una sociedad cuando en ésta predomina la transparencia y actúa un gobierno de manera eficaz y cumpliendo los objetivos marcados. Son la transparencia y la calidad de la actuación del gobierno que crean una legitimidad que favorece el comportamiento “cumplidor” de la gente. A su vez el fortalecimiento de este comportamiento a nivel de sociedad contribuye a aumentar la confianza social. La confianza social retroalimenta la transparencia, que a su vez vuelve a reforzar el comportamiento cumplidor. La transparencia y la legitimidad del gobierno son factores necesarios para la consolidación de un clima de confianza social, pero no suficientes. Hadis (2014) llega a la conclusión que este clima de confianza social sólo puede sobrevivir en un ámbito donde la protección social escapa al proceso de “mercantilización”. El autor explica que las políticas de protección social que no sólo generan igualitarismo pero que también contribuyen a la desmercantilización de los recursos de protección ayudan a fortalecer la confianza social, la confianza hacia los demás en la sociedad.

4. CORRUPCIÓN

4.1 LA CORRUPCIÓN: UNA GRAN PREOCUPACIÓN

La corrupción sigue siendo la segunda preocupación de los españoles después del paro según el Barómetro CIS ⁴⁷. En marzo del 2017, para 44,8% de la población, la corrupción y el fraude eran el segundo problema principal de España. En noviembre del 2014 este porcentaje había alcanzado el 63,8%.

A nivel europeo, un estudio publicado por la Comisión Europea en el 2014 ⁴⁸ mostraba que 76% de los ciudadanos de la unión creían que la corrupción estaba generalizada. En Grecia esta cifra llegaba al 99%, en Italia al 97%, en España al 95%, en el Reino Unido al 63%, en Suecia al 44%, mientras que Dinamarca era el país donde la preocupación era la menor, con sólo 20% de la población que pensaba que la corrupción estaba extendida en todo el país.

4.2 LA CORRUPCIÓN A NIVEL INTERNACIONAL

A nivel internacional, el *Corruption Perception Index de Transparency International* trasmite una fotografía de la prevalencia de la corrupción en el sector público en más de 170 países. Este índice, que se publica cada años desde hace más de 20 años, combina datos de distintas fuentes, que reflejan la percepción de varios expertos (analistas, empresarios, periodistas...) sobre la extensión de la corrupción en la esfera pública, en cada uno de estos países. Más alta es la nota que obtiene un país, menos corrupto es.

En 20 años, el panorama de la corrupción no ha cambiado mucho en las dos extremidades del ranking. En 1995 los cinco países considerados más limpios entre los 41 que formaban parte del ranking

⁴⁷ Encuesta con multirespuesta.

⁴⁸ EU anti-corruption report.

en aquel año, eran en orden decreciente, Nueva Zelanda, Dinamarca, Singapur, Finlandia, Canadá y Suecia (ex aequo) y los más corruptos eran Indonesia, China, Pakistán, Venezuela y Brasil.

En el vigésimo índice de percepción de la corrupción de *Transparency International* que se publicó en 2015, Dinamarca, Finlandia, Suecia, Nueva Zelanda y los Países Bajos, ex aequo con Noruega, vuelven a encabezar la lista de los países con menos incidencias de corrupción en el sector público (Tabla 4.1). En esta edición, que incluye 168 estados, los cinco países considerados como más corruptos son Somalia, Corea del Norte, Afganistán, Sudan, Sudan del Sur y Angola. Venezuela ocupa la posición 158, Pakistán 117, Indonesia la posición 88, China la 83 y Brasil la 76. En 20 años el número de países incorporados en el índice se ha cuadruplicado y estos cinco países se han alejado de la extremidad del ranking que ocupan los países más corruptos. Si comparamos las puntuaciones obtenidas por estos cinco países, en los dos rankings, podemos ver que Indonesia (19,4 en 1995; 36 en 2015), China (21,6 en 1995; 37 en 2015), Brasil (27 en 1995; 38 en 2015) y Pakistán (22,5 en 1995; 30 en 2015) han mejorado su niveles en 2015 en comparación con 1995. En cambio la puntuación de Venezuela (26,6 en 1995; 17 en 2015) ha empeorado.⁴⁹

⁴⁹ No estamos comparando resultados de rankings exactamente idénticos, ya que en este periodo de 20 años se han añadido casi 130 países al índice, y el número de encuestas incluidas y las fuentes de donde provienen también se ha incrementado.

Tabla 4.1: Índice de la Percepción de la Corrupción 2015 de Transparency Internacional. Posición de los 92 primeros países del ranking y su puntuación.⁵⁰

1	91	Denmark	23	70	Estonia	45	53	Namibia	69	41	Jamaica
2	90	Finland	23	70	France	48	52	Georgia	71	40	Serbia
3	89	Sweden	23	70	United Arab Emirates	48	52	Saudi Arabia	72	39	El Salvador
4	88	New Zealand	27	65	Bhutan	50	51	Bahrain	72	39	Mongolia
5	87	Netherlands	28	63	Botswana	50	51	Croatia	72	39	Panama
5	87	Norway	28	63	Portugal	50	51	Hungary	72	39	Trinidad Tobago
7	86	Switzerland	30	62	Poland	50	51	Slovakia	76	38	Bosnia and Herzegovina
8	85	Singapore	30	62	Taiwan	54	50	Malaysia	76	38	Brazil
9	83	Canada	32	61	Cyprus	55	49	Kuwait	76	38	Burkina Faso
10	81	Germany	32	61	Israel	56	47	Cuba	76	38	India
10	81	Luxembourg	32	61	Lithuania	56	47	Ghana	76	38	Thailand
10	81	United Kingdom	35	60	Slovenia	58	46	Greece	76	38	Tunisia
13	79	Australia	36	58	Spain	58	46	Romania	76	38	Zambia
13	79	Iceland	37	56	Czech Republic	60	45	Oman	83	37	Benin
15	77	Belgium	37	56	Korea (South)	61	44	Italy	83	37	China
16	76	Austria	37	56	Malta	61	44	Lesotho	83	37	Colombia
16	76	The United States Of America	40	55	Cape Verde	61	44	Montenegro	83	37	Liberia
18	75	Hong Kong	40	55	Costa Rica	61	44	Senegal	83	37	Sri Lanka
18	75	Ireland	40	55	Latvia	61	44	South Africa	88	36	Albania
18	75	Japan	40	55	Seychelles	66	42	Sao Tome and Principe	88	36	Algeria
21	74	Uruguay	44	54	Rwanda	66	42	The FYR of Macedonia	88	36	Egypt
22	71	Qatar	45	53	Jordan	66	42	Turkey	88	36	Indonesia
23	70	Chile	45	53	Mauritius	69	41	Bulgaria	88	36	Morocco

⁵⁰ El ranking entero del año 2015 está incluido como Anexo D.

ejemplar fuera de sus fronteras. Un poco como si nuestra vecina se empeñara a mantener su casa y su jardín muy limpios, libres de polvo y de suciedad, pero que no le importara tirar desperdicios a la calle o en el jardín de su vecino.

En 1997 se firmó el primer convenio de la OCDE de lucha contra la corrupción de agentes públicos extranjeros en las transacciones comerciales internacionales, penalizando por lo tanto el pago de sobornos también en el extranjero. Este convenio firmado por 41 países (miembros de la OCDE y otros) entró en vigor en 1999.

Hace 20 años era también todavía posible y legal para empresas multinacionales de la mayoría de países de la OCDE, deducir de sus impuestos los sobornos pagado para intentar ganar un contrato en el extranjero. Desde la mitad de los años noventa las cosas han ido cambiando poco a poco, y cada vez más países han ido modificando su legislación fiscal para prohibir la deducibilidad de los sobornos pagados.

4.3 DEFINICIÓN DE LA CORRUPCIÓN

La definición más extendida de la corrupción es la siguiente: el *abuso o mal uso* de un *poder/cargo (público)* para obtener un *beneficio privado*.⁵² Podemos añadir a esta definición que el acto de corrupción va en contra del interés público y que implica generalmente que tenga lugar una suerte de trueque ilícito entre la esfera pública y la privada.

Oscar Kurer (2005) añade una precisión a esta definición y especifica que la corrupción implica además que el titular del cargo público viole el *principio de imparcialidad* para poder obtener un beneficio personal. Esta última definición de la corrupción, explica Rothstein (2011, p.15), tiene la ventaja de que el no respecto de la imparcialidad- la no igualdad en el trato de los ciudadanos- es un concepto que se entiende de la misma manera universalmente, lo que no es siempre el caso con

⁵² La definición de Treisman (2000, p.399) incluye la palabra público. La definición de Kaufmann (1997) también. La definición de Transparency International sustituye la palabra *público* por *encomendado* : “Corruption is the abuse of entrusted power for private gain”.

palabras como abuso o mal uso de poder, que se pueden percibir de manera distinta en diferentes culturas.

El papel del agente (privado) que paga el soborno cambia según la situación. Puede ser obligado a pagar (extorsionado) o el pago puede surgir de su propia iniciativa. Tanto la persona que recibe (el lado de la demanda, corrupción pasiva) como la persona que da el soborno (el lado de la oferta, corrupción activa) puede causar daños y está perpetrando un delito. En el acto además pueden participar, según la situación, otras personas, especialistas e intermediarios cuyo papel es facilitar la transacción.

Transparency International ha identificado una treintena de tipos de actos de corrupción, delitos o situaciones directamente relacionadas con la corrupción, que van desde el soborno, el clientelismo, la colusión, el nepotismo, la extorsión, el conflicto de interés, el fraude, la malversación, la corrupción política, hasta las puertas giratorias y la erosión de la base imponible debida al traslado de beneficios⁵³, entre otras formas de corrupción.

Esta misma organización define la corrupción como “el abuso del poder encomendado para beneficio privado”, una definición que no limita necesariamente el acto corrupto a la esfera estrictamente pública.

Muchos autores, politólogos y economistas han utilizado la definición del *Webster's Third New International Dictionary*: “Inducement by means of improper considerations to commit a violation of duty”, que se podría traducir como “provocar, por medio de recompensas inapropiadas, que una persona cometa una violación de sus obligaciones”.

El diccionario de la *Real Academia Española* proporciona la siguiente definición de la corrupción:

“En las organizaciones, especialmente en las públicas, práctica consistente en la utilización de las funciones y medios de aquellas en provecho, económico o de otra índole, de sus gestores.”

Otras definiciones encontradas, menos precisas, hablan de entrega o

⁵³ BEPS por las siglas en inglés (Base Erosion and Profit shifting) y se refiere a un proceso a través el cual empresas multinacionales transfieren los beneficios generados en un país a centros financieros off-shore o a otro país, donde la tasa impositiva es mucho más baja.

aceptación de dinero o regalos para conseguir un trato favorable o beneficioso, especialmente si es injusto o ilegal” o de “acto ilícito que consiste en otorgar dinero a cambio de algo deseado”.

El gran especialista de la corrupción, Robert Klitgaard (1991, p.xi), dice, en su libro *Controlling Corruption*:

“Corruption exists when an individual illicitly puts personal interests above those of the people and ideals he or she is pledged to serve. It comes in many forms and can range from trivial to monumental. Corruption can involve the misuse of policy instruments- tariffs and credit, (...), the enforcement of laws and rules regarding public safety, the observance of contracts (...) -or of simple procedures. It can occur in the private sector or in the public one-and often occurs in both simultaneously. It can be rare or widespread.(...) Corruption can involve promises, threats, or both; can be initiated by a public servant or an interested client; can entail acts of omission or commission; can involve illicit or licit services; can be inside or outside the public organization.”

Según las definiciones la responsabilidad del acto se sitúa en una u otra extremidad de la transacción. En ojos de algunos la corrupción reside sobre todo en el hecho de no cumplir con las obligaciones de una función (pública), y de aceptar o exigir algún tipo de compensación por ello, mientras que para otros, la responsabilidad suprema y el origen del acto corrupto se encuentra en el ofrecer o proponer una cantidad de dinero a un funcionario, a cambio de obtener un favor de este.

Aunque la mayoría de definiciones colocan el peso del acto corrupto en los hombros del receptor, en varios casos una transacción ilícita puede tener su origen en el agente que ofrece el soborno, y que así corrompe al empleado público, como en el caso de una empresa que concursa en la adjudicación de un proyecto, y paga un soborno para asegurarse de ganar el contrato. La palabra corrupción viene del latín corruptio, que significa la acción (*sufijo tio*) de romper/partir/hacer a pedazo (*rumpere*) en compañía/ asociación (*prefijo con*). El acto de corrupción se realiza en asociación, es necesaria la colaboración de las dos partes para que ocurra.

Y si los mismos hechos, las mismas transacciones, tienen lugar en una situación donde el receptor no trabaja para el sector público, pero para una organización privada, semi-privada o del tercer sector, ¿hablamos

de corrupción? La definición de Transparency International, por ejemplo, no excluye propiamente dichas situaciones que no se producen en la esfera pública. La descripción de Klitgaard tampoco excluye lo que ocurre en el sector privado, dice que se puede encontrar dentro o fuera de la organización pública. El peso de la corrupción reside sobre todo en el “acto ilícito” de anteponer sus propios intereses ante los intereses de las personas o de los ideales que uno se ha comprometido a servir en su función.

La literatura académica producida sobre este fenómeno desde mediados de los años 80 del siglo pasado, suele ceñirse a la estricta definición de la corrupción: ocurre cuando dinero privado y poder público se solapan. Rose-Ackerman (2006) explica que la corrupción representa el *uso ilícito de la voluntad de pagar* como criterio para la toma de decisiones. Añade:

“ In the most common transaction a private individual or firm makes a payment to a public official in return for a benefit. Bribes increase the private wealth of officials and may induce them to take actions that are against the interest of their principals, who may be bureaucratic superiors, politically appointed ministers or multiple principals such as the general public. But illicit payments may sometimes flow in the reverse direction: those holding or competing for public office make cash payments to private individuals, firms or other officials to get benefits for themselves or for their parties. In both cases pathologies in the agency/principal relation are at the heart of the corrupt transaction.

Como describe Rose-Ackerman (2006, p.xvii) el dinero o el favor pueden fluir en las dos direcciones, del agente privado al funcionario, o del representante del estado al agente o a la firma privada. Lo importante es que estas transacciones corrompen el proceso normal, correcto, justo e imparcial de toma de decisiones, afectando negativamente a terceros.

Los que participan en las transacciones corruptas juegan sucio y traicionan a aquellos que su cargo les exige servir (el gobierno, la administración pública, los electores, los ciudadanos, los contribuyentes..) y tienen la seguridad de no ser descubiertos por la naturaleza de sus acciones, secretas y discretas. Pero cuando un caso de corrupción tras otro se descubren, la moral de todo un pueblo se puede ver afectada y la confianza desmoronarse.

Como acabamos de ver, en la literatura especializada, los autores tienen claro cuales son los elementos y los hechos que contribuyen a calificar una transacción de corrupta. Sin embargo en la opinión pública, la definición de la corrupción tiene contornos menos definidos, tanto en cuanto a participantes como a situaciones. Cuando casos salen a la luz, la gente se escandaliza por las cantidades de dinero que acaban en manos y lugares equivocados y se ve moralmente afectada por las mentiras y la sensación de engaño. La confianza hacia las instituciones y los partidos políticos se hunde. Los corruptos actúan en contra del interés general y para su propio interés, aquel de su partido o de otro grupo de interés. Efectivamente, la corrupción se basa en una lealtad entre los miembros de un grupo y no hacia la sociedad en general. Como explican Rothstein y Uslaner (2005), las sociedades corruptas exhiben un relación de patrón a cliente y los jefes corruptos recompensan sólo a aquellos que se muestran leales hacia ellos.

4.4 CONSECUENCIAS

4.4.1 IMPACTO EN LA SOCIEDAD

La palabra corrupción, utilizada de manera genérica significa una alteración de una estructura original y verdadera, y se refiere a un cambio de bueno a malo. Según el contexto puede significar descomposición, putrefacción, perversión o inmoralidad.

Las consecuencias de la corrupción que tiene lugar en un contexto económico-político son graves. Según el tipo de corrupción, su extensión y su nivel de infiltración, puede llegar a ser el gran impedimento para el desarrollo de un país.

La corrupción es un fenómeno extendido y que toma formas distintas según los países donde tiene lugar. Generalmente se puede distinguir entre la corrupción política y de altos funcionarios y los actos de corrupción menor (petty corruption en inglés) - que implican el intercambio de montantes y de favores menores. La primera forma puede llegar a distorsionar las funciones centrales de un gobierno. Suscita grave preocupaciones morales y políticas, produce desconfianza y alienta cambios a extremos.

En el caso del “petty corruption”, el hecho de saber que algunas personas reciben mejores servicios o que pueden evitar pagar impuestos si sobornan a un recaudador de Hacienda carcome el sentido de comunidad, como indican Charron, Lapuente y Rothstein (2013) y provoca disgusto y frustración. Pope (1997) explica que este tipo de corrupción de menor nivel es un reflejo de la Gran Corrupción que es mucho más dañina, sin embargo advierte que es necesario contenerla para evitar que se convierta en una espiral interminable de sobornos y extorsión.

Como explica un informe del United Nations Office on Drugs and Crime (2004), hasta mediados de los años 1990 la corrupción era un tema y una discusión tabú en muchos ámbitos, en particular en círculos diplomáticos e instituciones intergubernamentales. El Banco Mundial (que otorga préstamos con bajo interés, créditos sin intereses y/o donaciones a países en desarrollo) consideraba hasta la última década del siglo XX que la corrupción era un problema político interno de cada país, y por lo tanto fuera de su ámbito de intervención, ya que le era prohibido interferir en la política nacional de los países. Pero su estrategia cambió cuando un nuevo presidente (James D. Wolfensohn) llegó al mando del Banco. Wolfensohn dejó de hablar de la corrupción como un problema político y empezó a tratarla como un problema económico (Rothstein, 2011, p.40-41) y la calificó de cáncer (Johnson, 2004).

Además, hace 30 años, la opinión de que algunas formas de corrupción podían tener un efecto positivo sobre el desarrollo económico, actuando como “lubricante”, era todavía común (Rose-Ackerman, 1998) citado por (Charron, Lapuente y Rothstein, 2013). La lógica de esta opinión es que los sobornos son una vía rápida que permite a las personas y a las empresas rodear regulaciones molestas y/o evitar pagar impuestos, es decir un lubricante que ayuda a actuar más fácilmente en un entorno difícil. Klitgaard (1991) nos describe el caso de un mercado que no está acostumbrado a distribuir bienes y servicios y donde el pago de sobornos ayudaría a asignar los bienes de manera más eficiente, es decir, según la voluntad y la capacidad que tiene una persona para pagar para este bien o este servicio. Klitgaard (1991, p.32) añade que en algunas organizaciones una cantidad limitada de corrupción puede ser tácitamente aceptada por la dirección, en el sentido de que fuentes ilícitas de dinero pueden a largo plazo ser un sustituto por una subida de sueldo. Al mismo tiempo, controlar e intentar prohibir estos actos de corrupción puede resultar muy caro. Sin

embargo, las opiniones que consideran que este tipo de actividades ilícitas pueden conllevar algo de positivo, se basan en situaciones donde “el sistema ya existente es malo”, es decir donde no se cumplen las condiciones para tener una economía, un estado o una organización que funcionen correctamente. Klitgaard (1991, p.33) lo define así:

“If the prevailing system is bad, then corruption may be good”.

Pero añade que aunque un acto ocasional de corrupción puede ser eficiente, la corrupción sistemática y asentada no lo es nunca (Klitgaard, 1991, p.42).

Hoy en día la mayoría de los estudios insisten en las consecuencias negativas de la corrupción. Los efectos y daños son considerables, sobre la eficiencia económica y el crecimiento, la desigualdad de la renta (el dinero público está desviado hacia las élites), la pobreza, la estabilidad política, los incentivos en la sociedad y la calidad de vida. Los estudios suelen mostrar que son los ricos y privilegiados que tiran provecho de la corrupción al detrimento de los más pobres, de los más débiles y de los ciudadanos con menos privilegios. Los efectos son directos e indirectos.

Kaufmann (2004) llega a la conclusión de que una reducción en los niveles de corrupción permite aumentar la renta per cápita, reducir la mortalidad infantil e incrementar la alfabetización. Rothstein (2011, p.41-42) explica que la corrupción funciona como un impuesto ilegal que distorsiona la toma de decisiones y los procesos económicos. Tiene un impacto negativo sobre el desarrollo humano (esperanza de vida, nivel educativo alcanzado y nivel de vida) porque reduce las posibilidades de crecimiento económico y desvía el dinero que debería ser utilizado para servicios sociales.

El Banco Mundial (2000) resume diciendo que la corrupción representa el obstáculo más importante para el desarrollo económico y social. Mina el desarrollo al distorsionar el estado de derecho y debilita los fundamentos institucionales necesarios para que haya crecimiento económico .

4.4.2 ¿CÓMO AFECTA LA CORRUPCIÓN A LA EFICIENCIA DEL ESTADO?

La corrupción activa, en el contexto de un concurso público, tendrá generalmente como consecuencia que aumenten los gastos del estado. Primero, porque el funcionario corrupto, con toda probabilidad, no elegirá el proveedor más barato (el más barato no tendría necesidad de ofrecer un soborno) y segundo porque el soborno pagado al empleado público por la empresa adjudicataria viene directamente del sobrecoste que paga el servicio público. Asistimos, por lo tanto, a un aumento de gastos para el Estado (ya que una parte de dinero público está desviado), a una disminución de la totalidad de servicios que ofrece el estado (ya que queda menos dinero para el resto) y a un desvío de recursos, inicialmente asignados a propósitos públicos, hacia fines privados como observa Bayley (1997; p.942). Se ha calculado que en países en vías de desarrollo, la corrupción implica que los gobiernos pagan entre un 20% y un 100% más para sus compras y adquisiciones públicas, que si lo hicieran bajo condiciones sin corrupción (Klitgaard, 1991, p.39). La corrupción funciona como un impuesto adicional que se aplica a los contribuyentes, ya que queda menos dinero para gastos públicos.

Es importante añadir que cuando se pagan sobornos para ganar un contrato, la libre competencia entre empresas concursantes desaparece. Al evitar la competencia, las prácticas corruptas elevan el precio para los consumidores y consumen en este aspecto las rentas públicas que pagan los contribuyentes. Los bienes y servicios adquiridos por el Estado son más caros y/o de peor calidad.

Nye (1967) explica que la corrupción no orienta las inversiones hacia los sectores más rentables, sino que más bien hacia ramas de la economía donde los pagos ilícitos se pueden esconder más fácilmente, como en el sector de la construcción. La Comisión Europea (2014, p.21) menciona un estudio de 2013 que indica que el coste directo total de la corrupción en contratación pública, en 2010, en cinco sectores (carreteras y vías ferroviarias, gestión del agua y residuos, construcción, formación, investigación y desarrollo) en ocho países de la Unión Europea (Francia, Italia, Hungría, Lituania, Países Bajos, Rumanía, Polonia y España) se situaba entre los 1400 millones y los 2200 millones de Euros.

A todos los tipos de gastos y distorsiones ya mencionados, podemos agregar la creación de “public bads” (“males públicos” en oposición a bienes públicos) como consecuencia de comportamientos corruptos que afectan la eficiencia de un estado. Ejemplos de estos males públicos serían la construcción de edificios peligrosos, la contratación de funcionarios incompetentes o negligencias por parte de la policía (Klitgaard, 1991).

Por su propia naturaleza, las transacciones corruptas y los pagos ilícitos no aparecen en la contabilidad nacional y desde luego no representan una actividad productiva. Es más, requieren el uso de recursos que podrían ser utilizados de manera productiva en otras situaciones. Crean por lo tanto un desvío de recursos desde actividades directamente productivas hacia actividades improductivas.

4.4.3 ¿CÓMO AFECTA LOS INCENTIVOS?

La corrupción representa una máquina que engulle el tiempo y la energía de personas cuyo objetivo es ganar dinero de manera ilegal. Aquí también las habilidades están malgastadas. En lugar de utilizarlos de manera productiva y/o servir el público, los funcionarios dedican su energía y sus recursos en encontrar los contactos “útiles” o en ser nombrados en posiciones donde tendrán un cierto poder de decisión y monopolio.

El economista Jagdish Bhagwati ha descrito estas situaciones como actividades directamente improductivas de búsqueda de beneficios⁵⁴, es decir, maneras de conseguir ingresos sin producir ningún tipo de bien o servicio. Bhagwati añade que si estas actividades requieren el uso de recursos para desarrollarse, entonces contribuyen además a reducir las posibilidades de producción y de desarrollo de la economía (Bhagwati, 1996).

La presencia de corrupción (superado un cierto grado) genera más corrupción. Las recompensas que ofrece y su impunidad la pueden convertir en una actividad muy atractiva. Funcionarios competentes y honestos, enfrentados con estas situaciones, pueden reaccionar de

⁵⁴“ Directly Unproductive Profit-seeking (DUP) Activities” en inglés.

distintas maneras. Algunos no encontrarán otra salida que participar en este “negocio” para sobrevivir, otros, indignados por estas prácticas, decidirán implicarse menos en su trabajo reduciendo esfuerzos, o caerán en la apatía. Un tercer grupo tomará la decisión de dimitir e incluso de abandonar el país.

La corrupción genera, por su propia naturaleza, inseguridad jurídica, lo que desalienta la voluntad de invertir o de crear un negocio. Sin un mínimo de seguridad jurídica, sin la presencia de instituciones que protegen adecuadamente la iniciativa personal, los derechos de los ciudadanos, de los inversores y de los emprendedores, es muy difícil que un país pueda crecer.

4.4.4 EFECTOS DIRECTOS E INDIRECTOS

Bayley (1990, p.941) opina que los efectos de prácticas corruptas, independientemente de si estos efectos son buenos o malos, se pueden dividir en dos categorías distintas. En el primer grupo encontramos las consecuencias directas del acto corrupto, consecuencias específicamente deseadas por las personas implicadas en la actividad ilícita. En el segundo grupo aparecen los efectos indirectos, que son los efectos procesados por las personas que perciben que un acto corrupto ha tenido lugar.⁵⁵

Las reacciones a las prácticas corruptas, que pertenecen por lo tanto al segundo grupo de consecuencias, son según Johnston (1990; p. 1002) más importantes que el propio delito de corrupción. Por consiguiente es necesario estudiar y analizar la corrupción no sólo basándose en los efectos inmediatos y más fácilmente perceptibles, pero analizando y evaluando las consecuencias de sus repercusiones.

La corrupción provoca desconfianza que no se puede medir directamente. Rothstein (2011, p.63 y 164-192) describe un experimento y explica, basándose en los resultados de este experimento, que el hecho de ver que las autoridades públicas se comportan de manera corrupta, reduce no sólo la confianza de los

⁵⁵ los “procesadores” o “mediadores” de estos efectos pueden ser: el *Corrupto*, el *Corruptor* o el resto de público que no participa en el acto.

ciudadanos hacia estas autoridades, pero disminuye también su confianza hacia la gente en general. Elinor Ostrom, politóloga que obtuvo el premio Nobel de Economía en 2009, advirtió en un discurso en 1998, que “se están produciendo generaciones de ciudadanos cínicos, con poca confianza los unos en los otros, y que se fían todavía menos de sus gobiernos”. Considerando que la confianza es primordial a la hora de resolver dilemas sociales, Ostrom sentenció “que podríamos estar fomentando las condiciones necesarias para minar nuestro propio sistema democrático y modo de vivir” (Ostrom, 1998).

Para Klitgaard (1991) el daño provocado por la corrupción es difícil de medir, pero es a la vez económico, político, moral y material. Todas las formas de corrupción no son iguales en el daño que producen. Depende de la extensión de la práctica, pero aún más del tipo de corrupción y de las circunstancias en las cuales tiene lugar. Algunas formas de corrupción pueden tener consecuencias muchos más dañinas en países en vía de desarrollo que en países desarrollados.

Los actos de corrupción incluyen una componente moral importante y los autores relacionan a menudo la corrupción con la emergencia de inestabilidad política, con el sentimiento de alienación y la pérdida de fe y de respecto hacia el gobierno.

El hecho que la corrupción beneficie a políticos o a personas cerca del poder la convierte en un problema todavía más difícil de afrontar. Si la corrupción facilita a una élite influir de manera ilícita sobre la aprobación de leyes, políticas y regulaciones y le permite esculpir a su antojo la estructura y el funcionamiento del sistema político - con el propósito de servirse mejor a si misma- la estabilidad, la seguridad y el imperio de la ley están comprometidos. El economista Daniel Kaufmann introdujo por primera vez, en un discurso en 2008⁵⁶, el concepto de “corrupción legal”, que define situaciones donde las políticas públicas están manipuladas por varios intereses privados en lugar de servir el interés común, y cuando las élites prefieren ocultar la corrupción a la población (Kaufmann y Vicente, 2005, p.4). Este concepto de *captura política* (Kaufmann, 2014, p.13) se aplica a todas formas de privatización de las políticas públicas, como cuando élites conspiran e influncian de manera inapropiada las reglas del juego, las políticas y las leyes, para favorecerse a si mismas.

⁵⁶ Citado en Rothstein (2011, p. 207)

Si la corrupción distorsiona los incentivos de los funcionarios hacia la búsqueda de dinero fácil y no hacia el cumplimiento de sus funciones, y se incita a los ciudadanos a adoptar un comportamiento corrupto para poder seguir adelante, produce sociedades socio-económicamente desequilibradas. La economía informal crece, los ingresos tributarios son menores, lo que a su vez contribuye a reducir la oferta y la calidad de los servicios públicos, el gasto social disminuye, el mantenimiento de infraestructuras físicas empeora etc.

4.5 PERSPECTIVA DESDE EL SECTOR PRIVADO

4.5.1 PARTICIPACIÓN DE EMPRESAS PRIVADAS EN EL PAGO DE SOBORNOS Y SUS CONSECUENCIAS

En el sector privado, la corrupción distorsiona el equilibrio interno de las compañías. A nivel de la empresa, el dinero que se utiliza para pagar sobornos y lograr contratos se quita de otras áreas de la empresa. Pueden ser áreas clave para el futuro de la empresa, como el área de investigación. Puede ser también dinero que se deja de invertir para mejorar las condiciones laborales de los asalariados. Aunque el objetivo con el soborno es asegurarse ganar un concurso y conseguir un negocio, es una práctica contraproducente. Debilita la empresa al desincentivar el esfuerzo y la innovación y al apagar focos de motivación. En suma daña la productividad.

Si se percibe que la corrupción está generalizada en un país y que su presencia en actividades comerciales no se puede evitar, es muy probable que contribuya a frenar la llegada de capital extranjero. Los países que el indicador de Transparency International valora como más corruptos tienden a atraer menos inversión extranjera (Wei, 1998) citado por Treisman (2000). Por otra parte, (Mauro, 1995) indica que los países considerados como más corruptos en el ranking de corrupción creado por Business International (BI)⁵⁷, tienen unos niveles de inversión y de crecimiento significativamente más bajos en comparación con otros países. La corrupción pone trabas al buen

⁵⁷ ahora parte de *The Economist Intelligence Unit*

funcionamiento de la competencia, ya que relega a un segundo plano la calidad y los precios de bienes y/o servicios como criterio de selección. Impidiendo el desarrollo de las empresas más competitivas, la corrupción pone en peligro la innovación, el emprendimiento y el afán de superación.

Según la encuesta *Fraud and Corruption- The easy option for growth?*, que recoge la opinión de 3800 empleados y directivos de empresas procedentes de 38 países⁵⁸ (entre ellos España), el 57% de los encuestados responden que los directivos tienen ahora más presión para buscar nuevas fuentes de ingresos. Nuevas opciones de crecimiento pueden ser difíciles de encontrar y una presión continua para traer más ingresos puede generar acciones que exponen las empresas a riesgos importantes de fraude y corrupción.

El 51% de los 3800 encuestados afirman también que los comportamientos corruptos son muy comunes en sus países. En Dinamarca sólo 4% de los encuestados tienen esta opinión, mientras que en Croacia este porcentaje alcanza los 92%, un porcentaje superior a los 69% de España, y los 80% de Ucrania y de la India. 21% del conjunto de entrevistados declara que ha oído hablar de casos de fraude o de corrupción dentro de su empresa en los 12 últimos meses.

Al mismo tiempo los resultados del estudio muestran que las organizaciones, percibidas como éticas por sus empleados, experimentan un aumento de sus ingresos. Efectivamente las empresas sondeadas que vieron un crecimiento de sus ingresos en los últimos dos años, son más proclives al desarrollo de códigos de conducta y de políticas contra el soborno, saben establecer sanciones en caso de fraude o corrupción, y apoyan a los empleados que denuncian conductas no éticas. Estos resultados hacen pensar que a los clientes les gusta hacer negocios con personas y empresas con una ética irreprochable.

En el mundo de las empresas la corrupción toma también la forma del enchufismo⁵⁹, que se denomina nepotismo en el sector público. La Declaración de los Derechos del Hombre y del Ciudadano, aprobada

⁵⁸ Encuesta realizada por EY. Europe, Middle East, India and Africa Fraud Survey 2015.

⁵⁹ Práctica en la que la adjudicación de cargos se realiza por amistad con quien los otorga y no por méritos propios de los candidatos.

por la Asamblea Nacional Constituyente francesa en 1789, ya hacía referencia, en su artículo VI⁶⁰ a la igualdad para acceder a los cargos públicos sólo con base en las capacidades individuales.

Cuando normas del ámbito familiar o del clan se trasladan a la esfera pública, las palabras correctas a utilizar son nepotismo o favoritismo. Y cuando las normas inherentes a grupos de interés se emplean en el ámbito del estado, el problema suele llamarse corporativismo, clientelismo o tráfico de influencias.

4.5.2 LA CORRUPCIÓN EN EL SECTOR PRIVADO

La mayoría de autores que han escrito sobre la corrupción, lo han hecho considerando que era necesaria la participación de un funcionario, político u otro agente del sector público en la transacción de intercambio de favores. La actividad corruptora reside, en este caso, en abusar o aprovecharse de una posición pública y del poder encomendado a costa del resto de ciudadanos, para obtener un beneficio privado (o para su clan, partido etc.). Vimos anteriormente que la definición más extendida de la corrupción se refiere al “mal uso de un cargo público para beneficio privado”. Nye (1967), hace medio siglo, definía también la corrupción “como la desviación de los deberes formales de un rol público para un beneficio privado pecuniario o de mejora de estatus”. Hodgson y Jiang (2008, p.58) resaltan que muchos economistas han limitado su atención a la corrupción en el sector público, y que aunque se hable en la literatura de la corrupción en el sector privado existe un sesgo pronunciado y cuestionable. En opinión de los autores la corrupción en la esfera privada merece también ser incluida en los artículos y libros académicos que tratan de la corrupción, por varias razones, antes que nada porque ha llamado la atención en numerosas ocasiones y a través del mundo, por sus escándalos de fraude corporativo y prácticas contables dudosas, en el seno de compañías afamadas. Además en ciertas ocasiones es difícil saber claramente si una situación ocurre en el ámbito público o privado.

⁶⁰ “Siendo todos los ciudadanos iguales ante ella (la ley), todos son igualmente elegibles para todos los honores, colocaciones y empleos, conforme a sus distintas capacidades, sin ninguna otra distinción que la creada por sus virtudes y conocimientos.”

¿Dónde se encuentra la frontera precisa entre un tipo de actuación que se puede definir como corrupta al 100%, porque sucede en el sector público, y el mismo comportamiento pero que tiene lugar en un contexto semi-público. ¿Se puede hablar de corrupción cuando el abuso de poder ocurre en una corporación privada pero participada al 51% por el Estado? ¿Qué sucede en el caso de entidades que funcionan de manera privada pero que reciben financiación estatal? Hodgson y Jiang (2008) quieren mostrar que es imposible restringir la corrupción al sector público. Añaden que la corrupción es contagiosa, genera externalidades negativas que atraviesan las fronteras sectoriales, y que en consecuencia, los estudios empíricos de los niveles de corrupción deben de ser integrales. Según ellos, la corrupción es un fenómeno institucional que afecta a ambas esferas, la privada y la pública, y que “implica la ruptura y la violación moral de reglas establecidas e incorporadas -que tienen algún grado de carácter normativo- y su efecto es el de debilitar su eficacia futura” (Hodgson y Jiang, 2008, p.76).

4.6 ¿CÓMO CONTROLAR LA CORRUPCIÓN?

4.6.1 ¿QUIÉN CORROMPE A QUIÉN?

Existen varias opiniones sobre el origen de la corrupción. Para algunos reside principalmente en la falta de controles en la administración pública, porque el fraude nace donde está el poder y porque las empresas privadas no se arriesgarían unilateralmente a tomar la iniciativa de ofrecer un soborno. Otras opiniones apuntan en otra dirección afirmando que las empresas no dudan en participar proactivamente en el juego.

Con gran probabilidad el origen de la transacción dependerá de las circunstancias. Si en la organización de un concurso público se sabe que las decisiones no se toman únicamente en función de la calidad y del precio de la oferta, es probable que varias empresas no se limiten sólo a entregar su propuesta. El soborno también se puede interpretar como un impuesto que “exige” el funcionario para que se tomen en cuenta las ofertas de las empresas.

La prevalencia de prácticas corruptas en un país suele también ir acompañada de una economía sumergida importante⁶¹ y, en ello, no participan únicamente los funcionarios y las empresas. Para luchar contra la corrupción es fundamental comprometer no sólo a las instituciones y a las empresas, pero también a los ciudadanos en una actitud contra la economía negra, el soborno y la cultura del favor.

Hodgson y Jiang (2008) asignan mucho más peso al aspecto moral que al aspecto legal en su entendimiento y definición de la corrupción organizacional (dentro de las organizaciones públicas y privadas). Desde sus perspectivas los individuos no toman la decisión de evitar involucrarse en actividades corruptas porque es contra de la ley, lo hacen por razones morales. Citando a Miller (2005) aclaran que la corrupción no “es en el fondo un simple asunto legal, es básicamente un asunto de moralidad”.

Nye (1967) asocia un matiz socio-cultural al fenómeno ya que explica que las actitudes, tolerancia o indignación hacia la corrupción pueden variar mucho de un país a otro, pero también entre grupos de la misma sociedad.

4.6.2 A NIVEL LEGAL

En 1997 se firmó el convenio de la OCDE que penaliza la corrupción de funcionarios extranjeros en transacciones comerciales internacionales.

A nivel nacional se han impulsado varias reformas que permiten por una parte sancionar personas jurídicas por delitos de corrupción, y por otra parte responsabilizar a los más altos cargos de las empresas de los actos de corrupción perpetrados por empleados.

La Ley Orgánica 5/2010 de 22 de junio, que entró en vigor el 23 de diciembre de 2010, ha introducido la responsabilidad penal para las personas jurídicas. Esta reforma convierte a las personas jurídicas en

⁶¹ Según el sindicato de técnicos del ministerio de Hacienda (GESTHA), el tamaño de la economía sumergida se situaba en el 24,6% del PIB al cierre de 2012, lo que supone más de 253 000 millones de euros ocultos.

sujetos inmediatos del Derecho Penal susceptibles de cometer delitos, y de ser por ello sancionadas con auténticas penas.

Desde el 3 de diciembre de 2014 la *Ley de Sociedades de Capital* ha ampliado la responsabilidad, en casos de corrupción, a las cúpulas de las empresas, extendiendo las penas de los delitos cometidos por cualquier empleado a quienes se sientan en los consejos de administración de las empresas.

Además el Parlamento Europeo aprobó el 22 de octubre de 2014 la *Directiva 2014/95/EU* sobre divulgación de información no financiera a la que se someterán empresas de más de 500 trabajadores, con datos relativos a cuestiones medioambientales y sociales, de personal, de derechos humanos y sobre la lucha contra la corrupción y el soborno (instrumentos existentes de prevención). La fecha de aplicación para España y los otros países de la EU: enero de 2017.

4.6.3 ¿EXISTE UN NIVEL ÓPTIMO DE CORRUPCIÓN?

4.6.3.1 EN LA TEORÍA

Tener un nivel de corrupción igual a cero sería probablemente lo ideal. Significaría vivir en una sociedad donde las decisiones se toman de manera transparente y basadas en criterios claros, donde los resultados de una competencia sana benefician a los ciudadanos y donde los funcionarios atienden al público con imparcialidad.

Como explica Klitgaard (1991), la corrupción produce daños en la sociedad y conlleva un coste social. Para combatir la corrupción es necesario dedicar esfuerzos y recursos, y ello representa también un coste. El daño de la corrupción en la sociedad aumenta con su extensión, un mayor nivel de corrupción supone un coste social superior.

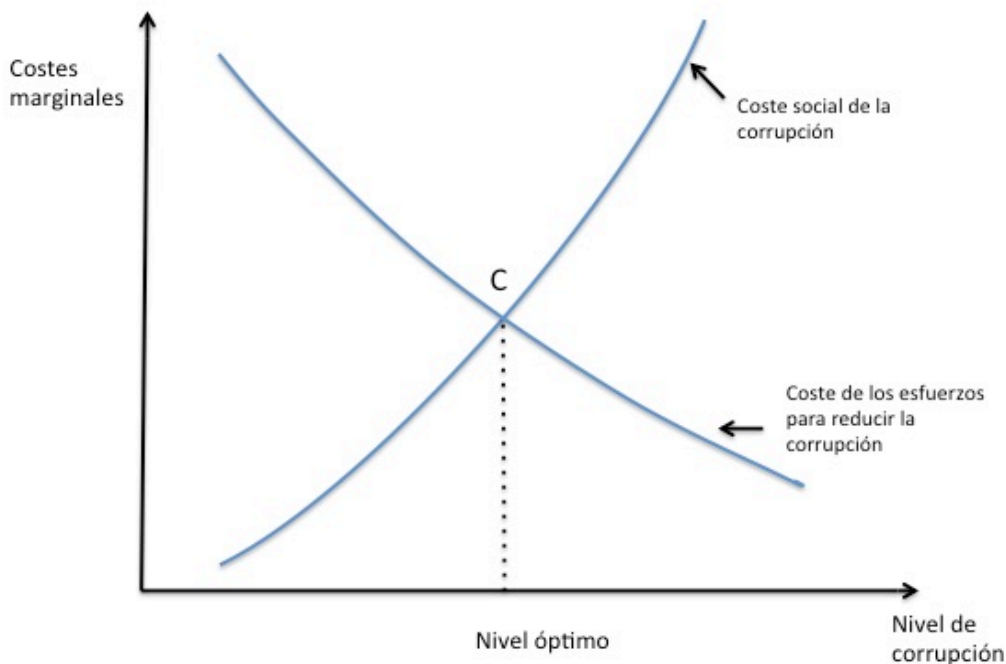
Para demostrar que la erradicación total de la corrupción -y los costes que implica- no representa necesariamente el punto de equilibrio óptimo, Klitgaard (1991; p.26) explica que la primera unidad de corrupción, en la sociedad, no tiene un coste social muy importante, pero que a medida que aumenta la corrupción, cada unidad implica un coste social superior, afectando los incentivos de la gente, creando

ineficiencias, poniendo en peligro la estabilidad del país, etc. Es decir que el coste social marginal aumenta cuando la corrupción se extiende.

Por otra parte el coste marginal de las medidas para reducir la corrupción va disminuyendo en cuanto más corrupción hay que erradicar. Pocos casos de corrupción son más difíciles de detectar que unas prácticas muy generalizadas, y por lo tanto requieren más recursos por unidad de corrupción. Mientras que si la corrupción está muy extendida, por cada unidad adicional de corrupción a detectar, menos esfuerzos son necesarios.

Con esta breve descripción, Klitgaard (1991) demuestra esquemáticamente, en el gráfico 4.2, que la cantidad “óptima”, de corrupción, donde los costes en su totalidad para la sociedad son los más bajos, se obtendría en el punto C, donde se cruzan la curva de los costes sociales marginales generados por la corrupción, y la curva de los costes marginales ocasionados para erradicarla.

Gráfico 4.2: el nivel óptimo de corrupción



Fuente: Klitgaard (1991, p. 26)

Las formas de las dos curvas no tienen tanta importancia aquí. El objetivo es mostrar que la intersección de las dos curvas nos brinda un nivel de corrupción que es el óptimo desde el punto de vista del coste para la sociedad. Si en un país el nivel inicial de corrupción es igual a cero, no habrá costes sociales asociados a ella y tampoco hará falta dedicar recursos para luchar contra ella.

Lui (1986) tiene un razonamiento diferente con respecto a los costes relacionados con la lucha contra la corrupción. En su artículo “A dynamic model of corruption deterrence” , al contrario de Klitgaard, argumenta que será más caro inspeccionar correctamente a un funcionario si muchos empleados públicos corruptos lo rodean, y añade que cuando la corrupción está extendida, cada control adicional será más caro. Lui defiende esta posición explicando que un funcionario corrupto tiene relación con otros colegas corruptos y que en el proceso de auditoría de un empleado, estos colegas se negarán a proporcionar información y pruebas que acusan a su compañero, por miedo a ser investigados ellos mismos más adelante. A medida que se propaga la corrupción en la economía, la probabilidad de que el funcionario investigado tenga colegas corruptos crece, lo que obstruye la investigación e implica invertir más recursos, para recabar más información que permita seguir adelante con la auditoría y obtener resultados. Según Lui (1986) cuanto más corrupción hay en la sociedad, más poder adquieren los individuos corruptos, y las coaliciones que se forman entre estos individuos se transforman en barreras efectivas contra las auditorías, que serán cada vez más escasas.

Para llegar un poco más lejos con este razonamiento, Lui (1986) añade que una sociedad con un nivel inicial de corrupción muy alto, no podrá alcanzar un nivel más bajo, ya que la probabilidad que se pueda auditar correctamente a los funcionarios es muy baja. Del mismo modo, si la proporción de funcionarios corruptos es inicialmente pequeña, llevar a cabo la auditoría de un individuo de manera satisfactoria será mucho más fácil y barato. El riesgo de ser investigado y descubierto será mayor, lo que desalentará comportamientos ilícitos. La corrupción se quedará por lo tanto a un nivel bajo. Esta explicación quizás aclare en parte por qué en el ranking de Transparency International la posición de los países no cambia drásticamente. Solemos encontrar el mismo grupo de países en cada extremidad del índice año tras año.

Para encontrar modos de luchar contra la corrupción es importante analizar los factores que facilitan su existencia. La percepción que uno tiene de la proporción de funcionarios corruptos en la sociedad tiene un papel importante. Es más probable, por ejemplo, que un individuo pida o acepte un soborno si cree que entre sus compañeros de trabajo, muchos adoptan el mismo comportamiento. Primero porque entre sí formarán un tipo de coalición y se protegerán mutuamente, para reducir la posibilidad de ser descubiertos. Segundo, porque si el agente ve que a su alrededor todo el mundo se gana un dinero extra de manera ilícita, la tentación de hacer lo mismo será más grande.

El castigo o las penalizaciones que se aplican al “agente” corrupto y al “cliente” corrupto también tendrán un impacto sobre el nivel de corrupción. Más dura será la sanción, menor será el porcentaje de individuos que se arriesgarán a desarrollar actividades corruptas.

Por otro lado el nivel de “recompensa”, el importe del soborno, o la magnitud del favor, inclinará la balanza en favor de un comportamiento poco transparente.

Si nos limitamos a analizar el lado de la demanda, una caída en el nivel de los salarios de los funcionarios puede contribuir a aumentar el número de agentes públicos corruptos.

Andvig y Moene (1990) explican que un funcionario optará por una estrategia corrupta si el coste moral asociado a esta estrategia es inferior al valor monetario esperado que puede aportar, es decir si:

$$\text{Costes morales} < (1-s)b - s(1-y)w/r \quad (1)$$

La primera parte de la expresión refleja el valor esperado del soborno y la segunda aquel de la pérdida de ingresos.

Según los autores el tamaño de la propina “*b*”, el salario del empleado público “*w*”, el porcentaje de funcionarios corruptos “*y*”, la probabilidad de ser descubierto “*s*” y el nivel de inestabilidad en el país reflejado por la tasa de descuento “*r*”, tienen un impacto sobre la decisión de adoptar o no un comportamiento corrupto.

Un nivel de soborno más alto, una proporción de funcionarios corruptos más grande y una tasa de descuento mayor (más inseguridad/inestabilidad), así como un nivel de salario que cae y una probabilidad menor de ser detectado, contribuyen según (1) a aumentar el resultado

de la expresión a la derecha y, por lo tanto, a incrementar el nivel general de corrupción.

Por el contrario, más control, mejores salarios, menos inestabilidad, niveles de sobornos más bajos y una proporción más pequeña de funcionarios corruptos ayudan a rechazar elecciones corruptas.

Lui (1986), por su parte, considera que un aumento repentino de las sanciones asociadas a delitos de corrupción pueden ser suficientes para llegar a un punto de equilibrio de corrupción inferior. El mismo resultado se puede obtener invirtiendo más recursos en auditorías.⁶²

Por otra parte, Andvig y Moene (1990), estiman que una vez alcanzado un punto de equilibrio de corrupción alto, debido a cambios en parámetros subyacentes, el nivel de corrupción se mantendrá alto, incluso cuando los factores que han provocado el aumento, vuelvan a su valores iniciales. Los autores lo aclaran así (refiriéndose al lado de la oferta de servicios corruptos): “the supply side has ratchet effects implying that temporary shifts may give rise to permanent changes” (Andvig y Moene, 1990, p.70).

Gary Becker desarrolló un análisis económico del crimen a finales de los años 60. En su modelo descrito en “Crimen y Castigo: Un enfoque Económico”, la palabra crimen no cubre sólo delitos graves, como asesinatos, asaltos o robos, sino también la evasión fiscal y otros delitos de “cuello blanco”, donde podemos incluir las actividades corruptas. En palabras de Becker (2000), para combatir el comportamiento ilegal, las decisiones políticas tienen que tomar en cuenta varias variables que afectan al nivel de recursos que se tienen que invertir. Como explica el autor, las decisiones óptimas son decisiones que minimizan la pérdida social en ingresos por los agravios. Esta pérdida corresponde a la suma de los daños a las personas o a la sociedad, de los gastos de aprehensión y condena (gastos en policía, cortes, etc.) y los costos asociados al cumplimiento de la pena o del castigo por el criminal. El tipo de pena aplicada también tiene su importancia. Por ejemplo una multa aporta dinero a la sociedad y no le genera un coste (no implica una pérdida social), mientras que una pena de encarcelamiento requiere de gastos en personal de supervisión, guardas, edificios, comidas etc. Las

⁶² Lui añade que al cabo de un tiempo se puede volver a aplicar los niveles de sanciones iniciales, e invertir menos en controles, sin que afecte el nuevo equilibrio.

autoridades tienen entonces a su disposición varias opciones. Si su objetivo es la disuasión, pueden decidir aumentar la probabilidad de aprehender y condenar a un criminal, asignando más recursos a estas funciones, o/y incrementar la severidad del tipo de castigo, invirtiendo más dinero en generar estructuras y sistemas que permitan que se cumplan las penas. En teoría, los políticos podrían reducir casi a voluntad los delitos actuando sobre la probabilidad de capturar los criminales y sobre la severidad de los castigos, pero estas decisiones, obviamente, implicarían un coste social adicional. Por lo tanto, concluye Becker (2000), “las políticas óptimas para combatir el comportamiento ilegal son parte de una asignación óptima de recursos”.

En opinión de Klitgaard (1991, p.75), la corrupción florece cuando agentes (públicos) están en una situación de monopolio de cara a los clientes, cuando disponen de mucho poder de decisión (discreción) y cuando hay muy poco control (“accountability”) sobre lo que hacen los funcionarios y estos no tienen que rendir cuentas. Klitgaard lo resume de la siguiente manera:

$CORRUPCIÓN = MONOPOLIO + DISCRECIONALIDAD - ACCOUNTABILITY *$

* control/responsabilidad de rendir cuentas.

Francis Lui (1986) toma en cuenta una variable adicional para explicar la extensión de la corrupción en una sociedad e incorpora el nivel de honestidad en su modelo como parámetro que afecta los niveles de equilibrio. A medida que baja el grado de honestidad de los funcionarios, los sobornos son más valorados, lo que lleva a más corrupción.

4.6.3.2. EN LA PRÁCTICA

Los demás, lo que hacen y las consecuencias de sus actos nos afectan. Nuestras decisiones se ven contaminadas por lo que vemos o pensamos de los otros, y por nuestra falta de confianza en ellos. Funcionarios corruptos quizás dejarían de serlo si pudieran saber con seguridad que la mayoría de los otros agentes se abstendrían de pedir sobornos. En concursos públicos, es probable que muchas empresas

dejarían de ofrecer mordidas si supieran con certeza que todas las otras organizaciones participantes se abstendrían de recurrir a cualquier tipo de prácticas corruptas⁶³. Para luchar contra la corrupción son necesarios incentivos que hagan que todos encuentren un interés en dejar de ser corrupto.

Según un informe del Banco Mundial (2000) sobre la corrupción en los antiguos países del bloque soviético y sobre medidas para luchar contra la corrupción, a la hora de implementar políticas anti-corrupción en un país el desafío se ubica en encontrar puntos de entrada que permitan tomar las primeras medidas contra la corrupción y obtener resultados concretos⁶⁴. Estos primeros pasos, a su vez, facilitarían el éxito de otras políticas anti-corrupción hasta llegar a un punto de transición. El informe no obstante insiste en que el éxito llega si hay un compromiso sostenido por parte de los líderes políticos desde el principio, e implicación y presión por parte de la sociedad civil.

Rothstein (2011), por su parte, describe un caso de éxito de drástica reducción de la corrupción y muestra que el uso de una estrategia indirecta puede dar resultados mejores y más rápidamente.⁶⁵ Explica que, en lugar de atacar directamente la corrupción y “limitarse” probablemente así a unos objetivos demasiado definidos, un enfoque indirecto, que trate de producir un cambio de cultura política, desde una visión *particularista* de la política hacia una visión *universalista* (Rothstein, 2011, p.116), puede ayudar a alcanzar una sociedad donde las prácticas corruptas vayan desapareciendo poco a poco y de manera duradera. El efecto sería todavía más marcado si los cambios se efectuasen también a nivel de instituciones informales y en todo lo que tiene que ver con la consolidación del capital social. Una colaboración reforzada dentro de la sociedad, a través del desarrollo de

⁶³ Los pactos de Integridad promovidos por *Transparency International* desde los años 1990 cumplen este objetivo. Representan un acuerdo firmado por la agencia gubernamental que ofrece el contrato, y por las empresas que participan en los procedimientos de contratación pública, en el cual las partes se comprometen a no pagar, ofrecer, promover o aceptar sobornos. También aceptan de ser sometidas a un sistema de supervisión, generalmente organizado por grupos de la sociedad civil.

⁶⁴ The World Bank (2000). *Anticorruption in Transition. A Contribution to the Policy Debate*.

⁶⁵ El caso de Suecia en el siglo XIX. Las reformas empezaron en la mitad del siglo XIX y no tenían como objetivo único y específico la erradicación de la corrupción. La finalidad de estas reformas era cambiar la totalidad de las instituciones políticas de la región.

redes de contactos, contribuyendo a fomentar la reciprocidad y la confianza, ayudaría también a fortalecer el sentimiento de comunidad y el concepto de bien común. Gómez Álvarez y Gómez (2014) explican que el modelo de Economía de Bien Común de Felber (2010) se centra justamente en estos “procesos sociales que fomentan valores humanos como la dignidad, la solidaridad, la sostenibilidad, la justicia y la democracia”. El importante en este contexto es, como explican los autores, que las actividades económicas se guíen por estos valores y que las relaciones económicas se fundamenten en la cooperación y en la búsqueda del bien común, en lugar del egoísmo y la competencia. En el caso de Suecia en el siglo XIX, caso descrito por Rothstein (2011), las reformas que tuvieron lugar en la mayoría de las instituciones del país, desde reformas en el sistema educativo pasando por la consolidación del libre comercio, la libertad de culto religioso, una mayor igualdad entre hombres y mujeres, y la decisión del Parlamento sueco de abolir la costumbre de los pagos que se hacían directamente a los funcionarios por parte de los ciudadanos, fueron clave para luchar contra la corrupción. Gómez-Álvarez y Gómez (2014) parecen también indicar que el punto de partida para alcanzar una sociedad centrada en el bien común es una reforma institucional que introduzca otras reglas de funcionamiento del mercado.

4.7 IMPARCIALIDAD, BUEN GOBIERNO Y BIENESTAR

Varios autores, en diferentes áreas de estudio, han tratado el tema de la importancia del respeto y/o de la imparcialidad por parte de las autoridades y las instituciones en el trato con los ciudadanos. En palabras de Dworkin (1977), el ejercicio del poder implica que el estado tiene que tratar a todos los ciudadanos con la misma preocupación y el mismo respeto. John Stuart Mill, en 1863, en su libro *Utilitarianism* declaraba que ser parcial era inconsistente con la justicia:

“It is by universal admission, inconsistent with justice to be partial; to show favour or preference to one person over another, in matters to which favour and preference do not properly apply.”...“Impartiality, in short, as an obligation of justice, may be said to mean, being exclusively influenced by the considerations which it is supposed ought to influence the particular case in

hand, and resisting the solicitation of any motives which prompt to conduct different from what those considerations would dictate.”
(Mill, 2000, p.30)

O'Donnell et al. (2014, p. 69) afirman que tratar con respecto a los ciudadanos es una de las funciones primordiales de los gobiernos, darles “capacitación”⁶⁶ es otra. Los ciudadanos se sienten más felices si no están sometidos a un ejercicio arbitrario de poder. Así que tratar a los ciudadanos con respecto e imparcialidad y ofrecerles la posibilidad de influir en decisiones que los afecten directamente caracteriza a un buen gobierno.

Rothstein (2011), por su parte, sugiere que la característica clave de lo que representa la calidad de un gobierno es la imparcialidad a la hora de ejercer autoridad pública. Rothstein añade que la democracia que tiene que ver con el *cómo* se accede al poder, no es un criterio suficiente para definir la calidad de gobierno, ya que no hay garantías de que la mayoría que ha llegado al poder respete el principio de imparcialidad, principio que por definición excluye la corrupción y otras prácticas relacionadas con ella (clientelismo, nepotismo, favoritismo político etc.). Este autor ha podido medir la imparcialidad en el ejercicio del poder gracias al desarrollo de una encuesta, dirigida a expertos de la administración pública en diversos países, que reunía preguntas sobre el comportamiento de titulares de cargo público en situaciones específicas en estos países. Las respuestas y los resultados han permitido utilizar el parámetro *calidad del gobierno*, definido como imparcialidad en el ejercicio de la autoridad pública, en cálculos de correlación con variables como el nivel de confianza social, la confianza en instituciones del gobierno, el crecimiento económico y el nivel de satisfacción de la gente con su vida. Los resultados obtenidos por Rothstein y su equipo muestran que la variable *calidad de gobierno*, tal como la define, representa un mejor indicador de los niveles de confianza en las instituciones, de crecimiento económico y de nivel de satisfacción con la vida, que el Worldwide Governance Indicator (WGI)-Indicador de calidad de los gobiernos desarrollado por el Banco Mundial ⁶⁷.

⁶⁶ Los autores utilizan la palabra “empowerment” en inglés.

⁶⁷ Para más información sobre el WGI ver <http://info.worldbank.org/governance/wgi>

Helliwell et al (2014) , en un artículo preparado para la OCDE, sugiere igualmente una fuerte relación entre aspectos específicos de calidad de gobierno y bienestar subjetivo. Los autores del estudio aquí se basan en los seis indicadores que componen el WGI como medidas de calidad de gobierno. Entre estas seis variables, han averiguado que los cuatro indicadores que describen la calidad del suministro de los servicios del estado (eficacia del gobierno, calidad regulatoria, estado de derecho y control de la corrupción) tienen un impacto más importante sobre el bienestar subjetivo, que los dos otros indicadores que miden el nivel de desarrollo de la democracia en un país (libertades de elección, expresión etc. y estabilidad en el país). Los resultados muestran también que el bienestar subjetivo es significativamente más bajo en países más afectados por la corrupción.

Además de su efecto directo sobre el bienestar de los ciudadanos y sobre la percepción que tienen de sus consecuencias sobre su vida diaria y su futuro, la corrupción afecta también indirectamente a los ciudadanos a través de la falta de mejoras en servicios sociales debida a la disminución de fondos públicos, que resultan de prácticas corruptas. Helliwell et al. (2014, p.20) añaden como consecuencia indirecta que “la corrupción disminuye la probabilidad que la ayuda financiera extranjera pueda mejorar el bienestar subjetivo de los ciudadanos en los países recibidores”.

En fin, Helliwell y Huang (2008) demuestran que la calidad del gobierno es más importante que el nivel de ingresos en explicar la satisfacción con la vida. En efecto en un modelo donde las dos variables (calidad de gobierno y nivel de ingresos) están utilizadas para explicar el nivel de satisfacción con la vida, la primera variable domina siempre la segunda.⁶⁸. Representa la variable más significativa para explicar la diferencias internacionales en bienestar subjetivo.

Los autores encuentran también que los países caracterizados por un sistema electoral proporcional tienden a tener niveles de bienestar subjetivo más altos que países que han adoptado un sistema mayoritario o presidencial. La explicación podría ser que un sistema proporcional permite a los votos de los electores tener un impacto más

⁶⁸ Helliwell y Huang (2008) utilizan como indicador de calidad de gobierno el Worldwide Governance Indicators (WGI) del Banco Mundial y sus seis dimensiones, así como los resultados de cuatro rondas de encuestas del World Values Surveys y del European Values Surveys como medida de bienestar subjetivo.

directo sobre la representación política y así generar una sensación más fuerte de compromiso y de eficiencia en los electores, lo que contribuye a reforzar su nivel de satisfacción con la vida.

4.8 OTROS DETERMINANTES DEL NIVEL DE CORRUPCIÓN

Treisman (2000) ha intentado averiguar por qué la corrupción está más extendida y generalizada en algunos países. Para ello ha realizado regresiones múltiples utilizando el índice de Transparency International como indicador de corrupción percibida y numerosas variables como posibles determinantes del nivel de corrupción. El autor ha llegado a varias conclusiones que explican en parte por qué la lucha contra la corrupción es compleja y por qué no ha tenido siempre mucho éxito. Uno de sus resultados indica que una larga tradición democrática, de varias décadas sin interrupción, tiene mucho más peso en el nivel de corrupción percibido en un país, que el hecho que el país sea actualmente una democracia. Citando a La Porta et al. (1999), Treisman (2000) observa que el porcentaje de protestantes en una población es otro indicador potente que apunta a poca corrupción. Los resultados de sus regresiones indican que el protestantismo tiene un impacto positivo sobre el desarrollo económico y sobre la estabilidad de la democracia, y que ello contribuye a su vez a mantener niveles de corrupción reducidos⁶⁹. Otra conclusión de Treisman (2000) es que los países que han sido antiguas colonias británicas registran niveles más bajos de corrupción percibida. La explicación que sugiere el autor es que la *cultura legal* introducida por los británicos en estos países, y basada en una mejor administración y aplicación de la justicia, ha contribuido a contener la corrupción.

La nota positiva tiene que ver con los resultados que muestran que el desarrollo económico limita la corrupción, en parte a través de la

⁶⁹ Otros argumentos ponen de relieve que las iglesias protestantes crecieron más bien en margen del Estado y ello puede haber contribuido a crear una sociedad civil más autónoma, y/o que el individualismo, la independencia y la autosuficiencia, características promovidas por la cultura protestante, reducen la corrupción. Se menciona también que las sociedad protestantes toleran más el disenso, al mismo tiempo que pueden ser ejemplos de moralismo extremo. (Treisman, 2000).

extensión de la educación que hace que los ciudadanos sean más conscientes de los posibles abusos de poder. La corrupción detiene el crecimiento (Mauro, 1995), pero todo lo que estimula el desarrollo puede ayudar a contener al corrupción.

5. DESIGUALDAD

5.1 INTRODUCCIÓN

Según el *Informe de Riqueza Global 2016* del *Crédit Suisse*, el 50% de las personas más pobres del planeta controlan menos del 1% de la riqueza total, mientras que el 50% de los activos globales pertenecen al 1% más rico.

Por su parte, Angel Gurría, Secretario General de la OCDE explica que en un periodo de treinta años, el 10% más rico de la población del conjunto de los países miembros de la OCDE, ha pasado de ganar siete veces más que el 10% de las personas más humildes, a 10 veces más. Si se incluyen propiedades, bienes y otras fuentes de riqueza, la situación se muestra todavía más aguda con el 10% más rico controlando, en 2012, la mitad de toda la riqueza de los hogares y el 1% más rico, el 18% (Keeley, 2015).

La desigualdad económica corresponde a una distribución desigual de los activos materiales y financieros y de los ingresos, entre los individuos u hogares de un país, o entre países. La desigualdad de riqueza se refiere a las diferencias en patrimonios, mientras que la desigualdad de ingresos describe las disparidades en la renta real disponible entre individuos. Los ingresos se refieren a flujos, mientras que la riqueza se refiere a patrimonio acumulado.

Como indica Pirovska (2014), los ingresos constituyen una de las fuentes más importantes para acumular riqueza, lo que significa que una desigualdad de renta persistente contribuye a largo plazo a consolidar una desigualdad de riqueza. La desigualdad de renta puede a su vez ser empeorada si entran en juego otras desigualdades sociales, como la desigualdad de oportunidad.

Milanovic (2012) señala que un cierto grado de desigualdad en una sociedad puede ser bueno, la desigualdad “buena” es necesaria para crear incentivos y motivar a las personas a arriesgarse y/o superarse. Pero una desigualdad que se va agudizando sin cese, aporta beneficios crecientes sólo a una parte de la población, les proporciona los medios para preservar las posiciones adquiridas. Este tipo de desigualdad dificulta sobre todo o impide la movilidad social, ya que no

ofrece la posibilidad a las personas con pocos medios de formarse y de llegar a mejores puestos de trabajo, con mejores condiciones para alcanzar un nivel de vida más alto. Si la brecha se va ampliando y cierra definitivamente la puerta a mejores oportunidades para aquellos, que se encuentran en la parte inferior de la escala de distribución, una consecuencia puede ser una creciente inestabilidad dentro de la sociedad. Keeley (2015) indica que grandes diferencias de riqueza pueden estar en el origen de conflictos sociales.

Hay también indicios de que un alto nivel de desigualdad ralentiza el crecimiento económico. Por falta de avales, o porque tienen que hacer frente a mercados de créditos imperfectos, las personas más humildes no pueden pedir préstamos y se desaprovechan oportunidades de inversión que podrían beneficiarles a ellos y a la sociedad en su conjunto. De la misma manera, un país con alto nivel de desigualdad y sin un sistema de redistribución, no permite a los ciudadanos más pobres pagar una buena educación a sus hijos. Ello puede significar que las sociedades con una distribución de riqueza desigual, en comparación con países más iguales, echan a perder parte de su potencial productivo y de crecimiento (Bourguignon, 2004, p.18).

Piketty (2013, p.44) resume observando que “la desigualdad no es necesariamente mala en sí: la cuestión central es saber si está justificada, si tiene razones de ser”.

5.2 ORIGEN

En 1919, J.M. Keynes explicaba en su obra *Las Consecuencias Económicas de la Paz* que antes de la primera guerra mundial:

“Europa estaba, pues, organizada social y económicamente para asegurar la máxima acumulación de capital. (...) La sociedad estaba montada en forma que la mayor parte del aumento de los ingresos iba a parar a disposición de la clase menos dispuesta probablemente a consumirla. Los ricos nuevos del siglo XIX no estaban hechos a grandes gastos y preferían el poder que les proporcionaba la colocación de su dinero, a los placeres de su gasto inmediato. Precisamente la desigualdad de la distribución

de la riqueza era la que hacía posibles de hecho aquellas vastas acumulaciones de riqueza fija y de aumento de capital que distinguían esta época de todas las demás. (...) Las inmensas acumulaciones de capital fijo que con gran beneficio de la Humanidad se constituyeron durante el medio siglo anterior a la guerra, no hubieran podido nunca llegar a formarse en una sociedad en la que la riqueza se hubiera dividido equitativamente” (Keynes, 2013, p. 18-19).

Se dice que la desigualdad surge en el momento en que nace la sociedad. Durante la mayor parte de la prehistoria la gente vivía en grupos y casi en igualdad absoluta. Los individuos eran también iguales en su debilidad frente al peligro. Wilkinson y Pickett (2009) añaden que las condiciones igualitarias de las sociedades cazadoras-recolectoras no se debían sólo a una voluntad de ser más generoso o justo, sino también a una estrategia de contradominación, para impedir que un individuo intente dominar a los otros y que represente una amenaza para el equilibrio de la sociedad.

Las sociedades modernas y más desiguales surgieron y se extendieron con el desarrollo de la agricultura. Alexis de Tocqueville afirmaba en 1835 en *Memoria sobre el Pauperismo* que:

“Es fácil apreciar que la igualdad sólo prevalece en los polos históricos de la civilización. Los salvajes son iguales porque son igualmente débiles e ignorantes. Los hombres muy civilizados pueden llegar a ser iguales porque todos ellos tienen a su disposición medios similares para obtener confort y felicidad” (Tocqueville, 1997, p.20).

En su libro *Los que tienen y los que no tienen*, Branko Milanovic indica que hasta los inicios del siglo XX, la desigualdad de la renta entre los individuos se consideraba parte de la distribución funcional de la renta nacional, es decir, del modo en que la renta nacional se dividía entre las grandes clases sociales. Esta distribución de los ingresos entre las tres clases (trabajadores, capitalistas, terratenientes) estaba considerada de crucial importancia para determinar el futuro de una sociedad (Milanovic, 2012, p.25).

En la primera década del siglo XX, se empezó a disponer de información sobre la distribución personal de la renta, gracias al aumento del papel fiscal del estado y los economistas se interesaron

por la distribución de la renta entre individuos en lugar de entre las clases sociales. También, como explica Milanovic (2012), empezó a surgir un cambio ideológico que contemplaba la igualdad de todos los individuos frente a la ley, y la necesidad de que los individuos más ricos contribuyeran en función de su mayor riqueza y renta. Los impuestos, que iban a financiar la educación pública o la guerra, tenían que ser más estrechamente ligados a la renta y por ello era necesario tener mejor información sobre los ingresos y la distribución de la renta entre los hogares.

El economista y sociólogo italiano, Vilfredo Pareto, fue uno de los primeros en estudiar datos de fuentes fiscales de varios países europeos y llegó a la conclusión de que los diferentes sistemas sociales no influían en la distribución de la renta y en el nivel de desigualdad de sus sociedades. La distribución de la renta en un país era más o menos fija, el 20% de la población percibía el 80% de los ingresos y el 80% de los ciudadanos el 20% restante de la renta, Esta afirmación de Pareto era su “ley 80/20”.

A mediados de los años cincuenta el economista y Premio Nobel Simon Kuznets presentó, en un discurso titulado “Economic Growth and Income Inequality”⁷⁰, una hipótesis que sostenía que la desigualdad seguía una trayectoria natural a medida que las economías y sus ciudadanos se distanciaban de sus raíces agrícolas. Kuznets defendía en su hipótesis que la desigualdad entre las personas variaba de forma predecible a medida que una sociedad se desarrollaba. Según Kuznets la desigualdad era baja en la era pre-industrial, cuando la mayoría de la población vivía a nivel de subsistencia. En sociedades muy pobres apenas existe diferenciación económica entre la gente. Pero a medida que se da el paso de una sociedad exclusivamente agrícola, a una sociedad industrial, aparecen los primeros desfases entre los ingresos medios de los obreros industriales y los ingresos de los campesinos (más pobres) (Keeley, 2015). Los trabajadores de las fábricas, empleados en un sector más productivo, ganan más que los campesinos, y estas diferencias crecen todavía más a medida que algunos trabajadores adquirieron más habilidades y se van especializando. Con el tiempo la gente se pasa de un sector (agrícola) a otro (industrial) para aprovechar el nivel más alto de productividad de

⁷⁰ Discurso presentado en la 67ª reunión anual del *American Economic Association*, en Detroit, en diciembre de 1954.

este segundo sector y conforme el número de nuevos trabajadores va aumentando, las diferencias en la renta, ellas, se van reduciendo. El paso siguiente según Kuznets es que los estados al recaudar más impuestos y distribuir ayudas, contribuyen también a reducir la desigualdad. Esta evolución dibuja una forma de campana, una U invertida: la desigualdad aumenta durante las primeras fases de la industrialización -sólo una minoría puede aprovecharse de las riquezas traídas por la industrialización- para después disminuir de manera espontánea durante las etapas más avanzadas del crecimiento, cuando una proporción cada vez más importante de la población se va a trabajar en los sectores más productivos (Piketty, 2013, p.35).

Kuznets estudió el crecimiento en EE.UU. y en algunos otros países durante la primera parte del siglo XX y vio que las rentas de los grupos más ricos se habían reducido mucho después de la primera guerra mundial, en Estados Unidos en el periodo 1913-1948 concretamente. Estos datos apoyaban su idea pero el mismo especificó en su discurso que sólo 5% de su hipótesis se basaba en información empírica.

Varios economistas, entre ellos Piketty (2013) han argumentado que las conclusiones de Kuznets se deben principalmente a otros factores⁷¹ y que no hay una relación válida entre reducciones en la desigualdad y el desarrollo económico. En los últimos 30-40 años, además, todos los indicadores de concentración de riqueza y desigualdad han vuelto a subir en la mayoría de los países.

5.3 LA DESIGUALDAD MEDIDA POR EL COEFICIENTE GINI

El coeficiente o índice Gini es un indicador muy común de desigualdad y mide la desigualdad en todas las capas de la sociedad, en lugar de considerar sólo extremos, como hacen otras herramientas que comparan, por ejemplo, la renta o la riqueza de los 10% más ricos en comparación con lo que tienen los 10% más pobres.

El coeficiente Gini se obtiene organizando los datos de renta de toda una población, empezando con la renta más baja y ordenando los siguientes datos en orden ascendente. Se calcula al mismo tiempo la

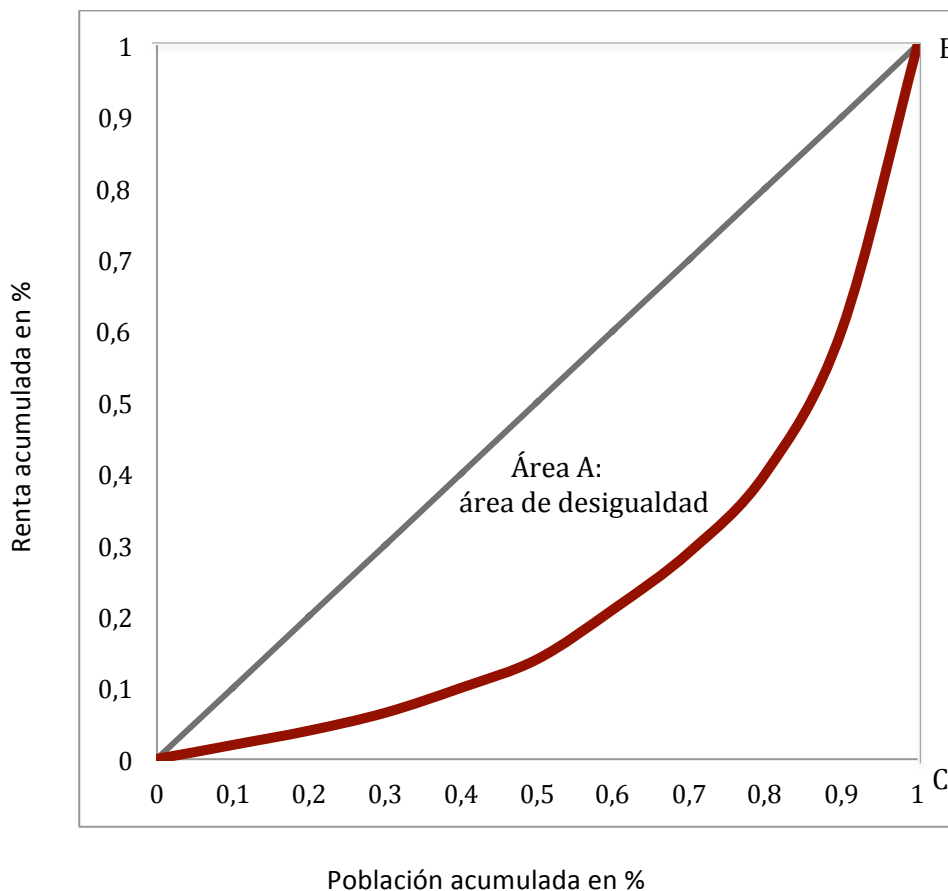
⁷¹ Consecuencias de las guerras y de las políticas públicas implementadas en respuesta a estas situaciones. Piketty (2013).

renta acumulada que representan los ingresos de cada observación adicional. La línea recta en diagonal, en el gráfico 5.1, representa una situación donde la renta estaría compartida de manera igualitaria entre todos los hogares y todo el mundo tendría exactamente los mismos ingresos. El Gini en este caso equivaldría a 0 (igualdad total).

El coeficiente Gini es igual a la ratio del área A, es decir la superficie limitada por la diagonal y la curva roja dibujada por los valores de renta acumulada que corresponden a cada proporción de población, y el área del triángulo OBC. Más grande es el área A, más grande es la ratio y más alto es el índice Gini. Si una sola persona detentara toda la renta de un país y el resto de los ciudadanos no recibiera nada, el coeficiente Gini sería igual a 1 (desigualdad máxima).

Este indicador, si se multiplica por 100, representa también el porcentaje del total de la renta que tendría que ser redistribuido de manera a obtener una igualdad de renta perfecta (Pontusson, 2005, p.37), o, como indica Keeley (2015), multiplicando los valores de la ratio por 100, transformamos los resultados en puntos Gini más fáciles de entender. Los valores más comunes de este coeficiente para los países suelen ubicarse entre 0,3 y 0,5, o entre 30 y 50 puntos. Los países más igualitarios se acercan a 30.

Gráfico 5.1: El Coeficiente Gini que mide la desigualdad



Fuente: Pontusson (2005)

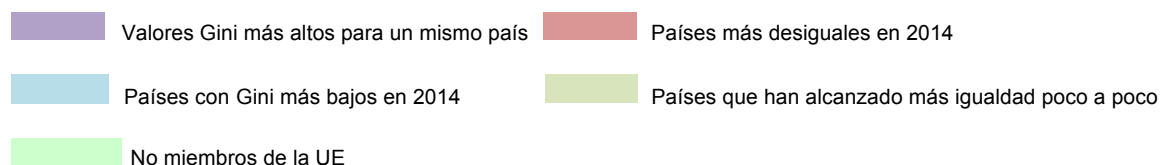
Desde los años setenta, en la mayoría de los países de la OCDE la desigualdad de renta ha vuelto a despegar. Para la media de la OCDE el nivel de desigualdad ha aumentado de 10% en las últimas tres décadas, pasando de 28,9 en 1985 a 31,8 en 2013 (OCDE, 2015).

En la tabla 5.1 podemos estudiar la evolución de este coeficiente para la renta disponible de los hogares, en el periodo 1996-2014, en varios países europeos, miembros y no miembros de la unión europea. El índice se ha calculado a partir de los ingresos monetarios de los hogares, menos las cotizaciones obligatorias e impuestos directos. En los ingresos se han incluido las remuneraciones del trabajo y del capital, más las transferencias públicas y privadas. Otros aspectos que influyen en la situación económica de las familias como el patrimonio, las cargas financieras, o el efecto redistributivo de las prestaciones en especie, no ha entrado en el cálculo.

Tabla 5.1: Coeficiente GINI de renta disponible equivalente, en varios países europeos (1996-2014)

País/año	1996	2000	2004	2005	2006	2007	2008	2010	2012	2014
European Union 28	:	:	:	:	:	:	:	30,4	30,4	30,9
Belgium	28	30	26,1	28,0	27,8	26,3	27,5	26,6	26,5	25,9
Czech Republic	:	:	:	26,0	25,3	25,3	24,7	24,9	24,9	25,1
Denmark	:	:	23,9	23,9	23,7	25,2	25,1	26,9	28,1	27,5
Germany	27	25	:	26,1	26,8	30,4	30,2	29,3	28,3	30,7
Estonia	:	36	37,4	34,1	33,1	33,4	30,9	31,3	32,5	35,6
Ireland	33	30	31,5	31,9	31,9	31,3	29,9	30,7	29,9	30,7
Greece	34	33	33,0	33,2	34,3	34,3	33,4	32,9	34,3	34,5
Spain	34	32	31,0	32,2	31,9	31,9	32,4	33,5	34,2	34,7
France	29	28	28,2	27,7	27,3	26,6	29,8	29,8	30,5	29,2
Croatia	:	:	:	:	:	:	:	31,6	30,9	30,2
Italy	32	29	32,9	32,7	32,1	32,0	31,2	31,7	32,4	32,4
Cyprus	:	:	:	28,7	28,8	29,8	29,0	30,1	31,0	34,8
Latvia	:	34	:	36,2	38,9	35,4	37,5	35,9	35,7	35,5
Lithuania	:	31	:	36,3	35,0	33,8	34,5	37,0	32,0	35,0
Luxembourg	28	26	26,5	26,5	27,8	27,4	27,7	27,9	28,0	28,7
Hungary	:	26	:	27,6	33,3	25,6	25,2	24,1	26,9	27,9
Netherlands	29	29	:	26,9	26,4	27,6	27,6	25,5	25,4	26,2
Austria	26	24	25,8	26,3	25,3	26,2	27,7	28,3	27,6	27,6
Poland	:	30	:	35,6	33,3	32,2	32,0	31,1	30,9	30,8
Portugal	36	36	37,8	38,1	37,7	36,8	35,8	33,7	34,5	34,5
Romania	:	29	:	:	:	37,8	36,0	33,3	33,2	34,7
Slovenia	:	22	:	23,8	23,7	23,2	23,4	23,8	23,7	25,0
Slovakia	:	:	:	26,2	28,1	24,5	23,7	25,9	25,3	26,1
Finland	22	24	25,5	26,0	25,9	26,2	26,3	25,4	25,9	25,6
Sweden	:	:	23,0	23,4	24,0	23,4	24,0	24,1	24,8	25,4
United Kingdom	32	32	:	34,6	32,5	32,6	33,9	32,9	31,3	31,6
Iceland	:	:	24,1	25,1	26,3	28,0	27,3	25,7	24,0	22,7
Norway	:	:	25,2	28,2	29,2	23,7	25,1	23,6	22,5	23,5
Switzerland	:	:	:	:	:	30,4	31,1	29,6	28,8	:
Turkey	:	:	:	:	44,8	43,2	43,0	:	:	:

Fuente: Eurostat



Podemos observar que Alemania, Luxemburgo y Suecia han registrado sus niveles más altos de desigualdad de todo el periodo, en 2014. Alemania alcanzó una puntuación de Gini de 30,7, mientras que era de 27 en 1996 y de 25 en el año 2000. Luxemburgo que había visto el valor del índice bajar a 26 en el 2000, alcanzó de nuevo un nivel superior a 28, 28,7 concretamente, en 2014. Suecia, país tradicionalmente conocido por sus preocupaciones y políticas de igualdad, ha visto sus valores aumentar paulatinamente en los 10 últimos años, para alcanzar un nivel de 25,4. Dinamarca ha conocido una evolución parecida a Suecia y ha alcanzado un nivel de desigualdad superior (27,5) en 2014.

Los países que por el contrario han visto sus niveles de desigualdad reducirse drásticamente y en poco tiempo son Islandia y Noruega, que

aparecen como los países más igualitarios, con valores de coeficiente Gini de 22,7 y 23,5 respectivamente, y que habían alcanzado cifras de 28 y 29,2 justo antes del inicio de la crisis. Otro grupo de países que han visto sus niveles de desigualdad reducirse poco a poco desde finales de la década de los años 90, son Bélgica, Países Bajos, Irlanda y Polonia, para situarse en 2014 en la media de los países europeos.

El resto de los países no han podido controlar la evolución de la desigualdad dentro de sus fronteras. Algunos, como España, han visto una pequeña reducción de su nivel de desigualdad los primeros años del siglo XXI hasta que estallara la crisis. Después el coeficiente Gini volvió a subir hasta alcanzar un 34,7 en 2014. Francia ha conocido una evolución parecida pero con niveles de desigualdad inferiores. Alcanzó su nivel más alto, 30,5 en 2012. Otros países han visto fluctuaciones ligeras en sus niveles de desigualdad pero sin cambio de rumbo claro. Los países bálticos registran los valores de desigualdad más altos: Estonia (35,6), Letonia (35,5) y Lituania (35).

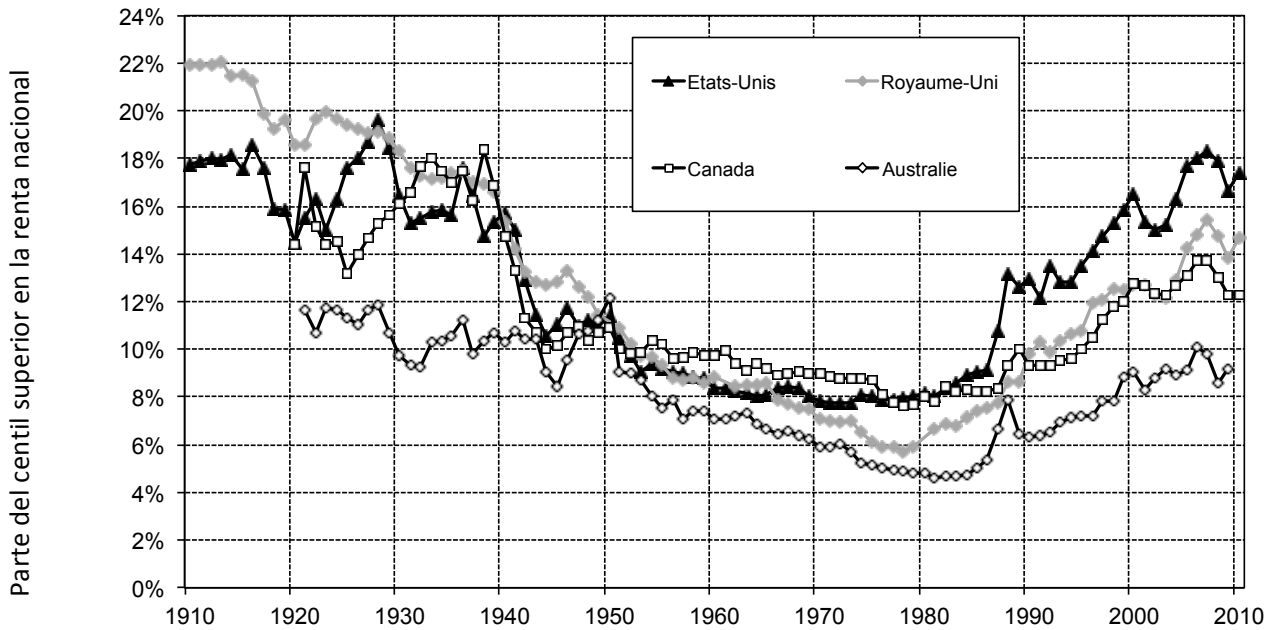
La desigualdad se puede también medir utilizando otros indicadores, calculando por ejemplo la porción de la riqueza nacional que gana el 10%, el 1% o el 0,1% de los individuos más ricos, en relación con lo que ganan los hogares más humildes en la distribución nacional de la renta. También se pueden evaluar ratios como la renta media de los 10% de hogares con ingresos más altos divididos por la renta media de los 10% de la base.

5.4 CAUSANTES DE LA DESIGUALDAD

5.4.1 EVOLUCIÓN A LO LARGO DEL SIGLO XX Y PRINCIPIOS DEL XXI

Piketty (2013) proporciona una gran cantidad de gráficos que describen la evolución de la desigualdad de la renta desde principios del siglo XX. En los gráficos 5.2 y 5.3, que hemos reproducido, podemos observar que la desigualdad ha vuelto a aumentar a partir de las décadas de los setenta y ochenta (según los países), después de una reducción progresiva desde el inicio de la primera guerra mundial, sobre todo en los países europeos (gráfico 5.3). En estos gráficos la desigualdad se mide en función del porcentaje de la renta nacional que poseen el 1% (gráfico 5.2) y el 10% (gráfico 5.3) más ricos en cada país.

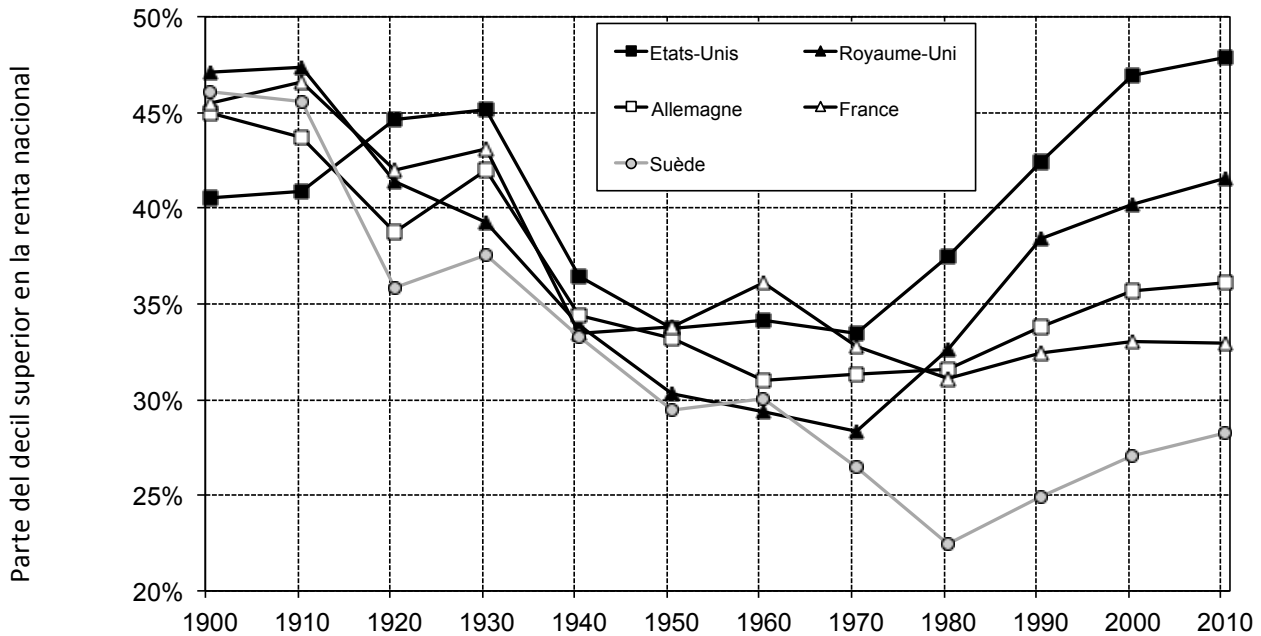
Gráfico 5.2: Desigualdad de la renta en países anglosajones, 1910-2010



Fuente: <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

En el gráfico 5.2 vemos que la parte del centil superior ha vuelto a aumentar en los cuatro países a partir de los años 80. En 1980, el centil superior representaba entre 5% (en Australia) y 8% (en EE.UU. y Canadá) de la renta nacional. En el año 2010 representaba entre 9% (Australia) y 17% (EE.UU.). En EE.UU. el centil superior en 2010 había reconquistado su peso de 1910.

Gráfico 5.3: Desigualdad de la renta, Europa y EE.UU. 1900-2010



Fuente: <http://piketty.pse.ens.fr/capital21c>

Si estudiamos ahora el gráfico 5.3 vemos que la parte del decil superior ha vuelto a aumentar a partir de los años 70 en EE.UU., Reino Unido y Alemania, y a partir de los años 80 en Francia y Suecia, después de una caída progresiva desde los años 30. En poco más de 25 años, después de haber tocado su nivel más bajo, EE.UU. alcanzó de nuevo el nivel de desigualdad que experimentaba a finales de los años 1920. En el Reino Unido el decil superior también llegó a poseer en el 2010, el mismo porcentaje de la renta nacional que en 1920, es decir, cerca del 42%. Alemania y Francia, después de conseguir reducir la desigualdad y llegar a su nivel más bajo en la década de los 60 para Alemania y en 1980 para Francia, vieron otra vez la parte del decil superior aumentar, aunque a un ritmo muy inferior a aquel de EE.UU. y Reino Unido. Suecia que empezó el siglo XX con niveles de desigualdad similares a los otros tres países europeos, alcanzó su nivel más bajo en 1980. En aquel año la parte del decil superior en Suecia correspondía a 22,7% de la renta nacional, mientras que era de entre

30,7% y 32 % aproximadamente en Francia, Alemania y Reino Unido, y del 37,5% en EE.UU.⁷²

5.4.2 FACTORES QUE HAN CONTRIBUIDO A AUMENTAR LA DESIGUALDAD

5.4.2.1 LA GLOBALIZACIÓN

Según Keeley (2015), varios factores, económicos, sociales y políticos han contribuido a aumentar la desigualdad desde los años 70 y 80. Un factor que ha marcado estas últimas décadas es la globalización y los elementos que la caracterizan, es decir los cambios tecnológicos, el comercio (exportaciones e importaciones) y las inversiones en el extranjero (inversión extranjera directa). La globalización ha permitido que las brechas de salarios se agudicen cada vez más, y en muchos casos ha contribuido a la desaparición de los empleos menos calificados en las sociedades más industrializadas. En opinión de Stiglitz (2012), la globalización se ha gestionado de tal manera, que se ha reducido al mínimo la capacidad de negociación de los trabajadores y se les ha obligado a aceptar unos salarios siempre más bajos. Las importaciones no sofisticadas han incrementado el desempleo entre los trabajadores poco calificados, lo cual ha agravado la desigualdad, mientras que la especialización en exportaciones sofisticadas ha ampliado la brecha entre los salarios de trabajadores cualificados y no cualificados.

El progreso tecnológico ha destruido los trabajos intermedios y el mercado laboral se está polarizando entre puestos muy sofisticados y altamente remunerados y las actividades que requieren una baja cualificación con sueldos muy bajos.

En palabras de Deaton (2015), la globalización ha conducido a incrementos de prosperidad en los países ricos, pero las tasas de crecimiento han sido más lentas de lo que solían darse en estos mismos países. A medida que el crecimiento se ha ralentizado se han ampliado las brechas entre las personas dentro de la mayoría de los países. Añade que “Un puñado de afortunados ha hecho riquezas fabulosas (...). Sin embargo la mayoría de la gente ha visto menos

⁷² Todos los datos en Piketty (2013).

mejora en su prosperidad material, y en algunos países (...) las personas de nivel de ingreso medio no son más prósperas que sus padres.”

5.4.2.2 DESIGUALDAD DE SALARIOS

El mercado laboral puede generar desigualdad a través de una estructura de salarios muy dispersa entre trabajadores muy calificados y otros con menos conocimientos o competencias. También puede dificultar la entrada al mercado a personas con pocas calificaciones o facilitar su expulsión en tiempo de dificultades. En momentos de crisis, las empresas se desharán más fácil y rápidamente de sus empleados menos formados y peor pagados, y se quedarán con prioridad con sus empleados más calificados y también más caros. Es más fácil reemplazar un trabajador no especializado cuando las cosas vayan mejor, que un trabajador especializado y más demandado.⁷³

Existen grandes diferencias de desigualdad salarial entre países. En los países escandinavos, en Francia y Bélgica, los salarios de los trabajadores del noveno decil son menos de tres veces superiores a los salarios del primer decil, mientras que este ratio es de 4,7 en Estonia, 4,8 en EE.UU y 5,8 en Korea (OCDE Employment Outlook, 2015).

La desigualdad salarial suele ser inferior en países que consiguen satisfacer fácilmente la demanda de competencias que exigen las empresas. Si las empresas encuentran fácilmente lo que buscan, no les hará falta ofrecer salarios mucho más altos para conseguir lo que necesitan, y en este caso no se agudiza la desigualdad. Existe, también, una relación entre la desigualdad en competencias y la desigualdad salarial. Los países con una distribución de conocimientos y habilidades más igualada suelen tener menos desigualdad salarial (OCDE Employment Outlook, 2015). Aprovechar mejor las competencias puede ayudar a disminuir la desigualdad, al fortalecer los vínculos entre las habilidades, la productividad y los salarios de los trabajadores.

⁷³ Pontusson (2005), p.52.

En palabras de Pontusson (2005), los salarios bajos se pueden considerar como una subvención a empresas ineficientes, y comprimir la estructura de salarios puede ser la manera de obligar a las compañías a racionalizar su uso de mano de obra. Esta visión está detrás de la política de salario solidaria, cuyos principales defensores en Suecia⁷⁴, a partir de los años 50, afirmaban que no sería únicamente benéfica para los trabajadores con sueldos bajos, pero para toda la economía sueca. La idea era que la compresión de sueldos impulsaría un aumento de la productividad, comprimiendo de manera selectiva los beneficios de las empresas. Pontusson (2005) explica que por una parte los esfuerzos de los sindicatos para ofrecer a los trabajadores con ingresos más bajos, unos incrementos de salarios superiores a lo que dicta el mercado, reducirían los beneficios de las empresas o sectores menos eficientes y les obligaría a racionalizar su producción o a echar el cierre. Por otra parte, la política de salario solidaria implicaría que la presión sobre los salarios de los trabajadores mejor pagados impulsaría la expansión de empresas y sectores más eficientes. El resultado final de estas presiones selectivas sobre las empresas sería el aumento de la productividad media en la economía y una subida del salario medio sin afectar la estabilidad macroeconómica. Los economistas que impulsaron esta política de salarios querían, no obstante, mantener una cierta diferencia en los niveles de salarios que reflejarían los grados de responsabilidad en los trabajos y que crearían incentivos para adquirir nuevas competencias. El lema era “mismo trabajo, mismo sueldo” y no “mismo salario para todos”. Pontusson nos explica que en la práctica los sindicatos suecos no llegaron a mantener la distinción entre diferencias de salarios “favorables” y “perjudiciales” y que a lo largo de los años 60 y 70 la política de salarios se hizo demasiado igualitaria. Ello contribuyó a una compresión generalizada de los beneficios y, consecutivamente, a la iniciativa para descentralizar las negociaciones de salarios⁷⁵.

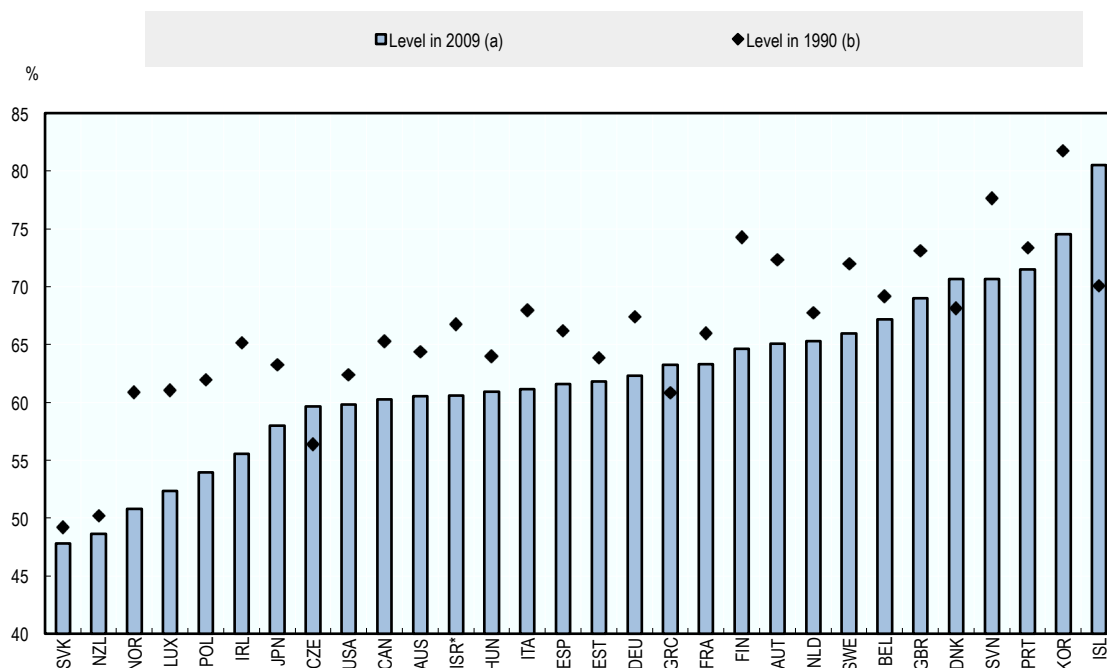
⁷⁴ los economistas suecos Gösta Rehn y Rudolf Meidner que trabajaban para la confederación de sindicatos de obreros llamada LO (Landsorganisationen).

⁷⁵ Pontusson (2005; p.64)

5.4.2.3 CAPITAL Y TRABAJO

La remuneración creciente del capital frente al trabajo es otro factor importante que se ha intensificado en las últimas décadas. Una menor parte de la renta generada por la economía vuelve a los trabajadores y una mayor parte va a parar donde está el capital, a los dueños del capital. Este cambio en la repartición es debido en gran parte al uso cada vez más importante de la tecnología. El gráfico 5.4 muestra como el conjunto de salarios ha perdido peso en relación con la renta nacional, en un periodo de 20 años, en varios países de la OCDE.

Gráfico 5.4. El declive de la proporción del trabajo en la renta nacional en países de la OCDE 1990-2009



Fuente: OCDE (2012)

Estudiando el gráfico podemos observar que en 26 países de los 30, la proporción del trabajo en la renta nacional era inferior en 2009 de lo que era en 1990. Esta reducción ha sido particularmente importante en países como Noruega (16,6%), Irlanda (14,5%) Luxemburgo (14,26%), Finlandia (13,5 %) y Polonia (13%). Por el contrario, en la República Checa, en Grecia, en Dinamarca y en Islandia, la proporción del trabajo en la renta era mayor en 2009 que en 1990. En Islandia ha aumentado

con un 15% mientras que en los tres otros países el incremento no ha superado los 5,6% (República Checa).

El declive de la proporción del trabajo es, por lo tanto, evidente en muchos países, y al mismo tiempo, los altos ingresos han visto su parte de la renta nacional aumentar. Ello implica que los trabajadores con salarios más humildes han sido todavía más afectados. En países, como Estados Unidos y Canadá, por ejemplo, los salarios de las personas que más ingresaban han crecido de manera espectacular, sobre todo las remuneraciones de consejeros delegados y de altos directivos (OCDE, 2012, p.114).

5.4.2.4 MENOS CONTRATOS FIJOS, MENOS CONTRATOS A TIEMPO COMPLETO

Paralelamente a la extensión de la globalización y a la creciente remuneración del capital frente al trabajo, se han multiplicado los tipos de contratos, y las condiciones laborales de los empleados han cambiado. Crecen, cada vez más, los empleos a tiempo parcial, los contratos temporales y el número de autónomos. Desde mediados de los años noventa, más de la mitad de los empleos creados en países de la OCDE, han sido empleos con una (o más) de estas características (Keeley, 2015). A menudo estos empleos están relacionados con peores condiciones de trabajo, con más precariedad. En países donde las leyes son muy estrictas en relación con la contratación y despido de trabajadores fijos, las empresas prefieren reclutar, según sus necesidades, trabajadores a tiempo parcial, que están muy poco protegidos por las legislaciones laborales.

Entre 1983 y 2003, el trabajo a tiempo parcial ha aumentado de manera significativa en varios países de la OCDE. En los países anglosajones, los datos de la OCDE⁷⁶ nos indican que el porcentaje de personas trabajando a tiempo parcial pasó de 8% a 18,9% en Irlanda, de 18,4 % a 23,3% en el Reino Unido, de una tasas inferior al 16% hasta alcanzar una tasa superior al 22% en Nueva Zelanda y de 16,8% a 19% en Canadá. A la excepción de Irlanda que alcanzó una tasa de 24,23% en 2013, los otros países mencionados, mantuvieron niveles muy parecidos a 2003, en 2013. En Europa continental, el empleo a

⁷⁶ OCDE (1997) y stats.oecd.org (última visita 05/05/17)

tiempo parcial pasó de representar el 18,54% del empleo total en los Países Bajos, en 1983, a alcanzar un 34,5% en 2003, un aumento del 86%. En 2013, los Países Bajos seguían siendo el país con la tasa de empleo a tiempo parcial más alta (38,55% según la OCDE). En el caso de Bélgica el empleo a tiempo parcial se duplicó, pasando de 9,76% en 1983 a 18,3% en 2003 para mantenerse al mismo nivel 10 años más tarde. En Alemania la tasa era de 13,37% en 1983, de 19,56% en 2003 y de 22,57% en 2013. En el caso de Italia el aumento del trabajo a tiempo parcial empezó a partir de 2003, pasando de 11,69% a 18,52%. En los países nórdicos la tendencia ha sido más bien a la baja, excepto en Finlandia. Esta situación se explica por el hecho que Dinamarca, Suecia y Noruega -en particular- ya tenían tasas de empleo a tiempo parcial elevadas a mediados y finales de los años 80 - 21,75% en Noruega en 1989- mientras que en Finlandia ni llegaba a los 8%. En 2013 Finlandia contaba con una tasa de trabajadores a tiempo parcial de 13,4%.

El trabajo a tiempo parcial contribuye a aumentar las tasas de empleo y ayuda a aportar más ingresos a los hogares. No obstante, los sueldos por hora de los empleados a tiempo parcial son inferiores a los sueldos de empleados a tiempo completo, lo que suele implicar que, cuando se incluyen los empleos a tiempo parcial en el cálculo de la desigualdad salarial, el índice es mayor que cuando se toma sólo en cuenta los empleos a tiempo completo.

La tabla 5.2 muestra como los valores de desigualdad salarial cambian cuando se toma en cuenta el trabajo a tiempo parcial. El indicador de desigualdad utilizado es la ratio del límite superior del noveno decil sobre aquel del primer decil, $D9/D1$.

Tabla 5.2: Impacto del trabajo a tiempo parcial sobre la desigualdad en 22 países de la OCDE. Ratio D9/D1, datos de 2012

	Trabajo a tiempo completo	Todos los trabajos (incl.t.parcial)	Diferencia
Australia	2,985	3,136	4,8%
Austria	3,070	3,052	-0,6%
Bélgica	2,466	2,610	5,5%
Canadá	3,527	3,940	10,5%
República Checa	2,750	2,837	3,1%
Dinamarca	2,216	2,584	14,3%
Estonia	4,707	4,707	0,0%
Finlandia	2,457	2,540	3,2%
Francia	2,424	2,559	5,3%
Alemania	4,037	4,219	4,3%
Irlanda	3,434	3,571	3,8%
Italia	3,151	3,423	7,9%
Japón	4,006	4,082	1,9%
Corea	4,888	5,822	16,0%
Países Bajos	2,987	3,241	7,8%
Noruega	2,311	2,436	5,1%
Polonia	3,623	3,888	6,8%
República Eslovaca	3,870	4,014	3,6%
España	3,559	3,599	1,1%
Suecia	2,105	2,172	3,1%
Reino Unido	3,456	3,525	2,0%
EE.UU.	4,565	4,827	5,4%

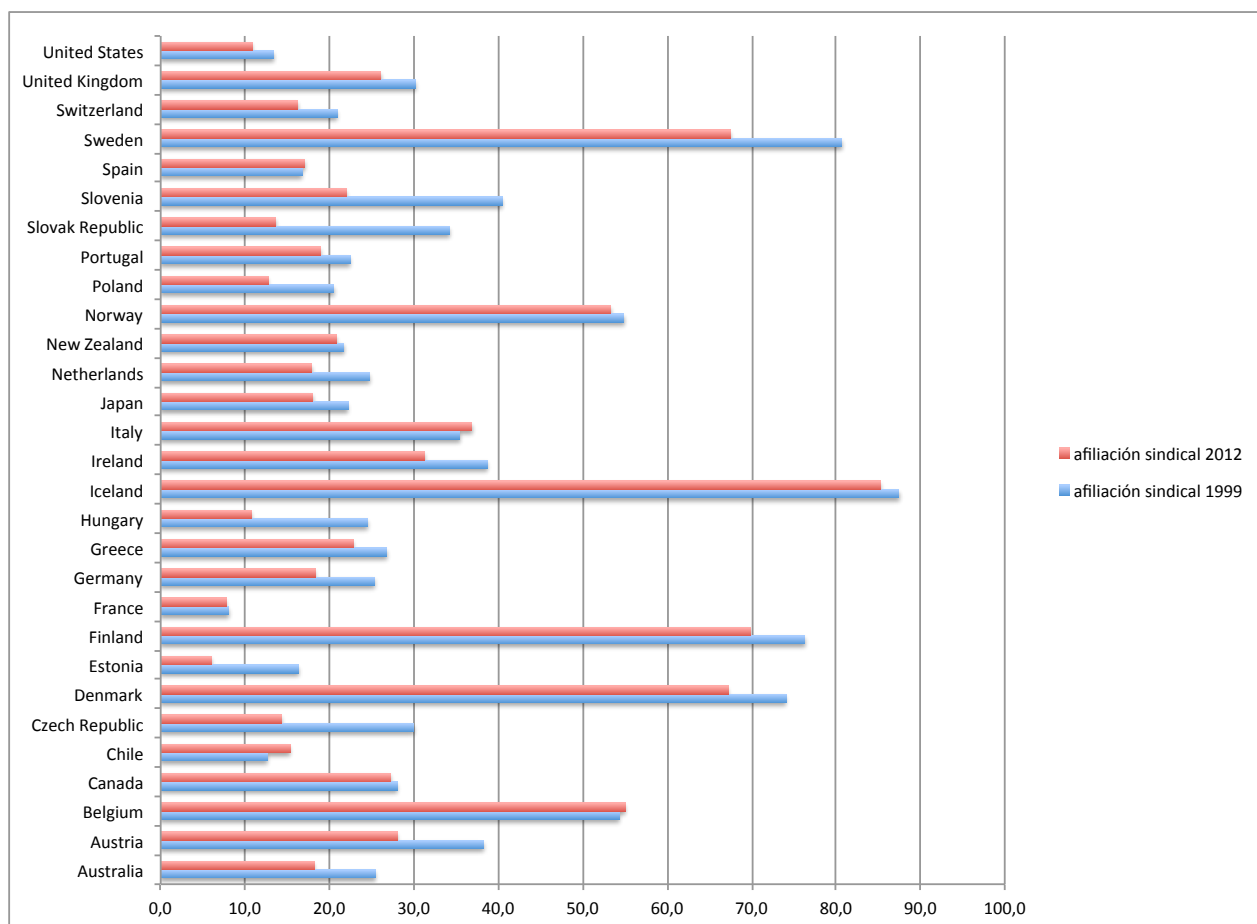
Fuente:OCDE (2015b) y elaboración propia.

Podemos observar en la tabla 5.2 que en todos los países, excepto en Austria, el empleo a tiempo parcial agudiza la desigualdad. En países como Canadá, Dinamarca y Corea el impacto es importante y aumenta el índice con más de un 10% -16% en el caso de Corea. El trabajo a tiempo parcial puede ser una elección o ser involuntario. En los países donde la proporción del empleo a tiempo parcial ha aumentado de manera repentina después del inicio de la crisis, la elección de este tipo de contrato no es una elección voluntaria en la mayoría de los casos. La OCDE (2015b) indica que en España, Italia y Grecia más de 60% de los trabajadores a tiempo parcial preferirían trabajar a tiempo completo. En cambio, en los países donde el empleo a tiempo parcial es una alternativa más común y que forma parte del panorama laboral desde hace varias décadas, la opción de trabajo a tiempo parcial es a menudo una elección voluntaria, como es el caso en Holanda, la República checa o Austria.

5.4.2.5 TRABAJADORES MENOS PROTEGIDOS

En las últimas décadas se ha estado dibujando una clara tendencia hacia una menor protección de los trabajadores. En efecto, la afiliación sindical ha caído en la mayoría de los países de la Unión Europea, y también de la OCDE. El gráfico 5.5 muestra los cambios en el porcentaje de afiliación en 29 países entre los años 1999 y 2012. Prácticamente todos los países han visto su densidad sindical reducirse excepto España, Bélgica, Italia y Chile. Los dos primeros países casi han mantenido la misma tasa de afiliación- España (17%) y Bélgica (55%), e Italia y Chile, la han visto subir ligeramente- Italia de 35,5% a 37% y Chile de 13% a 15%.

Gráfico 5.5. Evolución de las afiliaciones sindicales en 29 países de la OCDE entre 1999 y 2012



Fuente: OCDE y elaboración propia.

Entre los seis países con una tasa superior al 50%, encontramos a los cinco países nórdicos y Bélgica. En 1999 Islandia contaba con una

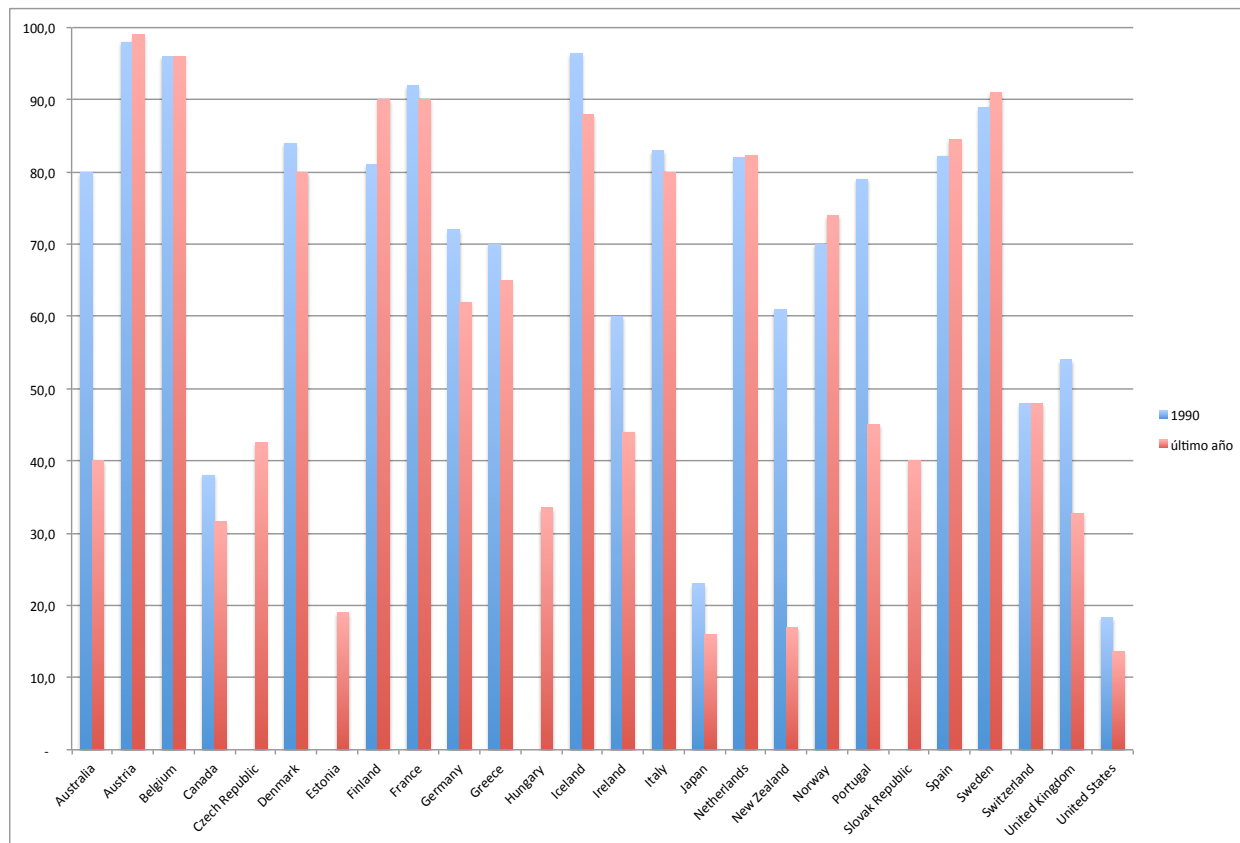
densidad sindical del 87,42% y en 2012 de 85,2%. Para Dinamarca, Suecia y Finlandia las tasas alcanzaban valores entre 74%, y 80% en el 1999. En 2012 los mismos países habían visto su tasa de pertenencia a un sindicato bajar ligeramente a 67%-69%. En el mismo periodo Noruega se estabilizaba alrededor de una tasa del 54%. Los países anglosajones de economía liberal registraban en 1999 tasas de entre el 21% (Nueva Zelanda) y el 30% (Reino Unido), y en 2012, tasas de 18% (Australia) y 26% (Reino Unido), con Irlanda y Estados Unidos representando excepciones en cada extremidad de los rangos de valores. Irlanda con valores del 38,71% en 1999 y del 31,23% en 2012, y Estados Unidos con tasas del 13,37% en 1999 y del 10,08% en 2012. Las caídas más extremas en el número de afiliaciones sindicales se han registrado en los países de Europa oriental y ex-miembros del bloque soviético. En muchos de estos países la tasa de afiliación se ha dividido por dos y en el 2012 ni alcanzaba el 15%, excepto en Eslovenia (22%). Los países con menos densidad sindical en aquel año eran Estonia (6%), Francia (8%), Hungría (11%) y Estados Unidos (11%). Que Estados Unidos tenga sólo una tasa del 11% no nos sorprende tanto, por el contrario extraña que Francia, un país que se asocia fácilmente con huelgas en el sector público y privado, sólo tenga un 8% de afiliados sindicales.

Benjamin Radcliff (2013), politólogo de la Universidad de Notre Dame, Indiana, ha investigado la relación entre la densidad sindical y la felicidad y ha demostrado que no sólo la felicidad de los trabajadores afiliados aumenta, sino la felicidad de todos los trabajadores crece, cuando la tasa de afiliación aumenta.

El hecho que la afiliación sindical haya caído en la mayoría de los países de la OCDE no significa necesariamente que la representación sindical de los trabajadores se haya reducido en las mismas proporciones, y que haya aumentado la desigualdad, como consecuencia del peso reducido de la voz de los trabajadores en las negociaciones. En el gráfico 5.6 podemos ver la evolución y la situación actual de la representación sindical en varios países de la OCDE. En catorce países notamos menos representación sindical en los últimos años y en ocho estados vemos que ha subido ligeramente o que se ha quedado igual. En Finlandia ha aumentado con un 11%. En todos los países anglosajones la representación sindical ha perdido peso, especialmente en Australia, donde se ha dividido por dos y Nueva Zelanda donde ha perdido un 75%. Sólo Irlanda, en este grupo de países, supera una representación sindical del 40%. Los antiguos

países comunistas destacan por tener niveles bajos de representación sindical. Japón y EE.UU. registraban las tasas más bajas tanto en 1990 como a finales de la primera década del siglo XXI.

Gráfico 5.6. Evolución de la representación sindical en 26 países*



Fuente: OECD (2012) y elaboración propia.

El último año corresponde a 2009, 2008 o 2007 según los países.

*Para la República Checa, Estonia, Hungría y la República Eslovaca sólo existen datos para el "último año".

Un informe de 2015 redactado por la Organización Internacional del Trabajo, la OCDE, el Fondo Monetario internacional y el Banco Mundial⁷⁷ indica que varios estudios han encontrado una relación entre el declive de la representación sindical y un aumento de la desigualdad en los salarios en los países industrializados.

Blau y Kahn (2002) explican que el efecto de compresión de los salarios es más significativo en países donde las tasas de afiliación son altas y donde la negociación colectiva está centralizada y con un alcance importante. Wilkinson y Pickett (2009) observan que no sólo el

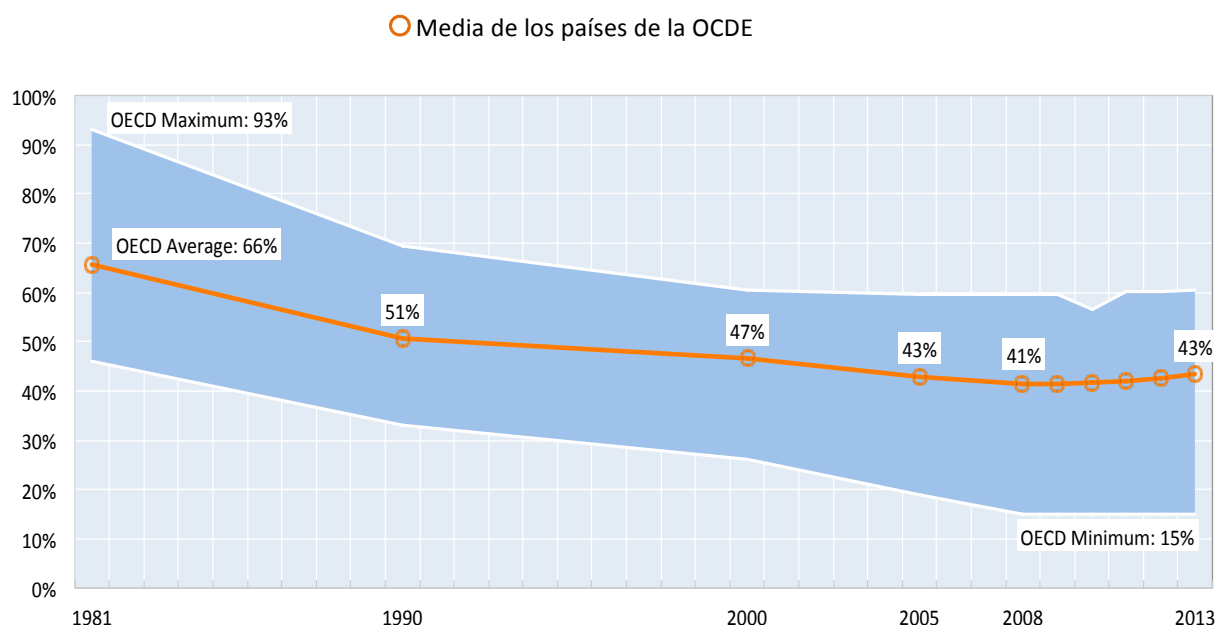
⁷⁷ *Income Inequality and Labour Income Share in G20 Countries: Trends, Impacts and Causes*

nivel de afiliación sindical, también la presencia de los trabajadores en los comités de empresa afecta a los salarios.

5.4.2.6 EL PESO DE LA ACCIÓN REDISTRIBUTIVA

Las decisiones políticas de los gobiernos tienen un peso determinante sobre el poder adquisitivo de los hogares. En palabras de Stiglitz (2012), la acción redistributiva de los poderes públicos juega un papel muy importante en la conformación de la renta final disponible de las familias. Hasta mediados de la década de los noventa, en los países de la OCDE, los impuestos y las transferencias de prestaciones tenían un papel significativo en la reducción de la desigualdad, pero su impacto se ha debilitado en los últimos 20 años (OCDE, 2011c, 2015). Adicionalmente la tasa de imposición más alta se ha ido reduciendo, poco a poco, desde 1981. Si consideramos el conjunto de los países de la OCDE, la media de las tasas del impuesto sobre la renta más altas era del 66% en 1981, y se redujo hasta el 41% en 2008. El gráfico 5.7 describe esta evolución. Otras reducciones en los tipos de imposición, en los impuestos de sucesión y sobre bienes inmuebles contribuyeron también a favorecer las rentas más altas, y a exacerbar los niveles de desigualdad (OCDE, 2014b).

Gráfico 5.7. Media de las tasas más altas del impuesto sobre la renta 1981-2013



Fuente: OCDE (2014b).

El hecho que la redistribución sea más activa en Europa continental explica probablemente por qué la desigualdad aumentó menos allí que en los países anglófonos. En opinión de Milanovic (2011), “algunos gobiernos se niegan a tomar medidas para reducir la desigualdad porque consideran que la redistribución es un despilfarro y desincentiva al mercado. Pero también puede tratarse de una realidad política: los ricos influyen desproporcionadamente en las políticas porque son más activos en ese ámbito y aportan más que otros a las campañas políticas”.

5.4.2.7 FACTORES DEMOGRÁFICOS

Los cambios en las estructuras familiares, como el aumento de familias monoparentales o el incremento del matrimonio entre personas de la misma clase social y mismo nivel de salario, han también afectado los niveles de desigualdad en la mayoría de los países de la OCDE (Pontusson, 2005). Keeley (2015) indica que 20% de las familias en la OCDE son monoparentales hoy en día, 5% más que hace 25 años. La proporción de familias monoparentales ha aumentado más rápidamente en las clases de renta baja que en las clases de ingresos altos. Sabiendo que este tipo de estructura familiar es más común ahora y que crece más rápidamente entre las familias más humildes, podemos deducir que este fenómeno contribuye a aumentar la desigualdad.

Otro fenómeno más pronunciado hoy en día y que contribuye a agudizar la desigualdad, es el matrimonio entre personas con ingresos similares, que concentran sueldos altos en menos hogares.

5.5 RESULTADOS DE LA REDISTRIBUCIÓN

En la tabla 5.3 podemos comparar diferentes medidas de desigualdad en los países de la OCDE:

- El índice Gini de la desigualdad en la renta de mercado, es decir, en la renta antes de pagar impuestos y recibir transferencias del estado,

- El índice Gini de la desigualdad en los ingresos brutos (incluyendo transferencias),
- El índice Gini de la desigualdad en la renta disponible.

Comparando la información de la primera columna de datos y de la última columna, podemos estimar el impacto de los impuestos y de las transferencias sobre el nivel inicial de desigualdad en cada país. Los países más desiguales en 2012, en relación con las rentas de mercado, eran en orden decreciente: Irlanda, Grecia, Portugal, Chile, Reino Unido, Estados Unidos, Francia, España, Italia, Luxemburgo y Alemania.

Corea del Sur, Suiza e Islandia eran los países más igualitarios en este caso. Si observamos la columna del medio que nos muestra los datos de la desigualdad de ingresos brutos, vemos que la mayoría de países han conseguido suavizar sus niveles de desigualdad de manera importante, gracias a transferencias sociales, excepto Estados Unidos.

Si pasamos ahora a la última columna vemos los coeficientes de desigualdad de la renta disponible de los hogares. De las tres columnas, esta refleja mejor las disparidades en los medios económicos de los cuales disponen las familias para gastar y vivir. Como vimos anteriormente en la tabla 5.1 con los datos de Eurostat, los países del ex-bloque soviético -excepto Rusia y Estonia- y los países nórdicos, son los más igualitarios. Los países que llegan a reducir de manera importante sus niveles de desigualdad (con más de 20 puntos) gracias a impuestos y transferencias, son Irlanda - que pierde 27,8 puntos de desigualdad-, Grecia, Finlandia, Bélgica, Austria, Eslovenia, Francia y Alemania. Los que ven pocos cambios en sus niveles de desigualdad son México, Turquía y Chile. Contrariamente a los otros estados, Corea del Sur parece ser un país con más igualdad en el origen, en las remuneraciones brutas de sus ciudadanos. Pero, por otro lado, es uno de los países donde el estado desembolsa menos en gastos sociales, sólo el 10,4% de su PIB en 2014, en comparación con el 21,6% para la media de la OCDE, y el 31,9% en Francia. Este hecho se nota en la mínima variación de su coeficiente de desigualdad después de la aplicación de impuestos y transferencias.

Tabla 5.3: Comparativo de la desigualdad en la renta de mercado, ingresos brutos y renta disponible en los países de la OCDE y Rusia

PAÍSES	GINI (renta de mercado) 2012	GINI (ingresos brutos) 2012	GINI (renta disponible) 2012
Australia	46,3	36,8	32,60
Austria	49,5	32,3	27,60
Bélgica	48,8	31,3	26,80
Canadá	43,8 ^a	35,7 ^a	31,5 ^a
Chile	53,2 ^a	na	50,3 ^a
Rep. Checa	45,5	29	25,60
Dinamarca	43,6	29	24,90
Estonia	48,9	36,3	33,80
Finlandia	48,8	30,4	26,00
Francia	51,8	34,3	30,60
Alemania	50,1	34,5	28,90
Grecia	56,9	37,6	34,00
Hungría	48,5	na	28,90
Islandia	39,9	29,4	25,70
Irlanda	58,2	37,9	30,40
Israel	48,1	41,9	37,10
Italia	50,9	36,5	32,70
Corea del Sur	33,8	na	30,70
Luxemburgo	50,2	33,6	30,20
México	47,2	na	45,70
Países Bajos	40,2	33,1	28,10
Nueva Zelanda	46,1	36	33,30
Noruega	41	29,7	25,30
Polonia	46,5	31,2	29,80
Portugal	53,6	38,8	33,80
Rep. Eslovaca	41,2	26	25,00
Eslovenia	46,6	30,4	25,00
España	51,1	37,2	33,50
Suecia	43,1	30,4	27,40
Suiza	36,8	28,5	28,50
Turquía	42,4	na	40,20
Reino Unido	52,3 ^o	39,2	35,10
Estados Unidos	51,3	48,7	39,00
Rusia	48,1 ^o	na	39,6 ^o

Fuente: OCDE. ^a datos de 2011, ^o datos de 2010.

5.6 DESIGUALDAD DE RENTA Y CRISIS FINANCIERA GLOBAL

En EE.UU. el 1% más rico de la población más que duplicó su parte proporcional de la renta nacional en 30 años, de 8% en la mitad de la década de los setenta a 18,3 % en 2007. El 0,1% más rico cuadruplicó su parte proporcional de la renta nacional, de 2% a principios de los setenta a 8,2% en el 2007. Una tendencia parecida se observó en muchos otros países industrializados, especialmente en los países anglosajones, pero no con la misma magnitud, excepto en el Reino Unido. En 2007, en el Reino Unido, el 1% más rico llegó a poseer 2,5 veces más de la renta nacional que 32 años antes, y las personas que pertenecían a la categoría del 0,1% poseían 4,3 veces más que en 1975. Estas evoluciones de la desigualdad se pueden observar en la tabla 5.4.

Tabla 5.4. Evolución de la parte proporcional de la renta nacional del 1% y del 0,1% más ricos en países anglosajones

Países	Centil sup. 1975	Centil sup. 2007	0,1% sup. 1975	0,1% sup. 2007
Estados Unidos	8%	18,3%	2,0%	8,2%
Australia	5,1%	9,8%	1,1%	3,6%
Canadá	8,7%	13,7%	2,1%	5,3%
Reino Unido	6,1%	15,4%	1,4%	6,1%

Fuente: Elaborado a partir de los datos de Piketty (2013).

En países de Europa occidental, la desigualdad de renta alcanzó su nivel más bajo una década después de que lo hicieron los países anglosajones, es decir a mediados de los años ochenta. Si analizamos ahora la evolución de la proporción de riqueza nacional que tenían el centil superior y el 0,1% más rico en países europeos y en Japón, desde aquella época hasta el 2007, podemos ver, en todos los países, una clara tendencia a un incremento de la desigualdad. No obstante las cifras no llegaron a los extremos de los países anglófonos. La tabla 5.5 expone estas cifras.

Tabla 5.5. Evolución de la parte proporcional de la renta nacional del 1% y del 0,1% más ricos en 6 países europeos y Japón

Países	Centil sup. 1985	Centil sup. 2007	0,1% sup. 1985	0,1% sup. 2007
España	7,8%	8,9%	1,9%	2,8%
Francia	7,0% ¹	9,3%	1,6% ¹	2,7%
Japón	7,0%	9,6%	1,5%	2,6%
Suecia	4,1%	6,9%	0,8%	2,3%
Italia	6,3% ¹	9,9%	1,5% ¹	3,1%
Alemania	9,1% ¹	11,6%	3,2% ¹	4,2%
Dinamarca	5,2%	6,1%	1,3%	1,8%

¹ datos de 1983

Fuente: Elaborado a partir de los datos de Thomas Piketty (2013). Le capital au XXI siècle.

La primera cosa que podemos observar es que las partes proporcionales del 1% y del 0,1% en los dos grupos de países en sus momentos de mayor igualdad (mediados de los 70 para el grupo de países anglosajones, mediados de los ochenta para el segundo grupo) son muy similares. Van del 5% al 9% aproximadamente para el centil superior, y del 0,8% al 2,1%, para el 0,1%, excepto para Alemania, que alcanza un 3,2% y supera de lejos a Estados Unidos. Pero si nos fijamos ahora en las cifras del 2007, los porcentajes de los dos grupos ya no tienen nada en común. Mientras que los valores del centil superior en los cuatro países anglosajones varían entre 9,8% (Australia) y 18,3% (Estados Unidos), en el segundo grupo de países, los porcentajes empiezan en el 6,1% para Dinamarca y se concentran alrededor del 9,5% para el resto de países. Sólo Alemania destaca otra vez aquí con un 11,6%. Lo mismo sucede si comparamos los valores de las categorías del 0,1% en 2007. La media de los porcentajes de los países anglosajones (5,8%) es más del doble de la media de los valores del otro grupo (2,8%).

Es interesante destacar que en Suecia, la parte del centil superior en 1985 alcanzaba sólo el 4,1%, el porcentaje más bajo nunca registrado para un país en la *World Top Incomes Database*⁷⁸. 22 años después, la

⁷⁸ Ver Piketty (2013, p.503)

parte proporcional de la renta nacional de este centil había aumentado de casi 3 puntos, es decir, un incremento del 70%. Para el 0,1%, el porcentaje se triplicó.

Todos los países tenían valores de desigualdad muy parecidos y más bien bajos en el periodo 1975-1985, pero en el camino hasta 2007 ha cambiado la situación. Lo cierto es que las disparidades de ingresos se han incrementado en todos los países sin excepción.

En España la desigualdad se redujo durante los años ochenta, coincidiendo con un periodo de expansión económica y de avance del Estado del Bienestar. Un informe del *Consejo Económico y Social* de 2013⁷⁹ explica que en la recesión de principios de los noventa, la desigualdad, “aumentó de nuevo y no se redujo durante el prolongado periodo de crecimiento posterior, por lo que esa elevación de la desigualdad quedó consolidada”. Durante la última crisis se agudizaron de nuevo los niveles de desigualdad, situando a España entre los países más desiguales. El informe aclara: “La evidencia disponible, así como algunos estudios recientes, ponen de manifiesto que los salarios, y más en concreto su grado de dispersión, tienen una incidencia determinante sobre el nivel y las variaciones de la desigualdad en España”.

El aumento de la concentración de riqueza en pocas manos que se ha consolidado en todos los países, pero con más magnitud en los países anglosajones y especialmente en Estados Unidos, es según Branko Milanovic (2012) “una siniestra réplica de la situación existente justo antes de la crisis de 1929”, cuando la cuota del 1% de estadounidenses más ricos alcanzó un 19,6%. Como en 1929, a principios del siglo XXI, la enorme concentración de riqueza no podía utilizarse exclusivamente para el consumo. Como explica el autor de *Los que tienen y los que no tienen*, “existe un límite en el número de Dom Pérignons o trajes de Armani que uno puede beber o vestir”. La enorme reserva de capital financiero disponible, fruto de la creciente desigualdad, se puso a la busca de oportunidades rentables de inversión. Milanovic (2012) aclara que “el aumento de riqueza en la cúspide de la distribución de rentas se combinó con la ausencia de crecimiento económico real de quienes estaban en la mitad de esa pirámide de distribución”, pero que pronto

⁷⁹ *Distribución de la renta en España: Desigualdad, Cambios estructurales y Ciclos.*

podieron fingir tener más poder adquisitivo mediante créditos más amplios y más accesibles que se les brindaban, hasta acumular una cantidad de deudas que ya no podían pagar.

Un informe de la *Organización Internacional del Trabajo* de 2009⁸⁰ argumenta que ya antes de la crisis financiera existían indicios de que las tendencias de la desigualdad de ingresos podían ser insostenibles. Indica que “Frente a la fuerte moderación de sus salarios, los trabajadores y sus familias se endeudaron cada vez más para poder costear sus decisiones de inversión en vivienda y, algunas veces, también sus decisiones en relación con el consumo” Concluye que “En algunos países, esta situación ha sostenido la demanda y el crecimiento económico internos, y ha sido posible gracias a las innovaciones financieras. Sin embargo, la crisis ha también puesto de relieve los límites de este modelo de crecimiento”.

5.7 CONSECUENCIAS DE LA DESIGUALDAD

Acabamos de ver que la desigualdad en la distribución de la renta ha tenido un papel importante en el inicio de la crisis. Pero al estallar la crisis, la tendencia mundial hacia más desigualdad, especialmente en el seno de países tradicionalmente prósperos, ha empezado a percibirse también como una amenaza para el propio sostenimiento del sistema económico. Sabemos que una diferencia demasiado reducida en los ingresos puede afectar las perspectivas de empleo en un país, porque el mercado de trabajo puede aparecer poco atractivo para los futuros trabajadores. Además, una desigualdad excesivamente pequeña de ingresos puede debilitar los incentivos para asumir riesgos e invertir, y así afectar negativamente las perspectivas de crecimiento económico. Sin embargo, cuándo la desigualdad es importante, persistente y creciente puede llevar a consecuencias negativas para el crecimiento y a conflictos sociales. Stiglitz (2012, p.17) indica que “dado que los más ricos gastan una menor proporción de sus ingresos que los de abajo, a los que no les queda más remedio que gastárselo

⁸⁰ Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2008. *Desigualdades de Renta en la Era de la Finanza Global*

todo, la desigualdad da lugar a un debilitamiento de la economía. Se produce un círculo vicioso descendiente”. La Organización Internacional del Trabajo (2009) explica que el conflicto social se intensifica cuando se percibe que las desigualdades aumentan de manera excesiva. La desigualdad contribuye a reducir la base de apoyo necesaria para generar las reformas y las transformaciones estructurales indispensables para volver a crecer. Añade que el apoyo de la sociedad a políticas que promueven el crecimiento, disminuye si los grupos de ingresos bajos y la clase media tienen la impresión que esas políticas sólo contribuyen a beneficiar a las personas de ingresos altos y no mejoran su propia situación. Estos grupos más humildes pueden experimentar resentimiento y considerar que la situación de los grupos de ingresos altos es el resultado de instituciones injustas. Si “ven que su situación social no les permite ninguna alternativa pueden creer que no tienen más elección que la de imponer una pérdida a los mejor situados, aunque ello implique un cierto perjuicio para sí mismos, a no ser, naturalmente, que caigan en la resignación y en la apatía” (Rawls, 1978, p.591).

5.7.1 CRECIMIENTO ECONÓMICO Y ESTABILIDAD SOCIAL

5.7.1.1 CRECIMIENTO ECONÓMICO

Las opiniones justificando la desigualdad de ingresos han explicado que los ricos dentro de la distribución de la renta eran necesarios porque ahorraban e invertían todo lo que ganaban. Como no gastaban de manera inconsciente, todo iba a ayudar al crecimiento económico. Rodríguez (2012) menciona a Kaldor (1960) y Kalecki (1971) como economistas que estimaron que la desigualdad podía tener un efecto positivo sobre el crecimiento económico. En su modelos la transferencia de recursos de los trabajadores a los capitalistas permitía aumentar la totalidad de los ahorros en la economía, y así incrementar las inversiones y la tasa de crecimiento.

Milanovic (2012, p. 35) escribe:

“La visión benevolente de la desigualdad económica era la dominante cuando los economistas creían que únicamente los muy ricos ahorraban y que sin ellos no habría inversiones ni

creación de riqueza. Se pensaba que los trabajadores (o los pobres) tendrían a gastar todo lo que ganaban”.

Stiglitz (2012) denomina por su parte como teoría del goteo, la posición de los apologistas de la desigualdad que argumentan “que dar más dinero a los de arriba beneficia a todo el mundo, en parte porque da lugar a un mayor crecimiento”. Stiglitz (2012) aclara que Estados Unidos ha experimentado todo lo contrario de la teoría económica del goteo durante los últimos años.

Ortiz y Cummins (2012) en un informe de UNICEF, explican que el argumento que justifica la desigualdad se basa en lo siguiente:

- 1) Dado que los ricos ahorran más, una mayor desigualdad significa mayores índices de ahorro, inversión y futuro crecimiento;
- 2) La pobreza y un mercado de trabajo flexible mantienen los niveles salariales bajos y fomentan la inversión;
- 3) Los impuestos a los grupos de ingresos más altos deberían limitarse para maximizar la renta retenida disponible para la inversión.

Aunque estas posiciones son todavía influyentes en los debates sobre desarrollo, varios estudios citados por Rodríguez (2000), muestran relaciones negativas entre el nivel de desigualdad y el nivel de crecimiento económico. Berg y Ostry (2011) basándose en datos de varias décadas y de numerosos países argumentan que la igualdad y el crecimiento pueden ser las dos caras de la misma moneda. Berg et al (2014) llegan a la conclusión de que la reducción de la desigualdad contribuye a respaldar un crecimiento más rápido y más duradero, aparte de consideraciones éticas, políticas o sociales más amplias. Cummins y Ortiz (2012) analizaron la variación de los valores del índice Gini de 131 países entre 1990 y 2008 y encontraron que los países que vieron su nivel de desigualdad aumentar experimentaron un crecimiento anual del PIB per cápita más lento en el mismo periodo de tiempo. Los autores argumentan que una distribución más equitativa no es algo opuesto al crecimiento. Añaden, citando al Banco Mundial (2006) que tiende más bien a estimular el consumo, a elevar la productividad y a sustentar al propio crecimiento.

La desigualdad concentra el consumo en pocas manos, contribuyendo a reducir mercados. Stiglitz (2012) explica que los individuos con rentas más altas consumen un porcentaje menor de sus ingresos que los individuos con rentas más bajas y que la demanda total de la economía

será menor de lo que la economía es capaz de ofrecer – a menos que haya un aumento de las exportaciones o de la inversión. Milanovic (2012) nos brinda un elocuente ejemplo observando que una persona rica tiene un límite “natural” a partir del cual se hartará de consumir trajes de Armani o botellas de Dom Perignon. En los países en vías de desarrollo, la desigualdad concentra el consumo en el 20% más rico de la población, haciendo los mercados más pequeños (Ortiz y Cummins, 2012).

Keeley (2015) explica, citando los resultados de investigaciones de la OCDE, que el impacto de la desigualdad puede ser considerable. En efecto, menciona que en países de la OCDE, se estima que un aumento medio de la desigualdad de 3 puntos en el coeficiente Gini, en las dos últimas décadas, ha contribuido a una reducción del PIB de un 8,5% aproximadamente. Según el autor, la OCDE ha identificado la falta de inversión en educación como una de las mayores consecuencias de la desigualdad. En efecto una desigualdad creciente, que amplía la brecha entre grupos sociales, implica que las familias que ganan menos no van a poder invertir en formación y en la adquisición de conocimientos y habilidades. Esta situación implica que la economía en general tiene menos personas formadas a su disposición y puede generar una escasez de trabajadores cualificados. A medida que crece la desigualdad, cae la probabilidad de que personas con pocos recursos terminen una carrera universitaria y aumenta la probabilidad de que experimenten periodos de desempleo. Por su parte Pineda y Rodríguez (1999), citados por Rodríguez (1999), indican que países con tasas de capital más elevadas suelen demostrar tasas de crecimiento más bajas, porque invierten menos en capital humano.

La cuestión de las políticas redistributivas, que permiten suavizar el impacto de la desigualdad de mercado, es un tema que ha sido tratado, en particular por Okun (1975) como una medida que mejora la igualdad, pero que lleva a una pérdida de eficiencia económica. Es decir que una situación de desigualdad bruta, al requerir más distribución, aumenta el uso de impuestos distorsionantes que dañan el crecimiento. Esta opinión considera además que el dinero que se recauda en impuestos de los ricos se esfuma en el camino hacia las personas más pobres. Berg et al (2014) indican que es posible que los efectos macroeconómicos de las políticas redistributivas reflejen un balance entre diferentes componentes del paquete fiscal. Han examinado la evidencia relacionada con los elementos específicos de las políticas fiscales redistributivas en diferentes contextos nacionales

para sacar lecciones sobre las formas de redistribución más eficientes y han llegado a varias conclusiones. La primera es que las sociedades más desiguales tienden a redistribuir más. Esta relación vale sobre todo para países de la OCDE. El segundo punto es que una menor desigualdad neta parece impulsar un crecimiento más rápido y más duradero para un nivel dado de redistribución. La tercera conclusión de Berg et al (2014) es que el impacto de la redistribución sobre el crecimiento parece ser benigno en general y que solo en casos extremos puede tener efectos negativos directos. Para redistribuciones que no son extremas, los autores no notan ningún efecto adverso directo.

5.7.1.2 LA EROSIÓN DE LA CLASE MEDIA

En EE.UU. las diferencias entre ricos y pobres empezaron a crecer en un proceso estructural que arrancó en los años ochenta, con las reformas del Presidente Reagan⁸¹, la globalización comercial y la revolución tecnológica. El Pew Research Center en Washington indica que actualmente la clase media norteamericana ha dejado de ser el segmento socioeconómico dominante, que empuja el motor del crecimiento. Explica que en 2015 la suma del número de ciudadanos adultos con ingresos altos y con ingresos bajos, superó al número de personas con ingresos medios y que era la primera vez que ocurría desde 1971, lo que demuestra que la clase media se está erosionando. Sus datos muestran que en los años 70, la clase media era 1,5 veces más importante que el grupo de ciudadanos de ingresos muy altos y muy bajos. Sus ingresos representaban el 62% del total de los ingresos de los hogares americanos, mientras que aquellos de la clase alta representaban el 29%. En 2014 los ingresos de los hogares de la clase media llegaban sólo al 43% del total de los ingresos del país, mientras que la clase alta acumulaba el 49% del total de los ingresos de los hogares americanos. Estos cambios se deben a dos factores: el grupo de los ingresos altos va creciendo y este grupo obtiene más ingresos mas rápidamente. El vaciamiento de la clase media no contribuye al crecimiento. Las rentas más altas consumen un porcentaje menor de sus ingresos que personas con rentas más bajas, y si más dinero va a

⁸¹ Se empezó a invertir menos dinero en varias áreas, como la educación por ejemplo

parar en el décil superior, y menos en las clases medias, la demanda total de la economía se reducirá, aumentando el nivel de desempleo.

Los datos de la OCDE (2015, p.56) indican que en 2013, en España la renta del 10% de la población con menos ingresos representaba el 2,1% de la renta nacional del país, mientras que la renta del 10% de los hogares más ricos equivalía al 24,4% de la renta nacional, es decir, 12 veces más que el decil inferior. Para la media de la OCDE estas cifras son el 2,9% y el 24,6%, es decir, que los ingresos medios del decil superior del conjunto de la OCDE son 8,5 veces más importantes que los del decil inferior. En México y Chile son 30 y 27 veces superiores, en EE.UU., casi 19 veces. En el otro extremo, en la República Checa, la República Eslovaca, Eslovenia, Dinamarca, Islandia y Finlandia los ingresos más altos ni llegan a ser 6 veces más importantes que la renta del decil más humilde.

5.7.1.3 ESTABILIDAD SOCIAL

En el *World Economic Forum* de Davos, en 2014, 700 líderes mundiales identificaron las crecientes disparidades en rentas como uno de los mayores riesgos para la economía mundial. Crece la convicción de que la era en la cual vivimos es la más desigual de la historia y que esta brecha social resulta ser un peligro para todos, también para las clases medias.

Stiglitz (2012) considera que la desigualdad crea inestabilidad y la inestabilidad produce más desigualdad. Explica que la crisis financiera global como la Gran Depresión fueron precedidas de grandes aumentos en la desigualdad. En EE.UU, las políticas de desregulación y aquellas que se aplicaron para hacer que aumentara la demanda agregada, implicaron más inestabilidad al formarse una burbuja inmobiliaria con consecuencias desastrosas. Una de ellas fue que se agudizará todavía más la desigualdad, ya que después de tales acontecimientos, volvió a crecer la aversión al riesgo. Las empresas y los bancos empezaron de nuevo a pedir mucho más contrapartida para invertir o prestar dinero, lo que no se pueden permitir los más afectados por la desigualdad, que también suelen ser lo que pierden más fácilmente su puesto de trabajo o ven su salario reducirse.

El declive de la clase media es otro peligro para la estabilidad. El descontento por la pérdida de poder adquisitivo, año tras año, por parte de las clases medias ha permitido el auge de movimientos o candidatos populistas en varios países occidentales, que no tienen como objetivo mantener los fundamentos básicos de la democracia. La desigualdad es un peligro cuando además crea desigualdad de oportunidades, impidiendo a individuos inteligentes y con capacidades el acceso a la educación, lo que frena la movilidad social.

5.7.2 EN LA EMPRESA

La OIT (2009) observa que la evolución de la gestión de las empresas en el mundo ha contribuido a la idea de que hay una excesiva desigualdad de ingresos, con un excesivo aumento de la remuneración del personal de dirección de la empresa. Ha habido una creciente sensación de que existen escasos indicios de relación entre los salarios de los ejecutivos de una compañía y el rendimiento de ésta. En EE.UU., según un documento del Economic Policy Institute (2015), los máximos directivos, en 2014, ganaban 300 veces más que sus trabajadores. Los autores Bell y van Reenen (2013) exponen que la remuneración media de un director general de una empresa del grupo *FTSE-100 (Financial Times Stock Exchange)* del Reino Unido equivale aproximadamente a 116 veces el sueldo de un trabajador medio, mientras que en 1980, esta relación era de 11 veces. En España, los ejecutivos mejor pagados de cada compañía incluida en el Ibex 35, percibieron en 2015, de media, 96,4 más que las personas que trabajaban en su empresa, y estas retribuciones crecieron un 9,10% en 2015 (si se incluyen las aportaciones a los planes de pensiones esta cifra sube a 12,67%), aunque los beneficios de las empresas que dirigían cayeron un 24%. Está claro que las remuneraciones no pueden reflejar la productividad del interesado y no hay ningún tipo de relación entre los resultados obtenidos por la empresa y lo que cobran los máximos directivos.

Los consejos de administración suelen defender las cantidades que ofrecen en forma de remuneración a sus consejeros delegados, alegando que es la única manera de atraer a los mejores gestores y líderes, dejando suponer que el talento es un bien extremadamente escaso. En muchas grandes empresas, aclara Stiglitz (2012, p.78), el

máximo responsable establece su propia remuneración- sujeta a la aprobación del consejo de administración- y suele también tener un poder considerable a la hora de nombrar este mismo consejo, y “un consejo de administración amañado pone pocas trabas”.

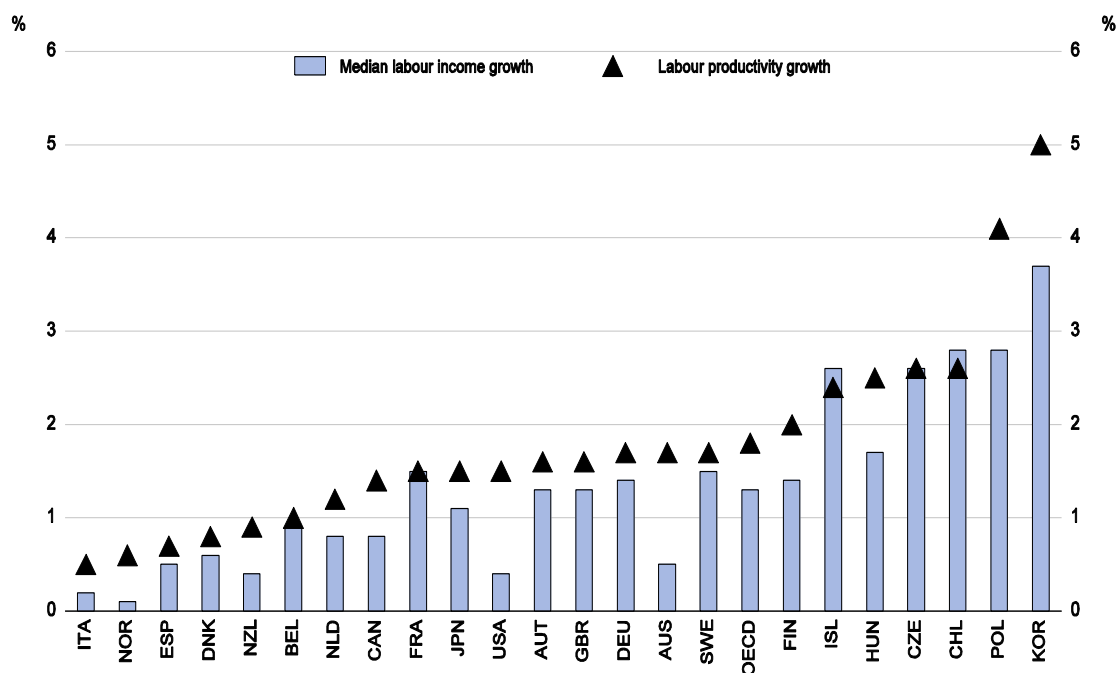
Las leyes de gobernanza de las grandes empresas varían según los países. En Suiza se aprobó en 2013 que las asambleas generales de accionistas votaran las futuras remuneraciones anuales de todos los miembros de los consejos de administración. Se prohibieron también los para-caídas dorados para los altos directivos salientes así como remuneraciones anticipadas (Golden Hello) para los recién llegados. Sin unas leyes que enmarcan cómo se fijan las remuneraciones, en principio, los máximos directivos pueden abonarse a sí mismos unas primas gigantescas, que se podrían asimilar a “rentas”, es decir, conseguir ingresos no como una recompensa a la creación de riqueza, sino una manera de quedarse con una mayor porción de la riqueza que se habría producido de todas formas sin su esfuerzo⁸². Si un alto directivo recibe un salario muy superior a lo que correspondería por lo que ha contribuido a la riqueza de la empresa, podemos considerar que esta cantidad de recursos es dinero que hubiera tenido más valor siendo invertido o utilizado a otros fines, para producir más o incluso para recompensar a empleados cuyos salarios son inferiores a su nivel real de productividad⁸³.

El gráfico 5.8 muestra la evolución del salario de un trabajador medio y la evolución de la productividad en varios países de la OCDE entre 1990 y 2013. En prácticamente todos los países excepto, Francia, Islandia, la República Checa y Chile, los salarios han aumentado menos que la productividad.

⁸² Stiglitz en su libro *El precio de la desigualdad* describe diferentes formas de “búsqueda de rentas” (rent-seeking), tanto en el sector público, como en el privado.

⁸³ Margarita Pirovska (2014) explica que si el salario mínimo en EE.UU. hubiera crecido al ritmo de la productividad, estaría 2,5 veces superior a lo que es actualmente.

Gráfico 5.8: El salario medio de un trabajador ha aumentado menos que la productividad, entre 1990 y 2013. Tasa de crecimiento anual por hora trabajada.



Fuente: OCDE (2016).

Cada empresa puede diseñar su estrategia social y decidir cómo quiere tratar a sus trabajadores, por ejemplo, puede dar importancia a mejorar sus niveles de vida pagando salarios adecuados, o a facilitar su movilidad social a través de formaciones. Últimamente algunos inversores empiezan a interesarse más de cerca por las políticas y por los esfuerzos de las compañías a la hora de hacer algo contra la desigualdad.⁸⁴ Se fijan por ejemplo en la “pay ratio”, que es la ratio de lo que gana el consejero delegado respecto de lo que gana el trabajador menos pagado de la empresa. Recientemente el fondo soberano de Noruega ha anunciado que dejará de invertir en aquellas empresas cuyos ejecutivos perciben un sueldo que considera excesivo. Esta actitud confirma que lo que pasa dentro de la empresa privada interesa también a actores externos. Pirovska (2014) explica que las empresas que tienen una política de capital humano bien definida y que ven a sus empleados como personas en las cuales tienen que invertir en lugar de considerarlas puramente como un coste, suelen reflejar más seguridad en su gestión y confianza en su estrategia empresarial.

⁸⁴ ver Pirovska (2014)

Al tratar mejor a sus empleados aumentan su motivación, lealtad y productividad, y los inversores entienden que ello contribuye a incrementar ingresos y beneficios. Inversores y clientes pueden incluso comparar varias empresas del mismo sector en este aspecto. El problema de la desigualdad, que representa como hemos visto, un riesgo para la sociedad en varios aspectos, puede por lo tanto ser combatido por los gobiernos pero por los inversores también, apoyando modelos de negocio que la reducen, no sólo a nivel de sus empleados, sino también a través de su impacto en la relación con sus clientes, proveedores y en la comunidad local.

Los salarios del sector de los negocios han pasado a superar con creces los del sector público y la privatización de muchas industrias y empresas públicas, así como cooperativas anteriormente controladas por sus miembros, han contribuido al crecimiento paulatino de las brechas en la distribución de la renta (Wilkinson y Pickett, 2009). En varios países europeos, en las décadas de 1980 y 1990 se privatizaron compañías y bancos, tal como British Telecom o British Gas en Gran Bretaña, Total y bancos como la BNP y la Société Générale en Francia. Con estas privatizaciones empezó también a cambiar la manera y el modo de remunerar a sus presidentes y más altos directivos. Generalmente el paso de la esfera pública a la privada se acompañó de fuertes subidas salariales. La empresa pasaba a convertirse en sociedad con ánimo de lucro.

Otro fenómeno destacable es un cambio en las normas sociales. Antes la sociedad criticaba más las brechas enormes entre los salarios, ahora parece que hay una mayor tolerancia al respecto por parte del público. Quizás la gente se haya acostumbrado o haya desarrollado un tipo de apatía al respecto.

5.7.3 EN LA SOCIEDAD

5.7.3.1 FRENO A LA MOVILIDAD SOCIAL

En países desarrollados, el Estado de Bienestar y la existencia de servicios públicos como la educación, han permitido en la segunda mitad del siglo XX una movilidad social, dando la oportunidad a individuos de subir peldaños en la escala social y de tener mejores trabajos y salarios que sus padres. En las sociedades más desiguales

las brechas iniciales en educación y formación entre diferentes grupos socio-económicos se agudizan cuando los hogares más humildes tienen que luchar para poder tener acceso a una educación de calidad. La OCDE (2015) observa que ello implica una pérdida importante de potencial y reduce la movilidad social. Si la movilidad social es baja, existe un riesgo importante de que la desigualdad de renta genere todavía más desigualdad de oportunidad y que se consolide entre las futuras generaciones (Pirovska, 2014). Como ejemplo, Deaton (2015) añade que las personas de ingresos medios en EE.UU. no son hoy más prósperas que sus padres y tienen buenas razones por preocuparse de si sus hijos no mirarán a nuestro presente como una época dorada.

5.7.3.2 RELACIÓN ENTRE DESIGUALDAD Y PROBLEMAS SOCIALES

En su libro *Desigualdad, un análisis de la (in)felicidad colectiva*, Wilkinson y Pickett (2009) recogen y analizan datos para mostrar la relación que existe entre altos niveles de desigualdad por una parte, y una presencia más extendida de problemas sociales como:

- un bajo nivel de confianza social en la sociedad
- la concentración de enfermedades mentales
- la obesidad
- una esperanza de vida más corta y tasas de mortalidad más altas
- el bajo rendimiento escolar de los niños
- una proporción de madres adolescentes superior a la media
- una tasa de homicidios elevada
- la tasa de población reclusa
- la poca movilidad social

Los autores han creado un *Índice de Problemas Sociales y de Salud* donde han integrado cada uno de los indicadores mencionados más arriba, otorgándoles el mismo peso dentro del índice⁸⁵. Relacionando los resultados obtenidos en cada país con sus niveles de desigualdad

⁸⁵ Los autores utilizan datos que provienen del Banco Mundial, de la Organización Mundial de la Salud, de las Naciones Unidas, de la OCDE etc.

de renta correspondiente, han llegado a la conclusión de que existe una fuerte correlación entre las dos medidas. Los problemas sociales y de salud están estrechamente relacionados con la desigualdad dentro de los países ricos.

Utilizando el mismo índice de problemas sociales y de salud para cada país y estudiando su relación con el nivel de vida medio (renta nacional per cápita) en el país correspondiente, los autores no han podido observar ninguna tendencia clara hacia mejores resultados en países más ricos.

Los autores han comparado la probabilidad que diferentes problemas ocurran en varios países desarrollados y sus resultados les llevan a la conclusión de que los problemas a los cuales se enfrentan las poblaciones de países menos igualitarios son tres a diez veces más comunes que en las sociedades más igualitarias (Wilkinson y Pickett, 2009, p.197). Han encontrado que la tasa de enfermedades mentales del conjunto de la población es cinco veces mayor en los países más desiguales que en los menos desiguales. En las sociedades más desiguales, la probabilidad de ir a la cárcel es cinco veces mayor que en sociedades más igualitarias, y aquella de ser obeso seis veces mayor. La causa de estos resultados, según los autores, reside en el hecho que los efectos de la desigualdad no se limitan a un grupo en particular en la sociedad, sino que afectan a la gran mayoría de la población. Los beneficios de un incremento en igualdad afectan a todos también, incluso los más ricos salen ganando cuando hay menos desigualdad. (Wilkinson y Pickett, 2009, p. 210).

En fin, en opinión de Wilkinson y Pickett (2009), los políticos de los países industrializados no atacan los problemas sociales y de salud de manera correcta. Concentrándose en la lucha contra la desigualdad podrían solucionar mucho más y mejor los problemas, obteniendo mejores resultados que sí sólo intentaran resolver cada problema social por separado. Los autores aseguran que:

“es imposible que los gobiernos carezcan de responsabilidad en el tema de las diferencia de rentas, (...) prácticamente todas las áreas de su política social y económica afectan a la distribución de la renta. Las políticas fiscales son el instrumento más directo, pero hay otros, como la legislación sobre el salario mínimo, el control de los niveles de desempleo, la gestión del IVA, la regulación de las pensiones de jubilación, los impuestos sobre la herencia, las deducciones fiscales, el apoyo a la natalidad, los

impuestos progresivos, la política industrial, los planes de formación”.

Es probable que si no se hace nada para disminuir la desigualdad, vaya agudizándose con el tiempo. Los humanos tenemos una tendencia a adaptarnos a nuevas situaciones: a ingresos más altos y a una vida que nos permite más consumo, pero también a ingresos más bajos y/o más inseguros. En psicología este proceso se conoce como adaptación (Layard, 2005) y ocurre con cambios a mejor o a peor. Es probable que los trabajos sean más inestables en el futuro. Las personas ocuparán a lo largo de sus años activos más trabajos diferentes, y vivirán más a menudo episodios de paro. Así las personas se acostumbrarán a sus ingresos más bajos, pero también a vivir en condiciones más precarias, aceptando contratos de trabajo temporales, con menos cobertura social, quizás sin contribución a una pensión. Esta inseguridad de poder quedarse sin trabajo y tener que buscar otro empleo afectará al optimismo de la gente, a su calidad y satisfacción de vida, a sus deseos, sueños, temores y a su felicidad.

En España, en 2017, convertirse en mileurista - una palabra inventada hace diez años para describir lo mal que se pagaban a jóvenes adultos muy formados, con varias carreras universitarias y conocimientos de idiomas- puede parecer un lujo, donde la elección se sitúa para la nueva generación entre el paro y ser seiscientoseurista.

El premio Nobel de economía 2015, Angus Deaton (2015) explica que la desigualdad es frecuentemente una consecuencia del progreso, y que a su vez puede afectar el progreso, positivamente pero también negativamente, sobre todo cuando implica que quienes lograron mejorar su nivel y calidad de vida protegen sus posiciones impidiendo por varios modos que otros puedan seguir el mismo camino. En palabras de Deaton (2015) “los nuevos ricos pueden usar su riqueza para influir en los políticos con el fin de que restrinjan la educación pública o la seguridad social que ellos no necesitan”. En este caso las brechas entre ciudadanos continuarán ampliándose. Francis Fukuyama (2016), refiriéndose a EE.UU, explica que las élites disponen de un poder que les permiten bloquear la acción de las mayorías para beneficiarse a si mismo y a los suyos. Los grupos de interés, poderosos y bien financiados, son capaces de distorsionar las políticas públicas para sus propósitos y así impedir que el Gobierno actúe en favor del interés general.

5.7.3.3 CÓMO LA DESIGUALDAD AFECTA A LOS COMPORTAMIENTOS

El estatus social es importante en la definición de nuestra valía y en la consideración de los demás. Tener éxito suele ser sinónimo de subir en la escala social y tener un estatus más alto se interpreta como algo de positivo y de más prestigioso. La jerarquía social se ha transformado en un ranking de nuestras capacidades donde los signos externos de éxito o de fracaso marcan las diferencias.

En este ranking las personas tienen una tendencia a hacer comparaciones. Comparan lo que tienen ellas y lo que tienen los otros. Este mecanismo psicológico se define como *comparación social* (Layard, 2005) y puede contribuir a generar una insatisfacción perpetua en una sociedad muy desigual, donde la personas de abajo no ven ninguna posibilidad, donde no hay oportunidades para ellas de cambiar su situación.

La desigualdad incrementa la presión competitiva para consumir. En EE.UU. y en el Reino Unido, se ha observado que paralelamente al crecimiento de la desigualdad se ha producido un declive en la capacidad de ahorro y un aumento de la deuda (Wilkinson y Pikett, 2009). El economista Robert Frank (2007) encontró que el número de familias que estaban en bancarrota en 1998 en EE.UU. se había cuadruplicado desde la década de los ochenta, cuando empezó a aumentar la desigualdad. Explicó estos resultados por la presión hacia el consumo que llevaba a la gente a ahorrar menos y a tomar más préstamos para poder competir y seguir el ritmo de las personas con más dinero. Según Frank la expansión consumista se convirtió en una de las fuerzas impulsoras del boom económico y de la especulación financiera que desembocó en la crisis. La creciente desigualdad empujó a la gente a estar en números rojos, a endeudarse con sus tarjetas de crédito y a contratar segundas hipotecas para financiar otras deudas.

5.8 LA EDUCACIÓN COMO FACTOR DECISIVO PARA LUCHAR CONTRA LA DESIGUALDAD

Un país que invierte en la educación de sus ciudadanos es un país que ofrece más igualdad de oportunidades a sus residentes. La educación pública puede compensar en parte las carencias que un individuo puede experimentar en el entorno en el que vive. Le aporta, o debería de aportarle conocimientos, una educación cívica y moral, contactos sociales, seguridad en si mismo gracias al aprendizaje, capacidad para valorar situaciones y tomar decisiones en función de la información que tiene y un bagaje para su futuro profesional.

La educación ha demostrado ser un factor esencial para poder luchar contra la desigualdad en una sociedad. Es un requisito básico que permite la movilidad social, sobre todo en una economía globalizada, que está cada vez más basada en el conocimiento y en las capacidades de la gente.

En 1778 y 1780, Thomas Jefferson presentó al cuerpo legislativo de Estados Unidos, su Proyecto de Ley para la Difusión General del Conocimiento, que abogaba por un sistema de instrucción general que llegaría a todos los ciudadanos, de los más ricos a los más pobres. La educación y la trasmisión de conocimientos sobre experiencias de otros tiempos u otros países, permitirían establecer y mantener administraciones y gobiernos que velarían por los derechos, las libertades y la felicidad de los ciudadanos. El sistema de instrucción financiado por el estado iría dirigido a todos, de manera que las personas con más habilidades, potencial o virtud, independientemente de su riqueza, nacimiento u otra circunstancia, pudiera beneficiarse de ella y contribuir a una administración eficaz y honesta de toda la sociedad. La educación fomentaría la igualdad que a su vez fomentaría la buena gestión de las administraciones, instituciones y de la sociedad en general y contribuiría al bienestar y a la felicidad de todos.

El proyecto de Ley de Jefferson empezaba así:

“Whereas it appeareth that however certain forms of government are better calculated than others to protect individuals in the free exercise of their natural rights, and are at the same time

themselves better guarded against degeneracy, yet experience hath shewn, that even under the best forms, those entrusted with power have, in time, and by slow operations, perverted it into tyranny; and it is believed that the most effectual means of preventing this would be, to illuminate, as far as practicable, the minds of the people at large, and more especially to give them knowledge of those facts, which history exhibiteth, that, possessed thereby of the experience of other ages and countries, they may be enabled to know ambition under all its shapes, and prompt to exert their natural powers to defeat its purposes; And whereas it is generally true that that people will be happiest whose laws are best, and are best administered, and that laws will be wisely formed, and honestly administered, in proportion as those who form and administer them are wise and honest; whence it becomes expedient for promoting the publick happiness that those person, whom nature hath endowed with genius and virtue, should be rendered by liberal education worthy to receive, and able to guard the sacred deposit of the rights and liberties of their fellow citizens, and that they should be called to that charge without regard to wealth, birth or other accidental condition or circumstance; but the indigence of the greater number disabling them from so educating, at their own expence, those of their children whom nature hath fitly formed and disposed to become useful instruments for the public, it is better that such should be sought for and educated at the common expence of all, than that the happiness of all should be confided to the weak or wicked.

El proyecto de ley, revisado, se aprobó finalmente en 1796⁸⁶ y fue el primer paso en la creación del sistema estadounidense de educación pública, una institución que ayudó a motorizar el ascenso global del país. La inversión en educación tuvo un impacto sobre el desarrollo económico, la creación de empleo y contribuyó a una mayor movilidad social.

⁸⁶ Ver Thomas Jefferson Foundation. www.monticello.org.

Milanovic (2012) afirma que en las etapas superiores del desarrollo económico, para que el crecimiento sea rápido, la educación debe generalizarse, y una educación generalizada es equivalente a una menor desigualdad. Si consideramos la educación como un bien, una mejor distribución de la educación contribuye con el tiempo a ayudar a igualar la distribución de la renta antes del impuesto, ya que las personas mejor formadas llegarán a tener mejores trabajos e ingresos más altos.

El acceso a la educación tendrá también repercusiones sobre decisiones que se toman a la hora de votar. Políticamente la gente que se ha formado se interesa más por cuestiones que afectan su modo de vida y se vuelve más activa, y ello puede contribuir a cambiar la distribución de las fuerzas políticas y la evolución de las instituciones. Una persona mejor formada e informada votará a favor de políticas fiscales entendiendo el impacto que tendrán sobre su nivel de vida. Una educación mejor da más poder a los ciudadanos de un país, la gente entiende mejor el impacto de decisiones o de leyes, sabe dónde buscar información, tiene mayor conciencia de lo que pasa en otros países, de lo que pasa a su alrededor. Una mejor educación ofrece más expectativas, más posibilidades, más elecciones. Además si la educación es accesible a todos se debilitará la visión de que los más desfavorecidos no saben lo que es mejor para ellos, y que otros tienen que decidir para ellos.

La educación y el conocimiento han sido clave también de manera más general para que los países del mundo se desarrollen y ofrezcan una esperanza de vida más larga a sus ciudadanos. Angus Deaton (2015) argumenta que el nivel de ingresos (PIB per cápita) de los países tiene un papel muy importante en determinar la esperanza de vida al nacer de sus habitantes. No obstante, destaca también que la curva de la esperanza de vida, asociada a los ingresos, se ha desplazado hacia arriba en 50 años, y que no sólo los ingresos pueden tener la única responsabilidad en la mejora de la esperanza de vida. El conocimiento, en particular científico y médico, es la causa más importante.

5.8.1 EL SISTEMA EDUCATIVO FINLANDÉS

El sistema educativo finlandés está considerado uno de los mejores del mundo y se ha convertido en un modelo a seguir por sus buenos

resultados en los *Informes PISA*, la evaluación que realiza la OCDE cada tres años. Los finlandeses, al diseñar su sistema de educación, se han centrado en ofrecer igualdad de oportunidades a todos los alumnos, independientemente de los ingresos de sus padres o del sitio donde viven. El sistema educativo público establece que la educación es obligatoria y gratuita entre los 7 y los 16 años y debe ser impartida por centros públicos. No se paga por los libros ni por el material escolar, y todos los niños reciben una comida caliente al día en el colegio. En el caso de que el niño viva a más de cinco kilómetros del centro escolar, el municipio debe organizar y pagar el transporte.

En la mayoría de sociedades la escuela y la educación tienen la misión de formar a niños para que encuentren un trabajo de mayor (no se queden en el paro) y puedan ganarse la vida. En muchos sistemas educativos se fomentan más las ciencias que las humanidades, porque se considera que las últimas no ayudan a encontrar trabajo. Apartamos por lo tanto a alumnos de todo un mundo de conocimientos, ideas y experiencias creativas por el miedo de que el mercado laboral no los acepte.

El objetivo de la educación en Finlandia es convertir a los niños en adultos felices y lo hacen fomentando el desarrollo de la imaginación, la creatividad y ofreciendo un aprendizaje muy variado incluyendo música, poesía y muchas actividades manuales que van de la carpintería a la cocina. La responsabilidad del sistema educativo es enseñar a los alumnos a pensar por sí mismo, a desarrollar un espíritu crítico y a respetar a su entorno. La creatividad, la experimentación y la colaboración se valoran por encima de la memorización y de las típicas clases magistrales. Este modelo contribuye a generar una sociedad donde se valora la igualdad, el respeto mutuo y la confianza social.

En Finlandia, los fondos estatales se reparten de forma justa y equitativa entre los centros. Hay una base de subvención común para todos los alumnos pero la cifra final varía atendiendo a las necesidades de cada uno, de manera que se compense a aquellos con más carencias para equiparlos al resto. La igualdad de oportunidades es un valor esencial.

Criar y desarrollar a niños felices y equilibrados, que aprenden a pensar por sí mismo y a valorar todo lo que les rodea, contribuye a incrementar el bienestar de estos futuros adultos, así como a aumentar el bienestar de la sociedad en general.

5.8.2 EL SISTEMA EDUCATIVO DANÉS

En las escuelas danesas, cada semana y desde una temprana edad, los niños tienen una clase donde se habla de un tema o problema concreto. Es una oportunidad para ellos de reflexionar, de expresar sus ideas y de escuchar lo que opinan o sienten otros niños. Dar la posibilidad a niños de pensar por su cuenta y de contar lo que piensan en un ámbito abierto y dónde se les anima a participar, dando importancia a su proceso de reflexión y opiniones, contribuye a formar niños más seguros de si mismo y que confían más en los demás. Estos niños aprenden a compartir sus ideas, miedos y esperanzas con otros niños y adultos y generan así un terreno fértil para la empatía. Aprenden a valorar al otro, lo que tiene un gran impacto sobre la vida en sociedad (confianza, corrupción, el vivir juntos...)

El espacio educativo danés -como el finlandés- tiene como objetivo desarrollar en los alumnos la capacidad de tomar decisiones. “No se obliga necesariamente a un niño aprender a leer y a escribir desde una temprana edad, pero sin embargo se intenta enfrentarle a problemas concretos para que aprenda a resolver situaciones difíciles y para que desarrolle una reflexión autónoma”⁸⁷.

Como explica Frédéric Rauser (2004) en un artículo sobre el sistema educativo en Dinamarca, en encuestas que se han realizado, los alumnos daneses reconocen que se sienten a gusto en su escuela y que pueden expresar sus ideas y pensamientos con toda libertad. No tienen miedo de decir cuales son sus opiniones por que se conocen bien entre sí y confían en los demás. Esta característica está presente en todo el país, los ciudadanos no dudan en comunicar sus opiniones, pero lo hacen siempre con una voluntad de desarrollar el diálogo y respetando a los demás.⁸⁸ Es importante enseñar habilidades técnicas a los niños y a los alumnos, pero las aptitudes interpersonales, como la empatía, el autocontrol, la perseverancia, la capacidad de resistencia y de adaptación son habilidades que aportan gran valor no sólo a la persona que las adquiere sino también a las personas de su entorno.

Einstein (1949) explicaba en un artículo que la educación además de desarrollar las habilidades innatas de un individuo debería de fomentar

⁸⁷ Frédéric Rauser en “L’Éducation au Danemark”, p.1.

⁸⁸ Idem.

en él un sentido de responsabilidad hacia los demás en lugar de promover la glorificación del poder y del éxito codicioso en la sociedad.

6. CONFIANZA SOCIAL

6.1 ¿CÓMO SE DEFINE LA CONFIANZA SOCIAL?

La confianza social es un vínculo que une a personas diferentes entre sí, a ciudadanos de una misma sociedad pero que pertenecen a grupos económicos, étnicos o religiosos distintos (Rothstein y Uslaner, 2005, p.45). Un alto nivel de confianza social supone que creemos que la mayoría de las personas son de fiar y que no nos van a hacer daño deliberadamente. La confianza en el otro supone compartir unos valores comunes y la idea de que cooperando y respetándose (en el sentido de no intentar engañar al otro), se alcanzará un resultado positivo para la sociedad en su conjunto, lo que beneficiará a cada uno.

Se suelen alcanzar altos niveles de confianza social cuando los ciudadanos se preocupan justamente por la “comunidad”, en lugar de mirar únicamente hacia sus propios intereses.

La confianza afecta al bienestar de los individuos y al bienestar de la sociedad civil. Es una variable que tiene una fuerte correlación con otras dimensiones generalmente consideradas como muy positivas. Como explican los autores Richard Wilkinson y Kate Pickett (2009), cuando los niveles de confianza son altos, la gente tiende a sentirse más segura, tiene menos preocupaciones y ve a los demás no como competidores, sino como colaboradores. Una mayor confianza hacia los demás también está relacionado con mejor salud.

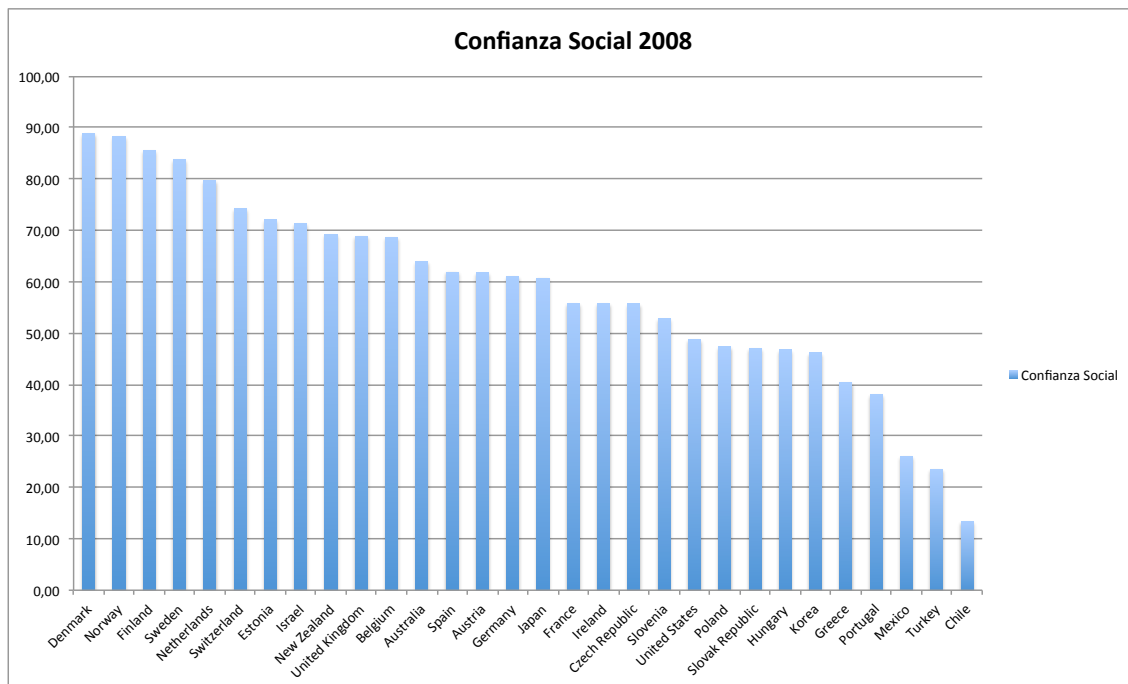
Las personas que creen que se puede confiar en la mayoría de las personas que viven en la misma sociedad suelen participar más en la vida política, tienen una impresión positiva de las instituciones democráticas de su país y están generalmente más activas en organizaciones cívicas. Suelen también ser más tolerantes hacia minorías (Rothstein, 2011).

El gráfico 6.1 muestra como los niveles de confianza social varían entre países de la OCDE. Los países del norte de Europa ocupan las primeras plazas, mientras que México, Turquía y Chile son los países donde los niveles de confianza son los más bajos. En los países nórdicos, entre 80% y 90% de la población piensa que se puede confiar en los demás, mientras que entre 75% y 85% de la población en

México, Turquía y Chile consideran que no se puede confiar en otras personas.

En un grupo de países anglosajones (Nueva Zelanda, Reino Unido y Australia) entre un 60% y 70% de la población confía en los demás, mientras que España viene justo detrás -con un porcentaje un poco por encima del 60%- seguida de Austria y Alemania.

Gráfico 6.1. Niveles de confianza social en países de la OCDE



Fuente: OCDE (2011b) (porcentajes de ESS y ISSP)⁸⁹

Eric Uslaner (2002), citado por Wilkinson y Pickett (2009) ha demostrado que las personas que confían en los demás son optimistas y con un gran sentido del control de sus vidas. También tienden a dedicar más tiempo y dinero a ayudar a los demás, probablemente porque consideran que existe una cultura común, con valores

⁸⁹ Los porcentajes de confianza social de este gráfico han sido obtenidos a partir de las respuestas a dos encuestas: el European Social Survey (ESS) y el International Social Survey Programme (ISSP). En la primera encuesta los entrevistados pueden contestar sobre una escala que va de 0 a 10 y en la segunda sobre una escala de 4 respuestas. Para determinar el nivel de confianza se tienen en cuenta las 5 categorías superiores de la primera encuesta y las 2 superiores de la segunda.

compartidos y que todo el mundo debería de ser tratado con respeto y tolerancia (Wilkinson y Pickett, 2009).

6.2 CONFIANZA SOCIAL Y DESIGUALDAD ¿CUÁL ES LA VARIABLE INDEPENDIENTE?

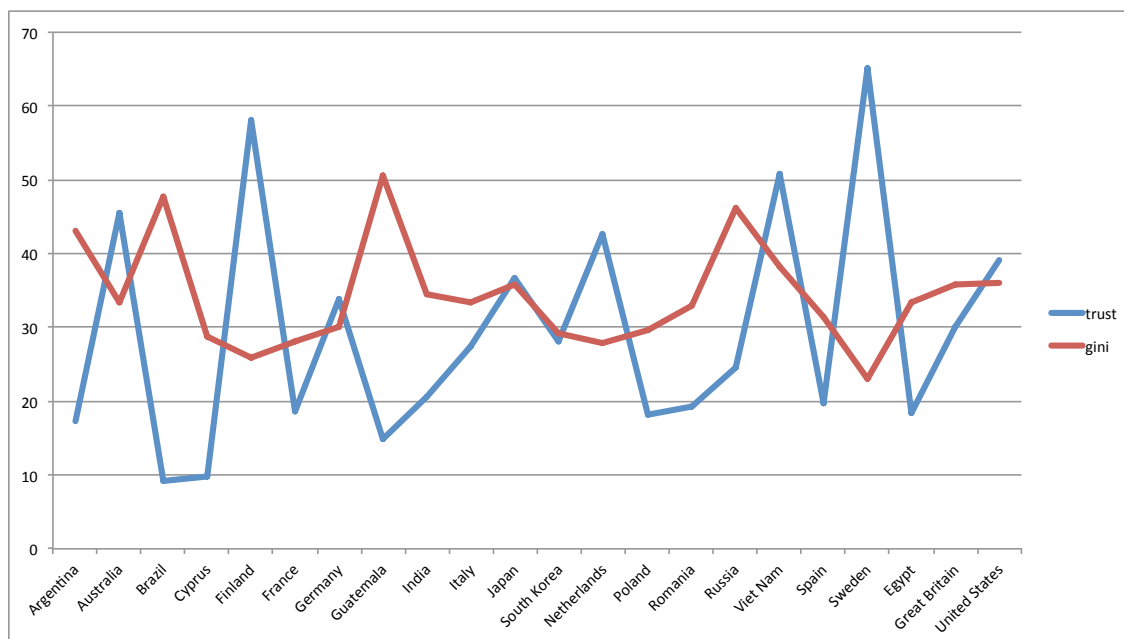
En el gráfico 6.2 hemos utilizado los datos del *World Values Survey* (ronda 2005-2009)⁹⁰ sobre confianza social, y los valores del índice Gini de 22 países⁹¹ para reflejar la relación entre los niveles de confianza social y los niveles de desigualdad en estos países. Las líneas roja (desigualdad) y azul (confianza) se mueven en direcciones opuestas. Los países más igualitarios en el gráfico (Suecia y Finlandia) son también aquellos cuyos ciudadanos confían más en los otros. Suecia registra un nivel de confianza del 65,2% (metodología del WVS) y un coeficiente Gini de 0,23 (23)⁹². En Brasil sólo el 9,2% de la población confía en los demás y el país registra un nivel de desigualdad de 0,48 (48).

⁹⁰ El porcentaje corresponde a las personas que contestan “sí” a la pregunta: *¿Se puede confiar en la mayoría de la gente?* Los porcentajes para los países varían de los resultados del European Social Survey y del International Social Survey Programme porque utilizan metodologías distintas. No obstante no cambia la ubicación de los distintos países en el panorama global.

⁹¹ Datos en Ortiz y Cummins (2012)

⁹² Datos de 2008

Gráfico 6.2. Relación entre confianza social y desigualdad



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del WVS (2005-2009) y de Solt (2009) citado por Ortiz y Cummins (2012)

Observando el gráfico surge la pregunta: ¿Es la desigualdad la que provoca desconfianza, o son los bajos niveles de confianza social que contribuyen a generar más desigualdad? ¿Un alto nivel de confianza social deriva naturalmente de una igualdad asentada en un país, o es la confianza en los otros que genera con el tiempo una sociedad más igualitaria?

Los diferentes autores que han escrito sobre este tema no se ponen completamente de acuerdo sobre la respuesta a estas preguntas.

Robert Putnam de la Universidad de Harvard, quién a través de sus libros *Making democracy work* (1993) y *Bowling Alone* (2000) ha arrojado nuevas luces sobre la importancia del capital social en una sociedad, explica que la comunidad y la igualdad se refuerzan mutuamente (Putnam, 2002, p. 358). El autor ha analizado empíricamente la evolución de los dos parámetros en EE.UU. durante el siglo XX y ha observado que han progresado en tándem durante la mayor parte del siglo. Altas tasas de igualdad en la sociedad americana correspondieron a altos niveles de capital social. Por el contrario, cuando en el último tercio del siglo XX la desigualdad empezó a crecer, se notó también la erosión progresiva del capital social en la sociedad americana. Para Putnam las relaciones causales entre las dos

variables van en ambas direcciones. Explica que los ciudadanos que viven en estados de EE.UU. con un alto nivel de capital social, se esforzarán más para reducir las desigualdades existentes, y que las desigualdades representan un terreno propicio para crear divisiones sociales (Putnam, 2001). Aunque la confianza social y el capital social se definen de formas distintas, el autor considera que la primera se puede considerar una consecuencia bastante natural de la segunda, y podría fácilmente ser usada como proxy.

Bo Rothstein y Eric Uslaner (2005) aportan otra interpretación en *All for all, Equality, Corruption and Social Trust*, donde explican que la confianza social nace de dos tipos de igualdades, estrechamente relacionadas: la igualdad económica y la igualdad de oportunidad⁹³. Una sociedad que ofrece una distribución más justa de recursos y de oportunidades será una sociedad caracterizada por un nivel de confianza social generalizado. Para los autores la igualdad y un gobierno honesto y transparente son factores que se sitúan en el origen de una cadena y que tendrán un impacto sobre una variedad de parámetros, entre ellos la confianza. Los países nórdicos conocidos por su igualdad son también países *generalmente* caracterizados por tener gobiernos honestos y menos represivos, y este cóctel conduce a niveles altos de confianza.

El análisis estadístico de los autores no ha permitido mostrar la reciprocidad de la relación entre confianza y igualdad, es decir, que, según ellos, la confianza no tiene un impacto directo sobre las desigualdad. La dirección causal va de la desigualdad/igualdad hacia la confianza. Los dos politólogos llegan también a la conclusión de que las sociedades inicialmente igualitarias mantendrán sus niveles de igualdad pero que las sociedades desiguales encontrarán muchas dificultades en fomentar confianza, un gobierno honesto, políticas sociales universalistas y en alcanzar más igualdad (Rothstein y Uslaner, 2005).

Wilkinson y Pickett (2009) han calculado que si EE.UU. equiparase sus niveles de desigualdad con los de los países más igualitarios, los

⁹³ Con igualdad de oportunidad los autores se refieren a la situación en la cual un estado hará todo para promover la igualdad de oportunidad, fomentando políticas públicas que creen condiciones de igualdad para los ciudadanos, independientemente de ingresos, grupo étnico, sexo, raza etc., en áreas de salud, educación, seguridad social.....p.42

niveles de confianza de su población aumentarían hasta alcanzar el 75%, lo que en teoría vendría acompañado de mejoras similares en la calidad de la vida comunitaria: con menos problemas sociales y de salud.

Bergh y Bjørnskov (2013, p. 29) por el contrario concluyen que la confianza social tiene un impacto directo sobre la desigualdad, y que afecta tanto la desigualdad de renta bruta como la desigualdad de renta neta. También han investigado la relación causal en el otro sentido, pero han podido confirmar que únicamente la desigualdad bruta –y no la neta- tiene una consecuencia sobre la confianza social, y que la fuerza de esta relación causal -entre desigualdad/ igualdad y confianza- es mucho menor que la relación en la otra dirección, entre confianza y desigualdad. Estos resultados, como explican los autores, tienen implicaciones sobre la voluntad política de querer aumentar los niveles de confianza social, a través de la implementación de políticas redistributivas. Si la desigualdad neta no tiene un impacto sobre la confianza social, entonces medidas de redistribución que tienen como objetivo reducir la desigualdad no tendrán efectos sobre el nivel de confianza. Es la confianza social que está en el origen de una menor desigualdad y no el contrario, y como lo indican varios autores⁹⁴, la confianza social también tiene un impacto positivo sobre la educación, la calidad de los gobiernos, el crecimiento económico y los niveles de bienestar subjetivo. Ello explica que la idea de poder manipularla fácilmente como si fuera una variable económica más, podría resultar muy atractiva para cualquier político.

Para Bergh y Bjørnskov (2013), la confianza social es una característica institucional que surge de un conjunto de normas culturalmente estables y de tradiciones, forjadas durante muchos años, y por lo tanto no se puede influir fácilmente, lo que representa una mala noticia para cualquier esfuerzo político, que pretende alcanzar unos objetivos gracias a un aumento rápido de la confianza social.

Otra opinión sugiere que el nivel alcanzado por la confianza social no se debe únicamente a factores culturales e históricos y puede ser el resultado de otras causas o circunstancias. En efecto, Sønderskov y Dinesen (2014) han estudiado el caso de lo que llaman el “excepcionalismo” danés, y que corresponde a un aumento fuera de lo

⁹⁴ Ver Bergh y Bjørnskov (2013, p. 29)

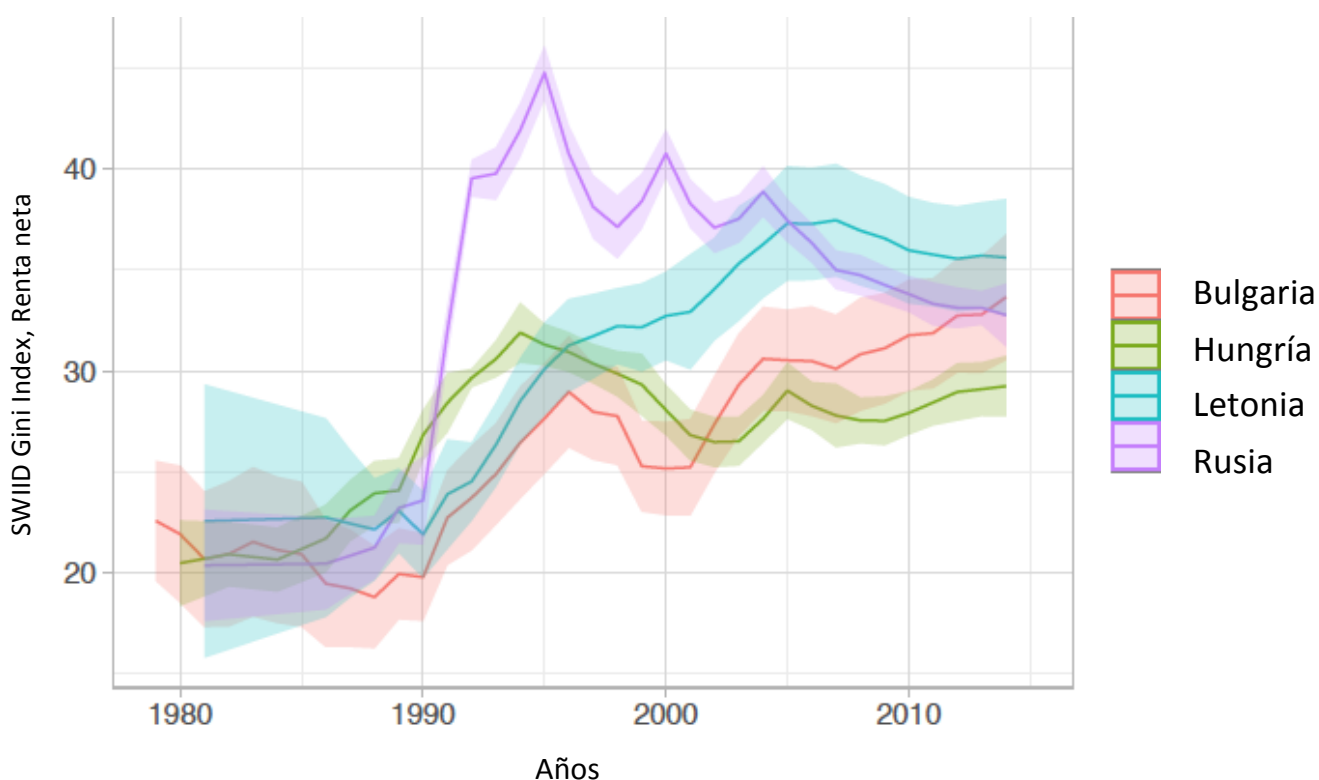
común del nivel de confianza en Dinamarca en el periodo 1979-2009. Un origen cultural de la confianza puede explicar los niveles generalmente altos de confianza social que caracterizan a los países nórdicos, pero los autores consideran que el aumento constante en confianza social registrado por Dinamarca, en 30 años, tiene que tener una causa distinta. Sus conclusiones son, por una parte, que cada nueva generación confía más en los demás que la generación anterior, es decir, que los daneses nacidos en la década de los años 40 del siglo XX demuestran ser más confiados, que los daneses que han nacido en los años 30, y aquellos de los años 50, alcanzan niveles de confianza social superiores a sus co-ciudadanos que han nacido en la década anterior. Esta mejora que brinda cada nueva cohorte lo explican por niveles de educación más altos conseguidos por las nuevas generaciones. La probabilidad que una persona afirme que confía en los demás aumenta con los años de estudios y niveles educativos alcanzados. Otra relación causal, según Sønderskov y Dinesen (2014), que explica un incremento de la confianza social, es el aumento en la calidad de las instituciones, que se traduce en una mayor confianza en las instituciones por parte de los ciudadanos. Es decir que los análisis de los autores han confirmado que tanto un buen modelo educativo que promueve los estudios, como unas instituciones gubernamentales que inspiran confianza contribuyen a aumentar la confianza social en una sociedad. Estos resultados podrían entonces ser una buena noticia para los políticos y todos aquellos que ven en el aumento de la confianza social la clave para alcanzar otros objetivos. Los dos autores insisten que según *sus conclusiones* es la confianza institucional que afecta a la confianza social y que la relación causal no va en el otro sentido. Añaden que la calidad de las instituciones, más que la calidad de la vida asociativa, tiene un impacto sobre el nivel de confianza social en una sociedad.

6.3 DESIGUALDAD Y CONFIANZA SOCIAL DESPUÉS DE LA CAÍDA DEL MURO

En varios de los antiguos países del bloque comunista, donde la desigualdad ha aumentado brutalmente después de la caída del muro de Berlín - *el gráfico 6.3 muestra la evolución de la desigualdad económica en cuatro de estos países*- se ha notado también una erosión de la confianza social. Las privatizaciones de las empresas

públicas que tuvieron lugar a partir de los años noventa contribuyeron al enriquecimiento repentino, veloz y exagerado de un grupo reducido de personas. También las reformas de la transición generaron el empeoramiento de varios indicadores sociales, como por ejemplo el deterioro de la situación de los jubilados⁹⁵. El conjunto de estos cambios ha provocado una caída en la confianza hacia los demás como se puede observar en el gráfico 6.4.

Gráfico 6.3: Evolución de la desigualdad en cuatro países del ex-bloque comunista



Fuente: Solt (2016). Standardized World Income Inequality Database v.5.1.

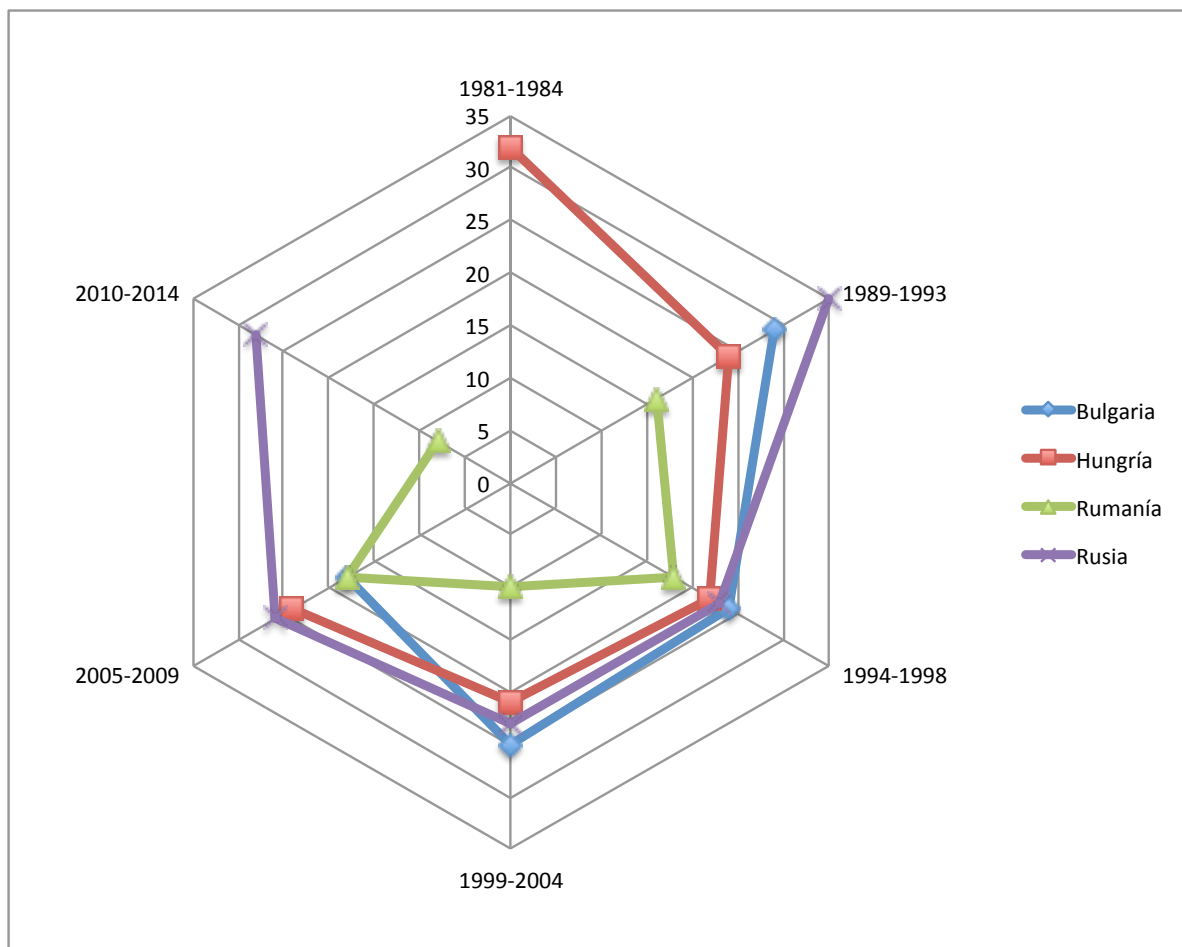
Las líneas sólidas indican las estimaciones medias, mientras que las zonas coloreadas dibujan los intervalos de confianza del 95%.

En el gráfico 6.3 podemos observar cómo a partir de 1990 la desigualdad se ha disparado en Bulgaria, Hungría, Letonia y Rusia. En este último país el incremento ha sido el más significativo con un coeficiente Gini en 1995 prácticamente dos veces más grande que en 1990. A partir de mediados de los años 90 la desigualdad paró su progresión, excepto en Letonia donde continuó creciendo. En 2014 Rusia, Letonia y Bulgaria tenían un coeficiente de desigualdad neta situado entre 32,5 y 35,5, mientras que se situaba entre 20 y 24 en

⁹⁵ Fondo Monetario Internacional. *Economías en transición: Análisis del FMI sobre avances y perspectivas (2000)*.

1990 después de la caída de la cortina de hierro. Hungría por su parte tenía un coeficiente Gini de 29 en 2014 y de 27 en 1990. En la primera parte de la década de los 80, alcanzaba sólo un valor 20, era entonces una sociedad más igualitaria.

Gráfico 6.4: Evolución de niveles de confianza social (en %) en cuatro países del ex-bloque comunista



Fuente datos utilizados: World Values Survey. Elaboración propia.

En el gráfico 6.4 podemos constatar que el nivel de confianza social baja a medida que sube la desigualdad en los países. El nivel de confianza en Hungría era del 32% (el 32% de la población consideraba que se podía confiar en la mayoría de las personas) en el periodo 1981-1984 y bajó al 24% en los años 1989-1993. En los 10 años siguientes siguió reduciéndose. La desigualdad empezó a despegar a mediados de los años 80 en Hungría y las primeras consecuencias

sobre la confianza social se notaron al inicio de la década de los 90. De la misma manera Rusia vio su nivel de confianza social bajar del 35% al 23% en el espacio de unos años, después de que el nivel de desigualdad se hubiera duplicado. Con respecto a Rumanía, es el país que registra los niveles más bajos de confianza social desde la caída del muro. A principios de los años 90 sólo el 16% de la población pensaba que se podía confiar en los demás, diez años más tarde sólo el 10% y en 2010-2014, el 8%. Al mismo tiempo datos del Banco Mundial nos indican que el coeficiente Gini de Rumanía era igual a 23,3 en 1989 y a 31 en 1998. En 2008 alcanzó un valor de 37. Si tomamos en cuenta un tiempo de reacción al aumento en desigualdad por parte de la población, parece plausible la caída al 8% de la confianza en los años posteriores a la subida de la desigualdad. En 2013 el Banco Mundial publicaba un Gini de 27,5 para Rumanía. Queda por ver cómo los ciudadanos reaccionarán a este valor y cómo se reflejará en su nivel de confianza hacia los demás, hacia finales de esta década.

6.4 LOS BENEFICIOS DE LA CONFIANZA SOCIAL

6.4.1 CONFIANZA SOCIAL Y CALIDAD DE VIDA

La idea central en la definición del capital social de Putnam es que las redes de contactos, sus densidad y las normas de reciprocidad asociadas a ellas tienen un valor. Tienen valor para las personas que forman parte de estas redes, pueden generar ganancias para estas personas y también producir, en algunos casos, externalidades. Así que existen facetas públicas y privadas del capital social (Putnam, 2001).

Putnam (2000) indica que las comunidades con altos niveles de confianza social tienen una ventaja económica, experimentan costes de transacción⁹⁶ menores. La confianza social reduce considerablemente varios tipos de preocupaciones, desde pensar en si nos van a engañar en el taller del coche o si nos devuelven correctamente el cambio en una tienda. Un mayor nivel de confianza reduce, por lo tanto, el estrés diario y aumenta el bienestar. Activa además una actitud de

⁹⁶ En el sentido de los costes que surgen en la vida diaria y en transacciones comerciales

reciprocidad que se replica y que termina lubricando cada transacción de la vida diaria, aumentando la eficiencia en la sociedad.

Hadis (2014, p.461) observa que la confianza social se asemeja también a la cohesión social. En este caso, la confianza social se convierte en una “conscience collective” que une a toda la sociedad y fomenta la integración. La cohesión social es entonces la convicción que tienen los ciudadanos de un país de compartir una comunidad moral (donde nadie intentará engañar al otro), que les permite fiarse los unos de los otros, Larsen (2013) citado por Hadis (2014).

6.4.2 RELACIÓN ENTRE CONFIANZA SOCIAL Y TRANSPARENCIA

Otra línea de investigación considera que la presencia de confianza social es el resultado de un alto nivel de transparencia en una sociedad, o la consecuencia de la prevalencia de instituciones justas, (Hadis, 2014) citando a (Rothstein, 1998; Rothstein y Uslaner, 2005; Uslaner, 2008). Esta perspectiva considera que un aumento en el nivel de confianza social en un país es poco probable si el gobierno no pone en marcha esfuerzos para erradicar la corrupción y luchar contra todas las formas que tienen los políticos de promover sus intereses personales y particulares.

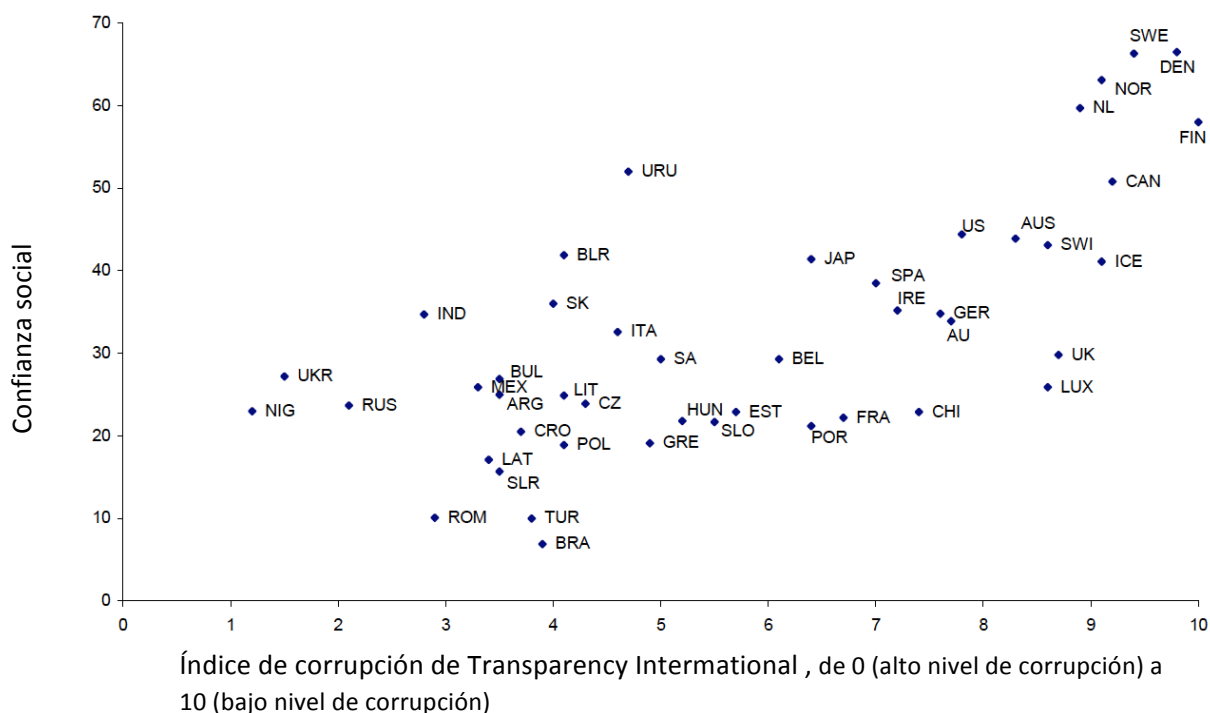
Un estudio más reciente de Larsen (2013) citado por Hadis (2014), se centra en la percepción que los ciudadanos tienen de la pobreza y de la clase media, y en la imagen que los medios de comunicación vehiculan sobre distintos grupos en la sociedad. Si los ciudadanos tienen la percepción que son muchas las personas que no colaboran, que sólo quieren engañar al resto de la sociedad y que, además, no tienen nada que perder por hacerlo, el nivel de confianza social será bajo. Si por el contrario la sociedad se hace más igualitaria, los ciudadanos más pobres se convertirán, con el tiempo, en miembros de la clase media, y ello implicará que tendrán más que perder si intentan engañar a los demás. Larsen concluye que una consecuencia natural será que el nivel de confianza social suba.

Bjørnskov (2003) en un artículo, donde utiliza datos de 29 países⁹⁷,

⁹⁷ Utiliza inicialmente datos de 29 países, y después añade 16 países más.

explica que existe una relación causal entre el capital social y el nivel de corrupción de un país⁹⁸. Un alto nivel de capital social está relacionado con un bajo nivel de corrupción. El gráfico 6.5 describe este resultado. Por el contrario no ha podido demostrar ningún tipo de relación causal, en el otro sentido, entre corrupción y capital social.

Gráfico 6.5. Relación entre confianza social y corrupción



Fuente: Bjørnskov 2003.

Sin embargo, Rothstein y Uslaner (2005) a través de un análisis estadístico han encontrado que la corrupción tiene un impacto indirecto sobre la confianza social. La corrupción aumenta la desigualdad, y en su turno el mayor nivel de desigualdad afecta negativamente a la confianza social.

Bjørnskov en su análisis también ha mostrado que la presencia del capital social tiene raíces profundas en la historia y religión predominante de un país. Esto indicaría que puede ser muy difícil aumentar el capital social rápidamente, y también complicado luchar contra la corrupción. Añade que en países, que no han pertenecido al

⁹⁸ En su análisis, capital social=confianza social, ya que se basa en las respuestas a preguntas sobre confianza social del European Values Survey y del World Values Survey

antiguo bloque comunista⁹⁹, la desigualdad de la renta incrementa la corrupción a través de su impacto sobre el capital social (Bjørnskov (2003; p. 17). Tomando en cuenta los resultados de Rothstein y Uslaner (2005) por una parte y de Bjørnskov (2003) por otra, podemos observar que las dos visiones concluyen que la desigualdad afecta a la confianza social. La diferencia en sus conclusiones reside en el hecho de que los primeros consideran que la corrupción aumenta la desigualdad, mientras que el segundo argumenta que es la desigualdad quien incrementa la corrupción.

Hadis (2014) ha analizado como el cumplimiento de las normas sociales por la gente tiene un impacto positivo sobre la extensión de la confianza social. También él comprobó que a mayor transparencia corresponden mayores niveles de confianza. Aclara que la transparencia es una condición necesaria para que se consolide un clima de confianza social.

6.4.3 CONFIANZA SOCIAL, BIENESTAR Y ALTRUISMO

Rothstein y Uslaner (2005; p.41) explican que la confianza social se ha convertido en una variable que despierta mucho interés, ya que tiene correlaciones con un gran número de otras variables consideradas como deseables, como el grado de participación en la vida política, la tolerancia hacia minorías o el nivel de satisfacción que uno tiene con su propia vida. A nivel de país, las sociedades con mayores niveles de confianza social parecen tener sistemas democráticos que funcionan mejor, economías más abiertas, un crecimiento económico más alto y sufren menos delitos y corrupción, Rothstein y Uslaner (2005; p.42).

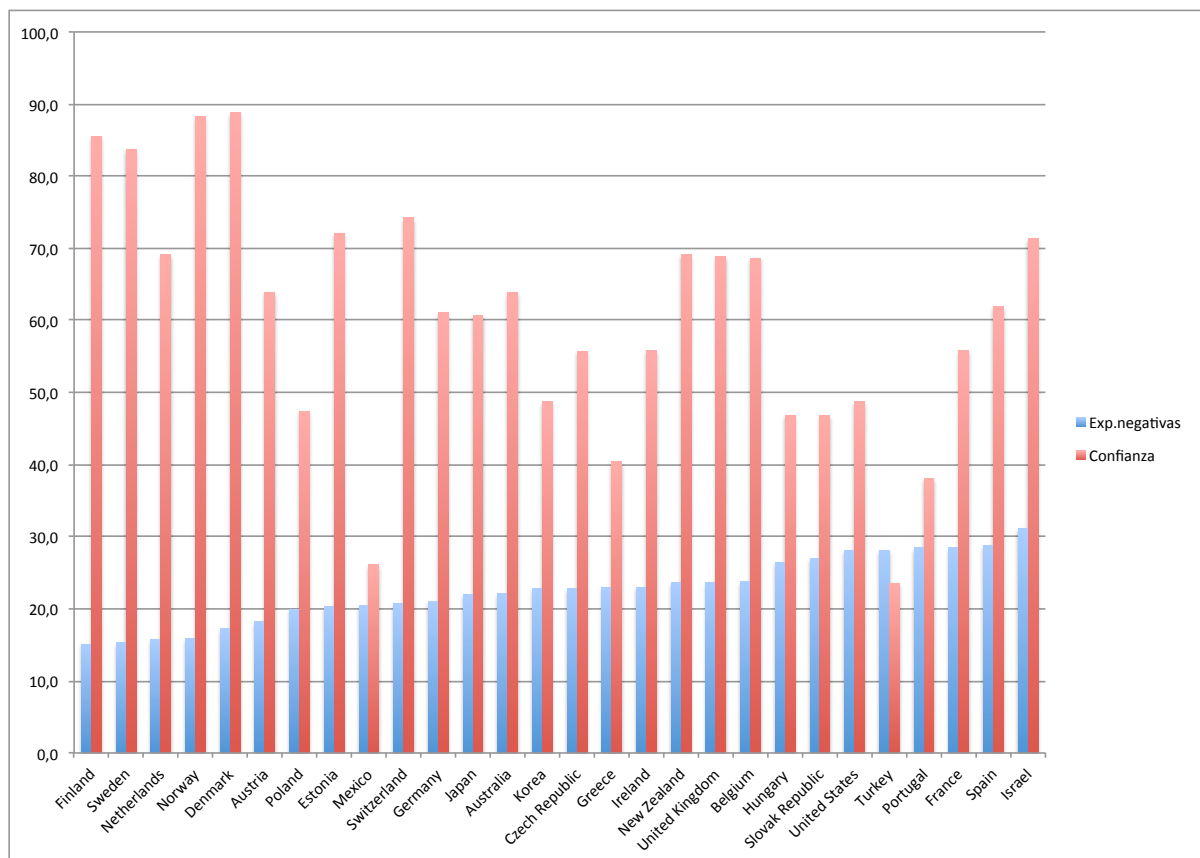
El indicador de experiencias negativas, que se basa en respuestas recogidas por las encuestas del Gallup World Poll en 140 países refleja el nivel de bienestar de las personas entrevistadas¹⁰⁰ en relación con

⁹⁹ El autor excluye los países del ex-bloque comunista porque estaban caracterizados por una igualdad de renta artificial generada por el régimen y por un sistema que impedía que el capital social pudiera brotar.

¹⁰⁰ En la encuesta se pregunta a la persona entrevistada cuál era su estado de bienestar el día anterior a la entrevista.

dolores físicos, preocupaciones, tristeza, estrés y depresión. El indicador se puede considerar como un tipo de barómetro del estado psicológico de los países donde se realiza la encuesta. Es interesante ver que en el ranking de este indicador, los países que destacan en las primeras posiciones son los mismos que ocupan los primeros puestos en el ranking de los niveles de confianza social. Es decir que las naciones cuyos ciudadanos expresan menos preocupaciones y experiencias negativas a diario, son también las naciones donde los ciudadanos confían más el uno en el otro. Como se puede observar en el gráfico 6.6 los países nórdicos y los Países Bajos son aquellos que registran menos experiencias negativas. Los países nórdicos, Dinamarca, Noruega, Finlandia y Suecia son también, en este orden, los países con los niveles de confianza social más altos.

Gráfico 6.6: Nivel de confianza y bienestar diario en países de la OCDE



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de OCDE (2011b). Datos de 2008 (Confianza) y 2009 (Experiencias negativas).

La confianza lleva a la colaboración, las personas que confían en los demás tienden a dedicar más tiempo y dinero a ayudar a otros. (Wilkinson y Pickett, 2009). El altruismo no entra en la definición del capital social, no obstante existe una fuerte correlación entre las dos dimensiones, y según investigaciones realizadas en EE.UU., las personas que participan en más actividades sociales (culturales, deportivas, religiosas, asociaciones...) son también las personas más altruistas, que darán sangre, dinero o su tiempo. Wilkinson y Pickett (2009) explican que unos experimentos han demostrado que la sensación de cooperar estimula los centros de recompensa del cerebro y que vivir en una sociedad con un alto nivel de confianza y de colaboración puede tener hasta un impacto sobre la esperanza de vida. “Las personas hospitalarias, capaces de abrirse afectivamente -y de escuchar a los demás- tienden a ser más saludables, a tener una mayor sensación de crecimiento personal, a ser más alegres y felices”¹⁰¹.

Robert Waldinger, profesor clínico de psiquiatría en la Escuela Médica de Harvard ha demostrado, después de haber estudiado la evolución de dos grupos de hombres blancos durante 75 años¹⁰², que los hombres que mantienen relaciones cercanas con su familia, amigos y con la comunidad tienden a ser más felices y más saludables que las personas menos sociales. El hecho de estar rodeado por personas de confianza y que nos aportan afecto es esencial para gozar de salud física, mental y cognitiva.

Putnam (2001) por su parte ha descubierto analizando las respuestas a un cuestionario de autoevaluación, que la felicidad de una persona aumenta cuando su propio capital social o aquel de los individuos de su entorno aumenta.

Es interesante observar que los países cuyos ciudadanos viven menos experiencias negativas a diario (gráf. 6.6), que muestran tener un alto nivel de confianza hacia los demás, y que también son los más igualitarios, son también los países más generosos a la hora de dar

¹⁰¹ Gerver Torres, consejero de investigación de Gallup, en “Ser generoso sale a cuenta”, en el País Semanal del 20/11/2016.

¹⁰² <http://news.harvard.edu/gazette/story/2017/04/over-nearly-80-years-harvard-study-has-been-showing-how-to-live-a-healthy-and-happy-life/>

dinero en concepto de ayuda exterior. Dinamarca, Suecia, Noruega y Holanda suelen superar con creces el porcentaje de la renta nacional bruta fijada por la ONU para ayuda exterior. Los otros países ricos no suelen cumplir con la cantidad pedida por la ONU (Wilkinson y Pickett, 2009, p.81-82).

6.5 LA COMUNIDAD ROMANA Y LA COMUNIDAD EN MANO COMÚN

Para intentar explicar las diferencias que se perciben entre países a la hora de evaluar su propensión a la colaboración y a la confianza social, podemos también tomar en consideración aspectos que han marcado nuestro pasado. Históricamente, explican Díez-Picazo y Gullón (1990, p. 85) la comunidad de bienes se ha organizado de dos maneras distintas. Por una parte, está la comunidad romana que tiene su origen en una concepción individualista en la cual la preeminencia se concede siempre al individuo y la situación de comunidad, se percibe como algo transitorio y desventajoso. La comunidad germánica o en mano común, por el contrario, parte de una concepción colectivista del mundo a la que se subordina el derecho del individuo, lo que debe predominar es el derecho del grupo, por encima del derecho del individuo. La comunidad se considera como una situación permanente y estable, y como una forma ventajosa de realizar determinadas funciones económicas.

En la comunidad romana cada uno de sus miembros ostenta una parte o cuota ideal de la cosa o derecho en común, de manera que cada uno de los cotitulares puede actuar separadamente de los otros respecto a su parte. En la comunidad germánica, la cosa o derecho común pertenece colectivamente a todos los comuneros, sin fijación de una cuota determinada (Diéz-Picazo y Gullón, 1990).

Estas dos concepciones del derecho de la comunidad han dejado huellas evidentes en la vida diaria, social, política y económica de los países que han adoptado uno u otro de los principios de comunidad, pero que también culturalmente están más cerca de los orígenes del uno o del otro. Si nos limitamos a Europa podemos observar que, generalmente, en los países del norte de Europa las decisiones no sólo se toman teniendo en cuenta el bien del grupo sino que se protege mejor lo que está en común. Se adopta una visión de conjunto

y el objetivo es mejorar u optimizar el resultado para todos. Al contrario de la visión individualista donde lo que importa es lo que aporta al individuo sin preocuparse de cómo puede afectar lo que hay alrededor. Estas diferencias destacan en muchos ámbitos: la educación (tanto por su sistema como por lo que se enseña), la protección y la seguridad (no protejo sólo lo mío sino lo que es colectivo), la salud, la vida económica, la ayuda exterior.

Así, vemos que los seres humanos han desarrollado estrategias diferentes para desenvolverse en una organización social. Se sitúan en un eje donde en un extremo están las jerarquías de dominancia que tienen que ver con la lucha por el estatus, y en el otro extremo están las estrategias de interdependencia y cooperación. En este caso, la seguridad de cada persona depende de la calidad de sus relaciones con los demás, y el sentido de la propia valía proviene menos del estatus que de la contribución personal al bienestar común.

6.6 LA FALTA DE CONFIANZA SOCIAL Y EL INCREMENTO DEL MIEDO

La presencia de capital social facilita el cumplimiento de contratos de manera informal. Si un individuo pertenece a redes de conocidos y/o amigos con lazos de reciprocidad fuerte, no le hace falta establecer contratos formales con estas personas, ya que se ha instalado una confianza mutua. Por lo tanto el hecho que el capital social se debilite dentro de una sociedad podría tener como consecuencia un impacto sobre otras formas de cumplimiento de contratos.

Las cifras de varios estudios que Putnam (2000) cita, indican que en los últimos cuarenta años los niveles de capital social y de confianza social han ido cayendo de manera progresiva en EE.UU., y que ello ha tenido también un impacto sobre la forma en que se ejecutan contratos. Putnam (2000) explica que durante los 70 primeros años del siglo XX, la ratio de abogados per 10000 empleados era una cifra más o menos fija en EE.UU. Había aproximadamente 40 abogados por 10000 empleados. Durante las siguientes décadas, mientras los niveles de capital social y de confianza social alcanzaban valores siempre más bajos, la proporción de abogados se estaba duplicando. El crecimiento

en el número de personas activas en esta profesión no reflejaba el crecimiento en otras profesiones durante el mismo periodo. Ni los doctores, ni los ingenieros vieron un salto igual de importante en el número de colegas suyos en el mercado profesional. En 1970, en EE.UU., el número de abogados era un 3% inferior al número de doctores, 25 años más tarde había 34% más abogados que doctores. Entre 1970 y 1995 el ratio entre abogados e ingenieros pasó de 1 abogado por 4,5 ingenieros (lo que reflejaba la importancia de la tecnología en la economía) a 1 por 2,1 (Putnam, 2000). Estos resultados que confirman el aumento de la necesidad ficticia o real de protegerse, de blindarse ante cualquier peligro o injusticia, deja pensar que el tipo de relaciones que tienen los individuos entre si ha cambiado de manera considerable desde los años setenta del siglo pasado.

La confianza social va disminuyendo con los cambios generacionales. Putnam (2000, p.254) también ha constatado que en EE.UU. a lo largo del siglo XX el porcentaje de participación en diferentes actividades cívicas y de contenido social ha ido cayendo de una generación a otra. Abuelos nacidos alrededor de 1920, en comparación con su nietos nacidos a finales de los años sesenta, confían dos veces más en los demás (50% contra 20%), leen tres veces más el periódico (75% contra 25%) y su participación en las elecciones presidenciales es prácticamente el doble (80% contra 45%). No es el nivel de confianza que ha ido cambiando dentro de una misma generación a medida que se ha hecho mayor, son las nuevas generaciones que se han distanciado de lo que representa el capital social, y que a partir de los años 1970 y 1980 han formado adultos con niveles de confianza, hacia los demás, cada vez más bajos.

A nivel global, Rothstein & Uslaner (2005), Bjørnskov (2003), Rothstein (2011) apuntan a que otros factores determinan la confianza social en un país. Por ejemplo, han descubierto que las sociedades protestantes tienen niveles de confianza social más altos. Por el contrario en los países del antiguo bloque comunista y en los países que han conocido una guerra civil se registran niveles de confianza más bajos.

Putnam hizo un experimento interesante utilizando dos rankings, uno de los ciudadanos americanos según sus niveles de capital social/confianza social, y otro ranking de los países de origen de los antepasados de estos ciudadanos, hasta tres generaciones atrás. Al analizarlos se dio cuenta que aparecían correlaciones importantes entre las dos listas y que los americanos con altos niveles de capital

social/confianza social solían tener la misma procedencia. Llegó a la conclusión de que el mejor determinante de capital social basado en las olas de migración a EE.UU. era la fracción de la población que era de ascendencia escandinava. Esta conclusión coincide con los resultados de Bergh y Bjørnskov (2013) que describen la confianza social como una característica que surge de un conjunto de normas culturalmente estables y de tradiciones forjadas durante muchos años.

Es aquí muy importante destacar que el tamaño también importa en la confianza social. En ciudades más pequeñas las personas son más confiadas que en grandes ciudades. Todos los países que encabezan la lista de estados con mayor nivel de confianza social son países pequeños, con respecto a su población.

6.7 CAPITAL SOCIAL, CONFIANZA SOCIAL Y GOBIERNO

6.7.1 CONFIANZA SOCIAL Y TAMAÑO DEL GOBIERNO

El trabajo de Putnam sobre el capital social y el hecho que las personas que participan en actividades de voluntariado y que colaboran en asociaciones aprenden a desarrollar una confianza social y a entender la importancia de la reciprocidad, ha representado una oportunidad para que algunos argumenten que las responsabilidades del estado, en el suministro de un estado de bienestar, deberían de ser recortadas y que se tendría al contrario que insistir en el papel de las asociaciones sin fines de lucro. Rothstein (2011) explica que estas opiniones consideran que un “estado grande” podría provocar un efecto de exclusión e insisten en que si el estado se hiciera cargo de cubrir muchas necesidades sociales, los ciudadanos dejarían de hacer el esfuerzo de desarrollar relaciones de confianza y de pertenecer a redes sociales. Varios estudios empíricos contradicen estas conclusiones ya que los países del Norte de Europa -que tienen gobiernos más bien grandes e intervencionistas- registran los niveles de confianza social más altos y cuentan con ciudadanos que son entre los más activos en asociaciones sin ánimo de lucro.

6.7.2 CONFIANZA EN LAS INSTITUCIONES

El informe sobre *Integridad Pública y Confianza en Europa*¹⁰³, publicado por *ERCAS (European Research Centre for Anti-Corruption and State-Building)*, explica que la confianza social es determinada por experiencias anteriores con otros individuos, y que la confianza pública o política se basa, de la misma manera, en la experiencias con autoridades públicas y en el trato recibido por ellas.

En la tabla 6.1 podemos observar el nivel de confianza de los ciudadanos de varios países hacia instituciones nacionales, así como su nivel de confianza hacia los demás.

Tabla 6.1: Medias de niveles de confianza en varios ámbitos en 32 países europeos, datos de 2013

País/ Indicador	Confianza en el sistema político	Confianza en la Policía	Confianza en los demás	Confianza en el sistema jurídico
Unión Europea (28países)	3,5	6,0	5,8	4,6
Bélgica	4,5	6,1	5,7	5,0
Bulgaria	2,6	3,6	4,2	3,0
República Checa	3,7	4,9	5,3	3,8
Dinamarca	5,9	7,9	8,3	7,5
Alemania	4,9	6,4	5,5	5,3
Estonia	4,4	6,0	5,8	5,2
Irlanda	3,2	6,9	6,4	5,1
Grecia	2,0	5,0	5,3	4,2
España	1,9	5,4	6,3	3,1
Francia	3,0	5,6	5,0	4,5
Croacia	2,8	:	5,1	3,3
Italia	2,1	5,8	5,7	3,6
Chipre	2,6	4,7	4,5	3,6
Letonia	3,6	5,5	6,5	4,5
Lituania	4,5	5,9	6,1	4,9
Luxemburgo	5,0	6,1	5,5	5,3
Hungría	4,5	5,7	5,3	5,1
Malta	5,7	6,3	6,2	4,9
Holanda	5,5	6,6	6,9	6,2
Austria	4,4	7,2	5,9	6,0
Polonia	3,5	5,2	6,0	4,2
Portugal	1,7	5,4	5,3	2,9
Rumanía	4,8	6,4	6,4	5,8
Eslovenia	1,8	5,5	6,5	2,7
Eslovaquia	3,5	4,4	5,8	3,6
Finlandia	6,0	8,2	7,4	7,2
Suecia	5,6	7,1	6,9	6,7
Reino Unido	3,8	6,4	6,1	5,5
Islandia	3,7	7,7	7,0	5,7
Noruega	5,9	7,5	7,3	7,2
Suiza	6,6	7,4	6,4	7,0
Serbia	3,2	4,3	4,2	3,4

Fuente: Eurostat

¹⁰³ Mungiu-Pippidi, A. et al. (2015).

Observando los datos de la tabla 6.1 podemos ver que los resultados de confianza para los diferentes países ocupan posiciones muy similares en las cuatro columnas, lo que nos hace pensar que existe una asociación fuerte entre los cuatro tipos de confianza -en el sistema político, la policía, el sistema jurídico y hacia los demás. Las casillas sombreadas representan los valores de confianza más altos en cada columna. Constatamos que los cuatro países nórdicos, Finlandia, Dinamarca, Suecia y Noruega alcanzan los niveles de confianza más altos en las cuatro categorías, seguidos por Suiza, Holanda y Austria.

Un ciudadano confiará en las instituciones de su país, por una parte, si éstas están diseñadas de forma que nadie tenga un poder discrecional, y por otra, si han demostrado en el pasado que actúan con imparcialidad, eficiencia y transparencia. A los ciudadanos gobernados por instituciones elegidas democráticamente y que demuestran ser transparentes, les resultará más natural suponer que los demás en la sociedad tienen un comportamiento digno de confianza. Cuando una persona dice que confía en la mayoría de las personas, se basa en su evaluación de los estándares sociales y morales de la sociedad en la cual vive.

Delhey y Newton (2004) muestran que los indicadores de eficiencia gubernamental y de democracia tienen una fuerte correlación con la confianza. Los índices de estabilidad política, de ley y orden, de estado de derecho y de eficiencia, todos implican un alto nivel de confianza, mientras que la corrupción contribuye a todo lo contrario. La correlación entre las variables corrupción y confianza es alta y negativa según sus resultados.

Los autores añaden que sus datos demuestran que no sólo la estructura y el buen funcionamiento del gobierno son importantes para la confianza, las políticas que adopta el gobierno y los servicios que ofrece también importan. Por ejemplo, la relación entre confianza y gastos públicos en salud y educación es importante, y es coherente con la idea de que los sistemas políticos que invierten en educación y salud ayudan a generar un sentido de ciudadanía y sentimiento de pertenencia, relacionado con el sentimiento de confianza (Delhey y Newton, p. 17).

Para poder invertir en estas políticas un gobierno necesita recaudar impuestos. Los contribuyentes estarán de acuerdo para pagar impuestos más altos sólo si confían en que el dinero de sus impuestos

sea utilizado de manera eficiente y contribuya a ofrecer mejores servicios a la sociedad.

Sztompka (1997) por su parte indica que la gente estará más dispuesta a confiar en las instituciones de su país y en los demás en general, si la organización social en la cual operan tiene previsto una forma de control del cumplimiento de las responsabilidades por parte de todos los actores. Es decir que para que una cultura de confianza pueda consolidarse, es necesario tener unos mecanismos institucionales de control que protejan de los abusos. Sztompka (1997, p.20) explica que las sociedades democráticas proporcionan este tipo de protección. Un ejemplo es la creación de la oficina del Defensor del Pueblo, encargado de defender los derechos fundamentales y las libertades públicas de los ciudadanos, mediante la supervisión de la actividad de las administraciones públicas.

PARTE 3:

**ESTUDIO DE DOS INDICADORES
CONSTRUIDOS A PARTIR DE LAS
DIMENSIONES ANALIZADAS**

7. ELABORACIÓN DE INDICADORES SINTÉTICOS

7.1 INTRODUCCIÓN

Poder medir el bienestar de manera fiable e inequívoca es algo que desearían todos los gobiernos y organizaciones internacionales. Como hemos visto anteriormente, en el capítulo 2, desde los años 1990, se han generado un número exponencial de indicadores para medir el bienestar.

De las diversas carencias imputadas al PIB per cápita, como indicador del bienestar de una sociedad, ha surgido la necesidad de construir nuevos índices que abarcan dimensiones anteriormente no contempladas. La noción de bienestar es una noción compleja y según las preocupaciones e inquietudes de los distintos constructores de índices, los resultados han sido muy variados: en la cantidad y el tipo de dimensiones que componen el índice, en el número de variables incluidas, en la monetización o no del índice, en la complejidad de su cálculo, en el nivel de objetividad o de subjetividad de sus componentes, y en el grado de fiabilidad de los datos de cada variable en su uso para hacer comparaciones entre países (y si se aplica más a países desarrollados, o en vías de desarrollo, o a los dos) y para estudiar su evolución en el tiempo, etc. En fin, el bienestar no es un concepto que se calcula de una única manera a través de la elaboración de un sólo indicador sintético.

La elección de las dimensiones incluidas, los parámetros que las representan y los pesos asignados a los sub-indicadores pueden fácilmente convertirse en el blanco de críticas y desacuerdos, por ser considerados arbitrarios. Por ejemplo, como indica Sharpe (2004) existe una corriente que considera que agregar distintos indicadores en una sola medida tiene sentido y contribuye a aprehender la realidad, y además permite captar el interés de los medios de comunicación, así como de los legisladores y de los políticos. Pero, por otro lado, están los que el llama “*non-aggregators*”, que representan a todas las personas que no son partidarias de crear nuevos índices sintéticos, cuando ya se ha obtenido un conjunto de indicadores adecuados. Su

principal objeción a la agregación tiene que ver con el carácter arbitrario del proceso de asignación de pesos a las variables que constituyen el índice (Sharpe, 2004, p.5).

Con el objetivo de ayudar a las personas que construyen indicadores sintéticos, la OCDE y la Comisión Europea (Joint Research Centre) han preparado un manual ¹⁰⁴ que abarca un conjunto de recomendaciones sobre el diseño y el desarrollo de indicadores sintéticos. Este documento explica las ventajas y los inconvenientes de este tipo de indicadores y propone una metodología paso a paso con una secuencia “ideal” para la obtención de resultados de calidad, desde la definición de un marco teórico como base para la selección y combinación de indicadores individuales hasta su presentación y visualización.

7.2 OBJETIVO DEL EJERCICIO Y METODOLOGÍA

El objetivo principal de nuestro ejercicio de construcción de un indicador sintético es la obtención de una herramienta, que nos permita analizar fácilmente la evolución en el tiempo, de un conjunto de cuatro dimensiones, que hemos estudiado en los capítulos anteriores y que han mostrado tener individualmente un impacto importante sobre el bienestar de las personas. Queremos también realizar comparaciones entre países, de los resultados obtenidos para el índice, en diferentes fechas: antes de la crisis, cuando estalla la crisis y varios años después de su inicio.

El enfoque que hemos decidido dar a la construcción del índice es multidimensional, poniendo de relieve las cuatro dimensiones simultáneamente. Como veremos más adelante aunque exista cierto grado de correlación entre algunas de las variables que representan cada dimensión, incluiremos en la primera fase del ejercicio de elaboración del índice, cuatro variables, una por dimensión. Cuatro variables no son muchas, pero Villar (2012) indica que pocas

¹⁰⁴ OECD and European Commission (2008). *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide*. OECD

variables reducen la riqueza de la medición, pero hacen más robusto el indicador.

Para elaborar nuestro índice nos hemos basado en la construcción del *Índice de Desarrollo Humano (IDH)* del PNUD, que abarca sólo tres dimensiones -educación, salud y la renta- de las cuales una tiene dos variables. El IDH otorga el mismo valor a los tres índices dimensionales. La decisión sobre las ponderaciones se basa en el supuesto normativo de que todos los seres humanos valoran las tres dimensiones por igual.¹⁰⁵ El *Índice de Felicidad Nacional Bruta* de Bután asigna también el mismo peso a las nueve dimensiones que lo componen. El *Centre for Bhutan Studies* explica que se utilizan ponderaciones iguales, cuando desde un punto de vista normativo se considera que todas las dimensiones son iguales en importancia.¹⁰⁶ Añaden que una variedad de herramientas estadísticas permiten asignar pesos a las variables, pero que tampoco estos procesos están siempre desprovistos de juicios de valor.

Una vez identificadas las cuatro variables que van a componer nuestro índice, procederemos a su normalización, de manera que se pueda expresar todas las variables en términos de la misma unidad. En la última etapa agregaremos las variables en un indicador sintético. Inicialmente lo haremos asignando las mismas ponderaciones a las cuatro dimensiones, por las razones indicadas más arriba. Obtendremos la media aritmética. Desarrollaremos también otros tres escenarios, donde en cada uno de ellos asignaremos unas combinaciones de pesos diferentes a los aspectos dimensionales. Valoraremos el impacto de estas modificaciones sobre los resultados del índice y la clasificación de los países en cada escenario -según la dimensión que tiene más peso en el índice- y en los diferentes años estudiados. Terminaremos esta primera parte examinando el grado de correlación entre los resultados de nuestros índices y las valoraciones de satisfacción con la vida para el conjunto de países incluidos en nuestra herramienta.

¹⁰⁵ El informe del IDH cita a Noorkbakhsh (1998) y a Decanq y Lugo (2009) como artículos de investigación que ofrecen una justificación estadística de este enfoque. Ver <http://hdr.undp.org/en/2016-report> (última visita el 25/04/2017)

¹⁰⁶ ver www.grossnationalhappiness.com para más información (última visita el 13/04/2017)

En un segundo ejercicio construiremos un índice alternativo utilizando únicamente tres de las cuatro dimensiones: protección social, corrupción y desigualdad. La confianza social, que no incluimos, es la única dimensión subjetiva y, como veremos más adelante, demuestra tener una correlación alta con el nivel de corrupción percibido¹⁰⁷. En esta segunda fase del ejercicio, compararemos también las puntuaciones obtenidas por los diferentes países incluidos en el índice, y valoraremos su evolución entre 2004 y 2012. Del mismo modo que en la primera fase, concluiremos estudiando el nivel de correlación entre los resultados de nuestro indicador sintético y las puntuaciones en bienestar subjetivo asociadas a cada uno de los países.

7.3 ANÁLISIS DE LA EVOLUCIÓN DE CUATRO DIMENSIONES ENTRE 1995 Y 2012 Y ELECCIÓN DE LAS VARIABLES

En este apartado quisiéramos analizar como las cuatro dimensiones estudiadas en los capítulos anteriores -la calidad de la protección social, la corrupción, la desigualdad y la confianza social- han evolucionado desde 1995, haciendo hincapié en cuatro años específicos: 1995, 2004, 2008 y 2012. Aquí el objetivo es ver primero de qué manera y en qué sentido cada una de las dimensiones ha evolucionado en los países industrializados, y por otra parte entender si acontecimientos globales han podido afectarlas.

Más adelante, basándonos en las recomendaciones de la guía sobre indicadores sintéticos producida por la OCDE y el Joint Research centre (JRC), así como en los consejos de Villar (2012), construiremos un indicador sintético, de estructura sencilla, cuyo progreso en el tiempo y en diferentes países estudiaremos en paralelo con la evolución de la satisfacción con la vida en estos mismos países.

¹⁰⁷ El Corruption Perception Index (CPI) de Transparency International se basa también en la opinión “subjetiva” de expertos, pero utiliza varias fuentes y las personas encuestadas dan su opinión basándose en sus conocimientos como experto en un fenómeno específico. El CPI es además utilizado por varios organismos oficiales, instituciones, investigadores etc. como indicador de nivel de corrupción.

7.3.1 ELECCIÓN DE LA VARIABLE PARA MEDIR EL NIVEL DE PROTECCIÓN SOCIAL

Hemos visto en el capítulo 3 de este trabajo que la expansión de las políticas sociales y del Estado de Bienestar han tenido principalmente como objetivo reducir la pobreza y contribuir a la redistribución de la renta. Según los países, la protección social ha ido más allá con la intención de ofrecer una ciudadanía social con derechos sociales, donde sólo el hecho de ser ciudadano permitiera obtener estos derechos y diera la posibilidad de mantener un medio de vida sin depender del mercado.

Hemos observado que el Estado de Bienestar se puede medir de varias formas. Si nos limitamos a las cantidades desembolsadas por los gobiernos de la OCDE en gastos sociales en proporción a su PIB o por persona, podemos deducir que los países se han esforzado en ampliar su protección social durante los 25 últimos años. Pero si nos fijamos en otros indicadores, como el indicador de protección del empleo elaborado por la OCDE o las tasas de sustitución de la renta ¹⁰⁸ también calculadas por la OCDE, las conclusiones ya no son tan evidentes.

El porcentaje del PIB que un país gasta en asuntos sociales aporta muy poca información sobre las intenciones de las políticas sociales de un gobierno y de la estructura y organización de su sistema de bienestar. Si valoráramos los Estados de Bienestar sólo en función de las cantidades desembolsadas, supondríamos que todos los diferentes tipos de gastos son iguales y tienen el mismo impacto. El gasto como porcentaje del PIB puede en teoría aumentar porque el PIB ha tenido una tasa de crecimiento negativa y los gastos sociales representan entonces una proporción mayor del PIB. Si un país atraviesa una crisis económica, es probable que más personas se queden sin trabajo y necesiten ayuda, pero este incremento en gastos no significa necesariamente que el gobierno tenga interés en ofrecer más protección social a sus ciudadanos.

Otro enfoque consiste en valorar el nivel de desmercantilización. Como dice Esping-Andersen (1990, p.32) el papel último de los Estados de

¹⁰⁸ Este indicador corresponde a la proporción de la renta del trabajo que proporcionan las prestaciones de desempleo y otras ayudas asociadas. Ver apartado 3.3.4.

Bienestar no es de gastar ni de recaudar impuestos, tampoco necesariamente de crear igualdad. Flavin, Pacek y Radcliff (2014) han evaluado la relación entre intervención del gobierno y bienestar subjetivo y han comprobado que cuando el gobierno actúa para proteger el individuo de las consecuencias negativas del mercado, el bienestar subjetivo de las personas aumenta más. De los cuatro indicadores que han utilizado en sus evaluaciones, el índice de generosidad de las prestaciones sociales, desarrollado por Scruggs (2005), y el índice de protección del empleo desarrollado por la OCDE tenían el impacto más significativo sobre el bienestar.

Estos resultados nos invitan a utilizar una variable que mide el potencial de desmercantilización de los Estados de Bienestar, para construir nuestro indicador. Hemos decidido utilizar la tasas netas de sustitución desarrolladas por la OCDE, que incorporan ayudas para la vivienda y asistencia social. La OCDE nos proporciona estos datos a partir del año 2001 para 26 países miembros de la organización, como lo podemos ver en la tabla 3.5 del capítulo 3.

7.3.2 VARIABLE PARA MEDIR EL NIVEL DE CORRUPCIÓN

La segunda dimensión cuya evolución analizaremos durante el periodo 1995-2012 es la incidencia y persistencia de la corrupción en los países seleccionados. Por su naturaleza, por lo que representa -una actividad secreta e ilícita- la corrupción no es un fenómeno que se pueda medir fácilmente sumando datos previamente recabados por una agencia o un instituto de estadísticas. La corrupción se puede estimar pero no calcular con seguridad. Además la corrupción lleva relativamente poco tiempo en los radares de los gobiernos y como materia de investigación, lo que dificulta encontrar información sobre su extensión, impacto y consecuencias antes de los años ochenta del siglo pasado. Para poder analizar la evolución de la corrupción y compararla entre los países que nos interesan, utilizaremos el índice de corrupción desarrollado por Transparency International. El Corruption Perception Index (CPI) es un indicador que se basa en la percepción que analistas, periodistas y empresarios tienen del nivel de penetración de la corrupción en los diferentes países y de su impacto sobre la vida económica y social. Este índice que se publicó por primera vez en 1995, abarcando 41 países, ha ido creciendo incorporando más países

pero también más fuentes. En efecto, la información que permite construir el índice proviene de varias encuestas, de reconocidos organismos internacionales y fundaciones, y con los años su número ha ido aumentando en la elaboración del índice.

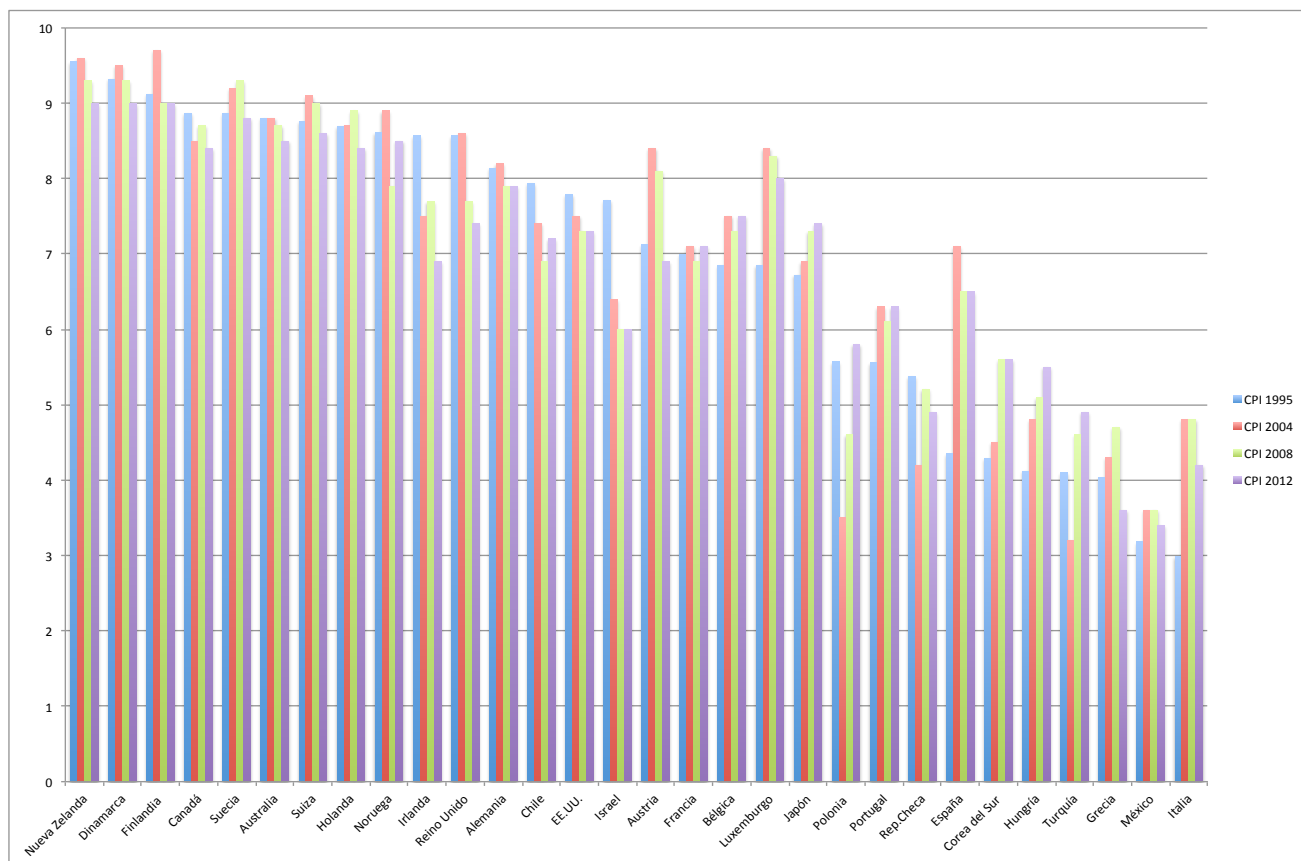
El CPI de Transparency International otorga un valor alto a países con poca corrupción y valores bajos a países corruptos. Inicialmente el índice podía tener un valor comprendido entre 0 (país completamente corrupto) y 10 (país totalmente exento de corrupción). En las últimas ediciones del CPI los resultados se han convertido en valores comprendidos entre 0 y 100. Aquí para simplificar utilizamos la escala de 0 a 10 para todos los años.

En el gráfico 7.1 podemos observar cómo el índice de corrupción ha fluctuado entre 1995 y 2012 y ver qué países se encontraban entre los menos corruptos en los distintos periodos. Más altas son las barras de colores en el gráfico, más transparentes son los países. A primera vista podemos observar que Nueva Zelanda, Dinamarca, Finlandia, Suecia y Suiza son los países considerados menos corruptos y que han alcanzado, como mínimo en dos ocasiones, niveles de transparencia superiores o iguales a 9. También se puede notar que en ocho de los 30 países, los valores del CPI han disminuido a partir de 2008, lo que significa que los expertos consideraban estos países más corruptos en 2008 y 2012 que en los años anteriores. Entre ellos están las tres naciones consideradas como más transparentes en 1995, 2004 y 2012 en este ranking (Nueva Zelanda, Dinamarca y Finlandia).

España figuraba hacia la cola del ranking en 1995, pero mejoró su resultado en 2004 para encontrarse en la media de los resultados de los 30 países. En 2008 y 2012, no obstante la percepción de la corrupción en España volvió a empeorar.

Japón, Corea del Sur, Hungría y Turquía, en cierta medida, son ejemplos de países que por el contrario han visto mejorar su reputación en este aspecto poco a poco.

Gráfico 7.1: Evolución del índice de percepción de corrupción en 30 países entre 1995 y 2012



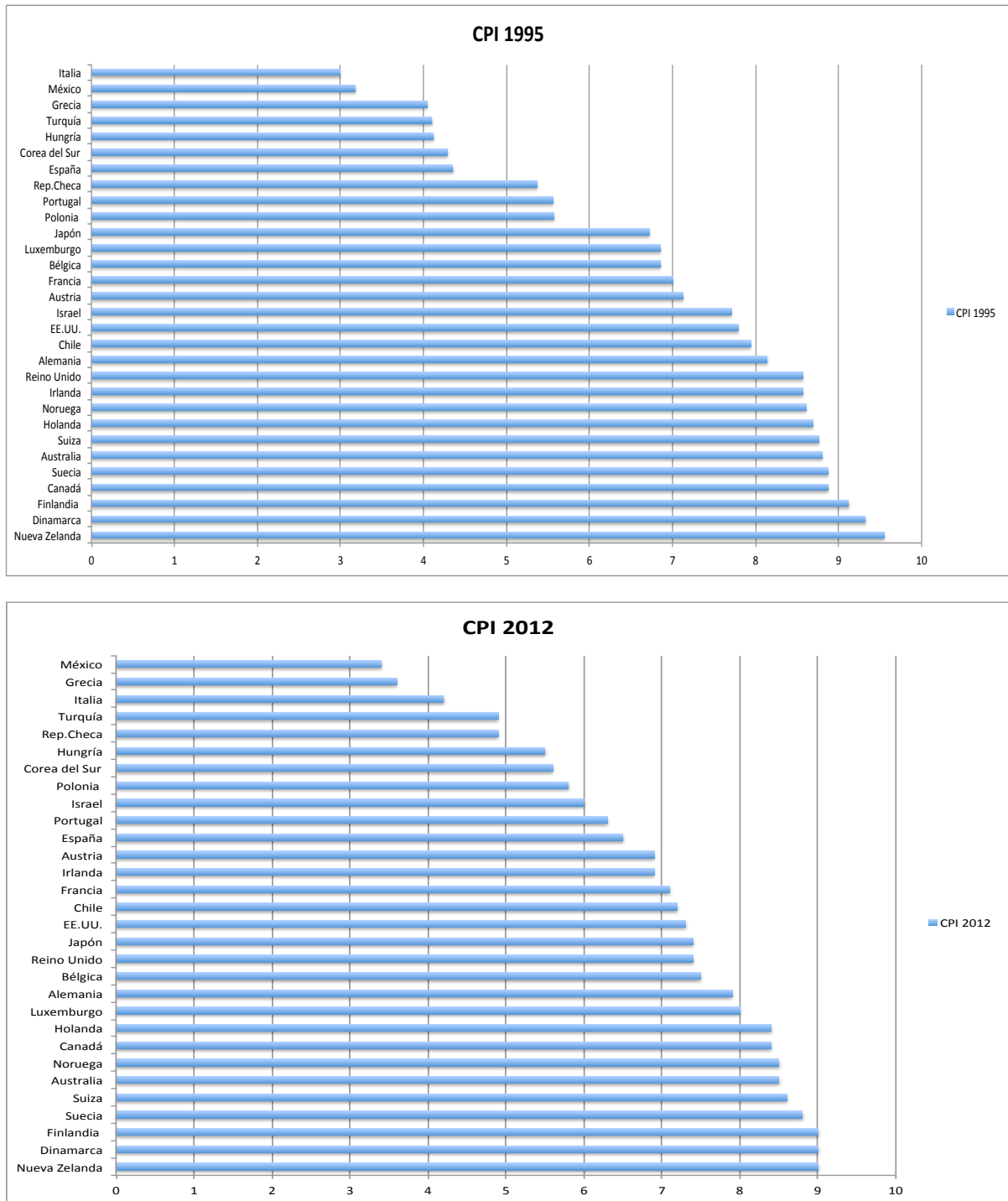
Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Transparency International.org. Corruption Perception Index 1995 (Excepto Israel, República Checa y Polonia, CPI 1996), Corruption Perception Index 2004, Corruption Perception Index 2008, Corruption Perception Index 2012.

Ahora si comparamos, en el gráfico 7.2, la situación de cada país entre 1995 y 2012, vemos que en 2012 como en 1995 los tres países considerados como menos afectados por la corrupción eran Nueva Zelanda, Finlandia y Dinamarca, seguidos por Suecia, Suiza, Australia, Noruega, Canadá y Holanda. En 2012 ningún país superaba el valor 9 de la escala -en 1995 tres países lo hacían- pero tampoco ninguno alcanzaba un valor inferior a 3,4. Los estados con los peores resultados de corrupción parecen haber mejorado su imagen entre 1995 y 2012, mientras que los 15 países considerados más limpios en 1995 han visto su nota bajar en 2012. Es en Irlanda, Reino Unido e Israel donde la caída ha sido la más acentuada entre estos dos periodos.

La forma de los dos gráficos indican que ha habido una compresión de los resultados de la percepción de la corrupción en el conjunto de países entre 1995 y 2012. Los países considerados como los más corruptos en 1995 lo eran un poco menos en 2012, y aquellos

percibidos como los más transparentes, lo eran también un poco menos en 2012.

Gráfico 7.2: Niveles percibidos de corrupción en 30 países de la OCDE en 1995 y 2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de Transparency International..

7.3.3 VARIABLE PARA MEDIR LA DESIGUALDAD

La tercera dimensión cuya evolución estudiamos es la desigualdad. La noción de desigualdad puede ser amplia pero nosotros nos limitaremos a la desigualdad económica. Dentro de la desigualdad económica, se puede analizar la desigualdad de la riqueza o la desigualdad de la renta. Aquí nos concentramos en la desigualdad de la renta disponible. La razón de esta elección es que consideramos más importante saber qué nivel de recursos disponibles tendrá cada hogar para gastar.

Existen diferentes variables que miden la desigualdad. La más común es el coeficiente Gini -desarrollado por el estadístico italiano Corrado Gini- que mide la desigualdad de ingresos en todas las capas de la sociedad. Otras medidas de desigualdad consideran sólo los extremos, comparan, por ejemplo, la renta media -o la riqueza- del 10% más ricos de la población con la renta media del 10% más pobres ¹⁰⁹. Otra variable, P90/P50 corresponde a la ratio entre el valor superior del noveno decil y el valor de la renta mediana, y la ratio P50/P10 calcula el valor de la renta mediana dividida por el valor superior del primer decil. Otros se fijan en la proporción de la riqueza de un país que detenta el 1% más rico, el 10% más rico, o el 0,1% más rico. Estas medidas son muy eficaces a la hora de transmitir los grandes desequilibrios en el reparto de recursos que existen en muchos países en vías de desarrollo, pero no sólo en estos países. En EE.UU., en 2013, el 1% más rico de la población, poseía 36,7% de la riqueza del país, el 10% más rico, 77,1% de la riqueza nacional. ¹¹⁰

Para este trabajo elegimos utilizar el coeficiente Gini como medida de desigualdad. Este coeficiente es una medida de referencia empleada por muchas organizaciones internacionales, centros de investigación y de estadísticas. Proporciona unos valores fácilmente comparables entre países y en el tiempo, y son datos disponibles para todos los países que forman parte de este estudio. Como explicamos anteriormente, se han empleado datos de la renta disponible para poder valorar como los distintos estados intervienen para reducir la

¹⁰⁹ Es la variable S90/S10, según la definición de la OCDE.

¹¹⁰ Datos del Pew Research Center (www.pewresearch.org) que han citado Wolff, E.N. (2014). "Household Wealth Trends in the United States, 1962-2013: What happened over the Great Recession?" NYU, NBER Working Paper 20733.

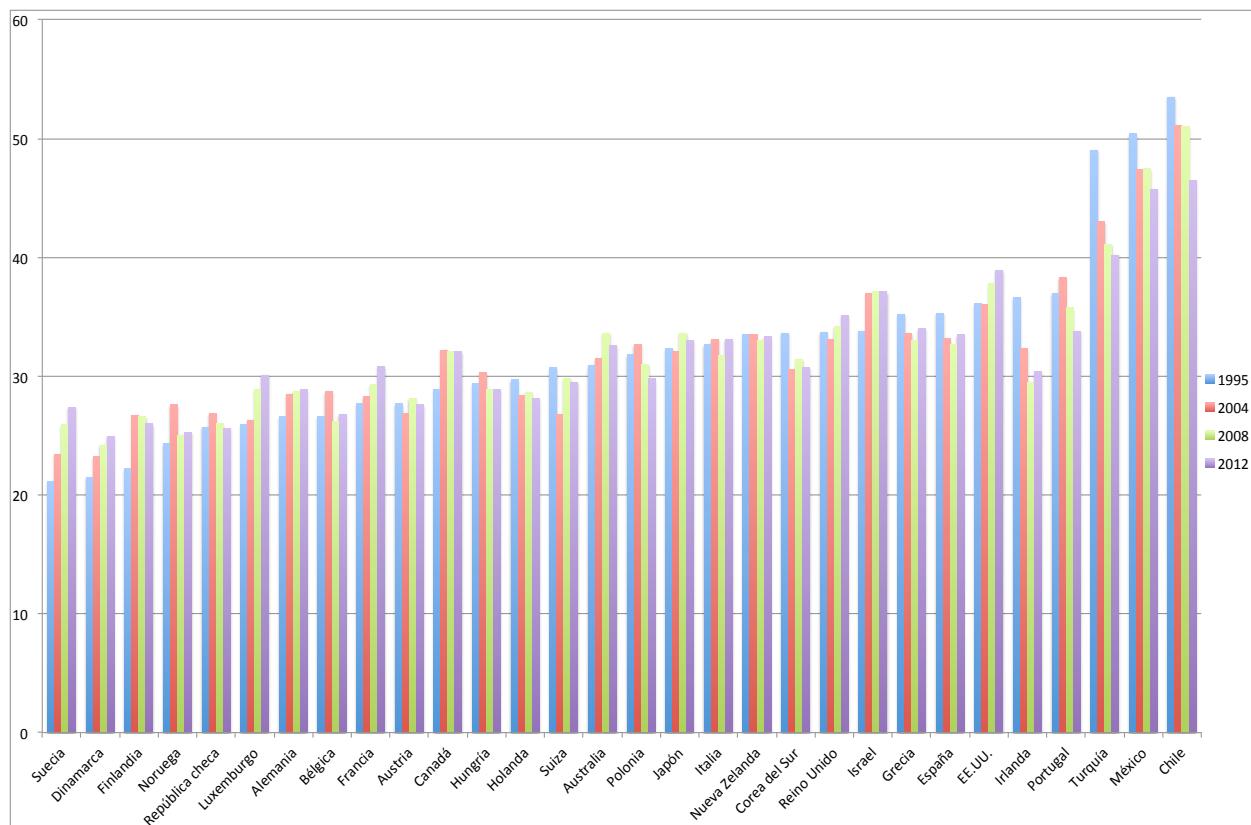
desigualdad bruta en sus respectivos países, ya que tiene en cuenta, por una parte, el carácter redistributivo de los impuestos, y por otra parte, aquel de las prestaciones económicas y ayudas recibidas del estado. La OCDE proporciona estos datos desde 1994, aunque no para todos los países miembros de la organización¹¹¹. Para la elaboración de nuestros índices hemos recurrido a datos de Eurostat, del Banco Mundial o del Luxembourg Income study cuando la información no estaba disponible en la base de datos de la OCDE.

En el gráfico 7.3 podemos estudiar cómo la desigualdad de la renta disponible ha evolucionado en 30 países de la OCDE entre 1995 y 2012. Para la mitad de los países, la desigualdad de la renta disponible en 2012 era más alta que en 1995. Ha sido el caso en general para los países de Europa del Norte, de Europa continental y de los países anglosajones, pero con algunas excepciones, como Holanda, Suiza o Irlanda.

Después de un repunte de la desigualdad en 2004, los tres estados del ex-bloque soviético han sabido controlar el incremento de la desigualdad y han iniciado una tendencia a la baja. Turquía, México y Chile, que tenían unos coeficientes Gini con valores cercanos o superiores a 50 en 1995, los han visto disminuir un 17,95% (Turquía), un 9,32% (México) y un 13% (Chile). Aunque las reducciones hayan sido importantes en el periodo 1995-2012, sus niveles de desigualdad seguían dominando de manera muy evidente los niveles de otros estados. Irlanda ha también experimentado una fuerte caída, del 17%, en su coeficiente de desigualdad entre 1995 y 2004.

¹¹¹ Este trabajo se centra principalmente en el estudio del aumento del bienestar en los países industrializados. Por ello, los datos de la OCDE son una de las fuentes más útiles.

Gráfico 7.3: Evolución de la desigualdad en 30 países de la OCDE



Fuente: datos de desigualdad de la OCDE excepto cuando está especificado que son del Luxembourg Income Study, de Eurostat o de Sedlac. Coeficiente Gini, renta disponible después de impuestos y transferencias.

Serie 1995: datos de 1995 excepto Reino Unido, Turquía y Grecia, datos de 1994; Francia, México, República Checa y Luxemburgo, datos de 1996; España, Bélgica, Austria, Polonia, Irlanda y Suiza, datos del Luxembourg Income Study (LIS) de 1995 excepto para Suiza, dato de 1992; Portugal, dato de Eurostat de 1995; Chile dato de 1996 de Sedlac citado por Ourworldindata.org (Universidad de Oxford).

Serie 2004: datos de 2004 excepto para Dinamarca, Holanda y Polonia datos de 2005; Japón, Nueva Zelanda y Hungría datos de 2003; Chile y Corea del Sur datos de 2006; Suiza datos del LIS de 2004, Israel dato del LIS de 2005.

Serie 2008: datos de 2008, excepto Japón, Chile, Turquía y Suiza, datos de 2009.

Serie de 2012: datos de 2012, excepto Chile y Suiza, datos de 2013.

Los países nórdicos y la República Checa aparecen, en media, como los países más igualitarios a lo largo de todo este periodo. Dinamarca ha visto, como Suecia, aumentar su desigualdad un poco más cada año, pero en 2004, 2008 y 2012 exhibía el coeficiente Gini más bajo de todo los países. En Suecia la desigualdad se ha disparado y el país ha pasado de ser el más igualitario en 1995 a convertirse en el más desigual de los países nórdicos en 2012¹¹². Entre 1995 y 2012, el coeficiente Gini de Suecia se incrementó un 30%, aquel de Dinamarca un 15,80%, Luxemburgo un 16,20% y Francia un 11,12%. Reino Unido

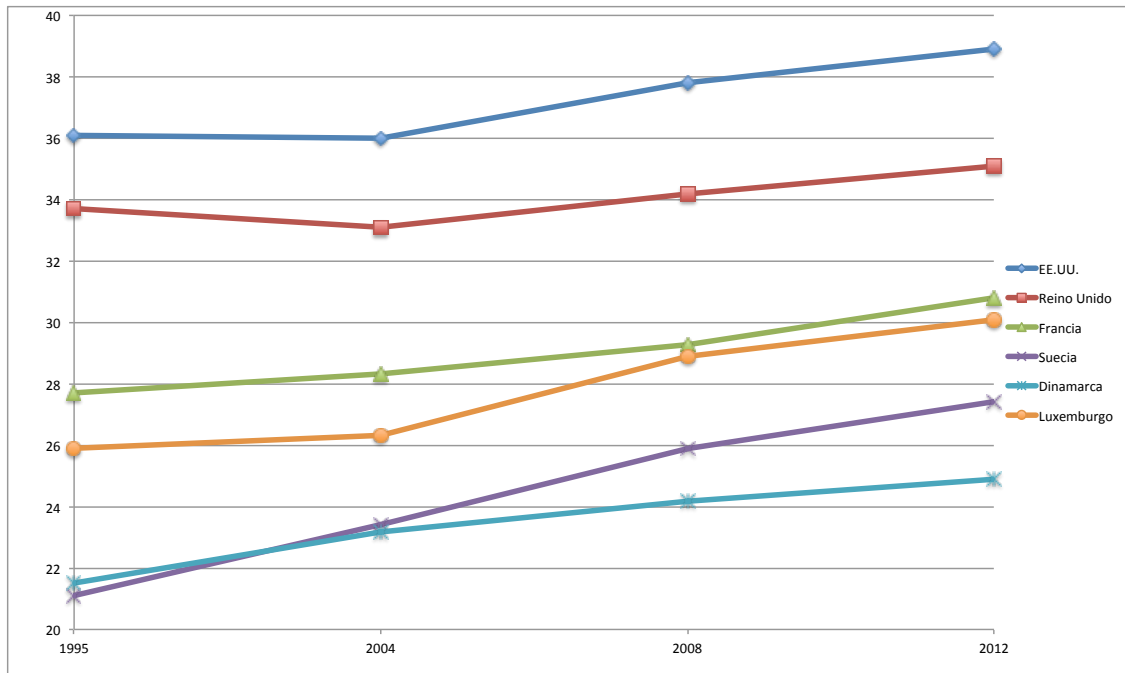
¹¹² No obstante su coeficiente Gini seguía mucho por debajo de aquel de la mayoría de los otros países del gráfico

y EE.UU. también vieron sus niveles de desigualdad de renta disponible incrementarse cada vez más entre 1995 y 2012, pero de manera más paulatina y modesta que Suecia y Dinamarca, registrando en 2012 una subida inferior al 8% en comparación con 1995. Otro grupo de países que incluye Bélgica, Holanda y Austria, parece haber intentado mantener bajo control los repuntes de desigualdad.

El gráfico 7.4 muestra únicamente el aumento de la desigualdad entre 1995 y 2012, en los seis países mencionados anteriormente: Suecia, Dinamarca, Luxemburgo, Francia, Reino-Unido y EE.UU. Se puede observar claramente como Suecia, un país siempre considerado como uno de los más igualitarios del mundo, ha visto su coeficiente Gini de renta después de impuestos y transferencias, aumentar de manera significativa durante este periodo. En países como el Reino-Unido y EE.UU., el incremento ha sido mucho menos marcado (4,15% y 7,75% respectivamente) entre 1995 y 2012, pero sus niveles iniciales de desigualdad en 1995 eran mucho más altos que aquellos de Dinamarca y Suecia.

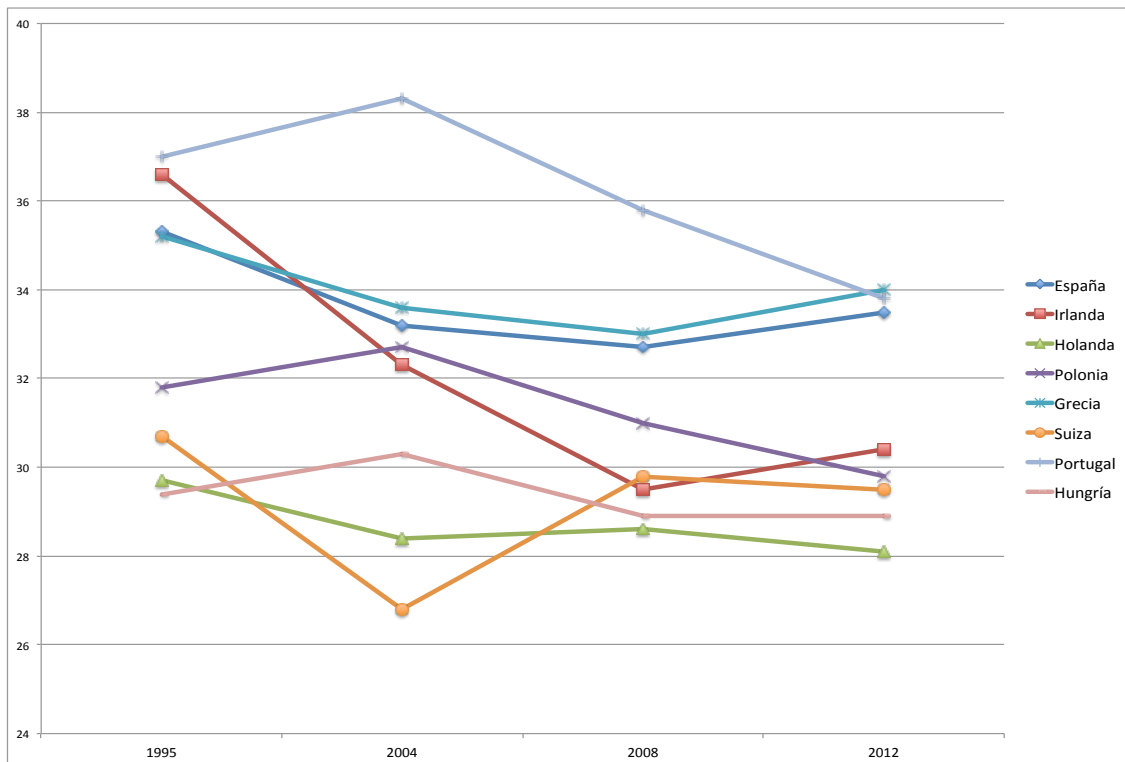
El gráfico 7.5 por su parte muestra algunos países europeos que han experimentado una reducción de desigualdad entre 1995 y 2012. Se dividen en varios grupos, un grupo está representado por países mediterráneos (España, Portugal, Grecia), otro por antiguos estados de Europa del Este (Polonia, Hungría) y en el último encontramos Holanda, Suiza e Irlanda. En el caso de España, Grecia e Irlanda, la desigualdad volvió a subir después del inicio de la crisis en 2008, pero se mantuvo a un nivel inferior a 1995.

Gráfico 7.4: Comparación de la evolución de la desigualdad en seis países, 1995-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de datos de la OCDE

Gráfico 7.5: Países que han visto sus niveles de desigualdad disminuir en el periodo 1995-2012



Fuente: Elaboración propia a partir de los mismos datos que el gráfico 7.1.

El hecho que un país registre niveles más bajos de desigualdad de renta disponible puede tener dos causas: o las diferencias en los ingresos brutos percibidos por los hogares -entre ellos los salarios- se han reducido, o los gobiernos han “neutralizado” la desigualdad generada por el mercado laboral y otros tipos de rentas, a través de la aplicación de impuestos progresivos y/o transferencias sociales.

7.3.4 VARIABLE PARA MEDIR LA CONFIANZA SOCIAL

La confianza social, como el bienestar subjetivo, es un aspecto de nuestra vida que ha empezado a ser investigado con más profundidad recientemente. El concepto en si mismo se ha relacionado, a menudo, con el capital social y con las diferentes redes de contactos y de actividades que una persona tiene. Aunque el capital social se haya utilizado a veces como proxy de la confianza social, una manera más directa de medir y de evaluarla es preguntándoles directamente a los ciudadanos si consideran que se puede confiar en los demás. Varias organizaciones de encuestas internacionales han incorporado este tipo de pregunta en sus rondas de cuestionarios. El World Values Survey (WVS), por ejemplo, empezó a realizar sus encuestas en 1981 y abarca a más de 100 países. Sus resultados son utilizados por científicos, funcionarios gubernamentales, periodistas, investigadores y organismos internacionales para analizar temas políticos, económicos y sociales.

El European Values Study (EVS) lanzó también su proyecto en 1981 desarrollando encuestas sobre los valores sociales y morales de los europeos. Las preguntas y sus respuestas aportan información sobre las ideas, creencias, preferencias, actitudes y opiniones de los ciudadanos europeos. El EVS efectúa encuestas cada 9 años. La última ronda tuvo lugar en 2008 y abarcó 47 países. Una de las preguntas que hacen en cada ronda es: “¿Se puede confiar en los demás o es necesario tener siempre mucho cuidado?”. Como en el caso del WVS los encuestados pueden contestar “sí” o “no” y se obtienen los porcentajes de confianza social a partir de estas respuestas.

El European Social Survey (ESS) es otra encuesta, propuesta y dirigida por un conjunto de instituciones académicas europeas, que se lleva a

cabo cada dos años desde el año 2002. Hasta ahora ocho rondas de encuestas han tenido lugar, abarcando entre 20 y 30 países según los años. La pregunta que se hace con respecto a la confianza social es igual a aquella del cuestionario del EVS o del WVS, con la diferencia que las personas entrevistadas en cada país pueden dar una respuesta numerada que refleja su grado de confianza en los demás. Las posibles respuestas van de 0 (“no confío para nada en los demás”) hasta 10 (“confío totalmente en los demás”).

Cada una de estas tres encuestas está organizada de manera distinta con respecto a los años o grupos de años que cubre con sus rondas de cuestionarios. Por ejemplo, hemos visto que el European Social Survey saca encuestas cada dos años, mientras que el European Values Study las realiza cada 9 años y el World Values Survey ha llevado a cabo hasta ahora 6 rondas de cuestionarios desde 1981 que abarcan cuatro o cinco años según cada ola de encuestas¹¹³.

Los países incluidos en las consultas no son idénticos en las tres iniciativas. El WVS, como indica su nombre completo, incluye países de varios continentes. No obstante en cada ronda, este número de estados es limitado y los países no son necesariamente los mismos en una ronda de cuestionario y en las siguientes. Las dos otras encuestas, que cubren principalmente países europeos, no coinciden tampoco siempre en los años cubiertos, ni en los países incluidos, y además, como hemos visto, utilizan metodologías distintas.

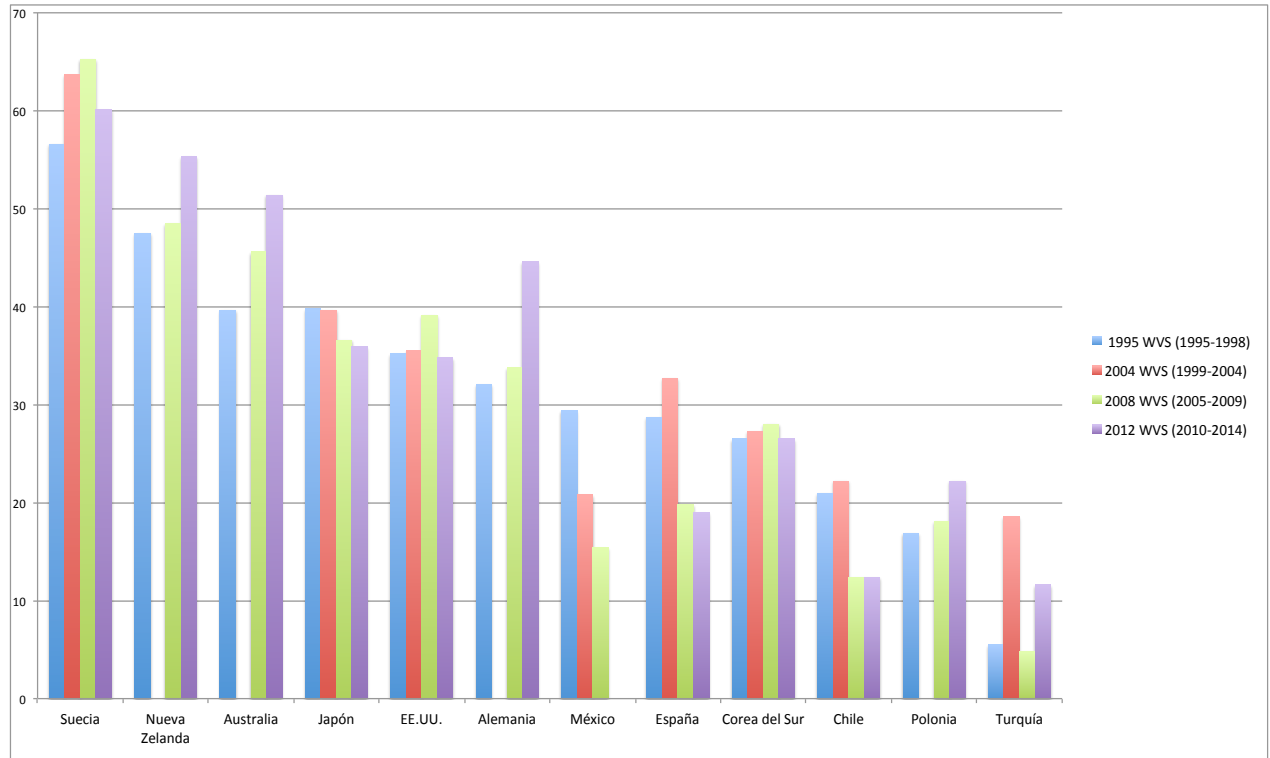
Para poder estudiar los niveles de confianza social de un conjunto de países y analizar su evolución durante el periodo que nos interesa-1995-2012- optamos por utilizar, por una parte, los resultados de cuatro rondas del World Values Survey -en efecto las rondas 3 (1995-1998), 4 (1999-2004), 5 (2005-2009) y 6 (2010-2014) coinciden con los años de nuestro estudio- y por otra parte los resultados del ESS que abarcan los años 2002-2014.

El gráfico 7.6 muestra los niveles de confianza social en un conjunto de países y su evolución entre 1995 y 2012. Como el WVS incluye un número limitado de países en sus encuestas y no abarca el mismo grupo de países de una ronda de cuestionario a otra, sólo ha sido posible obtener información completa para los cuatro años -1995, 2004,

¹¹³ No hubo cuestionario a nivel mundial entre 1984 y 1990.

2008 y 2012- para siete países, e información de tres años, para otros cinco países.

Gráfico 7.6: Porcentaje de ciudadanos de cada país que dicen confiar en los demás y evolución del nivel de confianza social entre 1995 y 2014.



Fuente: Elaboración propia a partir de datos del World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org).

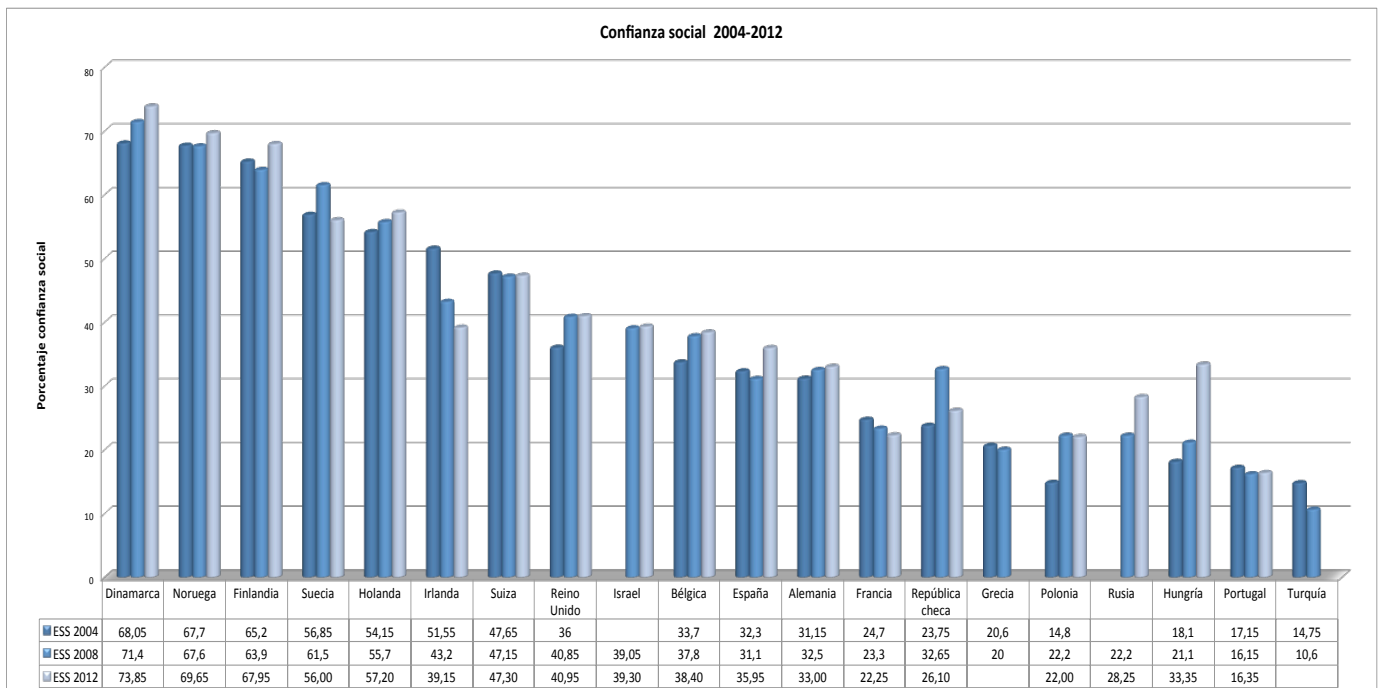
Podemos observar en el gráfico 7.6 que entre los 12 países representados, Suecia es el país con los porcentajes más altos de confianza social. De todos, es el único donde como mínimo el 60% de los ciudadanos declaran confiar en los demás (en 2004, 2008 y 2012). Nueva Zelanda y Australia se ubican detrás de Suecia con porcentajes alcanzando, respectivamente, el 55% y el 51% el último año del estudio. Un segundo grupo de países, que incluye Japón, EE.UU. y Alemania muestra niveles de confianza social que oscilan entre un 30% y un 40% y con un repunte de hasta un 44,6% para Alemania en la última encuesta. La confianza social de los españoles se movía alrededor de los 30% hasta 2004. Los años siguientes -a partir de 2007, año en el cual se realizó la encuesta del WVS para España- la confianza social se desplomó a niveles inferiores a 20%. Una reacción parecida ocurrió en Chile, pero con valores de confianza social iniciales y finales mucho más bajos.

Es probable que acontecimientos económicos y políticos afecten a la confianza de los ciudadanos en los demás. No obstante, parece que a pesar de ciertos eventos, positivos o negativos, que hacen oscilar los porcentajes, los países se mantienen en su “categoría” de nivel de confianza y no pasan de un extremo a otro, es decir, de ser un país con ciudadanos muy confiados a convertirse en un país con ciudadanos que dudan mucho de la honradez de los demás. Como vimos en el capítulo 6 de este trabajo, según Bergh y Bjørnskov (2013), la confianza social es una característica institucional que surge de un conjunto de tradiciones y de normas culturalmente estables, que se han forjado durante muchos años. Según esta opinión la confianza social puede oscilar, pero sus fluctuaciones serán moderadas.

Si analizamos en el gráfico 7.7 la evolución de los resultados de confianza social obtenidos por la encuesta del European Social Survey, para una serie de países europeos, podemos comprobar que los porcentajes de confianza cambian relativamente poco en un periodo de 8 años.¹¹⁴ No hay movimientos significativos, subidas o bajadas extremas y duraderas, excepto en el caso de los antiguos países del bloque soviético.

¹¹⁴ El ESS, al contrario de las dos otras encuestas, WVS y EVS, permite a las personas entrevistadas “graduar” su respuesta en una escala que va de 0 a 10. Para calcular el porcentaje de personas que confían en los demás en cada país, hemos sumado los porcentajes de respuestas superiores a 6, es decir 7, 8, 9 y 10 y hemos añadido la mitad del porcentaje obtenido por la respuesta 6. Estos calculos proporcionan niveles de confianza social muy similares a los niveles obtenidos por el European Values Survey. Hamilton et al. (2016) utilizan en el ESS las respuestas iguales a 7 o superiores para calcular los niveles de confianza social, la OCDE (2011b) lo hace incluyendo todos los porcentajes de respuestas iguales a 5 o superiores.

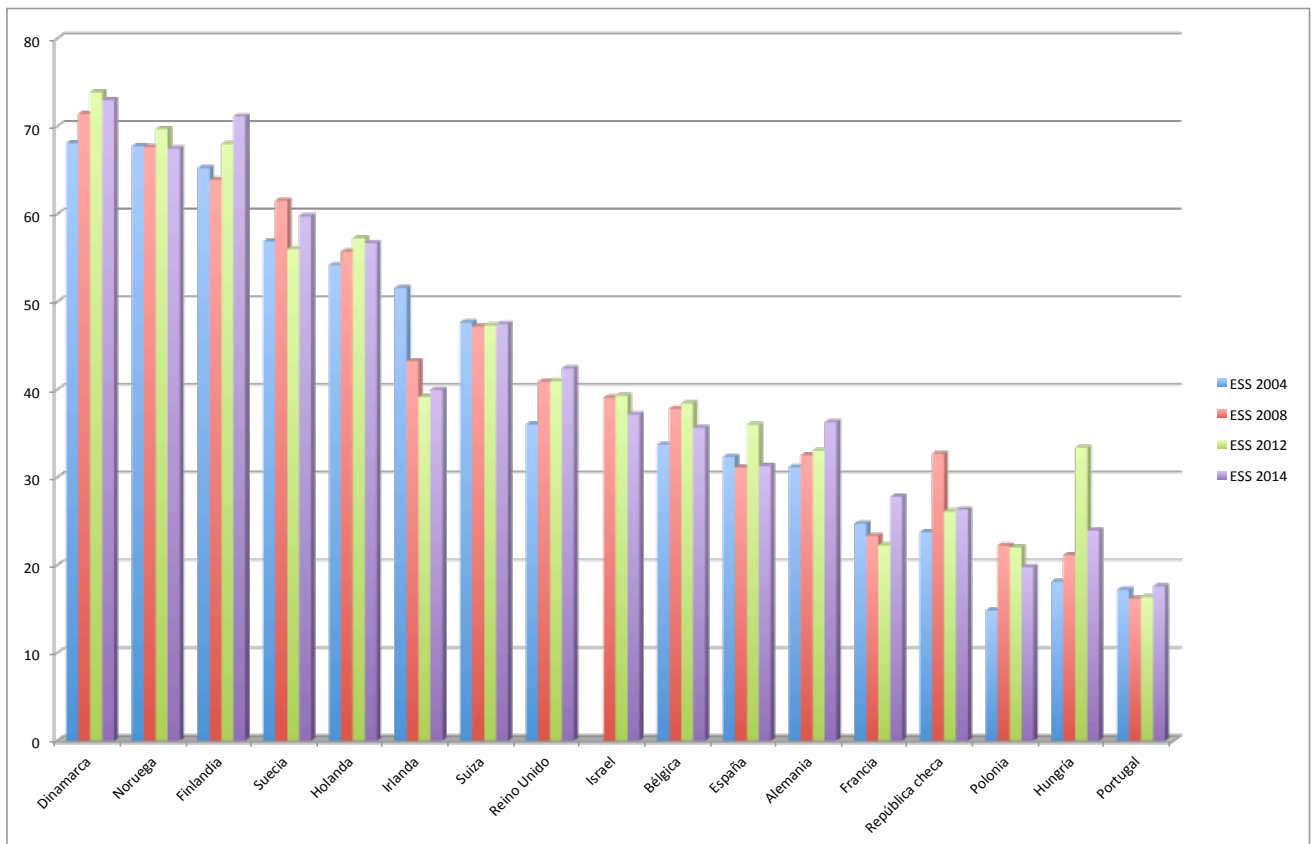
Gráfico 7.7: Niveles de confianza social en 20 países en el periodo 2004-2012



Fuente: Elaboración propia y cálculos a partir de datos del European Social Survey. <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/>

En el gráfico 7.8 ampliamos el periodo hasta 10 años, es decir, hasta 2014, para 17 países de los cuales tenemos datos. Se puede apreciar, una vez más, que la mayoría de países no experimentan diferencias superiores a un 10% en sus niveles de confianza social, a excepción de Irlanda que vio su nivel de confianza social caer de manera acentuada a partir de 2008, y de la República Checa y de Hungría que han vivido unos repentes repentinos pero no duraderos.

Gráfico 7.8: Evolución de los niveles de confianza social en 17 países de 2004 a 2014



Fuente: Elaboración propia y cálculos a partir de datos del European Social Survey. <http://nesstar.ess.nsd.uib.no/>

Cada una de las encuestas -WVS y ESS- incluye un número limitado de países en cada ronda de encuestas realizadas. Además las consultas no se repiten necesariamente en los mismos países, lo que dificulta el acceso a datos fiables, cuya evolución se puede analizar en el tiempo. Después de haber comparado la disponibilidad de datos en las dos encuestas, hemos decidido construir nuestro primer índice, utilizando los porcentajes obtenidos por el ESS, como variable de confianza social.

7.4 CONSTRUCCIÓN DE ÍNDICES

7.4.1 INTRODUCCIÓN

Hemos identificado los cuatro indicadores que van a formar parte del primer índice sintético que vamos a construir.

- 1) La tasa de sustitución o “salario social”, medida elaborada por la OCDE;
- 2) El Corrupción Perception Index (CPI) de Transparency International;
- 3) El coeficiente Gini, calculado sobre la renta disponible (después de impuestos y transferencias);
- 4) Los porcentajes de confianza social de las encuestas del ESS

Para las variables 1), 2) y 4) de la lista, un aumento del valor del indicador implica una mejora: una tasa de sustitución creciente corresponde a una mejor protección social, más elevado es el valor del CPI, más transparente es el país, más altos son los porcentajes del ESS, más confianza declaran los ciudadanos tener en los demás. Por el contrario un aumento del coeficiente Gini implica más desigualdad. Es por lo tanto imposible sumar los cuatro indicadores ya que transmiten resultados que se interpretan en sentidos opuestos.

Para poder agregar las cuatro dimensiones hemos transformado el coeficiente Gini en un *indicador de igualdad*, restando el valor del indicador a 1. El coeficiente Gini es una ratio y por lo tanto se expresa en una franja de 0 a 1. El nuevo indicador de igualdad es $X = 1 - \text{Gini}$.

7.4.2 NORMALIZACIÓN DE LAS VARIABLES

Cada variable está calculada con su propia unidad de medida. Para que las variables puedan ser comparadas y agregadas, es necesario transformar sus valores a través de un proceso de normalización. Lo haremos con el método del Min-Max, donde: ¹¹⁵

¹¹⁵ Método de normalización en Villar (2012) y en OECD and European Commission (2008).

$$I_{qc}^t = \frac{x_{qc}^t - \min_c(x_q^t)}{\max_c(x_q^t) - \min_c(x_q^t)}$$

 I_{qc}^t

es el Indicador q en el tiempo t y país c

 $\min_c(x_q^t)$

es el valor mínimo entre todos los países del indicador q en el momento t

 $\max_c(x_q^t)$

es el valor máximo entre todos los países del indicador q en el momento t

7.4.3 ASIGNACIÓN DE PESOS Y RESULTADOS DEL PRIMER ÍNDICE

7.4.3.1 CUATRO VARIANTES DEL ÍNDICE

En el anexo E aparecen las tablas que incluyen los valores iniciales de los cuatro indicadores en los años que nos interesan: 1995, 2004, 2008, 2012. Como vimos anteriormente, la OCDE proporciona sólo datos de las tasas netas de sustitución a partir del 2001 y las rondas de encuestas del European Social Surveys empezaron a partir del 2002. Por ello, no tenemos datos disponibles en 1995 para estas dos variables.

En los años 2004, 2008 y 2012 nos faltan datos para algunos países, sobre todo en relación con la variable confianza social. Hemos por lo tanto reducido la lista final de países a 16 países europeos para construir un índice que incorpore las cuatro dimensiones.

Después de haber transformado nuestra variable de desigualdad en variable de igualdad y normalizado cada indicador -los detalles de estas etapas se encuentran en el anexo F- procedemos a calcular el índice final para los 16 países.

Hemos optado por agregar las variables utilizando la media aritmética. Asignamos el mismo peso a cada dimensión, es decir, un peso de 0,25. Llamamos este primer índice *1a*.

Decidimos obtener otras variantes del índice asignando más peso a una u otra dimensión:

Índice 1b: asignamos 0,5 a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia”, 0,2 a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)”, 0,2 a la dimensión “protección social” y 0,1 a la dimensión “confianza social”.

Índice 1c: asignamos 0,5 a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)”, 0,2 a la dimensión “protección social”, 0,2 a la dimensión “confianza social” y 0,1 a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia”.

Índice 1d: asignamos 0,5 a la dimensión “protección social”, 0,2 a la dimensión “confianza social”, 0,2 a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia” y 0,1 a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)”.

Obtenemos los resultados que aparecen en las tablas 7.1, 7.2 y 7.3 para los años 2004, 2008 y 2012:

Tabla 7.1: Resultados de las cuatro variantes del índice en 2004

2004

ÍNDICE 1a	ÍNDICE 1b	ÍNDICE 1c	ÍNDICE 1d
Pesos iguales para las 4 variables	0,5 Corrupción, 0,2 Igualdad, 0,2 Protección social, 0,1 Confianza social	0,5 Igualdad, 0,2 Protección Social, 0,2 Confianza Social, 0,1 Corrupción	0,5 Protección social, 0,2 Confianza Social, 0,2 Corrupción, 0,1 Igualdad
0,992 Dinamarca	0,984 Dinamarca	0,997 Dinamarca	0,994 Dinamarca
0,872 Noruega	0,879 Suecia	0,886 Suecia	0,901 Noruega
0,853 Suecia	0,874 Finlandia	0,823 Noruega	0,798 Suecia
0,836 Finlandia	0,859 Noruega	0,799 Finlandia	0,780 Finlandia
0,749 Suiza	0,808 Suiza	0,737 Suiza	0,737 Suiza
0,730 Holanda	0,762 Holanda	0,697 Holanda	0,724 Holanda
0,597 Irlanda	0,637 Alemania	0,568 Bélgica	0,635 Irlanda
0,552 Bélgica	0,602 Irlanda	0,559 Alemania	0,549 Bélgica
0,550 Alemania	0,600 Bélgica	0,533 Irlanda	0,521 Alemania
0,464 Francia	0,571 Reino Unido	0,512 Francia	0,434 Francia
0,456 Reino Unido	0,527 Francia	0,462 República Checa	0,407 Reino Unido
0,362 España	0,431 España	0,385 Reino Unido	0,316 España
0,309 República Checa	0,310 Portugal	0,333 España	0,299 Portugal
0,224 Portugal	0,264 República Checa	0,298 Hungría	0,232 República Checa
0,200 Hungría	0,217 Hungría	0,220 Polonia	0,123 Polonia
0,136 Polonia	0,108 Polonia	0,134 Portugal	0,107 Hungría

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.2: Resultados de las cuatro variantes del índice en 2008

2008

INDICE 1a	INDICE 1b	INDICE 1c	INDICE 1d
Pesos iguales para las 4 variables	0,5 Corrupción, 0,2 Igualdad, 0,2 Protección social, 0,1 Confianza social	0,5 Igualdad, 0,2 Protección Social, 0,2 Confianza Social, 0,1 Corrupción	0,5 Protección social, 0,2 Confianza Social, 0,2 Corrupción, 0,1 Igualdad
0,992 Dinamarca 0,814 Suecia 0,794 Finlandia 0,778 Noruega 0,764 Holanda 0,673 Irlanda 0,665 Suiza 0,602 Bélgica 0,507 Alemania 0,400 Francia	0,994 Dinamarca 0,869 Suecia 0,829 Finlandia 0,814 Holanda 0,757 Suiza 0,740 Noruega 0,687 Irlanda 0,615 Bélgica 0,587 Alemania 0,454 Francia	0,994 Dinamarca 0,832 Noruega 0,807 Suecia 0,779 Finlandia 0,706 Holanda 0,672 Bélgica 0,635 Irlanda 0,593 Suiza 0,534 República Checa 0,519 Alemania	0,984 Dinamarca 0,791 Holanda 0,784 Irlanda 0,740 Suecia 0,730 Finlandia 0,694 Noruega 0,674 Suiza 0,582 Bélgica 0,470 Alemania 0,389 Francia
0,366 República Checa 0,351 Reino Unido 0,284 España 0,209 Portugal 0,206 Hungría 0,131 Polonia	0,434 Reino Unido 0,321 España 0,301 República Checa 0,263 Portugal 0,188 Hungría 0,094 Polonia	0,439 Francia 0,332 Hungría 0,267 España 0,257 Reino Unido 0,229 Polonia 0,135 Portugal	0,322 Portugal 0,316 Reino Unido 0,267 República Checa 0,258 España 0,115 Hungría 0,063 Polonia

Fuente: Elaboración propia

Tabla 7.3: Resultados de las cuatro variantes del índice en 2012

2012

INDICE 1a	INDICE 1b	INDICE 1c	INDICE 1d
Pesos iguales para las 4 variables	0,5 Corrupción, 0,2 Igualdad, 0,2 Protección social, 0,1 Confianza social	0,5 Igualdad, 0,2 Protección Social, 0,2 Confianza Social, 0,1 Corrupción	0,5 Protección social, 0,2 Confianza Social, 0,2 Corrupción, 0,1 Igualdad
0,970 Dinamarca 0,899 Finlandia 0,868 Noruega 0,776 Holanda 0,770 Suecia 0,686 Suiza 0,653 Bélgica 0,586 Irlanda 0,535 Alemania 0,418 Francia	0,976 Dinamarca 0,929 Finlandia 0,865 Noruega 0,832 Suecia 0,806 Holanda 0,766 Suiza 0,674 Bélgica 0,619 Alemania 0,576 Irlanda 0,485 Francia	0,976 Dinamarca 0,895 Noruega 0,887 Finlandia 0,747 Suecia 0,741 Holanda 0,703 Bélgica 0,624 Suiza 0,597 República Checa 0,558 Irlanda 0,537 Alemania	0,939 Dinamarca 0,871 Finlandia 0,811 Noruega 0,808 Holanda 0,745 Suecia 0,723 Irlanda 0,721 Suiza 0,675 Bélgica 0,521 Alemania 0,475 Francia
0,397 República Checa 0,369 Reino Unido 0,332 España 0,264 Polonia 0,262 Hungría 0,227 Portugal	0,435 Reino Unido 0,348 España 0,301 República Checa 0,284 Portugal 0,267 Polonia 0,224 Hungría	0,407 Francia 0,378 Hungría 0,345 Polonia 0,273 España 0,234 Reino Unido 0,186 Portugal	0,427 Reino Unido 0,381 España 0,371 República Checa 0,301 Portugal 0,225 Polonia 0,149 Hungría

Fuente: Elaboración propia

Estudiando los resultados obtenidos, nos damos cuenta de que en el 2004 los cuatro países nórdicos encabezan el índice, independientemente de las ponderaciones asignadas a cada dimensión. Les siguen de cerca Suiza y Holanda. En el centro del ranking están Bélgica, Irlanda, Alemania y a veces Francia, mientras que Polonia, Hungría y Portugal destacan por obtener valores inferiores a 0,3 en todos los casos. España obtiene su mejor puntuación en el índice que asigna más peso al indicador de percepción de la corrupción (aquí una puntuación alta significa más transparencia). Es interesante observar que la diferencia de resultados entre Dinamarca y el país con el segundo mejor resultado (Noruega o Suecia) supera una décima, en tres de las cuatro versiones del índice.

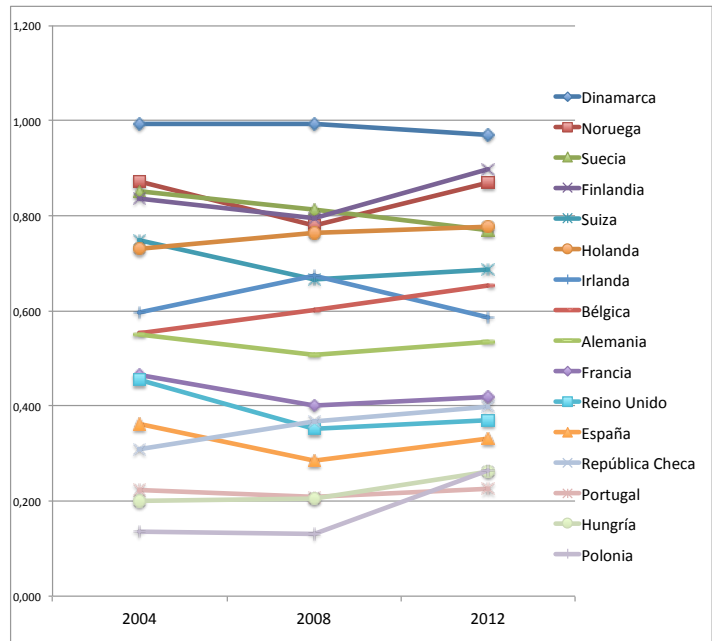
Los resultados de 2008 nos muestran que tanto Holanda como Irlanda consiguen entrar en el cuarteto de cabeza, Irlanda en el índice que dedica más peso a la protección social y Holanda en aquel que asigna una ponderación más importante a la percepción de la corrupción. En estos dos índices Noruega cae a la sexta posición (y pierde hasta dos décimas en el índice 1d), después de haber ocupado las segunda y cuarta posiciones en 2004. La situación del Reino Unido empeora en las cuatro variantes del índice en 2008, de manera muy marcada sobre todo en el índice que asigna más peso a la igualdad. Alemania y Francia siguen en la misma franja de rangos, pero con peores puntuaciones en las cuatro variantes en 2008. España pierde alguna posición en el ranking y más de una décima en el índice que asigna el mismo peso a cada variable. Polonia, Hungría y Portugal siguen a la cola del ranking, excepto en el índice 1c, donde Hungría y Polonia adelantan a España y Reino Unido por ser países que han alcanzado más igualdad, y en el caso del índice 1d, donde Portugal obtiene un mejor resultado en protección social que España y Reino Unido. En 2008, Dinamarca sigue dominando el resto de los países del ranking, con una diferencia de puntuación con el segundo puesto de casi dos décimas en el índice 1d, y de entre 0,13 y 0,175 para el resto de las variantes.

En 2012, Dinamarca, Finlandia y Noruega representan el trio de cabeza mientras que Suecia se deja adelantar y pierde puntos, excepto en el índice 1b, donde los cuatro países nórdicos obtienen puntuaciones muy altas, sobre todo por ser países poco afectados por la corrupción. Los resultados en las cuatro versiones del índice están más comprimidos: las diferencias de puntuación entre los mejores y los peores resultados se han reducido. Hungría y Polonia, sobre todo, han alcanzado mejores

puntuaciones. Estas evoluciones se observan fácilmente en los gráficos 7.9a, 7.9b, 7.9c y 7.9d que dibujan el progreso de cada índice entre 2004 y 2012, en los 16 países.

Gráfico 7.9a: Evolución del índice 1a

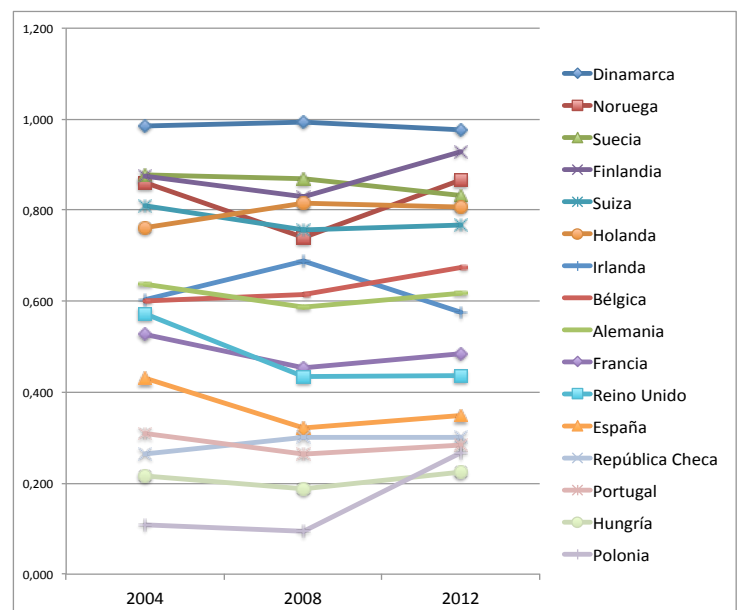
	2004	2008	2012
Dinamarca	0,992	0,992	0,970
Noruega	0,872	0,778	0,868
Suecia	0,853	0,814	0,770
Finlandia	0,836	0,794	0,899
Suiza	0,749	0,665	0,686
Holanda	0,730	0,764	0,776
Irlanda	0,597	0,673	0,586
Bélgica	0,552	0,602	0,653
Alemania	0,550	0,507	0,535
Francia	0,464	0,400	0,418
Reino Unido	0,456	0,351	0,369
España	0,362	0,284	0,332
República Checa	0,309	0,366	0,397
Portugal	0,224	0,209	0,227
Hungría	0,200	0,206	0,262
Polonia	0,136	0,131	0,264



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7.9b: Evolución del índice 1b

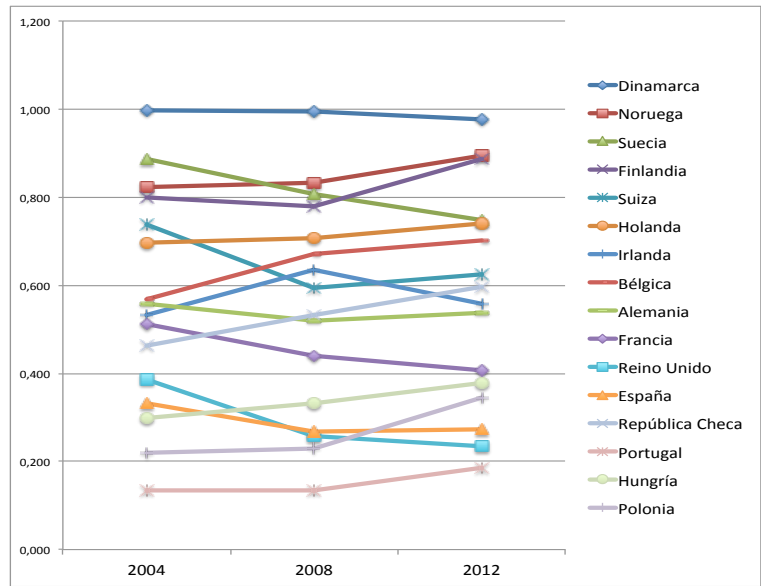
	2004	2008	2012
Dinamarca	0,984	0,994	0,976
Noruega	0,859	0,740	0,865
Suecia	0,879	0,869	0,832
Finlandia	0,874	0,829	0,929
Suiza	0,808	0,757	0,766
Holanda	0,762	0,814	0,806
Irlanda	0,602	0,687	0,576
Bélgica	0,600	0,615	0,674
Alemania	0,637	0,587	0,619
Francia	0,527	0,454	0,485
Reino Unido	0,571	0,434	0,435
España	0,431	0,321	0,348
República Checa	0,264	0,301	0,301
Portugal	0,310	0,263	0,284
Hungría	0,217	0,188	0,224
Polonia	0,108	0,094	0,267



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7.9c: Evolución del índice 1c

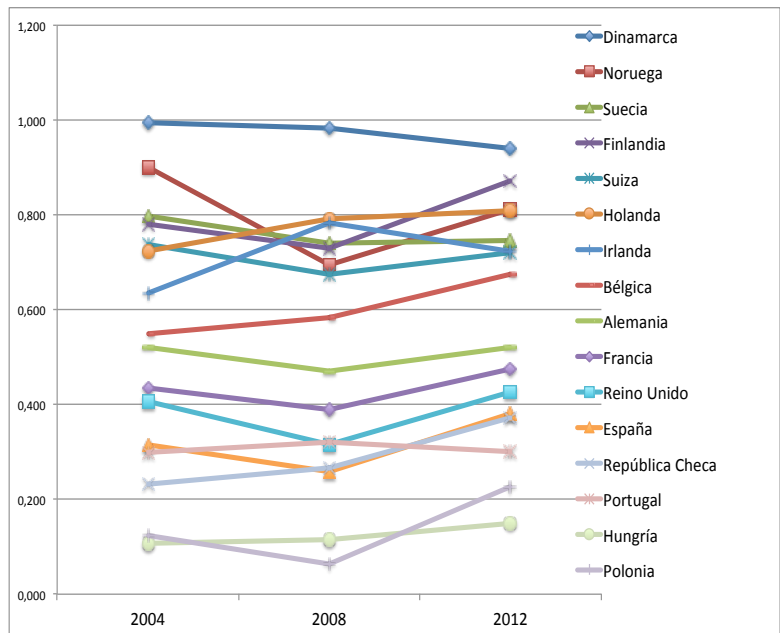
	2004	2008	2012
Dinamarca	0,997	0,994	0,976
Noruega	0,823	0,832	0,895
Suecia	0,886	0,807	0,747
Finlandia	0,799	0,779	0,887
Suiza	0,737	0,593	0,624
Holanda	0,697	0,706	0,741
Irlanda	0,533	0,635	0,558
Bélgica	0,568	0,672	0,703
Alemania	0,559	0,519	0,537
Francia	0,512	0,439	0,407
Reino Unido	0,385	0,257	0,234
España	0,333	0,267	0,273
República Checa	0,462	0,534	0,597
Portugal	0,134	0,135	0,186
Hungría	0,298	0,332	0,378
Polonia	0,220	0,229	0,345



Fuente: Elaboración propia.

Gráfico 7.9d: Evolución del índice 1d

	2004	2008	2012
Dinamarca	0,994	0,984	0,939
Noruega	0,901	0,694	0,811
Suecia	0,798	0,740	0,745
Finlandia	0,780	0,730	0,871
Suiza	0,737	0,674	0,721
Holanda	0,724	0,791	0,808
Irlanda	0,635	0,784	0,723
Bélgica	0,549	0,582	0,675
Alemania	0,521	0,470	0,521
Francia	0,434	0,389	0,475
Reino Unido	0,407	0,316	0,427
España	0,316	0,258	0,381
República Checa	0,232	0,267	0,371
Portugal	0,299	0,322	0,301
Hungría	0,107	0,115	0,149
Polonia	0,123	0,063	0,225



Fuente: Elaboración propia.

Observando las tablas y los cuatro gráficos podemos detectar varias tendencias. Entre los cuatro países nórdicos, Dinamarca y Suecia pierden puntos en las cuatro variantes del índice entre 2004 y 2012. Dinamarca se acerca de los resultados de los otros países pero sigue

dominando claramente el índice, mientras que los peores resultados de Suecia están todavía más acentuados por la mejora de las puntuaciones de Holanda, y de Irlanda y de Suiza, en la última variante del índice. Holanda, y sobre todo Bélgica, destacan por una mejora progresiva a lo largo de los años en las cuatro versiones del índice. Noruega y Finlandia han tenido una evolución muy parecida con una caída de sus puntuaciones en 2008 y un repunte en 2012, sobre todo muy marcado para Finlandia, que supera sus puntuaciones de 2004, y se acerca de la primera posición ocupada por Dinamarca. Alemania y Francia han progresado de manera paralela, aunque con diferencias importantes en sus resultados a favor de Alemania. Esta diferencia se ha reducido con el tiempo en el índice 1d (con más peso asignado a la variable de protección social) y ha aumentado en el 1c (con más peso asignado a la variable igualdad).

España y el Reino Unido han conocido también movimientos similares en el índice, con una caída pronunciada en sus puntuaciones a partir de 2008, que se ha mantenido, excepto para el índice 1d, que dedica más peso a la protección social. En 2012, en el índice 1c, Reino Unido se encuentra en la penúltima posición. Los países del antiguo bloque del Este, Polonia y la República Checa en particular, han ido mejorando su posición en los rankings, sobre todo a partir del 2008 para Polonia, y en todas las variantes del índice. Portugal aparece en el trío de cola y pierde puntos en relación con los antiguos países del Este.

Bélgica y la República Checa han visto sus resultados mejorar en cada periodo, en las cuatro variantes del índice, mientras que Holanda ha logrado la misma proeza, excepto en el último año de la variante 1b.

Las puntuaciones de la mayoría de países han sido afectadas por el inicio de la crisis en 2008. El empeoramiento de los resultados se nota en particular en las variantes del índice que asignan más peso a la protección social y a la ausencia de corrupción.

7.4.3.2 CORRELACIÓN DEL ÍNDICE CON LA SATISFACCIÓN CON LA VIDA

El Eurobarómetro lleva a cabo desde 1973 encuestas sobre la satisfacción de los ciudadanos europeos con su vida. Les pregunta si

por lo general están muy satisfechos, bastante satisfechos, no muy satisfechos o para nada satisfechos con la vida que llevan.

En la tabla 7.4 recogemos para los 16 países de nuestro índice, y para los tres años que nos interesan, los porcentajes de personas que declaran estar muy satisfechas o bastante satisfechas con su vida.

Tabla 7.4: Porcentaje de personas muy satisfechas y bastante satisfechas con su vida

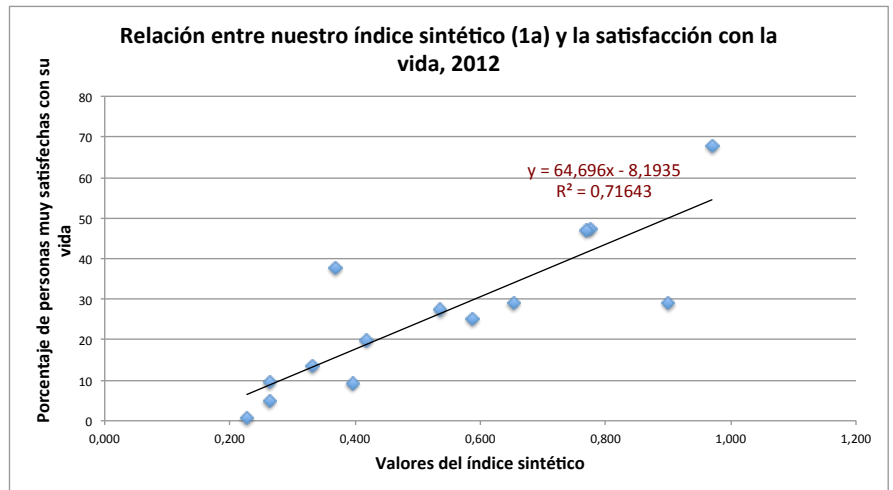
	2004		2008		2012	
	% muy satisfechos	% bastante satisfechos	% muy satisfechos	% bastante satisfechos	% muy satisfechos	% bastante satisfechos
Dinamarca	63,72%	32,68%	64,63%	31,88%	67,73%	29,47%
Noruega	NA	NA	NA	NA	NA	NA
Finlandia	37,48%	56,46%	34,76%	59,76%	29,17%	65,28%
Suecia	44,40%	51,90%	48,35%	48,45%	47,04%	48,79%
Holanda	43,81%	48,36%	53,79%	43,80%	47,24%	47,05%
Bélgica	32,85%	57,70%	27,84%	58,98%	29,13%	58,93%
Suiza	NA	NA	NA	NA	NA	NA
República Checa	8,37%	69,30%	11,40%	71,93%	9,07%	65,00%
Irlanda	39,04%	53,55%	29,03%	58,86%	25,27%	56,24%
Alemania	20,79%	63,21%	19,86%	64,81%	27,27%	61,46%
Francia	17,57%	64,47%	15,58%	64,17%	19,66%	65,64%
Hungría	7,40%	42,90%	4,39%	41,42%	4,77%	42,80%
Polonia	15,22%	56,06%	9,80%	66,50%	9,49%	68,03%
España	30,11%	56,40%	16,60%	66,60%	13,62%	57,46%
Reino Unido	32,98%	57,48%	31,96%	54,51%	37,73%	52,61%
Portugal	3,00%	56,30%	3,00%	43,40%	0,59%	30,91%

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del Eurobarómetro, Comisión Europea.

Con estos datos de satisfacción con la vida a mano podemos estudiar la correlación entre el bienestar subjetivo y nuestro índice. Para empezar analizaremos en los gráficos 7.10, 7.11 y 7.12 la relación entre los porcentajes de personas muy satisfechas con su vida y el índice principal, 1a, que asigna los mismos pesos a las cuatro dimensiones, en los años 2012, 2008 y 2004. El Eurobarómetro no nos proporciona datos de satisfacción con la vida para Suiza y Noruega, con lo cual estudiaremos esta relación para un total de 14 países europeos.

Gráfico 7.10: Correlación entre el índice sintético 1a y niveles altos de satisfacción con la vida en %, en 14 países europeos en 2012.

	Índice 1a 2012	Muy satisfechos
Dinamarca	0,970	67,73
Finlandia	0,899	29,17
Noruega	0,868	NA
Holanda	0,776	47,24
Suecia	0,770	47,04
Suiza	0,686	NA
Bélgica	0,653	29,13
Irlanda	0,586	25,27
Alemania	0,535	27,27
Francia	0,418	19,66
Rep. Checa	0,397	9,07
Reino Unido	0,369	37,73
España	0,332	13,62
Polonia	0,264	9,49
Hungría	0,262	4,77
Portugal	0,227	0,59

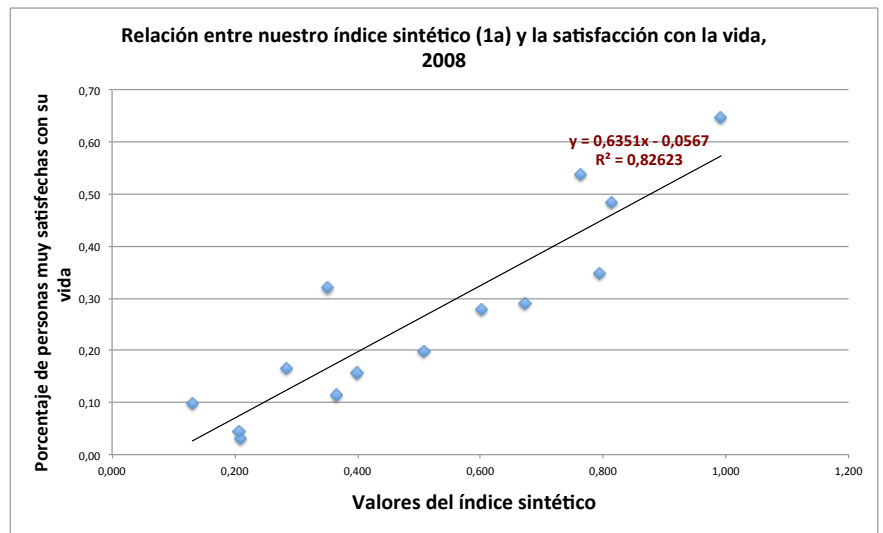


Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de correlación es $R_{2012} = 0,846$

Gráfico 7.11: Correlación entre el índice sintético 1a y niveles altos de satisfacción con la vida en %, en 14 países europeos en 2008.

	Índice 1a 2008	Muy satisfechos
Dinamarca	0,992	0,65
Suecia	0,814	0,48
Finlandia	0,794	0,35
Noruega	0,778	NA
Holanda	0,764	0,54
Irlanda	0,673	0,29
Suiza	0,665	NA
Bélgica	0,602	0,28
Alemania	0,507	0,20
Francia	0,400	0,16
Rep. Checa	0,366	0,11
Reino Unido	0,351	0,32
España	0,284	0,17
Portugal	0,209	0,03
Hungría	0,206	0,04
Polonia	0,131	0,10

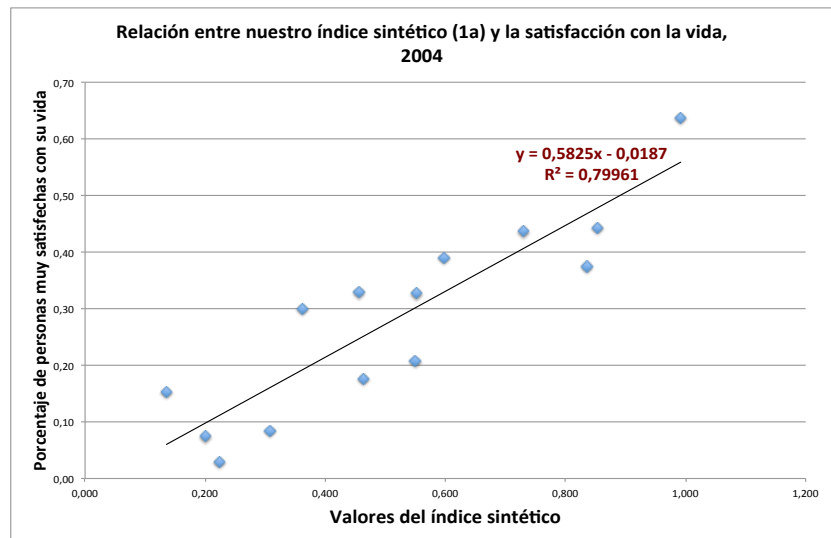


Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de correlación es $R_{2008} = 0,909$

Gráfico 7.12: Correlación entre el índice sintético 1a y niveles altos de satisfacción con la vida en %, en 14 países europeos en 2004.

	Índice1a 2004	Muy satisfechos
Dinamarca	0,992	0,64
Noruega	0,872	NA
Suecia	0,853	0,44
Finlandia	0,836	0,37
Suiza	0,749	NA
Holanda	0,730	0,44
Irlanda	0,597	0,39
Bélgica	0,552	0,33
Alemania	0,550	0,21
Francia	0,464	0,18
Reino Unido	0,456	0,33
España	0,362	0,30
Rep. Checa	0,309	0,08
Portugal	0,224	0,03
Hungría	0,200	0,07
Polonia	0,136	0,15



Fuente: Elaboración propia.

El coeficiente de correlación es $R_{2004} = 0,894$

Podemos observar una fuerte correlación entre nuestro índice y el porcentaje de personas que responden que se sienten muy satisfechas con su vida, en los tres periodos. El coeficiente supera el valor 0,9 en 2008.

Utilizando una hoja de cálculo hemos obtenido los coeficientes de correlación entre la satisfacción con la vida y las otras variantes del índice para los años 2004, 2008 y 2012. Presentamos los resultados en la tabla 7.5.

Tabla 7.5: Coeficientes de correlación entre las distintas variantes de nuestro índice y la satisfacción con la vida en 2004, 2008 y 2012.

	2004	2008	2012
Índice 1a	0,894	0,909	0,846
Índice 1b	0,873	0,910	0,865
Índice 1c	0,836	0,828	0,718
Índice 1d	0,892	0,876	0,836

Fuente: Elaboración propia.

El índice 1a que asigna el mismo peso a las cuatro variables obtiene el coeficiente de correlación más elevado en 2004, mientras que la variante 1b que asigna la mitad de las ponderaciones a la variable relacionada con el nivel de transparencia (ausencia de corrupción) obtiene los coeficientes de correlación más elevados en 2008 y 2012. En 2004 el índice 1d que asigna más peso a la protección social mostró también una correlación alta con el porcentaje de personas que declaran ser muy satisfechas con su vida. La variante 1c, donde la dimensión igualdad tiene más ponderación, obtiene los coeficientes más bajos en los tres años estudiados.

7.4.4 ÍNDICE BASADO EN TRES DIMENSIONES

7.4.4.1 CÁLCULO Y RESULTADOS DEL SEGUNDO ÍNDICE

En la construcción y en el cálculo de nuestro primer índice hemos estado limitados por la falta de datos de confianza social disponibles, única dimensión representada por una variable subjetiva¹¹⁶. Las encuestas que se realizan para obtener este tipo de información representan un proceso laborioso. Por esa razón no suelen realizarse ni cada año, ni tampoco siempre en los mismos países en las diferentes rondas de encuestas, lo que restringe la posibilidad de tener acceso a datos comparables para todos los países y en todos los años.

Para obtener un índice que abarque un mayor número de países, hemos decidido elaborar otro indicador que se basa únicamente en tres dimensiones: la calidad de la protección social, el nivel de incidencia de la corrupción y la desigualdad.

Para este nuevo índice, como para el anterior, hemos asignado unas combinaciones de pesos diferentes a las tres dimensiones, para observar cómo los resultados del índice se ven afectados por los diferentes escenarios. Empezamos por asignar el mismo peso a cada dimensión, es decir, un peso de 1/3. Llamaremos a este índice 2a .

Las otras variantes del índice son:

¹¹⁶ En efecto los datos de confianza social se basan exclusivamente en respuestas subjetivas a cuestionarios.

Índice 2b: asignamos un peso mayor, 0,5, a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia”, 0,25 a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)” y 0,25 a la dimensión “protección social”.

Índice 2c: asignamos un peso mayor, 0,5, a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)”, 0,25 a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia” y 0,25 a la dimensión “protección social”.

Índice 2d: asignamos un peso mayor, 0,5, a la dimensión “protección social”, 0,25 a la dimensión “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia” y 0,25 a la dimensión “igualdad económica (1-Gini)”.

Los resultados que obtenemos para 27 países de la OCDE en este nuevo índice y sus variantes aparecen en la tabla 7.6. En el anexo G se encuentran los datos iniciales de las variables y sus valores después del proceso de normalización.

Tabla 7.6: Ranking de los 27 países de la OCDE en el índice basado en tres dimensiones, 2004

Índice 2a		Índice 2b		Índice 2c		Índice 2d	
Dinamarca	0,99	Dinamarca	0,98	Dinamarca	0,99	Dinamarca	0,99
Suecia	0,91	Suecia	0,92	Suecia	0,93	Suecia	0,89
Noruega	0,87	Finlandia	0,90	Finlandia	0,85	Noruega	0,89
Finlandia	0,87	Noruega	0,87	Noruega	0,84	Suiza	0,84
Suiza	0,85	Suiza	0,86	Suiza	0,84	Finlandia	0,84
Holanda	0,80	Holanda	0,81	Luxemburgo	0,80	Holanda	0,80
Luxemburgo	0,79	Luxemburgo	0,79	Holanda	0,78	Luxemburgo	0,77
Austria	0,74	Nueva Zelanda	0,76	Austria	0,76	Alemania	0,72
Alemania	0,73	Austria	0,75	Alemania	0,73	Bélgica	0,71
Bélgica	0,71	Alemania	0,74	Bélgica	0,71	Austria	0,70
Nueva Zelanda	0,68	Australia	0,70	Francia	0,68	Irlanda	0,70
Francia	0,66	Bélgica	0,70	Australia	0,63	Francia	0,66
Irlanda	0,66	Reino Unido	0,68	Irlanda	0,63	Nueva Zelanda	0,66
Australia	0,65	Irlanda	0,66	Nueva Zelanda	0,63	Australia	0,61
Reino Unido	0,62	Canadá	0,65	Reino Unido	0,59	Reino Unido	0,60
Canadá	0,59	Francia	0,65	Canadá	0,58	Japón	0,60
Japón	0,59	Japón	0,58	Japón	0,58	Canadá	0,55
España	0,53	España	0,55	República Checa	0,57	España	0,53
República Checa	0,49	Portugal	0,46	España	0,52	República Checa	0,50
Portugal	0,45	EE.UU.	0,45	Hungría	0,48	Portugal	0,49
Hungría	0,42	República Checa	0,41	Corea del Sur	0,42	Hungría	0,41
EE.UU.	0,37	Hungría	0,38	Portugal	0,40	Polonia	0,39
Corea del Sur	0,36	Corea del Sur	0,32	Polonia	0,39	Corea del Sur	0,33
Polonia	0,35	Polonia	0,28	EE.UU.	0,37	EE.UU.	0,31
Italia	0,25	Italia	0,25	Italia	0,31	Grecia	0,20
Grecia	0,24	Grecia	0,22	Grecia	0,30	Italia	0,19
Turquía	0,01	Turquía	0,00	Turquía	0,00	Turquía	0,01

Fuente: Elaboración propia.

En las cuatro variantes de este segundo indicador seguimos viendo los cuatro países nórdicos, Suiza y Holanda en las primeras posiciones del ranking. Luxemburgo les sigue de muy cerca. Los países anglosajones, excepto EE.UU., se encuentran en la mitad superior de las puntuaciones, pero consiguen todos sus mejores resultados en la variante 2b, que asigna más peso a la transparencia. Turquía, Grecia, Italia forman parte del trio de cola en las distintas variantes del indicador. Polonia, Corea del Sur, Portugal y EE.UU. destacan también por obtener puntuaciones muy bajas. Grecia, Italia y Corea del sur obtienen sus mejores puntuaciones cuando el índice dedica más peso a la igualdad, mientras que Portugal consigue su mejor resultado en aquel que asigna más peso a la protección social. En esta última variante del índice, EE.UU. obtiene su peor puntuación. Japón y España, se ubican en la mitad del índice con valores que cambian poco según las variantes del índice.

En la tabla 7.7 podemos observar la evolución del índice 2a en el tiempo.

Tabla 7.7: Evolución del índice 2a (que asigna el mismo peso a las tres dimensiones) entre 2004 y 2012

ÍNDICE 2a 2004		ÍNDICE 2a 2008		ÍNDICE 2a 2012	
Dinamarca	0,99	Dinamarca	1,00	Dinamarca	0,97
Suecia	0,91	Suecia	0,89	Finlandia	0,92
Noruega	0,87	Finlandia	0,85	Noruega	0,88
Finlandia	0,87	Holanda	0,85	Holanda	0,85
Suiza	0,85	Suiza	0,80	Suecia	0,85
Holanda	0,80	Noruega	0,80	Suiza	0,81
Luxemburgo	0,79	Irlanda	0,79	Bélgica	0,81
Austria	0,74	Luxemburgo	0,76	Luxemburgo	0,77
Alemania	0,73	Bélgica	0,75	Irlanda	0,75
Bélgica	0,71	Austria	0,71	Alemania	0,72
Nueva Zelanda	0,68	Alemania	0,70	Austria	0,70
Francia	0,66	Nueva Zelanda	0,70	Nueva Zelanda	0,67
Irlanda	0,66	Francia	0,62	Francia	0,65
Australia	0,65	Canadá	0,61	Japón	0,64
Reino Unido	0,62	Australia	0,60	Canadá	0,63
Canadá	0,59	Japón	0,57	Australia	0,62
Japón	0,59	Reino Unido	0,53	República Checa	0,60
España	0,53	República Checa	0,52	Reino Unido	0,53
República Checa	0,49	España	0,48	España	0,51
Portugal	0,45	Portugal	0,45	Portugal	0,49
Hungría	0,42	Hungría	0,42	Polonia	0,49
EE.UU.	0,37	Corea del Sur	0,34	Hungría	0,43
Corea del Sur	0,36	Polonia	0,34	Corea del Sur	0,42
Polonia	0,35	EE.UU.	0,32	EE.UU.	0,35
Italia	0,25	Italia	0,21	Italia	0,20
Grecia	0,24	Grecia	0,20	Grecia	0,14
Turquía	0,01	Turquía	0,00	Turquía	0,09

Fuente: Elaboración propia.

Al estudiar la tabla 7.7 se puede notar una ligera compresión en los resultados en 2012. Constatamos que cuatro países, Suecia, Reino Unido, Italia y Grecia han visto sus resultados empeorar poco a poco entre 2004 y 2012. Entre 2004 y 2012, Suecia ha pasado de una puntuación de 0,91 a 0,85, el Reino Unido de 0,62 a 0,53, Italia de 0,25 a 0,20 y Grecia de 0,24 a 0,14. Otro grupo de naciones, Bélgica, la República Checa, Canadá y en menor medida Portugal han mejorado su puntuación en el ranking con el tiempo, Bélgica de 0,71 a 0,81, la República Checa de 0,49 a 0,60, Canadá de 0,59 a 0,63 y Portugal de 0,45 a 0,49. Para la mayoría de los otros países, después de experimentar una caída en 2008, han vuelto a sus resultados de 2004 o los han superado.

Si comparamos ahora la clasificación de los países en este índice basado en tres dimensiones, con el anterior que incluye también la dimensión *confianza social*, nos damos cuenta que los países representados en los dos índices conservan prácticamente las mismas posiciones en los tres años, excepto Noruega que se ve afectada y es adelantada por Suecia en 2004 y por Holanda en 2008 en el índice 2a, e Irlanda, que en lugar de ocupar la séptima posición en 2004, ocupa el duodécimo lugar en el índice 2a en 2004.

El grado de asociación que existe entre la dimensión *corrupción* y *confianza social* es elevado -el coeficiente de correlación era de 0,863 en 2008- lo que podría explicar que el hecho que se excluya esta última dimensión no afecte demasiado los resultados del nuevo índice. En el anexo H presentamos estos resultados de correlación.

7.4.4.2 RELACIÓN CON EL BIENESTAR SUBJETIVO

Para evaluar el grado de correlación entre nuestro índice basado en tres dimensiones y el bienestar subjetivo, vamos a utilizar los datos de satisfacción con la vida que recoge el *World Happiness Report* a través de las encuestas del *Gallup World Poll*. En su informe y ranking del año 2013, el *World Happiness Report* presenta una media de las valoraciones de satisfacción con la vida de ciudadanos en 156 países entre 2010 y 2012.¹¹⁷ En cada país se pide a las personas encuestadas valorar su vida utilizando la imagen de una escalera, donde el peldaño

¹¹⁷ Ver www.worldhappiness.report

más bajo y la respuesta “0” representan la peor vida posible, y el peldaño más alto y la respuesta “10”, la mejor vida posible. La tabla 7.8 recoge los valores de satisfacción con la vida de los 27 países.

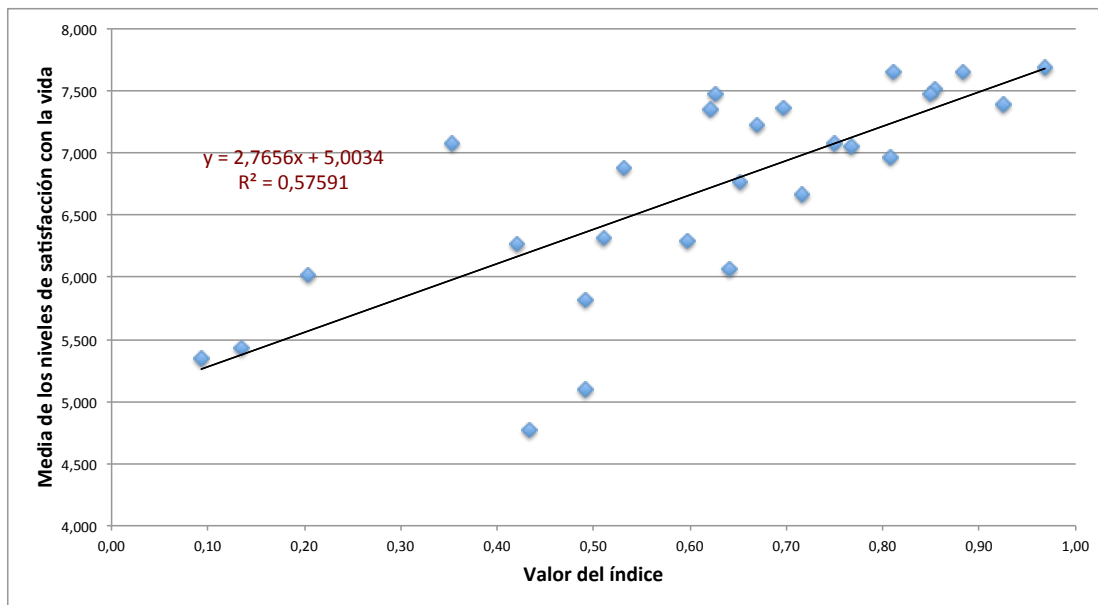
Tabla 7.8: Medias de niveles de satisfacción con la vida en 27 países, 2010-2012

Dinamarca	7,693
Finlandia	7,389
Noruega	7,655
Holanda	7,512
Suecia	7,480
Suiza	7,650
Bélgica	6,967
Luxemburgo	7,054
Irlanda	7,076
Alemania	6,672
Austria	7,369
Nueva Zelanda	7,221
Francia	6,764
Japón	6,064
Canadá	7,477
Australia	7,350
República Checa	6,290
Reino Unido	6,883
España	6,322
Portugal	5,101
Polonia	5,822
Hungría	4,775
Corea del Sur	6,267
EE.UU.	7,082
Italia	6,021
Grecia	5,435
Turquía	5,345

Fuente: Elaboración propia a partir de datos del World Happiness Report (2013)

A partir de los resultados del índice 2a en 2012, combinados con los datos de satisfacción con la vida del *World Happiness Report 2013* (ver Anexo I para el ranking completo), obtenemos el gráfico 7.13a. Calculamos a partir de estos datos una correlación de 0,759.

Gráfico 7.13a: Relación entre el índice sintético de 3 dimensiones 2a y el bienestar subjetivo, 2012



Fuente: Elaboración propia.

$$R_{2a\ 2012} = 0,759$$

Con el fin de averiguar si la correlación es más alta con una de las otras variantes del índice, repetimos el ejercicio para los índices 2b, 2c y 2d en 2012.

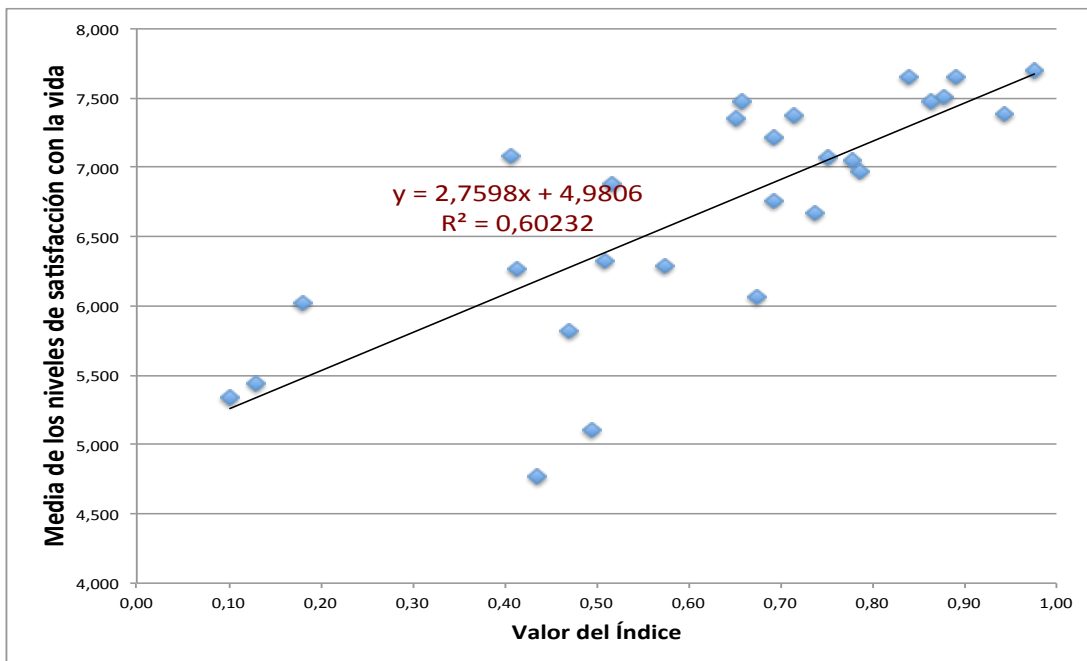
La tabla 7.9 exhibe los resultados de estas otras variantes del índice.

Tabla 7.9: Resultados de las otras variantes del índice 2, elaborado a partir de tres dimensiones

Índice 2b 2012		Índice 2c 2012		Índice 2d 2012	
Dinamarca	0,98	Dinamarca	0,98	Dinamarca	0,95
Finlandia	0,94	Finlandia	0,93	Finlandia	0,91
Noruega	0,89	Noruega	0,91	Holanda	0,86
Suecia	0,88	Suecia	0,85	Noruega	0,85
Holanda	0,86	Holanda	0,84	Suecia	0,82
Suiza	0,84	Bélgica	0,83	Bélgica	0,81
Bélgica	0,79	Suiza	0,78	Irlanda	0,81
Luxemburgo	0,78	Luxemburgo	0,74	Suiza	0,81
Nueva Zelanda	0,75	Austria	0,73	Luxemburgo	0,78
Alemania	0,74	Irlanda	0,72	Alemania	0,69
Irlanda	0,72	Alemania	0,72	Austria	0,69
Australia	0,69	República Checa	0,69	Japón	0,67
Canadá	0,69	Francia	0,64	Francia	0,66
Austria	0,67	Nueva Zelanda	0,61	Nueva Zelanda	0,64
Japón	0,66	Canadá	0,60	República Checa	0,60
Francia	0,65	Japón	0,60	Canadá	0,59
Reino Unido	0,57	Australia	0,59	Australia	0,58
España	0,52	Polonia	0,54	Reino Unido	0,54
República Checa	0,51	Hungría	0,51	España	0,52
Portugal	0,49	España	0,49	Portugal	0,51
Polonia	0,47	Reino Unido	0,48	Polonia	0,46
EE.UU.	0,44	Portugal	0,47	Corea del Sur	0,38
Hungría	0,41	Corea del Sur	0,47	Hungría	0,38
Corea del Sur	0,41	EE.UU.	0,29	EE.UU.	0,34
Italia	0,18	Italia	0,27	Italia	0,16
Turquía	0,13	Grecia	0,20	Grecia	0,10
Grecia	0,10	Turquía	0,07	Turquía	0,08

Obtenemos los gráficos de dispersión 7.13b, 7.13c y 7.13d.

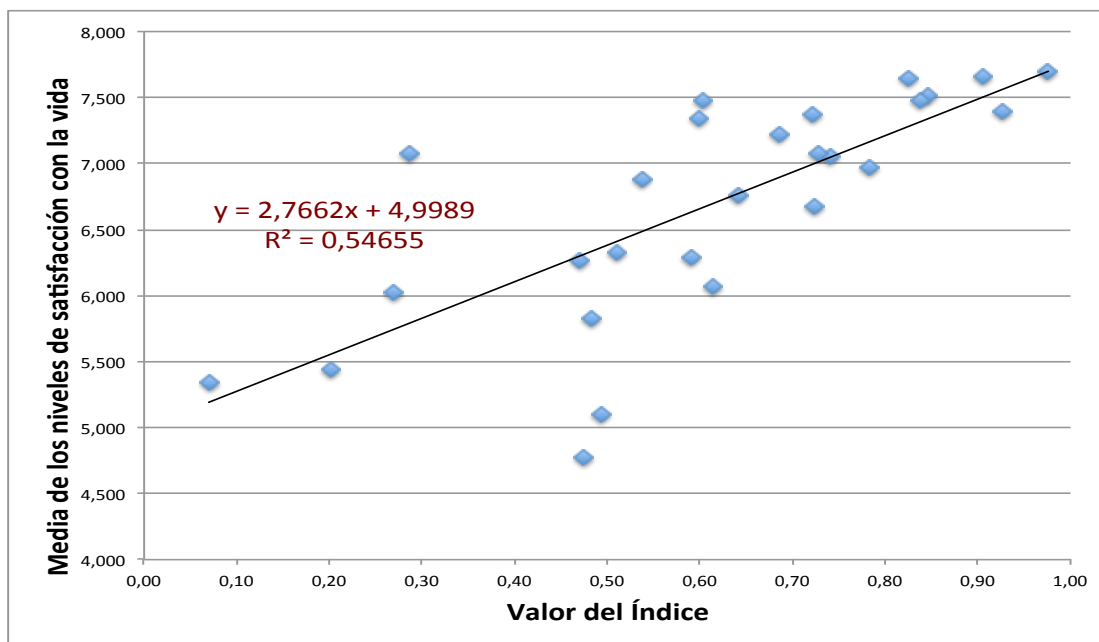
Gráfico 7.13b: Relación entre el índice sintético de 3 dimensiones 2b y el bienestar subjetivo, 2012



Fuente: Elaboración propia.

Obtenemos un $R_{2b\ 2012} = 0,776$

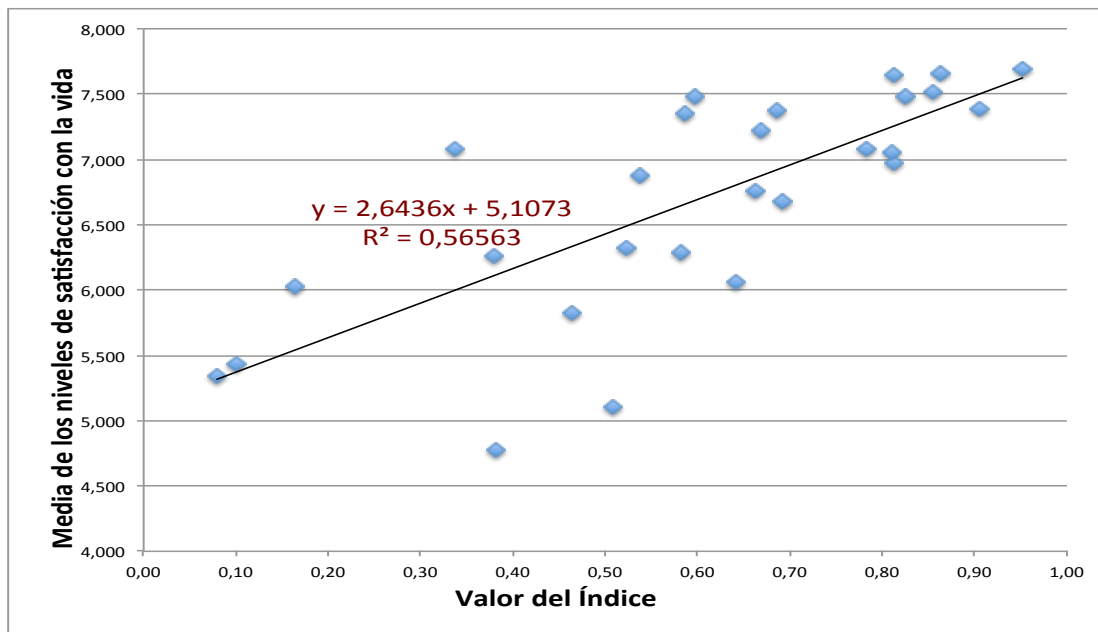
Gráfico 7.13c: Relación entre el índice sintético de 3 dimensiones 2c y el bienestar subjetivo, 2012



Fuente: Elaboración propia.

Obtenemos un $R_{2c\ 2012} = 0,739$

Gráfico 7.13d: Relación entre el índice sintético de 3 dimensiones 2d y el bienestar subjetivo, 2012



Fuente: Elaboración propia.

Obtenemos un $R_{2d\ 2012} = 0,752$

Todos los coeficientes de correlación entre los resultados del índice y las medidas de satisfacción con la vida son superiores a 0,7. Logramos la correlación más fuerte para la variante del índice que asigna más peso a la ausencia de corrupción (0,776), mientras que obtenemos el valor más bajo para el índice que asigna más peso a la igualdad (0,739).

Si comparamos estos coeficientes con aquellos obtenidos por el primer índice sintético de cuatro dimensiones, nos damos cuenta que logramos también en 2008 y 2012 las correlaciones más altas con la variante b del índice, aquella que asigna más peso a la ausencia de corrupción.

La variante c, que da mayor ponderación a la igualdad, resulta tener los niveles más bajos de correlación con el bienestar subjetivo, entre todas las variantes, en los dos índices.

Los datos de satisfacción con la vida del *World Happiness Report* representan la media de las valoraciones de satisfacción con la vida (de 0 a 10) de los ciudadanos de cada país. Los datos de satisfacción con la vida del Eurobarómetro que hemos utilizado para el primer índice, representan el porcentaje de personas que se consideran muy

satisfechas con su vida. Es natural que dos metodologías distintas generen resultados de correlación diferentes, no obstante, los coeficientes son altos en los dos casos. La correlación es más fuerte entre el primer indicador sintético y los porcentajes de personas que expresan mucha satisfacción con su vida, que entre el segundo indicador y las medias generales de los niveles de satisfacción con la vida de los ciudadanos de cada país.

7.5 CONCLUSIONES

Hemos elaborado dos indicadores sintéticos. El primero abarca las cuatro dimensiones que hemos estudiado en los capítulos anteriores. En el segundo sacrificamos una dimensión, lo que nos permite incluir más países, ya que dejamos fuera la variable cuyos datos son más difíciles de conseguir para un número importante de naciones, en los años que nos interesan.

Para cada indicador sintético hemos diseñado varios escenarios, asignando combinaciones de pesos distintos a las dimensiones incluidas, para poder observar como las ponderaciones afectan a los resultados y a los rankings del índice. Hemos también estudiado la evolución de los índices en el tiempo.

En los dos índices (de 3 y 4 dimensiones), en todas sus variantes y en los tres años contemplados, Dinamarca encabeza las clasificaciones. Le siguen sus tres vecinos nórdicos: Finlandia, Noruega y Suecia. Holanda y Suiza están siempre muy cerca y adelantan de vez en cuando a uno de los países del trio nórdico.

En el primer índice, que incluye sólo 14 países, Portugal, Hungría y Polonia suelen obtener los peores resultados, aunque la República Checa, España y el Reino Unido se cuelan también en la cola del ranking en algunas de las variantes. Se observa que Suecia pierde, poco a poco, su posición con el tiempo y pasa a ocupar el segundo o el tercer sitio en 2004, a ubicarse en el cuarto o quinto puesto del ranking en los años posteriores. Holanda y Bélgica, al contrario, han subido puestos a lo largo de los años.

En el segundo índice seguimos viendo Dinamarca liderando todos los rankings, seguido de los otros países nórdicos. Finlandia en 2012

confirma su posición como número dos y deja en segundo plano Suecia que figuraba como número dos en 2004.

Por lo general, las clasificaciones de los 14 países incluidos en los dos índices se mantienen muy parecidas, lo que indicaría que el hecho de eliminar la variable relacionada con la confianza social no afecta realmente el ranking de los países. No obstante podemos detectar algunas excepciones. En 2004, Irlanda se ubica entre el 7º y el 9º puesto en las cuatro variantes del primer índice. En el índice en el cual hemos quitado la dimensión *confianza social*, Irlanda pierde en media 2 puestos, se deja adelantar por Bélgica en todas las variantes, y se ubica detrás de Alemania en las cuatro variantes, lo que no es el caso en el primer índice. Noruega, en 2004 y en 2012, pierde también algún puesto en las clasificaciones de algunas variantes cuando la confianza social desaparece del índice.

Para estimar la capacidad de nuestros dos índices para medir el bienestar de las personas, hemos realizado diagramas de dispersión para valorar visualmente la asociación entre los dos parámetros. Hemos elegido dos medidas de bienestar subjetivo distintas para el primer índice y para el segundo, cada una adaptada al conjunto de países incluidos. El hecho de utilizar dos variables distintas de bienestar subjetivo nos permite también controlar la solidez de nuestros dos índices. Hemos calculado los coeficientes de correlación de cada variante de los índices con el bienestar subjetivo y hemos obtenido valores elevados de correlación. 11 de los 12 coeficientes de correlación calculados para las diferentes variantes del primer índice, tenían un valor superior a 0,82 y dos de ellos superior a 0,9. Ello indica una fuerte asociación entre el conjunto de nuestras cuatro dimensiones y la satisfacción con la vida. El hecho de asignar más peso a la variable “bajo nivel de corrupción/alto nivel de transparencia” -y por lo tanto menos a las otras tres- refuerza el nivel de correlación. Lo notamos en particular en 2008 y 2012. Vivir en una sociedad más transparente afecta nuestro bienestar. Según los mismos resultados, la desigualdad parece tener menos protagonismo que la corrupción y que el nivel de protección social en la correlación con el bienestar, ya que en los tres años analizados, los coeficientes de correlación de la variante que asigna más peso a la igualdad, son los más bajos.

Si nos fijamos en el segundo índice, basado en tres dimensiones y en las correlaciones obtenidas con las medidas de bienestar subjetivo, podemos observar que los coeficientes son también altos pero inferiores a aquellos obtenidos con el primer índice. Una primera

explicación que se ofrece es que, a la hora de calcular las correlaciones con el primero y el segundo índice, hemos utilizado dos medidas de satisfacción con la vida distintas, que utilizan metodologías diferentes para obtener valoraciones de bienestar¹¹⁸. La primera medida toma en cuenta la gente muy satisfecha, mientras que la segunda representa más bien la media de todos los niveles de satisfacción en una sociedad. La segunda explicación tiene que ver con el hecho de que hemos eliminado la dimensión *confianza social* en el segundo índice. Hemos visto más arriba que el hecho de haber quitado esta dimensión había afectado poco a las clasificaciones de países en los índices. Sabemos también que existe una fuerte correlación entre el nivel de percepción de la corrupción y la confianza social. Por lo tanto, es posible que el impacto de la confianza social esté incluido en los valores de la variable que mide la percepción de la corrupción.

La elaboración de los dos índices, los resultados obtenidos y los coeficientes de correlación con la satisfacción con la vida, parecen indicar que las dimensiones que hemos estudiado y decidido de incorporar en nuestros indicadores tienen un impacto sobre la calidad de vida de los ciudadanos de los países industrializados (EU y OCDE). El análisis de los coeficientes de correlación nos llevan a pensar que de todas las dimensiones, la presencia o ausencia de corrupción en la sociedad, es aquella que afecta más a la gente.

¹¹⁸ En el primer caso utilizamos los datos del Eurobarómetro y el porcentaje de personas que se consideraban muy satisfechas con su vida en cada país. En el segundo caso, utilizamos la media de las respuestas en una escala de 0 a 10 de una encuesta sobre satisfacción con la vida (encuesta de *Gallup World Poll*).

8. CONCLUSIONES

Hablar de felicidad, mostrar ser feliz o incluir el aumento de la felicidad como un objetivo político, forma parte de un fenómeno reciente, creciente y en boga. Hasta los políticos se han acostumbrado a esta palabra y ya no temen incluirla en sus discursos¹¹⁹.

Dinamarca se ha convertido en los últimos años en la bandera de la felicidad, en un país que deja buen sabor de boca. Los daneses expresan abiertamente su satisfacción con la vida que llevan. Parece que los problemas y las dificultades que padecen los ciudadanos de otras nacionalidades, no les afectan a ellos de la misma manera.

En este trabajo hemos tratado de distinguir entre el concepto de felicidad, que se relaciona más bien con un flujo puntual de emociones, un estado de ánimo del cual no se conoce ni la duración, ni si volverá a repetirse, y la satisfacción con la vida, que tiene que ver con una evaluación cognitiva, una reflexión que incorpora varios factores, no necesaria y fácilmente identificados por el individuo, pero que en su conjunto aportan un cierto color a su vida. Inicialmente la literatura sobre la economía de la felicidad no distinguía entre las diferentes maneras de medir el bienestar. Hoy se sabe que una misma variable no afecta de la misma manera lo que se refiere a la *evaluación* de la propia vida y a *la felicidad*. En opinión de O'Donnell et al. (2014), las medidas de evaluación de la vida o satisfacción con la vida son la más adecuadas para poder evaluar el efecto de políticas.

Desde los años 1990 han aparecido un número creciente de indicadores sintéticos, alternativos al PIB, para intentar medir de manera más acertada la calidad de vida de la gente. En efecto, a partir de mediados de los años 70, la evolución del PIB/cápita en los países industrializados había dejado de reflejar la opinión que la gente tenía sobre su nivel y calidad de vida.

Los primeros indicadores que se construyeron seguían incluyendo la renta per cápita como una de las variables, junto a otras dimensiones

¹¹⁹ En el último debate televisivo antes de la primera vuelta de las elecciones presidenciales francesas de 2017, varios de los candidatos mencionaron la palabra *felicidad*, asociándola a sus objetivos.

como la educación o la salud. Poco a poco se añadieron otros aspectos como la sostenibilidad, la calidad de las instituciones, la seguridad o la igualdad de género, abriendo teóricamente posibilidades al infinito para la creación de indicadores alternativos.

Así que para intentar medir el nivel de bienestar de una población, uno puede crear una herramienta sintética basada en varias dimensiones - cuya elección, al final, es subjetiva- y estimar el bienestar de las personas calculando los valores del índice, o se puede dirigir directamente a los individuos, formulando las preguntas adecuadas para obtener una valoración subjetiva. En los dos casos se manifiesta un elemento de subjetividad.

En este trabajo hemos optado por centrarnos en cuatro dimensiones, la calidad de la protección social, el nivel de corrupción en la sociedad, la desigualdad y la confianza social, con el objeto de juntarlas para obtener un indicador alternativo de medición del bienestar. Tres de estas dimensiones reflejan aspectos económicos y todas son, por una parte, muy actuales, en el sentido de que la crisis ha tenido un impacto importante sobre ellas y/o que los efectos de la crisis han contribuido a cambiar nuestra mirada sobre ellas. Por otra parte, estas dimensiones exponen niveles muy distintos, todavía, de un país industrializado a otro, razón por la cual nos ha parecido interesante estudiarlas más en profundidad.

Varios elementos destacan del análisis de las cuatro dimensiones, así como de las aportaciones de los autores que las han estudiado. Hemos visto que la idea principal detrás del Estado de Bienestar es garantizar unos niveles básicos de seguridad a todos los ciudadanos, ofrecerles condiciones de vida digna sea cual sea su situación. El concepto de desmercantilización introducido por Esping-Andersen (1990) describe una mezcla de cantidad y calidad de derechos sociales que permite a los ciudadanos emanciparse de la ley del mercado. Su contribución representa una alternativa a las mediciones únicamente basadas en cantidades desembolsadas. Pacek y Radcliff (2008) han evaluado el impacto del Estado de Bienestar de varios países industrializados, sobre el grado de satisfacción con la vida de sus ciudadanos y han mostrado que una política de bienestar de mayor calidad y más generosa está relacionada con mayores niveles de bienestar subjetivo. Además el tipo de intervención que los estados adoptan también importa. Un Estado de Bienestar que ofrece un mayor grado de independencia del mercado o más protección del empleo tiene un

efecto más importante sobre el bienestar subjetivo (Flavin, Pacek y Radcliff, 2014).

La corrupción, por su parte, produce daños considerables en una sociedad. La lista de sus consecuencias nocivas es larga: afecta a la eficiencia económica y al crecimiento, tiene un impacto sobre la desigualdad y sobre la pobreza, en particular en países en vías de desarrollo. Al impedir la competencia, las prácticas corruptas elevan el precio para los consumidores y consumen las rentas públicas que pagan los contribuyentes. La corrupción genera, por su propia naturaleza, inseguridad jurídica, lo que desalienta la voluntad de invertir o de crear un negocio. A nivel político puede llegar a distorsionar las funciones centrales de un gobierno y a generar inestabilidad política. Los actos de corrupción incluyen además una componente moral importante que provoca desconfianza hacia las instituciones, y hacia los demás en general. El impacto de la falta de transparencia es también indirecto sobre la confianza social, vía su efecto sobre la desigualdad (Rothstein y Uslaner; 2005). Hadis (2014) argumenta que la transparencia es una condición necesaria para la consolidación de un clima de confianza social.

La confianza social se ha convertido en una variable que despierta mucho interés, ya que tiene correlaciones con un gran número de otras variables consideradas deseables, como el grado de participación en la vida política, la tolerancia hacia minorías, el nivel de satisfacción que uno tiene con su propia vida e incluso tiene un efecto positivo sobre la desigualdad. Cuando los niveles de confianza social son altos, la gente tiende a sentirse más segura, tiene menos preocupaciones y ve a los demás como colaboradores. Por ello tienden también a dedicar más tiempo y dinero a ayudar a los demás. A muchos políticos les gustaría entender cómo influir sobre la confianza social, como trampolín para alcanzar otros objetivos. Como hemos podido averiguar anteriormente en este trabajo, existen diferentes hipótesis sobre las raíces de la confianza social y la posibilidad o no de fortalecerla de manera exógena. Una corriente considera que la confianza resulta de un alto nivel de transparencia en una sociedad y de la prevalencia de instituciones justas (Rothstein, 1998; Rothstein y Uslaner, 2005; Uslaner, 2008). Otra línea de pensamiento apunta a la necesidad de tener un buen modelo educativo que promueve los estudios y unas instituciones gubernamentales que inspiran confianza para que crezca la confianza social (Sønderskov y Dinesen, 2014). En fin para Bergh y Bjørnskov (2013), la confianza social es una característica institucional,

que surge de un conjunto de normas culturalmente estables y de tradiciones forjadas durante muchos años, y que por lo tanto, no se puede influir fácilmente.

La desigualdad ha aumentado en los países industrializados en los 35 últimos años y se ha agudizado en muchos de ellos como fruto de la crisis. Las consecuencias que genera son en muchos aspectos parecidas a los efectos de la corrupción. La desigualdad ralentiza el crecimiento económico, las consecuencias son directas e indirectas a través de la menor inversión en capital humano que genera en las clases más humildes. La erosión de la clase media que engendra, produce divisiones sociales y a largo plazo puede crear inestabilidad y conflictos sociales. En efecto, el descontento por la pérdida de poder adquisitivo, año tras año, por parte de las clases medias permite el auge de movimientos o candidatos populistas en varios países occidentales, que no tienen como objetivo mantener los fundamentos básicos de la democracia.

La desigualdad como la corrupción, cuando invaden una sociedad, tienen un impacto psicológico considerable en la personas. Crean una sensación de impotencia y de vulnerabilidad entre los ciudadanos, que se sienten sometidos a fenómenos que no pueden controlar, ni siquiera a través de sus votos en elecciones. En los dos casos, los individuos pueden caer en la apatía. Un gobierno, no obstante, tendrá más herramientas a su disposición para controlar la desigualdad (impuestos, redistribución, legislación laboral...) que para luchar contra la corrupción, más insidiosa y que se nutre del secretismo.

Un país que invierte en educación es un país que ofrece más igualdad de oportunidades a sus ciudadanos. Las personas mejor formadas llegarán a tener mejores trabajos e ingresos superiores. Asimismo, un sistema educativo, que fomenta un sentido de responsabilidad hacia los demás, enseñando a sus alumnos a desarrollar un pensamiento crítico y a respetar a su entorno, podría ser un factor decisivo a la hora de fortalecer la confianza social. Hemos visto que la confianza social a su vez puede ser una herramienta valiosa para luchar contra la desigualdad.

Al estudiar cada una de las dimensiones y analizar los resultados obtenidos por cada país, en la medición de las variables asociadas con estas dimensiones, hemos podido constatar que Dinamarca y los países nórdicos, ocupan con mucha frecuencia los primeros puestos de

las clasificaciones. En general resultan ser los países más igualitarios y donde la percepción de la corrupción es la más baja. Sus niveles de confianza social son los más altos y la calidad de su protección social también figura en buena posición. Les siguen de muy cerca países como Holanda, Suiza o Nueva Zelanda, según las variables medidas.

En la última parte de este trabajo hemos construido dos indicadores alternativos de bienestar, basados en las dimensiones analizadas previamente, con el objetivo de realizar comparaciones entre los resultados obtenidos por los países, en diferentes fechas: antes de la crisis, cuando estalla la crisis y varios años después de su inicio. El primer índice ha sido calculado a partir de las cuatro dimensiones e incluye 16 países europeos, cuyas clasificaciones cambian según las ponderaciones asignadas a cada dimensión dentro del índice. El segundo indicador sintético excluye la confianza social -cuyos datos son más difíciles de conseguir durante años seguidos- lo que implica que un mayor número de países (27) puedan formar parte del índice

En 2004, 2008 y 2012, Dinamarca ocupa holgadamente el lugar de honor en todas las variantes del primero y del segundo indicador. Cuando se excluye la dimensión *confianza social* del índice, no se aprecian diferencias importantes en los rankings de los 16 países europeos incluidos en los dos índices. Notamos que existe una fuerte correlación entre los datos de niveles de corrupción y aquellos de confianza social, lo que podría indicar que los posibles efectos de la confianza social sobre la clasificación de los países ya están producidos por la presencia o ausencia de corrupción en una sociedad.

La crisis del 2008 ha afectado los resultados de varias naciones. Entre los países nórdicos, Finlandia se ha recuperado rápidamente, mientras que Suecia ha visto sus resultados de 2012 empeorar en comparación con 2008 y 2004. Otro grupo de países que incluye Holanda, Bélgica y la República Checa han visto sus puntuaciones mejorar, a pesar de la crisis.

Para poder estimar la capacidad de medición del bienestar de nuestros dos indicadores alternativos, hemos calculado los coeficientes de correlación entre los resultados de los países en las distintas variantes de los índices y los datos de satisfacción con la vida asociados a estos mismos países. Los valores elevados de los coeficientes de correlación parecen indicar que las dimensiones que hemos estudiado y decidido incorporar en nuestros indicadores tienen un impacto importante sobre la calidad de vida de los ciudadanos de los países industrializados (UE

y OCDE). El análisis de estos coeficientes nos lleva, además, a concluir que entre todas las dimensiones, la presencia o ausencia de corrupción en la sociedad, es aquella que afecta más a la satisfacción con la vida de la gente.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

Libros y artículos:

- Alkire, S. y Santos, M.E. (2010). "Acute Multidimensional Poverty: A New Index for Developing Countries". UNDP Human Development Reports Research Paper.
- Akerlof, G., Shiller, R. (2016). *La Economía de la Manipulación. Cómo caemos como incautos en las trampas del mercado*. Deusto.
- Atkinson, A. B. (1981). *La economía de la desigualdad*. Editorial Crítica, Barcelona.
- Atkinson, A.B., Piketty, T., Saez, E. (2011). "Top Incomes in the Long Run of History". *Journal of Economic Literature*, Vol 49 (1), p. 3–71.
- Bhagwati, J.N. (1996). *Political Economy and International Economics*. The MIT Press, Cambridge, Massachusetts, USA.
- Bahgwati, J. N. (1982). "Directly Unproductive, Profit-seeking (DUP) Activities". *Journal of Political Economy*. Vol. 90, issue 5. p. 988-1002.
- Bailey, D.(1997). "The effects of Corruption in a Developing Nation" en Heidenheimer, A.J., Johnston, M., LeVine V.T. (Editores), *Political Corruption. A Handbook*. Transaction Publishers, New Brunswick, NJ, USA.
- Becker, G. (2000). "Crimen y Castigo: Un Enfoque Económico", p.383-436, en Roemer. A (editor), *Derecho y Economía: Una Revisión de la Literatura*. FCE, ITAM, Centro de Estudios de Gobernabilidad y Políticas Públicas. México D.F.
- Bell, B., Van Reenen. J. (2013). "Extreme Wage Inequality: Pay at the Very Top." *American Economic Review*. Vol. 103, No. 3. p.153-57.
- Berg, A., Ostry, J. (2011). "Inequality and Unsustainable Growth: Two Sides of the the Same Coin?" IMF Staff Discussion Note 11/08, IMF, Washington.
- Berg, A., Ostry, J. , Tsangarides, C. (2014). "Redistribución, Desigualdad y Crecimiento". *Revista de Economía Institucional*. Vol.16, No. 30. p .53-81.
- Bergh, A., Bjørnskov, C. (2013). "Trust, Welfare States and Income Equality: What Causes What?" *IFN Working Paper* No. 994. Research Institute of Industrial Economics, Estocolmo, Suecia.

Bjørnskov, C. (2003). "Corruption and Social Capital- Is there a causal link?" Artículo presentado en el European Public Choice Society meeting in Aarhus, Dinamarca. (abril 2003).

Blau, F., Kahn, L. (2002). *At Home and Abroad: US Labor-Market Performance in International Perspective*, Russell Sage, New York.

Bourgignon, F. (2004). "The poverty-Growth-Inequality Triangle". Artículo presentado en el Indian Council for Research on International Economic Relations en New Delhi, el 4 de febrero de 2004.

Cavalli-Sforza, F. y Cavalli-Sforza, L. (2011). *La Science du Bonheur*. Éditions Odile Jacob. Paris.

Charron, N., Lapuente, V., Rothstein, B. (2013). *Quality of Government and Corruption from a European Perspective. A Comparative Study of Good Government in EU Regions*. Edward Elgar Publishing Limited. UK.

Cobb, C., Halstead, T., Rowe, J. (1995). "If the GDP is Up, Why is America Down?" *The Atlantic Monthly*, Boston.

Cockcroft, L. (2012). *Global Corruption : Money, Power and Ethics in the Modern World*. I.B.Tauris, London-New York.

Cohen, J. E. (2006). *Public Opinion in State Politics*. Stanford University Press. Palo Alto, CA, USA.

Cummins, M., Ortiz, I. (2012). *Desigualdad Global: La Distribución del Ingreso en 141 países*. Documento de trabajo sobre política económica y social. UNICEF. New York.

Deaton, A. (2008). "Income, Health, and Well-Being around the World: Evidence from the Gallup World Poll." *Journal of Economic Perspectives*, Vol. 22, No. 2. p.53-72.

Deaton, A. (2015). *El Gran Escape. Salud, Riqueza y los Orígenes de la Desigualdad*. Fondo de Cultura Económica de España. Madrid.

Delhey, J. Newton, K. (2004). "Social trust: Global pattern or Nordic exceptionalism?", *WZB Discussion Paper*, No. SP I 2004-202

Denk, O. (2015), "Who are the top 1% earners in Europe?", *OECD Economics Department Working Papers*, No. 1274, OECD Publishing, Paris.

Díez-Picazo, L., Gullón, A. (1990). *Sistema de Derecho Civil. Volumen III. Derecho de Cosas y Derecho Inmobiliario Registral*. Editorial Tecnos. Madrid.

Easterlin, R. (1974). "Does Economic Growth Improve the Human lot? Some

empirical Evidence.” en Paul A. David and Melvin W. Reder., *Nations and Households in Economic Growth: Essays in Honor of Moses Abramovitz*, New York: Academic Press, Inc.

Easterlin, R. (1995). “Will Raising the Incomes of All Increase the Happiness of All?,” *Journal of Economic Behavior and Organization*, Vol 27. p. 35-48.

Easterlin, R., Angelescu McVey, L., Switek, M., Sawangfa, O., Smith Zwieg, J. (2010). *The Happiness-Income Paradox revisited*. PNAS, vol.107, No.52. p. 22463-22468.

Einstein, A. (1949). “Why Socialism?”. *Monthly Review*. Volume 1, No. 1. New York.

Esping-Andersen, G. (1990). *The three Worlds of Welfare Capitalism*. Polity press, Cambridge, UK.

Flavin, P., Pacek, A., Radcliff, B. (2014). “Assessing the impact of the size and scope of government on human well-being”. *Social Forces*. Vol. 92, issue 4, p.1241-1258.

Foley, D. (1967). "Resource allocation and the public sector," *Yale Economic Essays*. Vol 7. No.1, p. 45–98.

Frank, R. (2007). *Falling behind. How Rising Inequality Hurts the Middle Class*. University of California Press. Berkeley and Los Angeles.

Fukuyama, F. (2016). *Orden y Decadencia de la Política. Desde la Revolución Industrial hasta la Globalización de la Democracia*. Deusto, Grupo Planeta. Barcelona.

Gadrey, J. (2006). “La Croissance fait-elle le bonheur ?”. *Alternatives Économiques*, hors-série n° 68. Paris.

Gadrey, J. (2010). *Adieu à la Croissance. Bien vivre dans un Monde Solidaire*. Les Petits Matins /Alternatives Économiques. Paris

Gadrey, J., Jany-Catrice, F. (2007). *Les Nouveaux Indicateurs de Richesse*. Editions La Découverte, Paris.

Girling, J. (2002). *Corruption, Capitalism and Democracy*. London. Routledge. London and New York.

Goldin, C., Katz, L. (2008). *Race between Education and Technology*. Harvard University Press. Cambridge, MA, USA.

Gómez-Álvarez Díaz, R., Gómez García, F. (2014). “ Qué pueden aportar la Economía de la Felicidad y la Economía del Bien Común a la Economía del

Desarrollo”. II Congreso Internacional de Estudios de Desarrollo, 16 y 17 de junio de 2014, Universidad de Huelva.

González Vázquez, I. (2012). *El Cambio de Orientación de la Política Social Comunitaria. Del Estado del Bienestar a la Sociedad del Bienestar*. Educatori. Granada.

Hadis, B.F. (2014). “Risk, social protection and trust amidst cuts in welfare spending”. *Health, Risk & Society*. Vol. 16, No. 5, p. 459–480.

Hamilton, K., Helliwell, J., Woolcock, M. (2016). “Social Capital, Trust, and Well-being in the Evaluation of Wealth”. *Policy Research Working Paper*, No WPS 7707, World Bank Group, Washington.

Heidenheimer, A.J., Johnston, M., Levine V.T. (Editores) (1997). *Political Corruption. A Handbook*. Transaction Publishers, New Brunswick, NJ, USA

Helliwell, J. et al. (2014), “Good Governance and National Well-being: What Are the Linkages?”, *OECD Working Papers on Public Governance*, No. 25, OECD Publishing, Paris.

Helliwell, J.F., Huang, H. (2008). “How’s your government? International Evidence linking good government and well-being”. *British Journal of Political Science*. Vol. 38. Issue 4. p. 595-619.

Helliwell, J., Layard R., Sachs, J. (2016). *World Happiness Report 2016 Update*. (Vol.1). Sustainable Development Solutions Network, New York.

Hicks, A., Kenworthy, L. (2003). “Varieties of welfare capitalism”. *Socio Economic Review*, Vol.1 (1), p. 27-61.

Hodgson, G., Jiang, S. (2008). “La Economía de la Corrupción y la Corrupción de la Economía: Una Perspectiva Institucionalista”. *Revista de Economía Institucional*, Vol.10, No. 18, p. 55-80.

Inglehart, R., Klingemann, H-D. (2000). “Genes, Culture, Democracy and Happiness” en *Culture and Subjective Well-Being* editado por Diener, E. Y Suh, E.M. p 165-183. MIT Press, Cambridge, USA.

Jenkins, S.P. (2015). *The income distribution in the UK: A picture of advantage and disadvantage*. Centre for Analysis of Social Exclusion, London School of Economics.

Johnson, R.A. (2004). *The Struggle against Corruption. A Comparative Study*. Palgrave Macmillan, New York.

Johnston, M. (1997). “The Political Consequences of Corruption” en Heidenheimer, A.J., Johnston, M., Levine V.T. (Editores), *Political Corruption. A Handbook*.

Transaction Publishers, New Brunswick, NJ, USA.

Kahneman, D., Deaton, A. (2010). "High income improves evaluation of life but not emotional well-being", *PNAS*, vol. 107 , no. 38, p. 16489-16493. Washington, USA.

Kahneman, D., Krueger, A. (2006) "Developments in the Measurement of Subjective Well-being". *Journal of Economic Perspectives*, Vol.20, no. 1, p.3-24.

Kahneman, D., Riis, J. (2005). "Living, and Thinking About It: Two Perspectives on Life." En Felicia A. Huppert, Nick Baylis & Barry Keverne (editores), *The Science of Well-Being*. OUP Oxford.

Kaufmann, D. (1997). "Corruption: The Facts". *Foreign Policy*, No. 107, p.114-131.

Kaufmann, D. (2004). "Human Rights and Governance: The Empirical Challenge". A paper prepared for the conference "Human Rights and Development: Towards Mutual Reinforcement" at New York University School of Law, New York City. (March 2004).

Kaufmann, D. (2014). *Corrupción y reforma institucional: el poder de la evidencia empírica*. El Cid Editor. Córdoba, Argentina. ProQuest ebrary. Web. 4 January 2017.

Kaufmann, D., Vicente, P. (2005). "Legal Corruption". MPRA Paper No. 8186. Munich.

Keeley, B. (2015). *Income Inequality: The Gap between Rich and Poor*. OECD Insights, OECD Publishing, Paris.

Konow, James (2003). "Which Is the Fairest One of All? A Positive Analysis of Justice Theories". *Journal of Economic Literature*, Vol. 41, No.4. p. 1188–1239.

Keynes, J.M. (2002). *Las consecuencias económicas de la paz*. Crítica. Barcelona.

Klitgaard, R. (1991). *Controlling Corruption*. University of California Press. Berkeley and Los Angeles.

Kurer, O. (2005). "Corruption: An Alternative Approach to Its Definition and Measurement". *Political Studies Association*, Volume 53, Issue 1. p. 222–239.

Kuznets, S. (1955). "Economic Growth and Income Inequality". *The American Economic Review*. Vol 45, No 1, p. 1-28.

Larsen, C. (2013). *The rise and fall of social cohesion: The construction and deconstruction of social trust in the US, UK, Sweden and Denmark*. Oxford University Press.

Layard, R., (2005). *La Felicidad. Lecciones de una nueva ciencia*. Santillana Ediciones Generales. Madrid.

Lui, F.T. (1986). "A Dynamic Model of Corruption Deterrence". *Journal of Public Economics*, Vol 31, issue 2, p. 215-236.

Lyubomirsky, S. (2008). *The how of happiness: A scientific approach to getting the life you want*. Penguin Press, New York.

Maddison, A. (2001). *The World Economy: A millennial Perspective*. Development Centre of the OECD. OECD Publications. Paris.

Martin J. (1996), "Measures of Replacement Rates for the Purpose of International Comparisons: A Note", OECD Economic Studies, No, 26. OECD, Paris.

Martin, J. (1998), "What Works Among Active Labour Market Policies: Evidence From OECD Countries' Experiences", *OECD Labour Market and Social Policy Occasional Papers*, No. 35, OECD Publishing, Paris

Martin Navarro, J.L., Palma Martos, M.L., Rodríguez Ramos, A. (2003). "Política Social y Política Laboral en España: Panorámica desde la Perspectiva de la Creación de Empleo". Material de las Jornadas sobre Bienestar y Nuevos Yacimientos de Empleo en Sociedad Española. Sevilla, 27 y 28 de marzo de 2003.

Martin Navarro, J.L., Palma Martos, M. L., Martínez Camacho M.I. (2013). "De Vueltas con la Creatividad: una Propuesta de Medición para el Caso Español". Ponencia presentada en el V Workshop en Economía y Gestión de la Cultura. Cádiz, 24 y 25 de octubre de 2013.

Mauro, P. (1995). "Corruption and Growth". *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 110, No. 3, p. 681-712. The MIT Press, USA.

Messner, S. F., Rosenfeld, R. (1997). "Political Restraint of the Market and Levels of Criminal Homicide: A Cross-National Application of Institutional-Anomie Theory." *Social Forces*, Volume 75, Issue 4, p.1393-1416.

Messner, S. F., Rosenfeld, R. (2007). *Crime and the american dream* (4th ed.). Thomson Wadsworth. Belmont, CA.

Milanovic, B. (2009). "Global Inequality and the Global Inequality Extraction Ratio. The Story of the Past Two Centuries". The World Bank Development Research Group Poverty and Inequality Team, Washington D.C.

Milanovic, B. (2012). *Los que tienen y los que no tienen. Una breve y singular historia de la desigualdad global*. Alianza Editorial, Madrid.

Milanovic, B. (2011). "Más o Menos". *Finanzas y Desarrollo*. Fondo Monetario Internacional.

Mill, J. S. (2000). *Utilitarianism*. Infomotions, Inc. South Bend, USA. ProQuest ebrary. Web. 3 January 2017.

Mungiu-Pippidi, A. (2015). *Public Integrity and Trust in Europe*. European Research Centre for Anti-Corruption and State-Building (ERCAS), Hertie School of Governance . Berlin.

Muñoz de Bustillo, R. (2000). *El Estado de Bienestar en el Cambio de Siglo*. Alianza Editorial. Madrid.

Nye, J. S. (1967). "Corruption and Political Development: A Cost-Benefit Analysis". *The American Political Science Review*. Vol. 61, No. 2. p. 417-427.

O'Donnell, G., Deaton, A., Durand, M., Halpern, D., Layard, R. (2014). *Wellbeing and Policy" (Report)*. The Legatum institute. London, UK.

Okun, A.M. (1975). *Equality and Efficiency: The Big Trade-Off*. Brookings Institution Press. Washington, USA.

Ostrom, E. (1998). "A Behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action". *The American Political Science Review*. Vol 92. No 1. p 1-22.

Pacek, A., Radcliff, B. (2008). "Assessing the welfare state: The politics of happiness". *Perspectives on Politics*, American Political Science Association. Vol 6, No. 2, p 267-277.

Palma Martos, L. (2003). "Política Social y Estado del Bienestar en la Unión Europea. Implicaciones ante el Reto de la Ampliación". *Material de las Jornadas sobre Bienestar y Nuevos Yacimientos de Empleo en Sociedad Española*. Sevilla, 27 y 28 de marzo de 2003.

Piketty, T. (2013). *Le Capital au XXIe Siècle*. Editions du Seuil. Paris.

Pirovska, M. (2014). *Income Inequality: Market Mechanism or Market failure?* Cornerstone Capital Group.

Pontusson, J. (2005). *Inequality and Prosperity. Social Europe versus Liberal America*. The Century Foundation. Cornell University Press. Ithaca and London.

Pope, J. (1997). *National Integrity Systems. The TI Source Book*. Transparency International, Berlin.

Putnam R. D. (1995). "Bowling Alone: America's Declining Social Capital". *Journal of Democracy*. Vol.6 . No.1. p. 65-78.

Putnam, R. D. (2000). *Bowling Alone. The Collapse and Revival of American Community*. Simon and Schuster. New York.

Putnam R.D., (2001). "Social Capital: Measurement and Consequences". Isuma: Canadian Journal of Policy Research. p.41-51.

Radcliff, B. (2013). *The Political Economy of Happiness. How Voters' Choice Determine the Quality of Life*. Cambridge University Press

Rausser, F. (2004). "L'éducation au Danemark". Revue internationale d'éducation de Sèvres n° 36, Centre international d'études pédagogiques.

Rawls, J. (1978). *Teoría de la Justicia*. Ediciones F.C.E. España, Madrid.

Roemer, J. E. (1998). *Equality of Opportunity*. Harvard University Press, Cambridge, USA.

Roine, J. (2014). *Thomas Pikettys Kapitalet i det Tjugoförsta Århundradet*. Volante, Stockholm.

Rojas, M. (2010). *Reinventar el Estado de Bienestar. La Experiencia de Suecia*. Editorial fundación FAES. Madrid.

Rose-Ackerman, S. (editor) (2006). *International Handbook on the Economics of Corruption*. Edward Elgar Publishing Limited. Cheltenham, UK.

Rothstein, B. (2011). *The quality of government. Corruption, social trust and inequality in international perspective*. The University of Chicago Press. USA.

Rothstein, B., Uslaner, E. (2005). "All for All: Equality, Corruption, and Social Trust". World Politics, Vol. 58, issue 1, pp. 41-72.

Sampedro, J.L. (2013). *Economía humanista, algo más que cifras*. Debolsillo, Barcelona.

Scruggs, L., Allan, J. (2006). "Welfare-state decommodification in 18 OECD countries: a replication and revision". *Journal of European Social Policy*. Vol. 16, Issue 1, p. 55 – 72. Sage Publications, London, Thousand Oaks, New Delhi.

Sharpe, A. (2004). "Literature Review of Frameworks for Macro-indicators". *Centre for the Study of Living Standards*, Ottawa, Canada.

Solt, F. (2014). "The Standardized World Income Inequality Database." Working paper. SWIID Version 5.0,

Stevenson, B., Wolfers, J. (2008). "Economic Growth and Subjective Well-Being: Reassessing the Easterlin Paradox". Working Paper 14282, National Bureau of Economic Research, Cambridge, MA, USA.

Stiglitz, J.E. (2012). *El Precio de la Desigualdad. El 1% de la población tiene lo que el 99% necesita*. Santillana Ediciones generales. Madrid.

Stiglitz, J. E; Sen, A; Fitoussi J-P. (2009). *Rapport de la Commission sur la Mesure des Performances Économiques et du Progrès Social/ Report by the Commission on the Measurement of Economic Performance and Social Progress*.

Svallfors, S. (2012). "Does Government Quality Matter? Egalitarianism and Attitudes to Taxes and Welfare Policies in Europe". Working paper 1/2012. Department of Sociology, Umeå, Sweden.

Svallfors, S. (2013). "Government Quality, Egalitarianism, and Attitudes to Taxes and Social Spending. A European Comparison". *European Political Science Review*, Vol.5, issue 3. P. 363–380.

Söderström, L. (2008). *The Economics of Social Protection*. Edward Elgar Publishing. Cheltenham, Reino Unido.

Sønderskov, K. M., Dinesen, P. T. (2014). "Danish Exceptionalism: Explaining the Unique Increase in Social Trust Over the Past 30 Years". *European Sociological Review*. Vol. 30, issue 6, p. 782-795. Oxford University Press.

Sztompka, P. (1997). "Trust, distrust and the paradox of democracy". WZB Discussion Paper, No. P 97-003

Tocqueville (de), A. (1997). *Memoir on Pauperism*. Civitas, UK.

Treisman, D. (2000). "The causes of corruption: a cross-national study". *Journal of Public Economics*, Vol. 76, issue 3, p. 399–457. Elsevier, The Netherlands.

Uslaner, E.M. (2002). *The Moral Foundations of Trust*. Cambridge University Press.

Uslaner, E. M. (2005). "The bulging pocket and the rule of law: Corruption, inequality, and trust". Artículo presentado a la conferencia: The Quality of Government: What It Is, How to Get It, Why It Matters. 17–19 noviembre de 2005, Gothenburg, Sweden

Uslaner, E.M. (2008). *Corruption, Inequality, and the Rule of Law: The Bulging Pocket Makes the Easy Life*. Cambridge University Press. New York

Villar Notario, A. (2012). "Nuevos indicadores de Bienestar Económico: el enfoque multidimensional". eXtoikos, nº5 , p. 45-53.

Wilkinson, R., Pickett, K. (2009). *Desigualdad. Un análisis de la (in)felicidad colectiva*. Turner Publicaciones S.L.. Madrid

Informes:

Comisión Europea. (2014). *Informe de la Comisión al Consejo y Parlamento Europeo. Informe sobre la lucha contra la corrupción*. Bruselas

European Commission (2014). *EU anti-corruption report. Report from the Commission to the Council and the European Parliament*. Brussels.

Consejo Económico y Social (2013). *Informe. Distribución de la renta en España: Desigualdad, Cambios estructurales y Ciclos*. Madrid.

Crédit Suisse Research Institute (2016). *Global Wealth Report 2016*. Crédit Suisse. Switzerland.

Eurofound (2003). *Quality of Life in Europe. First European Quality of Life Survey 2003*. Publication office of the European Union. Luxembourg

Eurofound (2012). *Quality of Life in Europe: Impacts of the Crisis. Third European quality of Life Survey*. Publication office of the European Union. Luxembourg

ESADE (2014). *Índice de Confianza Social*. Obra social La Caixa.

ESADE (2015). *Índice de Confianza Social*. Obra social La Caixa.

EY. (2015). "Fraud and corruption- the easy option for growth? Europe, Middle East, India and Africa Fraud Survey 2015". Reino Unido.

International Labour Organization and European Commission (2015). *Inventory of labour market policy measures 2008-2013: The crisis and beyond*. ILO. Geneva.

ILO, IMF, OECD, World Bank Group (2015). *Income Inequality and Labour Income Share in G20 Countries: Trends, Impacts and Causes*. Prepared for the G20 Labour and Employment Ministers Meeting and Joint Meeting with the G20 Finance Ministers, Ankara, Turkey, 3-4 September 2015

OECD (1997). *Employment Outlook 1997*. OECD Publications. Paris.

OECD (2008). *Growing Unequal? Income Distribution and Poverty in OECD Countries*. OECD Publishing, Paris.

OCDE (2011a). *Comment va la vie ? Mesurer le bien-être*. Éditions OCDE, Paris.

OECD (2011b). *Society at a Glance 2011: OECD Social Indicators*, OECD Publishing. Paris.

OECD (2011c), *Divided We Stand: Why Inequality Keeps Rising*. OECD Publishing. Paris

OECD. (2012). *Employment Outlook 2012*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2013). *Guidelines on Measuring Subjective Well-being*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2014). "Social Expenditure Update". OECD Directorate for labour, employment and social affairs. Paris.

OECD (2014b). "Focus on Top Incomes and Taxation in OECD Countries: Was the crisis a game changer?" OECD Directorate for labour, employment and social affairs. Paris

OECD (2015). *In It Together: Why Less Inequality Benefits All*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2015b). *Employment Outlook 2015*. OECD Publishing, Paris.

OECD (2016). *Employment Outlook 2016*. OECD Publishing, Paris.

OECD and European Commission. (2008). *Handbook on Constructing Composite Indicators. Methodology and User Guide*. OECD

Organización Internacional del Trabajo (2009). *Informe sobre el Trabajo en el Mundo 2008. Desigualdades de Renta en la Era de la Finanza Global*. Instituto Internacional de Estudios Laborales. Ginebra.

Organización Internacional del Trabajo (2015). *Informe Mundial sobre salarios 2014/2015, Salarios y desigualdad de ingresos*. Oficina Internacional del Trabajo, Ginebra.

Oxfam (2014). *Gobernar para las Élités, Secuestro Democrático y Desigualdad Económica*. Oxfam, Oxford.

United Nations Office on Drugs and Crime (2004). *The Global Programme against Corruption. UN anti-corruption toolkit*. United Nations Office on Drugs and Crime. Vienna.

World Bank (2000). *Anti-corruption in Transition. A Contribution to the Policy Debate*. The World Bank. Washington DC.

WORLD VALUES SURVEY 1981-2014 LONGITUDINAL AGGREGATE v.20150418. World Values Survey Association (www.worldvaluessurvey.org). Aggregate File Producer: JDSystems, Madrid SPAIN.

Páginas web:

World Values Survey: www.worldvaluessurvey.org

European Social Survey: www.europeansocialsurvey.org

Luxembourg Income Study: www.lisdatacenter.org

European Values study: www.europeanvaluesstudy.eu y <http://www.gesis.org/>

OECD: www.oecd.org

World Bank: www.worldbank.org

Eurostat: <http://ec.europa.eu>

Pew Research Center: www.pewresearch.org

Transparency Internacional: www.transparency.org

ANEXOS

ANEXO A

Las nueve dimensiones y los 33 indicadores del Índice de FNB

Dimensiones	Indicadores
Educación	<ul style="list-style-type: none"> - alfabetismo - nivel de educación - conocimientos - valores
Salud	<ul style="list-style-type: none"> - salud mental - estado de salud subjetivo - días en buena salud - discapacidad
Nivel de vida	<ul style="list-style-type: none"> - bienes - vivienda - Renta per cápita
Bienestar psicológico	<ul style="list-style-type: none"> - nivel de satisfacción con la vida - emociones positivas - emociones negativas - espiritualidad
Diversidad ecológica y resistencia	<ul style="list-style-type: none"> - problemas ecológicos - responsabilidad hacia el medioambiente - daño a la fauna y flora - problemas de urbanización
Buena gobernanza	<ul style="list-style-type: none"> - calidad y resultados de la actividad del gobierno - derechos fundamentales - servicios - participación en la vida política
Uso del tiempo	<ul style="list-style-type: none"> - dedicado a trabajar - dedicado a dormir
Diversidad Cultural	<ul style="list-style-type: none"> - lengua materna - participación en actividades socio-culturales - habilidades en artesanía

	- Conducta/comportamiento en el entorno social
Vitalidad comunitaria	- donaciones - relaciones con la comunidad - familia - seguridad

Fuente: www.grossnationalhappiness.com

ANEXO B

1. Lista de preguntas básicas que propone la OCDE para obtener información válida sobre el bienestar subjetivo

The following question asks how satisfied you feel, on a scale from 0 to 10. Zero means you feel “not at all satisfied” and 10 means you feel “completely satisfied”.

A1. Overall, how satisfied are you with life as a whole these days? [0-10]

The following question asks how worthwhile you feel the things you do in your life are, on a scale from 0 to 10. Zero means you feel the things you do in your life are “not at all worthwhile”, and 10 means “completely worthwhile”.

A2. Overall, to what extent do you feel the things you do in your life are worthwhile? [0-10]

The following questions ask about how you felt yesterday on a scale from 0 to 10. Zero means you did not experience the feeling “at all” yesterday while 10 means you experienced the feeling “all of the time” yesterday. I will now read out a list of ways you might have felt yesterday.

A3. How about happy? [0-10]

A4. How about worried? [0-10]

A5. How about depressed? [0-10]

2.a. Preguntas adicionales sobre evaluación de la vida

Please imagine a ladder with steps numbered from 0 at the bottom to 10 at the top. The top of the ladder represents the best possible life for you and the bottom of the ladder represents the worst possible life for you.

B1. On which step of the ladder would you say you personally feel you stand at this time? [0-10]

The following question asks how happy you feel, on a scale from 0 to 10. Zero means you feel “not at all happy” and 10 means “completely happy”.

B2. Taking all things together, how happy would you say you are? [0-10]

The following questions ask how satisfied you feel, on a scale from 0 to 10. Zero means you feel “not at all satisfied” and 10 means “completely satisfied”.

B3. Overall, how satisfied with your life were you 5 years ago? [0-10]

B4. As your best guess, overall how satisfied with your life do you expect to feel in 5 years time? [0-10]

Below are five statements with which you may agree or disagree. Using the 1-7 scale below, indicate your agreement with each item. Please be open and honest in your responding. The 7 point scale is as follows:

1. Strongly disagree.

2. Disagree.

3. Slightly agree.

4. Neither agree nor disagree.

5. Slightly agree.

6. Agree.

7. Strongly agree.

B5. In most ways my life is close to my ideal [1-7]

B6. The conditions of my life are excellent [1-7]

B7. I am satisfied with my life [1-7]

B8. So far I have gotten the important things I want in life [1-7]

B9. If I could live my life over, I would change almost nothing [1-7]

2.b. Preguntas adicionales para recabar información sobre emociones positivas y negativas recientes

The following questions ask about how you felt yesterday on a scale from 0 to 10. Zero means you did not experience the emotion “at all” yesterday while 10 means you experienced the emotion “all of the time” yesterday. I will now read out a list of ways you might have felt yesterday.

C1. How about enjoyment?	[0-10]
C2. How about calm?	[0-10]
C3. How about worried?	[0-10]
C4. How about sadness?	[0-10]
C5. How about happy?	[0-10]
C6. How about depressed?	[0-10]
C7. How about anger?	[0-10]
C8. How about stress?	[0-10]
C9. How about tired?	[0-10]
C10. Did you smile or laugh a lot yesterday?	[0-10]

2.c. Preguntas adicionales para medir diferentes nociones eudamónicas del bienestar

I now want to ask you some questions about how you feel about yourself and your life.

Please use a scale from 0 to 10 to indicate how you felt. Zero means you “disagree completely” and 10 means “agree completely”.

D1. In general, I feel very positive about myself	[0-10]
D2. I’m always optimistic about my future	[0-10]
D3. I am free to decide for myself how to live my life	[0-10]
D4. I generally feel that what I do in my life is worthwhile	[0-10]
D5. Most days I get a sense of accomplishment from what I do	[0-10]
D6. When things go wrong in my life it generally takes me a long time to get back to normal	[0-10]

I am now going to read out a list of ways you might have felt during the past week. On a scale from 0 to 10, where zero means you felt that way “not at all” during the past week and 10 means you felt that way “all the time” yesterday, can you please tell me how much of the time yesterday...

D7. ... you had a lot of energy?	[0-10]
D8. ... you felt calm?	[0-10]
D9. ... you felt lonely?	[0-10]

Fuente: OCDE (2013)

ANEXO C

Evolución del grado de protección del empleo en 29 países de la OCDE, para situaciones de trabajadores con contratos indefinidos y despidos individuales (no colectivos). Periodo 1995-2013

	1995	1990	1995	2000	2003	2007	2009	2011	2013
Australia	1,17	1,17	1,17	1,42	1,42	1,17	1,17	1,67	1,67
Austria	2,75	2,75	2,75	2,75	2,37	2,37	2,37	2,37	2,37
Bélgica	1,85	1,85	1,85	1,85	1,89	1,89	1,89	2,08	1,89
Canadá	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92	0,92
República Checa	3,31	3,31	3,31	3,05	3,05	3,05	2,92
Dinamarca	2,18	2,18	2,13	2,13	2,13	2,13	2,13	2,20	2,20
Finlandia	2,79	2,79	2,45	2,31	2,17	2,17	2,17	2,17	2,17
Francia	2,59	2,34	2,34	2,34	2,47	2,47	2,38	2,38	2,38
Alemania	2,58	2,58	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68	2,68
Grecia	2,85	2,80	2,80	2,80	2,80	2,80	2,80	2,17	2,12
Hungría	..	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	2,00	1,59
Islandia	1,73	1,73	1,73
Irlanda	1,44	1,44	1,44	1,44	1,44	1,27	1,27	1,27	1,40
Italia	2,76	2,76	2,76	2,76	2,76	2,76	2,76	2,76	2,68
Japón	1,70	1,70	1,70	1,70	1,70	1,37	1,37	1,37	1,37
Corea del Sur	..	3,04	3,04	2,37	2,37	2,37	2,37	2,37	2,37
México	..	2,19	2,19	2,19	2,19	2,19	2,19	2,19	2,03
Holanda	3,07	3,04	2,84	2,88	2,88	2,88	2,82	2,82	2,82
Nueva Zelanda	..	1,24	1,24	1,24	1,56	1,56	1,56	1,56	1,39
Noruega	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33	2,33
Polonia	..	2,23	2,23	2,23	2,23	2,23	2,23	2,23	2,23
Portugal	5,00	4,83	4,58	4,58	4,58	4,42	4,42	4,13	3,18
Eslovaquia	2,47	2,47	2,31	2,22	2,22	2,22	1,84
España	3,55	3,55	2,36	2,36	2,36	2,36	2,36	2,21	2,05
Suecia	2,80	2,80	2,80	2,65	2,61	2,61	2,61	2,61	2,61
Suiza	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60	1,60
Turquía	..	2,39	2,39	2,39	2,39	2,31	2,31	2,31	2,31
Reino Unido	1,10	1,10	1,10	1,26	1,26	1,26	1,26	1,26	1,10
EE.UU.	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26	0,26

Fuente: OCDE.

ANEXO D

Índice de Transparency International de la Percepción de la Corrupción 2015

Country	Rango	CPI 2015 Puntuación	Country	Rango	CPI 2015 Puntuación	Country	Rango	CPI 2015 Puntuación
Denmark	1	91	Ghana	56	47	Malawi	112	31
Finland	2	90	Greece	58	46	Mauritania	112	31
Sweden	3	89	Romania	58	46	Mozambique	112	31
New Zealand	4	88	Oman	60	45	Vietnam	112	31
Netherlands	5	87	Italy	61	44	Pakistan	117	30
Norway	5	87	Lesotho	61	44	Tanzania	117	30
Switzerland	7	86	Montenegro	61	44	Azerbaijan	119	29
Singapore	8	85	Senegal	61	44	Guyana	119	29
Canada	9	83	South Africa	61	44	Russia	119	29
Germany	10	81	Sao Tome and Principe	66	42	Sierra Leone	119	29
Luxembourg	10	81	The FYR of Macedonia	66	42	Gambia	123	28
United Kingdom	10	81	Turkey	66	42	Guatemala	123	28
Australia	13	79	Bulgaria	69	41	Kazakhstan	123	28
Iceland	13	79	Jamaica	69	41	Kyrgyzstan	123	28
Belgium	15	77	Serbia	71	40	Lebanon	123	28
Austria	16	76	El Salvador	72	39	Madagascar	123	28
The United States Of America	16	76	Mongolia	72	39	Timor-Leste	123	28
Hong Kong	18	75	Panama	72	39	Cameroon	130	27
Ireland	18	75	Trinidad and Tobago	72	39	Iran	130	27
Japan	18	75	Bosnia and Herzegovina	76	38	Nepal	130	27
Uruguay	21	74	Brazil	76	38	Nicaragua	130	27
Qatar	22	71	Burkina Faso	76	38	Paraguay	130	27
Chile	23	70	India	76	38	Ukraine	130	27
Estonia	23	70	Thailand	76	38	Comoros	136	26
France	23	70	Tunisia	76	38	Nigeria	136	26
United Arab Emirates	23	70	Zambia	76	38	Tajikistan	136	26
Bhutan	27	65	Benin	83	37	Bangladesh	139	25
Botswana	28	63	China	83	37	Guinea	139	25
Portugal	28	63	Colombia	83	37	Kenya	139	25
Poland	30	62	Liberia	83	37	Laos	139	25
Taiwan	30	62	Sri Lanka	83	37	Papua New Guinea	139	25
Cyprus	32	61	Albania	88	36	Uganda	139	25
Israel	32	61	Algeria	88	36	Central African Republic	145	24
Lithuania	32	61	Egypt	88	36	Congo Republic	146	23
Slovenia	35	60	Indonesia	88	36	Chad	147	22
Spain	36	58	Morocco	88	36	Democratic Republic of Congo	147	22
Czech Republic	37	56	Peru	88	36	Myanmar	147	22
Korea (South)	37	56	Suriname	88	36	Burundi	150	21
Malta	37	56	Armenia	95	35	Cambodia	150	21
Cape Verde	40	55	Mali	95	35	Zimbabwe	150	21
Costa Rica	40	55	Mexico	95	35	Uzbekistan	153	19
Latvia	40	55	Philippines	95	35	Eritrea	154	18
Seychelles	40	55	Bolivia	99	34	Syria	154	18
Rwanda	44	54	Djibouti	99	34	Turkmenistan	154	18
Jordan	45	53	Gabon	99	34	Yemen	154	18
Mauritius	45	53	Niger	99	34	Haiti	158	17
Namibia	45	53	Dominican Republic	103	33	Guinea-Bissau	158	17
Georgia	48	52	Ethiopia	103	33	Venezuela	158	17
Saudi Arabia	48	52	Kosovo	103	33	Iraq	161	16
Bahrain	50	51	Moldova	103	33	Libya	161	16
Croatia	50	51	Argentina	107	32	Angola	163	15
Hungary	50	51	Belarus	107	32	South Sudan	163	15
Slovakia	50	51	Côte d'Ivoire	107	32	Sudan	165	12
Malaysia	54	50	Ecuador	107	32	Afghanistan	166	11
Kuwait	55	49	Togo	107	32	Korea (North)	167	8
Cuba	56	47	Honduras	112	31	Somalia	167	8

Fuente: Transparency International

ANEXO E

	1995					Nota 1: coeficiente Gini, datos de la OCDE de 1995, renta disponible (después de impuestos y transferencias), excepto ^a datos de la OCDE de 1996; ^º datos de la OCDE de 1994; * datos del Luxemburg Income Database de 1995;** Luxemburg Income Database 1992; Portugal Eurostat 1995; Corea del Sur the World Income Inequality Database
	Indicador Corrupción/ Transparencia	Indicador Desigualdad	Indicador Protección Social	Indicador Confianza Social(1)	Indicador Confianza Social (2)	
	CPI 1995	Gini 1995	Repl. Rate OCDE %	World Values Survey %	Eur.Social Survey %	
España	4,35	0,353*	no disp.	28,7	no disp.	
Reino Unido	8,57	0,337 ^º	no disp.	29,1	no disp.	
Francia	7	0,277 ^a	no disp.		no disp.	
EE.UU.	7,79	0,361	no disp.	35,2	no disp.	
Alemania	8,14	0,266	no disp.	32,1	no disp.	
Italia	2,99	0,327	no disp.		no disp.	
Dinamarca	9,32	0,215	no disp.		no disp.	
Suecia	8,87	0,211	no disp.	56,6	no disp.	
Japón	6,72	0,323	no disp.	39,8	no disp.	
Canadá	8,87	0,289	no disp.		no disp.	
Finlandia	9,12	0,222	no disp.	47,9	no disp.	
Noruega	8,61	0,243	no disp.	64,8	no disp.	
Irlanda	8,57	0,336*	no disp.		no disp.	
Bélgica	6,85	0,266*	no disp.		no disp.	
Holanda	8,69	0,297	no disp.		no disp.	
Luxemburgo	8,61	0,259 ^a	no disp.		no disp.	
Austria	7,13	0,277*	no disp.		no disp.	
Polonia	5,08	0,318*	no disp.	16,9	no disp.	
Australia	8,8	0,309	no disp.	39,6	no disp.	
Grecia	4,04	0,352 ^º	no disp.		no disp.	
Turquía	4,1	0,49 ^º	no disp.	5,5	no disp.	
Chile	7,94	0,535	no disp.	20,9	no disp.	
México	3,18	0,504 ^a	no disp.	29,4	no disp.	
Suiza	8,76	0,307**	no disp.	34,5	no disp.	
Portugal	5,56	0,37	no disp.		no disp.	
Corea del Sur	4,29	0,336	no disp.	30,3	no disp.	
Nueva Zelanda	9,55	0,335	no disp.	47,5	no disp.	
República Checa	5,2	0,257 ^a	no disp.	27,2	no disp.	
Hungría	4,12	0,294	no disp.	22,5	no disp.	

Nota 2: "Replacement rate", tasa de sustitución o "salario social" (ver capítulo 3; apartado 3.3.4.) Tasa neta incluyendo ayudas para la vivienda y asistencia social, disponible sólo a partir de 2001

Nota 3: Las encuestas del World Values Survey se hacen por rondas de 4/5 años. En una misma ronda, las preguntas no se hacen necesariamente el mismo año, en los diferentes países.

Nota 4: Las encuestas del European Social Survey empezaron en 2002. Por ello no hay datos para 1995.

	2004					Nota 1: coeficiente Gini, datos de la OCDE de 2004, renta disponible (después de impuestos y transferencias), excepto ^a datos de la OCDE de 2005; ^a datos de la OCDE de 2003; * datos de la OCDE 2006; ** Luxemburg Income Database
	Indicador Corrupción/ Transparencia	Indicador Desigualdad	Indicador Protección Social	Indicador Confianza Social(1)	Indicador Confianza Social (2)	
	CPI 2004	Gini 2004	Repl. Rate OCDE %	World Values Survey	Eur.Soc. Survey 2002	
España	7,1	0,332	50	32,7	32,3	
Reino Unido	8,6	0,331	52		36	
Francia	7,1	0,283	58		24,7	
EE.UU.	7,5	0,36	27	35,5		
Alemania	8,2	0,285	60		31,15	
Italia	4,8	0,331	21			
Dinamarca	9,5	0,232 ^a	78		68,05	
Suecia	9,2	0,234	68	63,7	56,85	
Japón	6,9	0,321 ^e	58	39,6		
Canadá	8,5	0,322	45	38,4		
Finlandia	9,7	0,267	65		65,2	
Noruega	8,9	0,276	75		67,7	
Irlanda	7,5	0,323	66		51,55	
Bélgica	7,5	0,287	63		33,7	
Holanda	8,7	0,284 ^a	67		54,15	
Luxemburgo	8,4	0,263	62		34,25	
Austria	8,4	0,269	55		37,35	
Polonia	3,5	0,327 ^a	49		14,8	
Australia	8,8	0,315	50			
Grecia	4,3	0,336	25		20,6	
Turquía	3,2	0,43	22()	18,6	14,75	
Chile	7,4	0,511*	na	22,2		
México	3,6	0,474	na	20,8		
Suiza	9,1	0,268**	68		47,65	
Portugal	6,3	0,383	57		17,15	
Corea del Sur	4,5	0,306*	35	27,3		
Nueva Zelanda	9,6	0,335 ^a	54			
República Checa	4,2	0,269	50		23,75	
Hungría	4,8	0,303 ^a	43		18,1	

Nota 2: La Metodología de las encuestas del European Social Survey es distinta de aquella del WVS. Aquí las personas entrevistadas pueden elegir una respuesta en una escala que va de 0 (no se puede confiar en los demás) a 10 (se puede confiar en la mayoría de las personas). Para obtener las cifras de la tabla, he sumado los porcentajes de las respuestas de 7 a 10 de la escala y he añadido 50% de la respuesta 6. Lo que nos da resultados parecidos a los resultados del WVS. El WVS propone sólo dos respuestas posibles: Sí (se puede confiar en los demás) , No (hace falta tener mucho cuidado). La OCDE en el documento Society at a glance 2011 suma los porcentajes de respuestas que van de 5 a 10 en la escala de 0 a 10, para obtener una cifra de confianza social. Como suman más categorías de respuestas, el resultado obtenido es mucho más elevado que la cifra de confianza social del WVS. Hamilton et al. (2016) utilizan en el ESS las respuestas iguales a 7 o superiores para calcular los niveles de confianza social.

2008

	Indicador Corrupción/ Transparencia	Indicador Desigualdad	Indicador Protección Social	Indicador Confianza Social(1)	Indicador Confianza Social (2)	Nota 1: coeficiente Gini, datos de la OCDE de 2008, renta disponible (después de impuestos y transferencias), excepto ^a datos de la OCDE de 2009;
	CPI 2008	Gini 2008	Repl. Rate OCDE %	World Values Survey	Eur.Soc. Survey 2008	
España	6.5	0.327	50	19,8	31,10	
Reino Unido	7.7	0.342	49	30	40,85	
Francia	6.9	0.293	57	18,7	23,30	
EE.UU.	7.3	0.378	32	39,1		
Alemania	7.9	0.287	57	33,8	32,50	
Italia	4.8	0.317	24	27,5		
Dinamarca	9.3	0.242	74		71,40	
Suecia	9.3	0.259	62	65,2	61,50	
Japón	7.3	0.336 ^a	58	36,6		
Canadá	8.7	0.321	44	41,8		
Finlandia	9.0	0.266	62	58	63,90	
Noruega	7.9	0.25	61	73,7	67,60	
Irlanda	7.7	0.295	75		43,20	
Bélgica	7.3	0.262	63		37,80	
Holanda	8.9	0.286	69	42,6	55,70	
Luxemburgo	8.3	0.289	63			
Austria	8.1	0.281	55			
Polonia	4.6	0.31	44	18,1	22,20	
Australia	8.7	0.336	47	45,6		
Grecia	4.7	0.33	28		20,00	
Turquía	4.6	0.411 ^a	23	4,8	10,60	
Chile	6.9	0.51 ^a	na	12,4		
México	3.6	0.475	na	15,4		
Suiza	9.0	0.298 ^a	64	51,2	47,15	
Portugal	6.1	0.358	60		16,15	
Corea del Sur	5.6	0.314	35	28		
Nueva Zelanda	9.3	0.33	54	48,5		
República Checa	5.2	0.26	50		32,65	
Hungría	5.1	0,289	45	28,7	21,10	

	2012					Nota 1: coeficiente Gini, datos de la OCDE de 2008, renta disponible (después de impuestos y transferencias)
	Indicador Corrupción/ Transparencia	Indicador Desigualdad	Indicador Protección Social	Indicador Confianza Social(1)	Indicador Confianza Social (2)	
	CPI 2012	Gini 2012	Repl. Rate OCDE %	World Values Survey	Eur.Social Survey 2012	
España	6,5	0,335	50	19,00	35,95	* Dato de ESS 2014 para Austria.
Reino Unido	7,4	0,351	50		40,95	
Francia	7,1	0,308	57		22,25	
EE.UU.	7,3	0,389	36	34,80	36,25	
Alemania	7,9	0,289	53	44,60	33	
Italia	4,2	0,331	23		32,90	
Dinamarca	9	0,249	68		73,85	
Suecia	8,8	0,274	60	60,10	56	
Japón	7,4	0,33	60	35,90		
Canadá	8,4	0,321	45			
Finlandia	9	0,26	65		67,95	
Noruega	8,5	0,253	61		69,65	
Irlanda	6,9	0,304	73		39,15	
Bélgica	7,5	0,268	64		38,40	
Holanda	8,4	0,281	67	66,10	57,2	
Luxemburgo	8	0,301	64			
Austria	6,9	0,276	55		35,35*	
Polonia	5,8	0,298	41	22,20	22	
Australia	8,5	0,326	45	51,40		
Grecia	3,6	0,34	21			
Turquía	4,9	0,402	23	11,60		
Chile	7,2	0,465	29	12,40		
México	3,4	0,457	na			
Suiza	8,6	0,295	63		47,30	
Portugal	6,3	0,338	50		16,35	
Corea del Sur	5,6	0,307	35	26,50		
Nueva Zelanda	9	0,333	50	55,30		
República Checa	4,9	0,256	52		26,10	
Hungría	5,5	0,289	32		33,35	

ANEXO F

Índice 4 dimensiones. Datos de los indicadores y proceso de normalización

Normalización Min-Max

2004

	Indicador Corrupción/ CPI 2004	Indicador Igualdad (1-Gini 2004)	Indicador Protección Social Repl. Rate 2004 OCDE %	Indicador Confianza Social (2) Eur.Soc. Survey 2004
España	7,1	0,668	50	32,3
Reino Unido	8,6	0,669	52	36
Francia	7,1	0,717	58	24,7
Alemania	8,2	0,715	60	31,15
Dinamarca	9,5	0,768	78	68,05
Suecia	9,2	0,766	68	56,85
Finlandia	9,7	0,733	65	65,2
Noruega	8,9	0,724	75	67,7
Irlanda	7,5	0,677	66	51,55
Bélgica	7,5	0,713	63	33,7
Holanda	8,7	0,716	67	54,15
Polonia	3,5	0,673	49	14,8
Suiza	9,1	0,732	68	47,65
Portugal	6,3	0,617	57	17,15
República Checa	4,2	0,731	50	23,75
Hungría	4,8	0,697	43	18,1

Max: 9,7
Min: 3,5
Max-Min= 6,2

Max:0,768
Min: 0,617
Max-Min= 0,151

Max: 78
Min: 43
Max-Min: 35

Max: 68,05
Min: 14,8
Max-Min: 53,25

España	0,58	0,34	0,20	0,33
Reino Unido	0,82	0,34	0,26	0,40
Francia	0,58	0,66	0,43	0,19
Alemania	0,76	0,65	0,49	0,31
Dinamarca	0,97	1,00	1,00	1,00
Suecia	0,92	0,99	0,71	0,79
Finlandia	1,00	0,77	0,63	0,95
Noruega	0,87	0,71	0,91	0,99
Irlanda	0,65	0,40	0,66	0,69
Bélgica	0,65	0,64	0,57	0,35
Holanda	0,84	0,66	0,69	0,74
Polonia	0,00	0,37	0,17	0,00
Suiza	0,90	0,76	0,71	0,62
Portugal	0,45	0,00	0,40	0,04
República Checa	0,11	0,75	0,20	0,17
Hungría	0,21	0,53	0,00	0,06

2008

	Indicador Corrupción/ Transparencia CPI 2008	Indicador Igualdad (1-Gini 2008)	Indicador Protección Social Repl. Rate OCDE 2008	Indicador Confianza Social (2) % Eur.Soc. Survey 2008
España	6,5	0,673	50	31,10
Reino Unido	7,7	0,658	49	40,85
Francia	6,9	0,707	57	23,30
Alemania	7,9	0,713	57	32,50
Dinamarca	9,3	0,758	74	71,40
Suecia	9,3	0,741	62	61,50
Finlandia	9	0,734	62	63,90
Noruega	7,9	0,75	61	67,60
Irlanda	7,7	0,705	75	43,20
Bélgica	7,3	0,738	63	37,80
Holanda	8,9	0,714	69	55,70
Polonia	4,6	0,69	44	22,20
Suiza	9	0,702	64	47,15
Portugal	6,1	0,642	60	16,15
República Checa	5,2	0,74	50	32,65
Hungría	5,1	0,711	45	21,10

Max: 9,3

Min: 4,6

Max-Min: 4,7

Max: 0,758

Min: 0,642

Max-Min:0,116

Max: 75

Min: 44

Max-Min: 31

Max: 71,40

Min:16,15

Max-Min:55,25

España	0,40	0,27	0,19	0,27
Reino Unido	0,66	0,14	0,16	0,45
Francia	0,49	0,56	0,42	0,13
Alemania	0,70	0,61	0,42	0,30
Dinamarca	1,00	1,00	0,97	1,00
Suecia	1,00	0,85	0,58	0,82
Finlandia	0,94	0,79	0,58	0,86
Noruega	0,70	0,93	0,55	0,93
Irlanda	0,66	0,54	1,00	0,49
Bélgica	0,57	0,83	0,61	0,39
Holanda	0,91	0,62	0,81	0,72
Polonia	0,00	0,41	0,00	0,11
Suiza	0,94	0,52	0,65	0,56
Portugal	0,32	0,00	0,52	0,00
República Checa	0,13	0,84	0,19	0,30
Hungría	0,11	0,59	0,03	0,09

2012

	Indicador Corrupción/ Transparencia CPI 2012	Indicador Igualdad (1-Gini 2012)	Indicador Protección Social Repl. Rate OCDE %	Indicador Confianza Social (2) Eur.Social Survey 201
España	6,5	0,665	50	35,95
Reino Unido	7,4	0,649	50	40,95
Francia	7,1	0,692	57	22,25
Alemania	7,9	0,711	53	33
Dinamarca	9	0,751	68	73,85
Suecia	8,8	0,726	60	56
Finlandia	9	0,74	65	67,95
Noruega	8,5	0,747	61	69,65
Irlanda	6,9	0,696	73	39,15
Bélgica	7,5	0,732	64	38,40
Holanda	8,4	0,719	67	57,2
Polonia	5,8	0,702	41	22
Suiza	8,6	0,705	63	47,30
Portugal	6,3	0,662	50	16,35
República Checa	4,9	0,744	52	26,10
Hungría	5,5	0,711	32	33,35
	Max: 9 Min: 4,9 Max-Min:4,1	Max: 0,751 Min: 0,649 Max-Min: 0,102	Max:73 Min:32 Max-Min: 41	Max: 73,85 Min: 16,35 Max-Min: 57,50
España	0,39	0,16	0,44	0,34
Reino Unido	0,61	0,00	0,44	0,43
Francia	0,54	0,42	0,61	0,10
Alemania	0,73	0,61	0,51	0,29
Dinamarca	1,00	1,00	0,88	1,00
Suecia	0,95	0,75	0,68	0,69
Finlandia	1,00	0,89	0,80	0,90
Noruega	0,88	0,96	0,71	0,93
Irlanda	0,49	0,46	1,00	0,40
Bélgica	0,63	0,81	0,78	0,38
Holanda	0,85	0,69	0,85	0,71
Polonia	0,22	0,52	0,22	0,10
Suiza	0,90	0,55	0,76	0,54
Portugal	0,34	0,13	0,44	0,00
República Checa	0,00	0,93	0,49	0,17
Hungría	0,15	0,61	0,00	0,30

ANEXO G

Índice 3 dimensiones. Datos de los indicadores y proceso de normalización

2004

	Indicadores			Normalización		
	Indicador Corrupción/ Transparencia	Indicador Desigualdad	Indicador Protección Social	Indicador Corrupción/ Transparencia	Igualdad	Indicador Protección Social
	CPI 2004	Gini 2004	Repl. Rate OCDE 2004 %	CPI 2004	1-Gini 2004	Repl. Rate OCDE 2004 %
1 España	7,1	0,332	50	0,60	0,495	0,51
2 Reino Unido	8,6	0,331	52	0,83	0,500	0,54
3 Francia	7,1	0,283	58	0,60	0,742	0,65
4 EE.UU.	7,5	0,36	27	0,66	0,354	0,11
5 Alemania	8,2	0,285	60	0,77	0,732	0,68
6 Italia	4,8	0,331	21	0,25	0,500	0,00
7 Dinamarca	9,5	0,232	78	0,97	1,000	1,00
8 Suecia	9,2	0,234	68	0,92	0,990	0,82
9 Japón	6,9	0,321	58	0,57	0,551	0,65
10 Canadá	8,5	0,322	45	0,82	0,545	0,42
11 Finlandia	9,7	0,267	65	1,00	0,823	0,77
12 Noruega	8,9	0,276	75	0,88	0,778	0,95
13 Irlanda	7,5	0,323	66	0,66	0,540	0,79
14 Bélgica	7,5	0,287	63	0,66	0,722	0,74
15 Holanda	8,7	0,284	67	0,85	0,737	0,81
16 Luxemburgo	8,4	0,263	62	0,80	0,843	0,72
17 Austria	8,4	0,269	55	0,80	0,813	0,60
18 Polonia	3,5	0,327	49	0,05	0,520	0,49
19 Australia	8,8	0,315	50	0,86	0,581	0,51
20 Grecia	4,3	0,336	25	0,17	0,475	0,07
21 Turquía	3,2	0,43	22	0,00	0,000	0,02
24 Suiza	9,1	0,268	68	0,91	0,818	0,82
25 Portugal	6,3	0,383	57	0,48	0,237	0,63
26 Corea del Sur	4,5	0,306	35	0,20	0,626	0,25
27 Nueva Zelanda	9,6	0,335	54	0,98	0,480	0,58
28 República Checa	4,2	0,269	50	0,15	0,813	0,51
29 Hungría	4,8	0,303	43	0,25	0,641	0,39

2008

	Indicador	Indicador	Indicador Protección	Normalización		
	Corrupción/ Transparencia	Desigualdad	Social	Indicador	Igualdad	Indicador Protección
	CPI 2008	Gini 2008	Repl. Rate OCDE 2008%	Corrupción/ Transparencia	1- Gini 2008	Repl. Rate OCDE 2008%
1 España	6,5	0,327	50	0,40	0,497	0,53
2 Reino Unido	7,7	0,342	49	0,66	0,408	0,51
3 Francia	6,9	0,293	57	0,49	0,698	0,67
4 EE.UU.	7,3	0,378	32	0,57	0,195	0,18
5 Alemania	7,9	0,287	57	0,70	0,734	0,67
6 Italia	4,8	0,317	24	0,04	0,556	0,02
7 Dinamarca	9,3	0,242	74	1,00	1,000	1,00
8 Suecia	9,3	0,259	62	1,00	0,899	0,76
9 Japón	7,3	0,336	58	0,57	0,444	0,69
10 Canadá	8,7	0,321	44	0,87	0,533	0,41
11 Finlandia	9	0,266	62	0,94	0,858	0,76
12 Noruega	7,9	0,25	61	0,70	0,953	0,75
13 Irlanda	7,7	0,295	75	0,66	0,686	1,02
14 Bélgica	7,3	0,262	63	0,57	0,882	0,78
15 Holanda	8,9	0,286	69	0,91	0,740	0,90
16 Luxemburgo	8,3	0,289	63	0,79	0,722	0,78
17 Austria	8,1	0,281	55	0,74	0,769	0,63
18 Polonia	4,6	0,31	44	0,00	0,598	0,41
19 Australia	8,7	0,336	47	0,87	0,444	0,47
20 Grecia	4,7	0,33	28	0,02	0,479	0,10
21 Turquía	4,6	0,411	23	0,00	0,000	0,00
24 Suiza	9	0,298	64	0,94	0,669	0,80
25 Portugal	6,1	0,358	60	0,32	0,314	0,73
26 Corea del Sur	5,6	0,314	35	0,21	0,574	0,24
27 Nueva Zelanda	9,3	0,33	54	1,00	0,479	0,61
28 República Checa	5,2	0,26	50	0,13	0,893	0,53
29 Hungría	5,1	0,289	45	0,11	0,722	0,43

2012

	Indicador	Indicador	Indicador Protección	Normalización		
	Corrupción/ Transparencia	Desigualdad	Social	Indicador	Igualdad	Indicador Protección
	CPI 2012	Gini 2012	Repl. Rate OCDE 2012 %	Corrupción/ Transparencia	1- Gini 2012	Repl. Rate OCDE 2012 %
1 España	6,5	0,335	50	0,54	0,438	0,56
2 Reino Unido	7,4	0,351	50	0,70	0,333	0,56
3 Francia	7,1	0,308	57	0,65	0,614	0,69
4 EE.UU.	7,3	0,389	36	0,69	0,085	0,29
5 Alemania	7,9	0,289	53	0,80	0,739	0,62
6 Italia	4,2	0,331	23	0,11	0,464	0,04
7 Dinamarca	9	0,249	68	1,00	1,000	0,90
8 Suecia	8,8	0,274	60	0,96	0,837	0,75
9 Japón	7,4	0,33	60	0,70	0,471	0,75
10 Canadá	8,4	0,321	45	0,89	0,529	0,46
11 Finlandia	9	0,26	65	1,00	0,928	0,85
12 Noruega	8,5	0,253	61	0,91	0,974	0,77
13 Irlanda	6,9	0,304	73	0,61	0,641	1,00
14 Bélgica	7,5	0,268	64	0,72	0,876	0,83
15 Holanda	8,4	0,281	67	0,89	0,791	0,88
16 Luxemburgo	8	0,301	64	0,81	0,660	0,83
17 Austria	6,9	0,276	55	0,61	0,824	0,65
18 Polonia	5,8	0,298	41	0,41	0,680	0,38
19 Australia	8,5	0,326	45	0,91	0,497	0,46
20 Grecia	3,6	0,34	21	0,00	0,405	0,00
21 Turquía	4,9	0,402	23	0,24	0,000	0,04
24 Suiza	8,6	0,295	63	0,93	0,699	0,81
25 Portugal	6,3	0,338	50	0,50	0,418	0,56
26 Corea del Sur	5,6	0,307	35	0,37	0,621	0,27
27 Nueva Zelanda	9	0,333	50	1,00	0,451	0,56
28 República Checa	4,9	0,256	52	0,24	0,954	0,60
29 Hungría	5,5	0,289	32	0,35	0,739	0,21

ANEXO H

		Corruption Perception Index de TI en 2004	Confianza social (ESS) 2004
Corruption Perception Index de TI en 2004	Correlación de Pearson	1	,832**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	29	20
Confianza social (ESS) 2004	Correlación de Pearson	,832**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	20	20

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

		Corruption Perception Index de TI en 2008	Confianza social (ESS) 2008
Corruption Perception Index de TI en 2008	Correlación de Pearson	1	,863**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	29	18
Confianza social (ESS) 2008	Correlación de Pearson	,863**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	18	18

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

		Corruption Perception Index de TI en 2012	Confianza social (ESS) 2012
Corruption Perception Index de TI 2012	Correlación de Pearson	1	,759**
	Sig. (bilateral)		,000
	N	29	19
Confianza social (ESS) 2012	Correlación de Pearson	,759**	1
	Sig. (bilateral)	,000	
	N	19	19

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

Correlaciones 4 dimensiones 2004					
		Confianza social (ESS) 2004	Corruption Perception Index de TI en 2004	Desigualdad Gini 2004	Replacement rate 2004
Confianza social (ESS) 2004	Correlación de Pearson	1	,832**	-,637**	,789**
	Sig. (bilateral)		,000	,003	,000
	N	20	20	20	20
Corruption Perception Index de TI en 2004	Correlación de Pearson	,832**	1	-,465*	,707**
	Sig. (bilateral)	,000		,011	,000
	N	20	29	29	27
Desigualdad Gini 2004	Correlación de Pearson	-,637**	-,465*	1	-,690**
	Sig. (bilateral)	,003	,011		,000
	N	20	29	29	27
Replacement rate 2004	Correlación de Pearson	,789**	,707**	-,690**	1
	Sig. (bilateral)	,000	,000	,000	
	N	20	27	27	27

** . La correlación es significativa en el nivel 0,01 (bilateral).

* . La correlación es significativa en el nivel 0,05 (bilateral).

ANEXO I

Ranking de bienestar subjetivo del World Happiness Report (2013) basado en encuestas de 2010-2012

- | | |
|----------------------------------|--------------------------------|
| 1. Denmark (7.693) | 53. Moldova (5.791) |
| 2. Norway (7.655) | 54. Paraguay (5.779) |
| 3. Switzerland (7.650) | 55. Peru (5.776) |
| 4. Netherlands (7.512) | 56. Malaysia (5.760) |
| 5. Sweden (7.480) | 57. Kazakhstan (5.671) |
| 6. Canada (7.477) | 58. Croatia (5.661) |
| 7. Finland (7.389) | 59. Turkmenistan (5.628) |
| 8. Austria (7.369) | 60. Uzbekistan (5.623) |
| 9. Iceland (7.355) | 61. Angola (5.589) |
| 10. Australia (7.350) | 62. Albania (5.550) |
| 11. Israel (7.301) | 63. Vietnam (5.533) |
| 12. Costa Rica (7.257) | 64. Hong Kong (5.523) |
| 13. New Zealand (7.221) | 65. Nicaragua (5.507) |
| 14. United Arab Emirates (7.144) | 66. Belarus (5.504) |
| 15. Panama (7.143) | 67. Mauritius (5.477) |
| 16. Mexico (7.088) | 68. Russia (5.464) |
| 17. United States (7.082) | 69. North Cyprus (5.463) |
| 18. Ireland (7.076) | 70. Greece (5.435) |
| 19. Luxembourg (7.054) | 71. Lithuania (5.426) |
| 20. Venezuela (7.039) | 72. Estonia (5.426) |
| 21. Belgium (6.967) | 73. Algeria (5.422) |
| 22. United Kingdom (6.883) | 74. Jordan (5.414) |
| 23. Oman (6.853) | 75. Jamaica (5.374) |
| 24. Brazil (6.849) | 76. Indonesia (5.348) |
| 25. France (6.764) | 77. Turkey (5.345) |
| 26. Germany (6.672) | 78. Libya (5.340) |
| 27. Qatar (6.666) | 79. Bahrain (5.312) |
| 28. Chile (6.587) | 80. Montenegro (5.299) |
| 29. Argentina (6.562) | 81. Pakistan (5.292) |
| 30. Singapore (6.546) | 82. Nigeria (5.248) |
| 31. Trinidad and Tobago (6.519) | 83. Kosovo (5.222) |
| 32. Kuwait (6.515) | 84. Honduras (5.142) |
| 33. Saudi Arabia (6.480) | 85. Portugal (5.101) |
| 34. Cyprus (6.466) | 86. Ghana (5.091) |
| 35. Colombia (6.416) | 87. Ukraine (5.057) |
| 36. Thailand (6.371) | 88. Latvia (5.046) |
| 37. Uruguay (6.355) | 89. Kyrgyzstan (5.042) |
| 38. Spain (6.322) | 90. Romania (5.033) |
| 39. Czech Republic (6.290) | 91. Zambia (5.006) |
| 40. Suriname (6.269) | 92. Philippines (4.985) |
| 41. South Korea (6.267) | 93. China (4.978) |
| 42. Taiwan (6.221) | 94. Mozambique (4.971) |
| 43. Japan (6.064) | 95. Dominican Republic (4.963) |
| 44. Slovenia (6.060) | 96. South Africa (4.963) |
| 45. Italy (6.021) | 97. Lebanon (4.931) |
| 46. Slovakia (5.969) | 98. Lesotho (4.898) |
| 47. Guatemala (5.965) | 99. Morocco (4.885) |
| 48. Malta (5.964) | 100. Swaziland (4.867) |
| 49. Ecuador (5.865) | 101. Somaliland region (4.847) |
| 50. Bolivia (5.857) | 102. Mongolia (4.834) |
| 51. Poland (5.822) | 103. Zimbabwe (4.827) |
| 52. El Salvador (5.809) | 104. Tunisia (4.826) |