

3

CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL Y DESIGUALDADES EN EL MERCADO DE TRABAJO EN ESPAÑA

Pablo Castellanos García

José Atilano Pena López

José Manuel Sánchez Santos

3.1. INTRODUCCIÓN

La crisis económica y financiera que padece la economía a nivel mundial desde 2007, entre otras consecuencias, ha traído consigo un notable empeoramiento de la situación del mercado de trabajo, con un muy acusado aumento del desempleo y una mayor precariedad de las condiciones laborales. En este sentido, España ha sido un país donde estos fenómenos han alcanzado una sustancial virulencia, haciendo que la coyuntura laboral sea particularmente negativa. Ante este panorama, no resulta sorprendente que las cuestiones asociadas al desempleo y al mercado laboral en general estén incluidas año tras año entre los problemas que más preocupan a los españoles.

Por esta razón, reviste especial importancia el análisis del papel del capital social individual en el funcionamiento del mercado de trabajo, porque, tal y como tendremos ocasión de constatar, el capital social es una variable que puede afectar al mercado laboral, fundamentalmente debido a su influencia sobre la eficacia y eficiencia en la búsqueda de empleo. Esta es una cuestión clave, sobre todo si se tienen en cuenta algunos datos sumamente ilustrativos a este respecto.

Por un lado, los servicios públicos de empleo españoles sólo encuentran trabajo para un porcentaje muy reducido del total de los parados (el 2'71% según los últimos datos disponibles). Además, un estudio de la Encuesta de Población Activa de 2009 recogía que casi la mitad de los jóvenes españoles (un 47'9%) consiguieron su primer empleo gracias a un familiar o amigo. Por otro lado, el 80% de las ofertas de trabajo de las empresas españolas no se publicaban en ningún sitio, sino que se cubrían a través de sus propias vías de reclutamiento, intermediarios (principalmente cazatalentos) o referencias de personas de confianza.

Todas estas cifras apuntan en la dirección de que en España la inmensa mayoría de los individuos deben buscar un puesto de trabajo por otras vías distintas a las oficiales. Esta realidad se ve corroborada por los datos del Panel de Hogares de la UE, encuesta hecha en distintas oleadas desde 1994, que sitúa a nuestro país con el porcentaje más alto (más del 40%) de empleos conseguidos a través de contactos personales. A la luz de estas constataciones, parece claro que la importancia de los contactos, sean del tipo y condición que sean (familiares, amigos, conocidos), pesa más en España que en otros países.

Estas evidencias son, precisamente, el punto de partida que ha dado origen a la temática abordada en el presente capítulo. Partiendo de los datos de una encuesta realizada a nivel nacional, a 3.400 individuos, en el cuarto trimestre de 2011, nuestro objetivo es corroborar hasta qué punto en España la red de contactos de un individuo es tan importante en la determinación de sus condiciones laborales, teniendo en cuenta tres aspectos que definen las mismas: tiempo de búsqueda del primer empleo, ingresos

medios mensuales y perspectivas de mejora laboral en un futuro próximo (aumento de salarios, ascenso...). En particular, pretendemos explicar el papel que distintas variables socioeconómicas —dentro de ellas, con una especial consideración, el capital social individual— desempeñan en la determinación del grado de desigualdad que existe en las condiciones laborales en España.

Para ello, en primer lugar, en el epígrafe 2 se analiza qué tipo de redes y de qué modo ejercen influencia en el funcionamiento del mercado de trabajo, haciendo especial hincapié en la relación entre capital social individual y capital humano. En el epígrafe 3 se estudia el papel del capital social individual como factor determinante del tiempo de búsqueda del primer empleo, de los ingresos y de la probabilidad de promoción. Concretamente, se contrasta en qué medida un individuo tendrá acceso a un mercado de trabajo más dinámico o favorable a un ascenso en su estatus laboral dependiendo del alcance y la forma de la red de que dispone. Finalmente, el epígrafe 4 recoge las principales conclusiones.

3.2. CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL, CAPITAL HUMANO Y MERCADO DE TRABAJO

En el primer capítulo de esta obra se definió el capital social individual como la red de relaciones de la que dispone un determinado sujeto y cuyo valor radica en los recursos que éste pueda extraer de ellas. Las condiciones del mercado de trabajo, en particular, el acceso al empleo o la promoción laboral, se van a ver fuertemente influenciadas por el funcionamiento de estas redes en la medida en que la información encuentra en ellas su principal canal de difusión. Por esta razón, es preciso matizar qué tipo de redes y de qué modo ejercen influencia en el funcionamiento de dicho mercado.

3.2.1. Redes sociales personales y acceso al mercado de trabajo

Las redes están constituidas de conjuntos de relaciones elementales que denominamos vínculos. La fuerza de un vínculo es la resultante de una combinación de tiempo, intimidad, confianza mutua, intensidad emocional y servicios recíprocos. Estos aspectos suelen estar fuertemente interrelacionados. Así, las redes de relaciones pueden dividirse en dos grandes grupos: redes fuertes y débiles. Para cualquier sujeto, los vínculos débiles tienen una gran importancia. La razón reside en que en esta red de vínculos débiles —a diferencia de lo que ocurre con los vínculos fuertes como la familia— los sujetos no están interconectados entre sí y, por tanto, los lazos no son redundantes, y además están conectados con individuos que no guardan relación directa con el sujeto que posee la red, es decir, existen puentes (*bridging*).

Esta diferencia facilita que a través de estos canales un individuo pueda acceder a informaciones, ideas e influencias a las que no tendría acceso por vía directa (Granovetter, 1973). A título de ejemplo, en la ya clásica investigación de Granovetter, de aquellos que habían conseguido un trabajo mediante redes sociales, sólo un 17% lo obtuvo por medio de la familia. La relevancia de estos lazos débiles guarda también relación con la inversión necesaria para su mantenimiento y los retornos esperados. Los lazos fuertes presentan un escaso rendimiento si se tienen en cuenta los elevados costes en términos de tiempo y

recursos que supone el mantenimiento de los mismos. Por el contrario, los lazos débiles presentan elevados retornos con inversiones más reducidas.

Abundando en esta línea, Lin evidenció que la fortaleza del vínculo está negativamente correlacionada con el prestigio del individuo contactado, es decir, los lazos débiles permiten acceder a estatus más elevados y éstos presentan una clara relación directa con el estatus del trabajo al que se tiene acceso (Lin et al., 1981a, 1981b).

Además, los lazos débiles son vitales para la integración de un individuo en la sociedad. La creciente especialización e interdependencia generan una gran variedad de relaciones, de forma que un individuo tiene acceso a una faceta muy limitada de las dimensiones sociales en las que opera otro. En este contexto, las conexiones débiles con capacidad de puenteados multiplican la posibilidad de acceso a recursos potencialmente muy lejanos. La relevancia de los vínculos débiles no se circunscribe a la escala microsocia, puesto que, al igual que ocurre con el capital social general, aquellos sistemas sociales que carecen de lazos débiles estarán fragmentados, presentarán dificultades para difundir información y, probablemente, sufrirán de problemas de integración.

En lo que respecta al ámbito más específico del mercado laboral, la importancia de las redes sociales está directamente vinculada con los costes de acceso al puesto de trabajo (costes de búsqueda e información). El uso de estas redes es especialmente eficiente en la reducción de dichos costes, al mismo tiempo que proporciona un sistema de controles sociales que garantiza una mayor eficiencia del individuo en su puesto de trabajo (Requena, 1991).

La gran variedad de los requerimientos que conlleva un puesto de trabajo y la fuerte asimetría informativa entre contratante y contratado convierten la circulación de información en el mercado de trabajo en un proceso extremadamente complejo, y el procedimiento de casar oferta y demanda en lento y costoso. Las instituciones sociales y, muy en particular, las redes constituidas facilitan esta búsqueda común coordinando las señales emitidas por ambas partes (empleador y empleado). Estos mecanismos informales o particularistas derivados de las redes sociales sólo podrán ser sustituidos por los oficiales cuando éstos resulten más efectivos que los primeros en el proceso de asignación. Esta influencia no se limita al lado de la oferta de empleo, sino que afecta igualmente al lado de la demanda. Los empleadores consideran que las referencias de los empleados son más informativas y confiables y las usan como supervisión barata y mecanismo de señalización, especialmente en los trabajos muy complejos (Marsden, 2001), entre otras razones porque las referencias están comprometiendo la reputación del que proporciona la información.

Ahora bien, si la eficacia de estos medios de colocación depende del grupo social en el que se sitúe un individuo, la falta de contactos puede conducir a que grupos, especialmente minorías étnicas, estén condenados al uso de los mecanismos formales de búsqueda de empleo. Lo que a su vez convierte en especialmente disfuncional el sistema formal de asignación (Holzer, 1987; Carson, 1995).

Es más, esta diferenciación social conlleva todavía otras consecuencias en materia de desigualdad. La obtención de empleo es un proceso social autoalimentado. El capital social facilita dicho logro y al mismo tiempo favorece la extensión de nuevas redes sociales (Lin, 1999). Tal y como recoge Molina (2001), las propias consultoras se percataron de que la movilización de contactos era notablemente más efectiva que los métodos convencionales (anuncios en la prensa, agencias, etc.) a la hora de obtener un empleo. Las recolocaciones se

realizan de modo más eficaz siguiendo canales personales. No obstante, estos mecanismos son especialmente útiles en aquellos individuos que provienen de un estatus social elevado. Así, sólo aquellos que no disponen de una red personal recurren predominantemente a la red oficial de las oficinas de empleo.

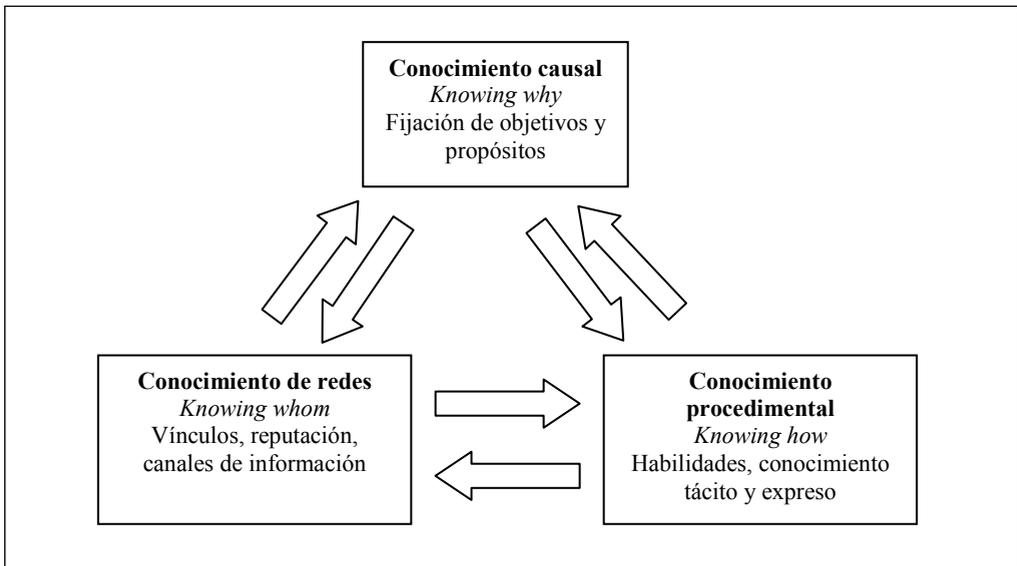
En definitiva, el modo más obvio en que el capital social puede afectar al mercado de trabajo es mediante la eficacia y eficiencia de la búsqueda de empleo, coordinando la información y las señales entre empleados y sus potenciales empleadores (Ehrenberg y Smith, 1997). Los trabajadores que disponen de una red social de referencia tienen mayores probabilidades de lograr empleo (Munshi, 2003). Es decir, la probabilidad de lograr un empleo o una promoción se incrementa paralelamente a la extensión de contactos sociales (Calvo-Armengol y Jackson, 2004), del mismo modo que la amplitud de esa red presenta una relación directa con la estabilidad laboral (Amuedo-Dorantes y Mundra, 2004).

3.2.2. Capital social y capital humano: el capital "de carrera"

El análisis de la incidencia del capital social en el funcionamiento del mercado de trabajo nos lleva necesariamente a estudiar su relación con el capital humano. La conjunción de ambos configura lo que se podría denominar *career capital* o capital de carrera. En su definición más simple es la experiencia acumulada por un trabajador a lo largo de su carrera productiva y conlleva aprendizajes individuales y organizativos que son incorporados a cada nuevo puesto de trabajo.

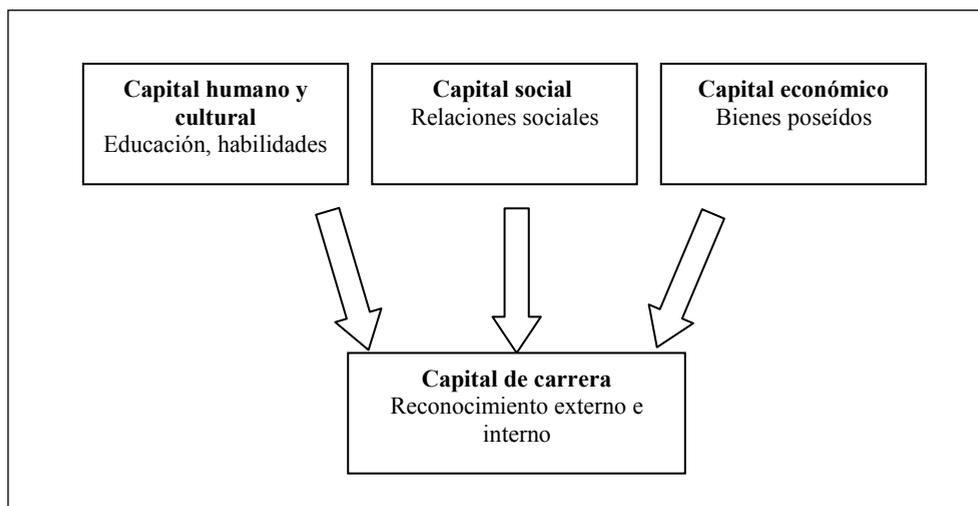
Desde el análisis de las organizaciones, para DeFillipi y Arthur (1994) las competencias del capital de carrera están fuertemente ligadas tanto a la dinámica dentro de las propias organizaciones como a la interorganizacional. Sus dimensiones son formas de conocimiento

Esquema 3.1. Competencias del capital de carrera.



Fuente: Elaboración propia a partir de DeFillipi y Arthur (1994).

Esquema 3.2. Configuración del capital de carrera.



Fuente: Elaboración propia a partir de Bourdieu (1986).

que se concretan en “conocimiento causal” (*Know Why*), conocimiento procedimental (*Know How*) y conocimiento de funcionamiento de las redes (*Know Whom*). Se trata de la adquisición de conocimientos simultánea a la disposición de redes dentro y fuera de la organización que incrementan las posibilidades del sujeto (véase Esquema 3.1).

Para Bourdieu (Bourdieu, 1986; Iellatchitch et al., 2003) el capital de carrera es definido como un elemento articulador de la estructura de clase, parte del contexto social de pertenencia en el que el individuo adquiere una serie de características personales, valores y normas que condicionan su modo de pensar y actuar (*habitus*). Sobre este punto de partida se desarrollarán simultáneamente diversas formas de capital: social, económico y humano.

El capital social es, expresado de forma simplificada, a quién conozco y quién sabe de mí, el capital humano es el “qué sé hacer” y viene determinado por la educación¹, mientras que el tradicional capital económico alude a lo que un individuo posee y es convertible en las otras dos formas de capital (véase Esquema 3.2). Cada individuo dispone de una cartera única formada de acuerdo a su contexto social y su *habitus*. Las capacidades de un nuevo empleado son prácticamente desconocidas en el momento de su contratación, pero en su maduración, su valoración se transforma en un continuo para la organización y se vuelve reconocible y comienza a ser transferible.

Conjugando ambas perspectivas, el capital de carrera se centra en la relación biunívoca existente entre el capital social individual (es decir, la amplitud y capacidad de movilización de las redes poseídas por los individuos) y el capital humano adquirido. El fuerte

¹ La interrelación entre ambos ya fue evidenciada en el trabajo clásico de Coleman (1988).

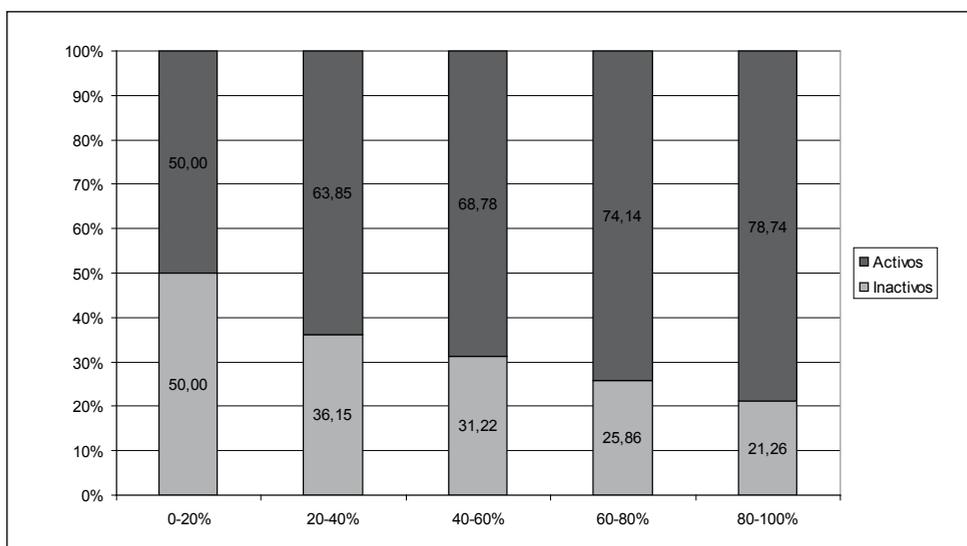
vínculo entre ambos puede dar lugar a una única forma de capital en la medida en que la adquisición de capital humano va ligada necesariamente a la extensión de las redes personales y la capacidad de extracción de recursos de las mismas. El ascenso de estatus (carrera) se debe a ambas formas de capitalización simultáneas.

3.2.3. Accesibilidad y movilización de recursos de red e integración laboral

Realizadas las anteriores consideraciones, cabe analizar la interrelación entre capital humano, capital social y capital económico planteada por Bourdieu, esto es, la configuración del denominado capital de carrera (*career capital*). En el primer capítulo ya constatamos la relación existente entre nivel de ingresos, por un lado, y extensión y movilización de red, por otro. Esta relación se hacía también particularmente evidente en el caso del capital humano. Ambos resultados se repiten, si cabe más acentuados, para la movilización de recursos asociados a la red. En suma, las cifras evidencian el efecto de retroalimentación de las dotaciones individuales de capital social y capital humano.

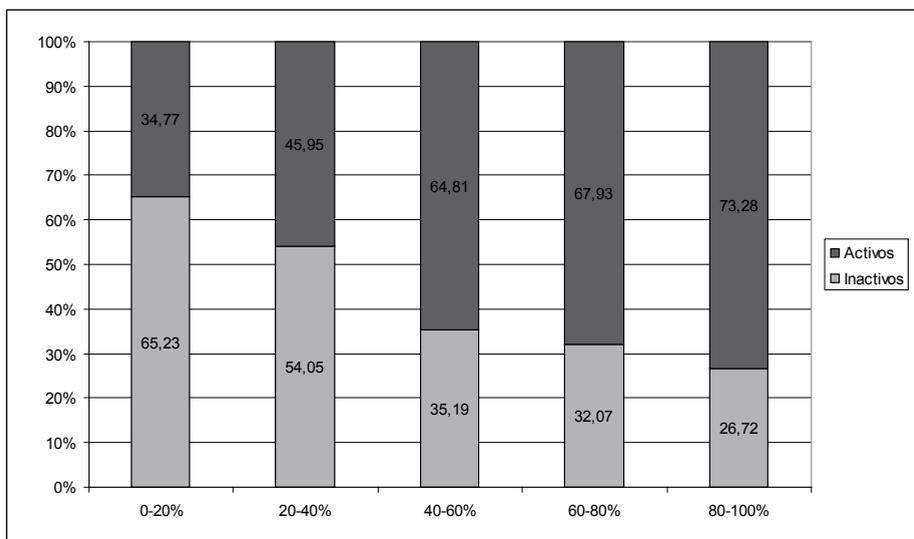
Si adicionalmente consideramos la relación existente entre la dimensión de red o accesibilidad y la integración efectiva del individuo en el mercado de trabajo, es decir, su consideración de activo, se observa una clara vinculación entre ambas variables (véase Gráfico 3.1). Así, entre aquellos sujetos que disponen de un acceso a más de un 60% de la red propuesta hay un claro predominio de los activos. Estos últimos son en torno a un 74% de los que acceden a entre un 60 y un 80% de la red y algo más de un 78% de los que tienen acceso a entre el 80% y el 100% de la red.

Gráfico 3.1. Amplitud de red e incorporación al mercado de trabajo.



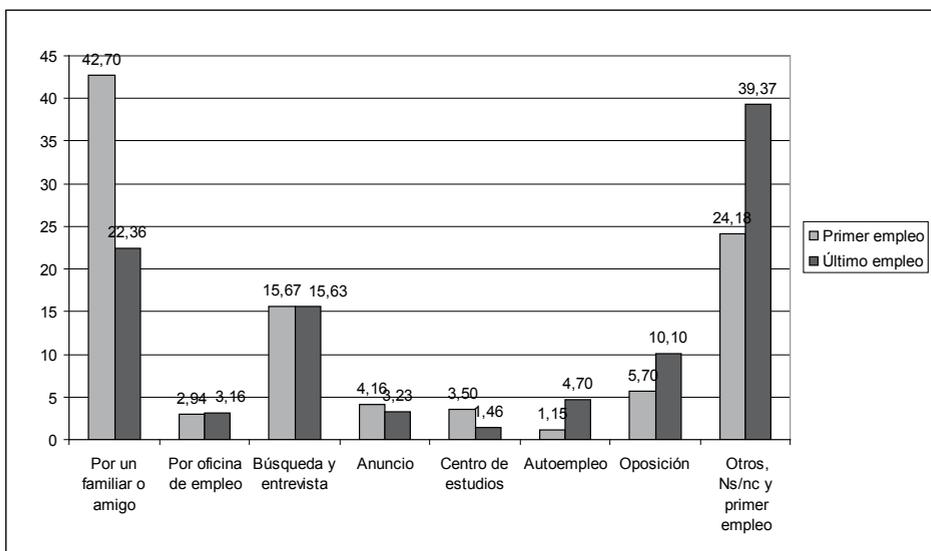
Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.2. Movilización e incorporación del mercado de trabajo.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011. Elaboración propia.

Gráfico 3.3. Cauce de obtención del primer y último empleo.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011. Elaboración propia.

Estos resultados se replican cuando analizamos la interrelación entre integración en el mercado de trabajo y movilización de los recursos de la red (Gráfico 3.2). Nuevamente, los activos son claramente los que disponen de una mayor capacidad de extracción de recursos de una red.

El dato más llamativo se aprecia cuando se analizan los modos de obtención de empleo, esto es, las vías informativas utilizadas. Sobre la encuesta realizada es abrumador el porcentaje de personas que reconocen haber logrado el primer empleo por información e influencia de algún familiar o amigo (Gráfico 3.3.). Concretamente, más de un 42%, mientras que los cauces oficiales de obtención (oficinas, información o prensa) apenas superan, en conjunto, un 20%. Por tanto, la red de lazos fuertes y débiles se manifiesta como el mecanismo predominante frente a los más formales.

En el caso del último empleo, el porcentaje de entrevistados que declara haberlo obtenido a través de un familiar o amigo se reduce considerablemente (Gráfico 3.3). Varias son las razones que pueden explicar este hecho. Por un lado está la estabilidad del empleo conseguido a través de las relaciones fuertes y débiles, esto es, un considerable porcentaje no ha cambiado del empleo inicial. A ello habría que añadir el crecimiento de las opciones de autoempleo y oposición como forma de promoción laboral.

3.3. CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL Y CONDICIONES LABORALES: EVIDENCIA EMPÍRICA

El análisis desarrollado en el epígrafe anterior constituye el paso previo a la contrastación de en qué medida un individuo tendrá acceso a un mercado de trabajo más dinámico o favorable a un ascenso en su estatus laboral dependiendo del alcance y forma de la red de que dispone y de los recursos que se pueden obtener a través de los miembros integrados en esa red. En última instancia, lo que se trata es de obtener alguna evidencia que permita explicar cómo influye el capital social individual sobre tres aspectos clave que definen las condiciones del mercado laboral.

3.3.1. Condiciones laborales

En particular y con el objeto de aproximar algunas de las condiciones laborales individuales, definimos tres variables: el tiempo (meses) que tardó el entrevistado en conseguir su primer trabajo, los ingresos medios mensuales del entrevistado y la expectativa de alguna mejora laboral en un futuro próximo.

En lo que se refiere al tiempo requerido para encontrar el primer empleo, en la muestra utilizada el tiempo medio que precisó una persona para conseguir su primer empleo fue de 7'15 meses, pero hay diferencias muy acusadas entre unos individuos y otros (desviación estándar = 17'74), lo que apuntaría a una gran desigualdad en las condiciones de acceso al primer empleo en la sociedad española, dejando abierta la interesante cuestión de qué factores individuales podrían determinar en mayor o menor medida la facilidad de entrada en nuestro mercado laboral.

Si nos centramos en los ingresos medios mensuales de los entrevistados, en la muestra empleada se observa una notable asimetría en la distribución de los ingresos medios de los individuos. Esta acusada asimetría nos lleva a preguntarnos en qué medida los factores

individuales podrían ser más o menos determinantes de la distribución de los ingresos de la población.

La tercera variable utilizada para aproximar las condiciones del mercado de trabajo es la expectativa de mejora laboral. Dicha mejora se refiere a un ascenso de categoría laboral o una subida salarial, en el caso de los ocupados; y a encontrar un empleo, en el caso de los parados. En términos generales y en lo que se refiere al valor medio que adopta esta variable puede afirmarse que predominan los individuos que se revelan pesimistas respecto a poder disfrutar, a corto plazo, de mejoras de carácter laboral.

3.3.2. Cuantificación del capital social individual

A la hora de cuantificar el capital social con el objeto de disponer de una medida operativa con la que desarrollar un análisis empírico, nos enfrentamos a la dificultad de identificar las estructuras de relaciones sociales, y valorar tanto su calidad como su intensidad. En este sentido, dado el carácter multidimensional del capital social, difícilmente puede ser aproximado por una sola medida o indicador; de ahí la pertinencia de la utilización de un conjunto de indicadores *proxies* (Gallo y Garrido, 2009).

En nuestro análisis, optamos por incluir las dimensiones micro y macro del capital social: el individual y el general. La dimensión micro, tal y como se señaló en el capítulo primero, se refiere al conjunto de recursos disponibles para el individuo derivados de su participación en redes sociales y tiene, pues, una referencia material, la red estable de relaciones interpersonales. Por su parte, la dimensión general se refiere a los valores y las actitudes de los individuos que determinan cómo se relacionan unos con otros. En este caso, la variable *proxy* es la *confianza social* (o *confianza generalizada*), un 'juicio moral' que lleva a los individuos a pensar que la mayor parte de la gente es digna de confianza.

Para cuantificar ambas dimensiones del capital social individual, nos decantamos por el uso de dos indicadores para medir: (i) la densidad de la red de relaciones interpersonales y (ii) la confianza social. En cuanto al primero (diseñado *ad hoc* para esta investigación), partiendo del enfoque *resource generator* (Van der Gaag y Snijders, 2004)², lo desglosamos en cuatro componentes, para poder determinar de forma más precisa e individualizada el papel de los familiares (*bonding capital*), de los amigos y conocidos (*bridging capital*) y de la pertenencia a asociaciones. La segunda de las dimensiones del capital social se cuantificó a través de las respuestas a la pregunta (ya estándar en la literatura) de si se puede confiar en los demás.

Más en concreto, a efectos de obtener valores para el capital social estructural (participación en redes sociales) nos basamos en las respuestas a la cuestión en la que se le pregunta al entrevistado si tiene entre sus familiares, amigos o conocidos a alguien a quien pueda pedir ayuda en diversos ámbitos (véase Tabla 3.1).

Tal y como puede observarse, el capital social individual de carácter estructural es una variable que se puede desagregar en tres componentes: recursos de familiares, recursos de amigos y recursos de conocidos. Para cuantificar las dotaciones individuales de cada

² Estos autores discuten las ventajas e inconvenientes de tres instrumentos de medida del capital social individual: el *name generator / interpreter*, el *position generator* y el *resource generator*. El último combina los aspectos positivos de los dos precedentes y es especialmente adecuado para establecer comparaciones entre subgrupos de una misma población. De ahí que nosotros nos decantásemos por su uso en nuestra investigación.

uno de estos tres tipos de recursos, establecemos tres indicadores calculados del siguiente modo. La dotación de recursos de familiares se calcula como el cociente entre el número de unos (“1”) en respuesta a la pregunta antes mencionada y el número total de respuestas posibles (14 en este caso). Para determinar los recursos de amigos y de conocidos se sigue el mismo procedimiento, pero en el numerador se incluiría el número de doses (“2”) y de treses (“3”) respectivamente. Con dichos indicadores se aproxima la “densidad” de las correspondientes redes, oscilando entre un mínimo de 0 (ausencia de red) y un máximo de 1 (red más nutrida posible).

Por su parte en cuanto al asociacionismo (participación activa en organizaciones voluntarias), los valores de esta variable se obtienen a partir de las respuestas a una pregunta en la que al entrevistado se le lee una lista de organizaciones voluntarias y se le pregunta si participa activamente en las mismas. Esta variable es una proporción y toma valores en el intervalo [0, 1]. Los valores extremos se corresponderían, respectivamente, con los casos en que los individuos no participan activamente en ninguna organización (valor 0) o, por el contrario, participan activamente en todas las organizaciones recogidas en el cuestionario (valor 1).

Tabla 3.1. Pregunta para medir el capital social individual estructural.

	Familiar	Amigo	Conocido	No tiene
encontrar un trabajo para un miembro de la familia	1	2	3	9
asesorarle en un conflicto laboral	1	2	3	9
ayudarle en una mudanza	1	2	3	9
asesorarle y/o ayudarle en temas educativos	1	2	3	9
ayudarle a hacer la compra cuando está enfermo	1	2	3	9
prestarle asesoramiento médico cuando está insatisfecho con un médico	1	2	3	9
dejarle una importante suma de dinero (p. ej. 5.000 €)	1	2	3	9
dejarle un sitio para vivir mientras no puede usar una vivienda	1	2	3	9
asesorarle en temas fiscales	1	2	3	9
asesorarle en temas financieros	1	2	3	9
asesorarle en asuntos legales	1	2	3	9
dar buenas referencias cuando busca trabajo	1	2	3	9
cuidar de los niños	1	2	3	9
cuidar de ancianos o de otras personas dependientes	1	2	3	9

Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011.

Finalmente, el capital social disposicional se aproxima a través de una variable dicotómica, que toma el valor 0 si el entrevistado responde que se puede confiar en la mayoría de la gente y el valor 1 si declara que nunca se es lo suficientemente prudente.

Para aislar la influencia del capital social individual sobre las condiciones laborales del individuo, entre las potenciales variables explicativas incluimos otras de carácter sociodemográfico que también pueden tener incidencia: tamaño del municipio de residencia (número de habitantes del mismo), edad, sexo, nacionalidad de origen, nivel de estudios y ocupación del entrevistado.

3.3.3. Evidencia sobre los factores determinantes de las condiciones laborales individuales

La evidencia obtenida se basa en la estimación de tres modelos de regresión: modelo de Weibull, modelo con datos en intervalos y modelo logit (modelos I, II y III, respectivamente). Los resultados de las estimaciones de dichos modelos aparecen sintetizados en la Tabla 3.2. A la hora de evaluar el papel de las distintas variables explicativas, los resultados derivados de las estimaciones realizadas nos permiten diferenciar la influencia de las variables sociodemográficas y la del capital social individual.

Tabla 3.2. Factores determinantes de las condiciones laborales individuales.

Variables explicativas	Modelo I	Modelo II	Modelo III
	Tiempo de búsqueda primer empleo	Ingresos medios mensuales	Expectativas de mejora laboral
Recursos de familiares	(-)***	(+)***	(+)***
Recursos de amigos	(-)***	(+)***	(+)*
Recursos de conocidos	No significativa	No significativa	No significativa
Participación activa en org. voluntarias	(-)***	(+)***	No significativa
Capital social disposicional (confianza)	No significativa	No significativa	No significativa
Tamaño del municipio	No significativa	No significativa	No significativa
Edad (más jóvenes)	No significativa	(-)***	(+)***
Sexo (mujer)	(-)***	(-)***	(-)***
Nacionalidad de origen (español)	No significativa	(+)***	(-)***
Nivel de estudios	(-)***	(+)***	No significativa
Ocupación	No significativa	(+)***	No significativa

Notas: Signo (+/-) representa relación (directa/inversa). (*) Significativo al 10%; (**) Significativo al 5%; (***) Significativo al 1%

Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España. 2011. Elaboración propia.

En lo que se refiere a los efectos más significativos de las variables sociodemográficas, los resultados econométricos pueden sintetizarse en los siguientes puntos:

- a. Las mujeres tardan menos tiempo en encontrar el primer empleo, perciben unos ingresos medios inferiores a los de los hombres y son más pesimistas que éstos respecto a las perspectivas de mejora laboral.
- b. Los jóvenes presentan unos menores niveles de ingresos que el resto de la población y son más optimistas respecto a eventuales mejoras laborales futuras.
- c. Los españoles ganan más que los extranjeros, pero se muestran menos optimistas sobre las perspectivas de mejora laboral.
- d. Mayores niveles de estudios implican menores tiempos de búsqueda del primer empleo y mayores ingresos medios. Sin embargo, el nivel de estudios no influye en las expectativas de mejora laboral.
- e. El estar ocupado sólo influye significativamente en el nivel de ingresos.

Por su parte, si nos circunscribimos a la evidencia sobre la influencia del capital social, que es el principal objeto de estudio de este capítulo, lo que resulta más destacable es que sólo algunos componentes del capital social estructural (en concreto, los recursos familiares y de amigos, y el asociacionismo) son muy significativos (al 1%) de cara a explicar tanto el tiempo que una persona tarda en encontrar su primer empleo como los ingresos medios de los individuos. En particular, mayores dotaciones de recursos de familiares y amigos así como mayores niveles de participación en organizaciones voluntarias aparecen asociados a menores tiempos de búsqueda del primer empleo y a mayores niveles de ingresos

En cuanto a la influencia del capital social individual sobre las expectativas de mejora laboral, únicamente resultan relevantes los recursos familiares y los de los amigos. Ambos tienen un impacto positivo sobre las expectativas de mejoras laborales, siendo el primero de ellos mucho más significativo (nivel de significación del 1%, frente al 10% de los amigos).

Por último, cabría destacar que ni otros componentes del capital social estructural (los recursos de conocidos) ni el capital social disposicional, resultan relevantes a la hora de explicar ninguna de las tres condiciones laborales (tiempo de búsqueda del primer empleo, ingresos medios y expectativas de mejora laboral).

3.4. CONCLUSIONES

Basándonos en los resultados de la encuesta realizada sobre capital social y desigualdad en España, es posible contrastar algunas de las hipótesis sobre los efectos del capital social individual en el funcionamiento del mercado de trabajo en general y en las condiciones laborales de los individuos, en particular.

En esta línea, identificamos los efectos que las redes de que dispone un individuo (accesibilidad) y su capacidad de extracción de recursos de las mismas (movilización) tienen sobre la probabilidad de encontrar el primer empleo, los niveles de ingresos y las expectativas de una mejora laboral.

Concretamente, en España hemos obtenido evidencia bastante concluyente sobre los siguientes aspectos:

- La relevancia que tienen tanto los lazos fuertes (recursos de familiares) como los débiles (recursos de amigos): la red de ambos tipos de lazos se manifiesta como el mecanismo predominante de búsqueda de empleo.

- Dentro del capital social individual, la dotación de capital social estructural (redes de familiares y amigos y participación activa en organizaciones voluntarias) ejerce un impacto significativamente favorable tanto en el tiempo de búsqueda del primer empleo como en los niveles de ingresos de los individuos.

En definitiva, en la sociedad española el peso de las relaciones sociales en la búsqueda de empleo es determinante, hasta el punto de que los mecanismos formales de mercado (instituciones y oferta publicitada abierta) carecen de peso. Además, dichas redes también resultan decisivas de cara a algunas de las condiciones laborales más relevantes para los individuos.

En este ámbito, probablemente, uno de los resultados llamativos es la práctica equiparación de la influencia de los lazos fuertes y débiles que se detecta para el caso español. Esta evidencia podría vincularse con el importante papel que desempeña la institución familiar en la sociedad española. En todo caso, cabría señalar que esta constatación lo que viene a poner de manifiesto es que en España los lazos familiares son esenciales, pero no cabría afirmar que los lazos débiles son más relevantes que los fuertes.

3.5. BIBLIOGRAFÍA

- AMUEDO-DORANTES, C. y MUNDRA, K. (2004): "Social networks and their impact on the earnings of Mexican migrants" *Demography*, 44 (4), 849-863.
- BOURDIEU, P. (1986): "The forms of capital", en: Richardson, J. E. (ed.) *Handbook of theory of research for the Sociology of Education*, Nueva York, Greenwood Press, 241-258.
- CALVO-ARMENGOL, A. y JACKSON, M. (2004): "Like father, like son: Labor market networks and social mobility, W.P. 179, Barcelona, Barcelona Graduate School of Economics.
- CARSON, E. (1995): *Social networks and job acquisition in ethnic communities in South Australia*, Canberra, Australian Government Publishing Service.
- COLEMAN, J. S. (1988): "Social capital in the creation of human capital" *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- DeFillipi, R. y Arthur, M. (1994): "The boundaryless career: A competency based perspective" *Journal of Organizational Behaviour*, 15, 307-324.
- EHRENBERG, R. y SMITH, R. (1997): *Modern Labor Economics: Theory and public policy*, Massachusetts, Addison-Wesley.
- GALLO, M^a. T. y GARRIDO, R. (2009): *El capital social: ¿Qué es y por qué importa?* Alcalá de Henares, Instituto Universitario de Análisis Económico y Social, Universidad de Alcalá. Serie Ensayos. N° 01/2009.
- GRANOVETTER, M. (1973): "The strength of weak ties" *American Journal of Sociology*, 78, 1360-1380.
- HOLZER, H. J. (1987): "Informal job search and black youth unemployment" *American Economic Review*, 77 (3), 446-452.
- IELLATCHITCH, A., MAYRHOFER, W. y MEYER, M. (2003): "Career fields: A small step towards a grand career theory?" *International Journal of Human Resource Management*, 15 (4), 256-271.
- LIN, N. (1999): "Social networks and status attainment" *American Review of Sociology*, 25, 467-487.

- LIN, N., ENSEL, W. y VAUGHN, J. C. (1981a): "Social resources and strength of ties: Structural factors in occupational status attainment", *American Sociological Review*, 46 (4), 393-405.
- LIN, N., VAUGHN, J. C. y ENSEL, W. (1981b): "Social resources and occupational status attainment" *Social Forces*, 59 (4), 1163-1181.
- MARSDEN, P. V. (2001): 'Interpersonal ties, social capital, and employer staffing practices', en: Lin, N., Cook, K. y Burt, R. S. (eds) *Social capital: Theory and research*, Nueva York, Aldine de Gruyter.
- MOLINA, J. L. (2001): *El análisis de redes sociales: Una introducción*, Barcelona, Edicions Bellaterra.
- MUNSHI, K. (2003): "Networks in the modern economy: Mexican migrants in the U.S. labor market", *The Quarterly Journal of Economics*, 118 (2), 549-599.
- REQUENA, F. (1991): *Redes sociales y mercado de trabajo: Elementos para una teoría del capital relacional*, Madrid, Centro de Investigaciones Sociológicas, Colección Monografías, nº 119.
- VAN DER GAAG, M. y SNIJDERS, T. (2004): "Proposals for the measurement of individual social capital", en: Flap, H.D. y Völker, B. (eds.) *Creation and returns of social capital*, Londres, Routledge, 199-218.

José Atilano Pena López

José Manuel Sánchez Santos

Matías Membiela Pollán

4.1. INTRODUCCIÓN

En la investigación sobre las desigualdades sociales se le ha prestado especial atención a la distribución de la renta. No obstante, en la medida en que la relación entre niveles de renta y bienestar subjetivo no es lineal, si no más compleja de lo que pudiera pensarse en un principio, conviene ahondar en las desigualdades en los niveles de dicho bienestar. Tradicionalmente, en el ámbito de la Economía, se asume que el bienestar de los individuos depende de la cantidad de bienes que consumen (consumo *per cápita*) en el proceso de satisfacción de sus necesidades. En consonancia con este planteamiento, es lógico asociar el concepto de desigualdad a las diferentes posibilidades que los individuos tienen de satisfacer sus necesidades. Ahora bien, estas necesidades son de diversa índole y su satisfacción se materializa a través del consumo de bienes de diferente naturaleza.

En particular, siguiendo a Zamagni (2004), procede distinguir dos tipos de necesidades: adquisitivas y expresivas. Las necesidades adquisitivas tienen que ver con un aspecto puramente material y, normalmente, se satisfacen mediante el consumo de bienes de mercado, para cuya adquisición resulta clave el dinero (ingreso/renta). Por el contrario, las necesidades expresivas hacen referencia al reconocimiento de nuestra identidad, de tal modo que lo importante para la satisfacción de las mismas es el reconocimiento por parte de terceras personas. Es decir, las necesidades de este segundo tipo están relacionadas con la expresión de nuestra identidad dentro de nuestro círculo personal y profesional. Lo relevante a este respecto es que la felicidad o el bienestar subjetivo de los individuos está ligada a ambas dimensiones.

Por su parte, los bienes susceptibles de satisfacer las necesidades humanas se pueden clasificar en cuatro categorías: bienes privados, bienes públicos, bienes preferentes y bienes relacionales. Sin necesidad de entrar en disquisiciones conceptuales, el rasgo distintivo de los bienes relacionales es que son producto de la interrelación personal. Estos bienes relacionales se refieren fundamentalmente a los vínculos entre las personas que se constituyen para satisfacer las necesidades sociales (pertenencia, reconocimiento y desarrollo personal). Se trata de bienes típicamente sociales dado que se producen y consumen simultáneamente entre varios individuos, al realizar socialmente sus actividades.

En la medida en que las necesidades adquisitivas se satisfacen con bienes de mercado y las expresivas con bienes relacionales, las categorizaciones previas de necesidades y bienes nos permiten justificar la pertinencia del objeto de estudio del presente capítulo en el contexto temático de esta monografía.

En efecto, dentro del marco general del análisis de la relación entre el capital social individual y las desigualdades sociales, tiene sentido abordar el papel que desempeña una vertiente específica del capital social individual (los bienes relacionales) sobre el bienestar subjetivo de los individuos. No en vano, en la medida en que la valoración de los bienes y la satisfacción que genera la producción y consumo de los mimos a las personas, deja de ser exclusivamente de origen individual para pasar a ser de carácter social (colectiva). En este sentido, una de las razones que justifica el estudio del papel de los bienes relacionales es que el bienestar de las personas no está asociado únicamente al acceso a los bienes de mercado ni vinculado solo con la distribución de los mismos entre los individuos.

En esta línea cabe señalar como punto de partida que la literatura económica, junto a factores como la salud individual, el entorno familiar, la situación laboral, la edad, la estabilidad y desarrollo político de la sociedad, los valores, la renta y su distribución, incluye el capital social y los bienes relacionales entre los elementos determinantes socioeconómicos de la felicidad de los individuos (Frey y Stutzer, 2002; Layard, 2003 y 2005; Veenhoven, 2001). Tomando como punto de partida esta evidencia, en el presente capítulo tratamos de profundizar en el papel desempeñado por el capital social individual —a través de los bienes relacionales— en el bienestar subjetivo de las personas.

La secuencia lógica sobre la que se configura el contenido de este capítulo se puede resumir como sigue. En primer lugar, se procede a una caracterización de los bienes relacionales, haciendo hincapié en que constituyen una dimensión importante del capital social individual. A continuación, se abordan los determinantes potenciales de la felicidad o, en su expresión más técnica, del bienestar subjetivo revelado. A partir de esta revisión y sobre los datos de la “Encuesta sobre capital social en el trabajo en España” (OSIM, 2011; ver nota metodológica en este mismo volumen), se ofrece alguna evidencia de la importancia relativa de cada uno de esos factores y, en particular, del peso de los bienes relacionales.

4.2. LOS BIENES RELACIONALES Y EL CAPITAL SOCIAL INDIVIDUAL

La categoría *bien relacional* fue introducida casi al mismo tiempo por la filósofa Martha Nussbaum (1986), el sociólogo Pierpaolo Donati (1986) y los economistas Benedetto Gui (1987) y Carole Uhlaner (1989). En concreto, los *bienes relacionales* se definen como *outputs* intangibles de naturaleza comunicativa y afectiva que se originan a través de las interacciones (Gui, 2000). También pueden ser caracterizados como la dimensión comunicativo/afectiva, no instrumental, de las relaciones interpersonales (Gui y Sugden, 2005).¹

Las características esenciales que definen a los bienes relacionales son las siguientes (Bruni, 2008; Bruni y Stanca, 2008):

- a. La “reciprocidad”, que significa que no pueden ser consumidos o producidos por un solo individuo y solo se pueden disfrutar al compartirlos con otros,

¹ Algunos de los ejemplos más ilustrativos de bienes relacionales son la amistad, el amor recíproco, el compromiso civil, el sentimiento de pertenencia a un grupo y el compañerismo (Bartolini, 2007). Los bienes relacionales se producen y a la vez se consumen en eventos tan gratificantes como el de una cena entre amigos, un abuelo que juega con sus nietos, una charla distendida entre compañeros de trabajo, la participación junto a otras personas en un coro o en una asociación de voluntariado o en una conversación relajada entre un vendedor y un comprador en el supermercado de un barrio de pertenencia (véase Gui, 2000 y 2005).

- b. La “simultaneidad”, pues su producción y su consumo coinciden; es decir el bien es *co-producido* y *co-consumido* por todos los sujetos participantes,
- c. Los bienes relacionales son un tipo especial de “bien público local” en los que no existe la rivalidad ni la exclusión para los que están en el mismo contexto de la relación,
- d. Se caracterizan por la “autenticidad” (alta presencia de motivaciones intrínsecas) y por la ausencia de instrumentalidad,
- e. No coinciden con la relación misma; sino que son un “hecho potencialmente emergente”,
- f. Constituyen un bien con valor intangible puesto que el individuo goza de bienes inmateriales.

La relación que se establece entre los *bienes relacionales* y el *capital social* es abordable desde varios puntos de vista. Sin ánimo de exhaustividad, puede señalarse que en la generación de bienes relacionales son claves las motivaciones, las actitudes y la simpatía (Gui, 2000). Estos elementos (propios del capital social) tienden a incrementar la confianza, favoreciendo la cooperación y por tanto la producción y el consumo de bienes relacionales. Por otra parte, las relaciones interpersonales, ya sea en los ámbitos de reciprocidad y cooperación como en la familia y en la comunidad o en el mercado donde se intercambian bienes y servicios, tienen un valor instrumental y puramente económico, tal y como lo demuestra la teoría del capital social. Sin embargo, los actores están interesados en relaciones que sean intrínsecamente agradables de naturaleza comunicativo/afectiva (Pugno, 2007).

Además, el disfrute de los bienes relacionales contribuye al reforzamiento de normas y hábitos cooperativos, de la reciprocidad y la confianza y, por lo tanto, fomenta la acumulación de capital social (Sacco et al., 2006). De otra parte, el disfrute de bienes relacionales refuerza el valor atribuible a las relaciones sociales, familiares, de amistad o de conocimiento; redes que son un eje constitutivo del capital social.

A todo lo anterior cabría añadir que los bienes relacionales también favorecen la felicidad del individuo, y los individuos más felices tienden a mostrar una actitud (activo cognitivo) más inclinada hacia la sociabilidad, incrementando el *stock* de capital social. Por último, la participación asociativa y el voluntariado, *proxies* del capital social, pueden ser impulsados por la expectativa del motivo relacional y de la producción y el consumo de bienes relacionales (Gui, 2000; Proteau y Woff, 2004).

Por lo demás, los bienes relacionales están presentes en el *bonding*, *bridging* y el *linking social capital*, si bien las esferas de mayor producción y consumo de estos bienes son, *ceteris paribus*, las de la familia y la comunidad (*bonding* y *bridging*); donde la frecuencia, la intensidad y la calidad de las interacciones interpersonales son superiores frente a otros entramados.

A la hora de vincular los bienes relaciones con el concepto de capital social individual, cabe recordar que la definición proporcionada en el primer capítulo de este libro, se hacía hincapié en la red de relaciones de que dispone un determinado sujeto, destacando que su valor radica en los recursos que éste pueda extraer de ellas. Tomando como punto de partida esta caracterización conviene hacer una distinción relevante. Por un lado está el capital social individual de carácter instrumental, que se refiere a la profundidad y amplitud de las redes de relaciones de la que dispone un sujeto para la obtención de bienes de

mercado. Por otra parte tenemos el capital social individual de carácter no instrumental, que le permite al individuo la obtención de bienes de carácter social (reconocimiento, sentido del vida...). Precisamente, esta dimensión del capital social sería identificable con los bienes relacionales.

En suma, el capital social individual tiene un valor tanto instrumental como intrínseco y, en particular, los bienes relacionales son la dimensión expresivo/afectiva, no instrumental de las relaciones interpersonales (relaciones familiares, amistad, solidaridad, aprobación social, vínculos comunitarios, identidad). Esta dimensión del capital social individual alude a aquellas experiencias humanas en las que la relación es un bien en sí misma (desde la amistad al compromiso civil); intercambios no instrumentales los que los sujetos reciben: compañerismo, seguridad, soporte emocional, aprobación social, sentido, identidad y reconocimiento (Nussbaum, 1995; Bruni, 2008). Se trata, por tanto, de un producto de los encuentros sociales que redundan tanto en el bienestar personal como en el de la comunidad.

4.3. LOS DETERMINANTES DEL BIENESTAR SUBJETIVO REVELADO

La investigación sobre los determinantes de la felicidad, entendida esta como bienestar subjetivo revelado por los individuos, se ha desarrollado tanto en el campo de la Psicología (Kahneman et al., 1999), como de la Sociología (Veenhoven, 2001) y muy particularmente de la Economía (Frey y Stutzer 2002; Bruni, 2004). En la mayoría de estos trabajos subyace como trasfondo común la pretensión de explicar desde diversos enfoques metodológicos las condiciones que permiten a los individuos desenvolverse como personas felices, socialmente implicadas y miembros de comunidades más prósperas y satisfechas.

La ciencia económica asume como punto de partida que el bienestar material es una condición previa de la satisfacción subjetiva y que los cambios en la “felicidad” están directamente relacionados con los cambios en el poder adquisitivo. No obstante, un amplio conjunto de estudios desarrollados bajo la denominación genérica de “paradojas de la felicidad” ponen en duda la validez de dicha hipótesis (Easterlin, 1973). A priori, cabría pensar que los individuos de más renta acceden a conjuntos superiores de bienes y servicios, por lo que deberían estar más satisfechos con su propia vida y revelar un mayor bienestar subjetivo. Sin embargo, los estudios realizados para un amplio conjunto de países arrojan resultados un tanto contraintuitivos, al reflejar estancamiento e incluso retrocesos de los niveles de felicidad ante aumentos en la renta, unidos a una escasa significatividad estadística de esta última (Kahneman, Diener y Schwarz 1999; Frey y Stutzer, 2002; Easterlin 2001).

La realidad es que las poblaciones de sociedades más ricas revelan niveles de bienestar subjetivo superiores, pero a partir de un determinado umbral de renta, se produce una igualación de los mismos (Layard, 2005). Los ingresos adicionales tendrán un efecto significativo cuando sirven para elevar a las personas por encima del umbral de la verdadera pobreza física, pero su efecto será cada vez menor, hasta el punto de ser próximo a cero. La conocida como “paradoja de Easterlin” (Easterlin, 1973) alude a la medición de la felicidad a nivel agregado y se centra en la constatación de que en las sociedades desarrolladas las elevaciones de los niveles de renta no generan un incremento en los niveles generales de bienestar del

colectivo. No obstante, persiste una relación directa entre niveles de bienestar individual e ingreso personal, con lo cual, parece que lo que es verdad para el individuo no lo es para la sociedad en conjunto.

Esta aparente contradicción podría explicarse por dos vías. Por un lado, cabe la posibilidad de que la satisfacción y la felicidad de los individuos dependan de con quien se comparan. Por otro lado, las personas experimentan un proceso de acomodación, de tal modo que una vez asimilada la mejoría en el nivel de ingresos, vuelven al punto de partida en lo que a niveles de bienestar subjetivo se refiere. No obstante, la mencionada paradoja también podría ser una consecuencia de aspectos valorativos o axiológicos, dado que el ser humano necesita también otro tipo de bienes cuya relación con la renta no es evidente (Clark et al., 2008). De hecho, los datos vienen a confirmar que cuanto más importancia se le confiere a los objetivos materiales o financieros menor es el bienestar subjetivo, mientras que, por el contrario, el progreso en el logro de objetivos de índole más intrínseca lo aumenta.

Las diversas explicaciones que tratan de dar razón de la paradoja de Easterlin no son excluyentes, sino más bien complementarias. En efecto, los sujetos no dejan de percibir que, a causa de la adaptación hedónica y de la pugna social, las aspiraciones se modifican en función de las circunstancias efectivas. Por consiguiente, se dedica una cantidad de tiempo desproporcionada a la obtención de objetivos monetarios, a expensas de otros bienes de carácter no material (la vida familiar, la salud, etc.) disminuyendo el bienestar subjetivo respecto del nivel esperado. Los “otros bienes” no ligados estrictamente al bienestar material pueden tener una importancia relativa mayor de la esperada en un principio. Un cambio de asignación del tiempo que diera preeminencia a la vida familiar y a la salud aumentaría el bienestar subjetivo. En consecuencia, lo que denominaremos bienes relacionales pueden entrar en un modelo explicativo de la paradoja de Easterlin.

En lo que se refiere a la evidencia disponible sobre la relación entre capital social y bienestar subjetivo, la mayor parte de los estudios realizados al respecto se limitan a considerar los vínculos existentes entre las *proxies* del capital social general, en particular la confianza general, y el bienestar subjetivo revelado. El capital social general muestra un efecto positivo significativo sobre la felicidad, en la medida en que facilita las interacciones sociales y sitúa al individuo en un entorno más seguro y predecible (Bjornskov, 2008). En este mismo sentido, los indicadores de confianza institucional también se han mostrado significativos (Frey y Stutzer, 2002). Las interacciones informales con la familia y amigos crean en el individuo un fuerte sentido de pertenencia e integración social, lo que Pichler (2006) denomina “encontrar tu lugar en la sociedad”. El incremento en estas interacciones guarda una relación directa con la satisfacción. Frente a éstas, las interacciones formales, propias de los grupos de presión o grupos de interés olsonianos, han mostrado una relación negativa (Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012).

4.4. BIENESTAR SUBJETIVO Y BIENES RELACIONALES: EVIDENCIA EMPÍRICA

4.4.1. Medición del bienestar subjetivo individual

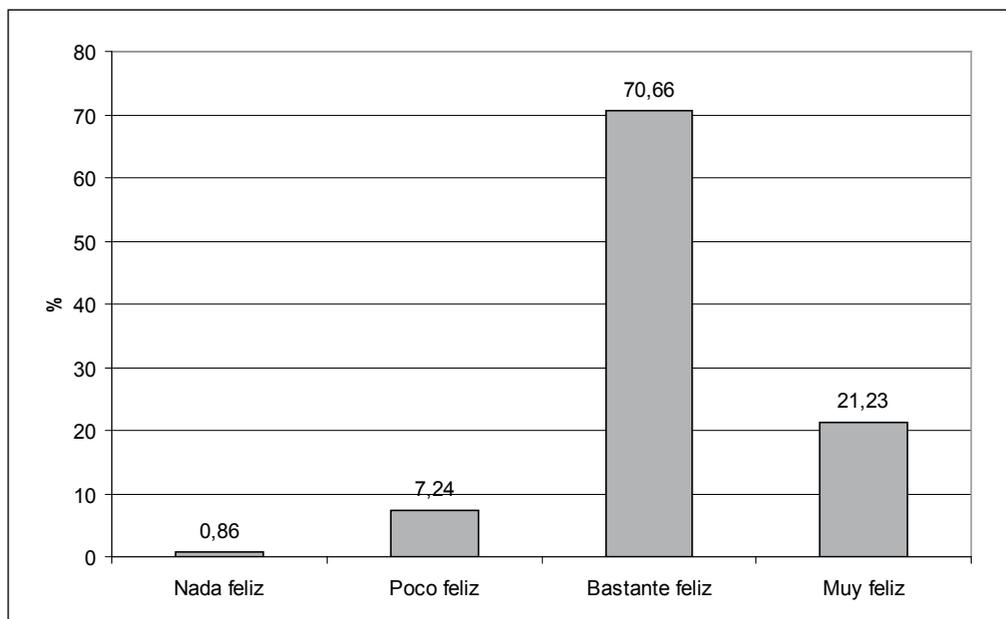
Easterlin (2001) establece una identidad entre la felicidad y el bienestar subjetivo revelado. Éste último es una valoración de su propio bienestar que un sujeto expresa vía encuesta.

En razón de esta simplificación, la felicidad o bienestar subjetivo no son más que una valoración de la vida en sí misma, al margen de los juicios psicológicos sobre el placer momentáneo, esto es, hace referencia a cómo el individuo evalúa la calidad global de su vida. Consecuentemente, el posicionamiento de los individuos dependerá íntegramente de una percepción individual y, aunque este concepto guarda una relación evidente con los de calidad de vida y bienestar, incorpora igualmente dimensiones afectivas y cognitivas.

A efectos de obtención de evidencia empírica, los niveles declarados de felicidad y satisfacción se cuantifican a partir de las respuestas a dos cuestiones categóricas ordinales. La encuesta que ha sido utilizada como referencia para desarrollar el presente trabajo incluye dos preguntas que se ajustan a las estandarizadas en la Encuesta Mundial de Valores. Concretamente, en una de ellas se le pregunta al individuo “*En líneas generales, ¿diría usted que es...?*”. El entrevistado debe elegir una de las siguientes respuestas: *muy feliz, bastante feliz, poco feliz o nada feliz*. En otra de las preguntas, se cuestiona al encuestado sobre “*¿cómo calificaría vd., su satisfacción con su vida en general?*”, cuantificando la respuesta en una escala ordinal que va desde el 1 al 10.

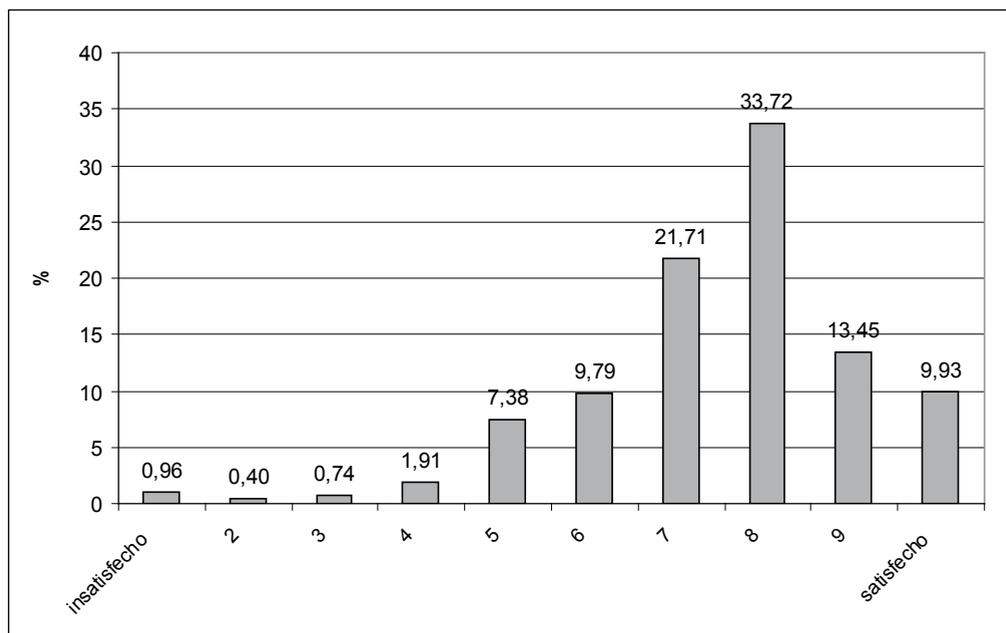
Procediendo de este modo, asumimos implícitamente el supuesto de que los individuos son capaces de evaluar su bienestar subjetivo tomando en consideración sus circunstancias individuales, su posición respecto a otros, su experiencia pasada y sus expectativas de cara al futuro. Las cifras que arrojan las respuestas a las anteriores preguntas se resumen en los gráficos 4.1 y 4.2.

Gráfico 4.2. Respuesta a la pregunta sobre la felicidad.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Gráfico 4.2. Satisfacción respecto a la propia vida.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Tal y como puede observarse, en torno a un 21% de la población se manifiesta como muy feliz y una amplia mayoría se posiciona como bastante feliz. Estos resultados son totalmente coincidentes con la respuesta a la pregunta sobre el nivel de satisfacción respecto a la propia vida. De hecho, la distribución es prácticamente idéntica en ambos casos.

4.4.2. Factores determinantes del bienestar subjetivo

Los datos obtenidos a partir de la encuesta nos permiten realizar una primera aproximación descriptiva a los factores determinantes del bienestar subjetivo revelado por los individuos. Concretamente, nos centramos en el estudio de los determinantes del grupo que se sitúa dentro de aquellos que se manifiestan como muy felices, por constituir este un perfil más definido.

Un primer rasgo destacable es la clara vinculación entre el estado de salud y la felicidad. Lógicamente, esta relación es de naturaleza bidireccional puesto que en su valoración subjetiva individual los individuos dan un elevado peso a su percepción sobre su nivel de salud, de la misma manera que la propia valoración de la felicidad tiene un efecto sobre la percepción del nivel de salud. Esta identificación de la salud con el bienestar subjetivo puede ocultar el peso explicativo de otras variables

Respecto a la edad, la relación con la felicidad no es lineal. Comienza elevándose en los primeros tramos de edad para luego experimentar un acusado descenso en los tramos siguientes hasta alcanzar su mínimo en el tramo de 45 a 54 años, en el que únicamente el

15 % de los entrevistados declaran sentirse muy felices. En este sentido, resulta particularmente llamativo el aumento de la felicidad en los dos tramos finales, concretamente para los mayores de 55 años.

También se ha podido constatar que existe un claro vínculo entre el nivel de bienestar y la situación laboral que puede presentarse por diversas vías: el efecto de la incorporación o no al mercado de trabajo, esto es, la actividad o inactividad del entrevistado, la disposición o no de empleo y la satisfacción generada por el trabajo.

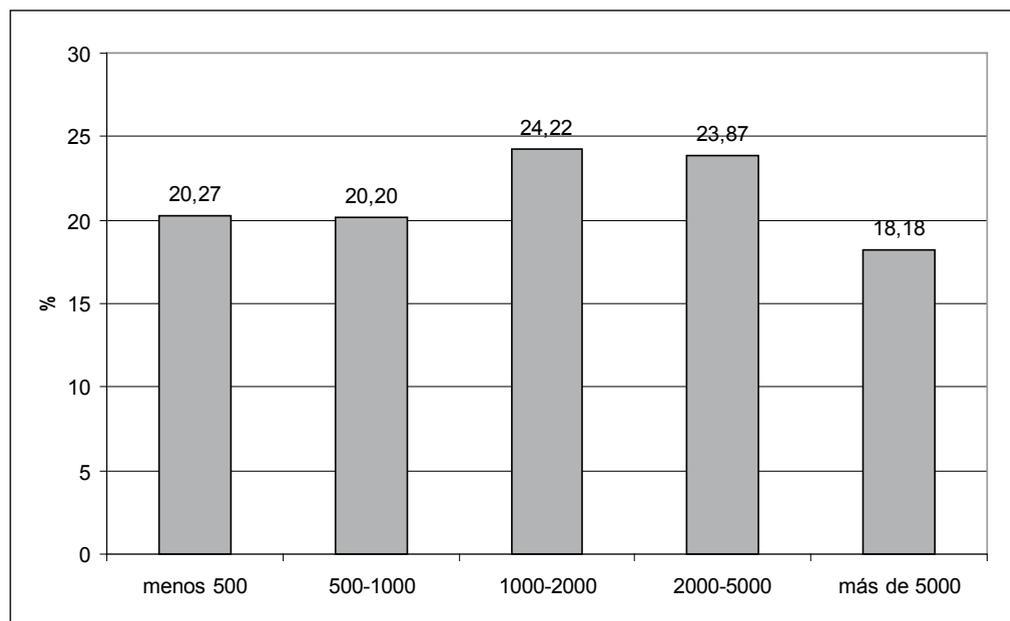
Si nos centramos los niveles de formación, los resultados son muy claros y concluyentes: aquellos grupos con mayor dotación de capital humano presentan un mayor porcentaje de sujetos que se declaran como muy felices.

Así pues, en lo que se refiere a la influencia de la salud, la edad, el nivel de estudios y la situación laboral, los resultados son los esperables de antemano.

Sin embargo, la evidencia sobre el vínculo entre ingreso y felicidad resulta más llamativa (Gráfico 4.3). Las diferencias en los niveles de felicidad entre los distintos tramos de ingreso son poco acusadas y en algún caso incluso contraintuitivas. Más concretamente, los grupos de ingresos superiores a la media no se muestran “más felices” que los tramos inferiores.

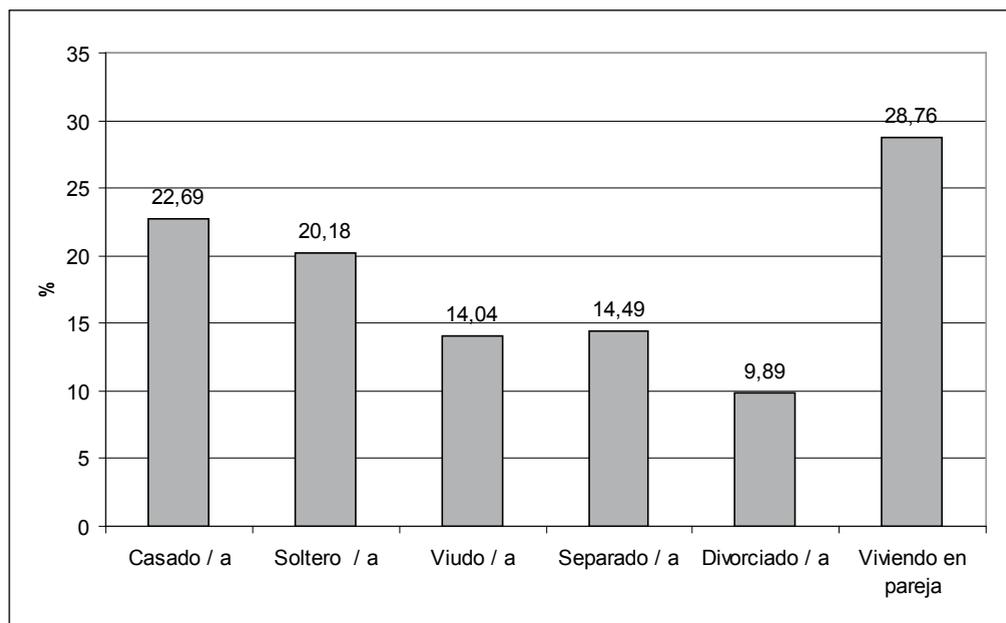
Por otra parte, podemos apreciar que el entramado de relaciones sociales tiene un efecto directo sobre el nivel de bienestar revelado por los individuos (Gráfico 4.4).

Gráfico 4.3. Porcentaje de los que se declaran muy felices y nivel de ingresos.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

Gráfico 4.4. Porcentaje de los muy felices y estado civil.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

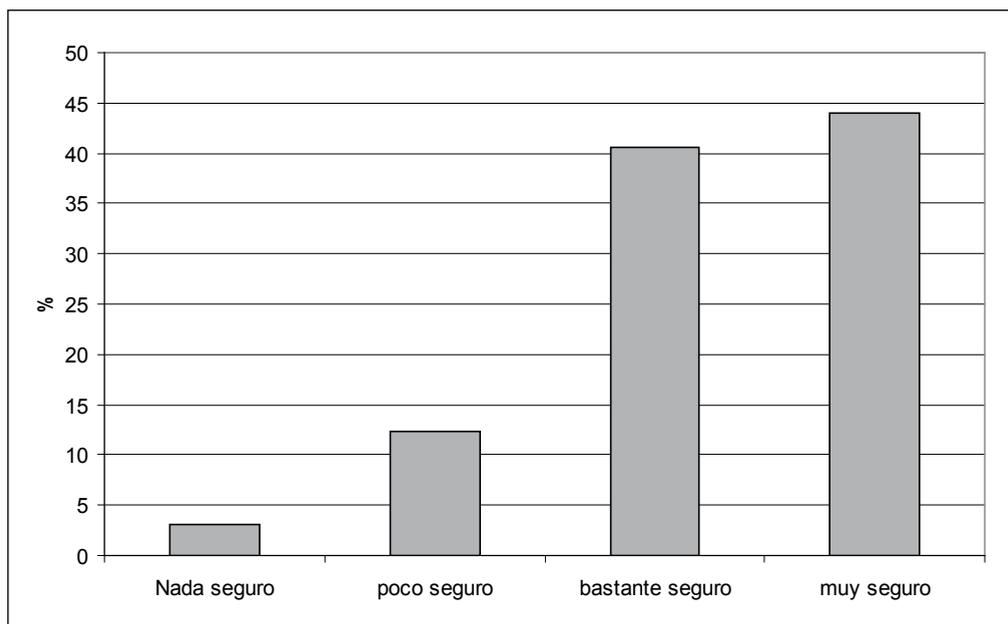
El mayor porcentaje de individuos que se manifiestan como nada felices o no muy felices se encuentra en aquellos grupos que carecen de un marco familiar, bien por viudedad bien por ruptura de la relación previa. Este efecto está especialmente ligado a la pérdida de una red familiar más que a la no disposición de la misma. Esto es, los solteros, aunque se manifiestan algo más insatisfechos que aquellos que disponen de pareja estable, declaran niveles de satisfacción significativamente por encima de aquellos que han perdido esa red de relaciones previa (si bien hay que tener en cuenta que los solteros se encuentran mayoritariamente entre la población juvenil). Estos efectos son especialmente significativos en el caso de divorcios o viudedad por lo que supone de reconfiguración de la estructura de relaciones personales. En este sentido lo aparentemente relevante es la calidad y estabilidad de las relaciones y no su forma, dado que no existe diferencia entre matrimonio y parejas de hecho.

A todo lo anterior habría que añadir que la calidad del entorno social en el que se mueve el individuo resulta crucial para la creación de un marco de seguridad y bienestar personal. A pesar de que este aspecto no es fácilmente evaluable, se detecta la existencia de un cierto vínculo de los niveles de satisfacción con las respuestas relativas a la confianza social generalizada y con la percepción de seguridad en el entorno de referencia (véase Gráfico 4.5).

4.4.3. El peso de los bienes relacionales en el bienestar subjetivo individual

Al hilo de las consideraciones realizadas hasta aquí, a la hora de identificar los factores que influyen en los niveles de bienestar subjetivo individual hay que tener en cuenta las actividades

Gráfico 4.5. Porcentaje que se declara muy feliz y percepción de seguridad residencial.



Fuente: OSIM Encuesta sobre capital social en España 2011. Elaboración propia.

no directamente ligadas a la disposición de ingresos. En particular, nos interesa verificar la hipótesis de si aquellos individuos que consumen más bienes relacionales o que son capaces de solventar los problemas que conlleva su producción, manifiestan mayores niveles de satisfacción subjetiva revelada.

Este punto entronca directamente con el objeto de la investigación que subyace a las diversas contribuciones de esta obra colectiva. Tal y como ha sido señalado con anterioridad, el capital social individual, junto a su utilidad instrumental y su capacidad para generar renta, estatus o proporcionar al individuo bienes y servicios de mercado, conlleva una utilidad no instrumental ligada directamente a los bienes relacionales.

Además, en las definiciones de capital social general también se alude a la existencia de un componente normativo ligado a las interacciones. El consenso normativo que se traduce en un sentimiento de seguridad en el entorno o la percepción de que aquellos que le rodean no tratarán sistemáticamente de aprovecharse de posiciones de ventaja, ha revelado tener una influencia medianamente significativa en el bienestar individual (Rodríguez-Pose y von Berlepsch, 2012).

Con objeto de dar un paso más allá del análisis descriptivo desarrollado en el epígrafe anterior, a continuación proponemos un modelo explicativo simple del bienestar subjetivo revelado por los individuos. Empíricamente, el bienestar subjetivo revelado (BSR) es usualmente modelizado como una expresión matemática aditiva donde aquel es determinado por factores sociales, económicos, culturales ($X_{it} \dots$) y las diferencias individuales serían capturadas por el término de error ε :