

A
**Una aproximación
a la evolución
del bienestar social
en España durante
el auge y la recesión.
El Índice FOESSA
de Bienestar Social
(IFBS)**

COORDINADOR

Rafael Muñoz de Bustillo

AUTORES

José Ignacio Antón

Fernando Esteve

A

Una aproximación a la evolución del bienestar social en España durante el auge y la recesión. El Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS)

A.1. Introducción	617
A.2. El debate sobre el bienestar y su medición	619
A.3. Una propuesta operativa: el Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS)	631
A.4. Resultados. El auge y la recesión a través de la lente del IFBS	636
A.5. Conclusiones: el largo camino por recorrer	649
A.6. Bibliografía	650
A.7. Otras tablas	653

Anexo

Una aproximación a la evolución del bienestar social en España durante el auge y la recesión. El Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS)

A.1. Introducción

Aunque de una forma casi nunca justificada⁽¹⁾, la utilización del PIB per cápita como herramienta de medición de bienestar de las naciones viene siendo, en la práctica, un comportamiento habitual. Detrás de ello, se encuentran distintas razones. Por un lado, parece sensato pensar que, especialmente en aquellos países de menor nivel de renta per cápita, una mayor producción de bienes y servicios contribuirá a mejor resolver las necesidades materiales insatisfechas de la población. Por otro lado, con toda su complejidad, el PIB per cápita es una variable disponible para todos los países, en amplias series temporales, lo que facilita la comparación de los mismos y el seguimiento de su desempeño a lo largo del tiempo. Asimismo, la renta por habitante suele estar correlacionada con indicadores educativos o de salud que asociamos, habitualmente, a dimensiones no monetarias del desarrollo económico. En definitiva, cuando nos planteamos cuál es el grado de *bienestar económico* de un país o conjunto de países lo hacemos con una finalidad que va más allá de la curiosidad científica, vincu-

lada a la evaluación del desempeño económico de la o las sociedades y al planteamiento de propuestas de actuación para corregirlo o estimularlo. Disponer de una herramienta sencilla y accesible que nos permita evaluar su comportamiento resulta de vital importancia. Ello explica el éxito a efectos prácticos de un indicador como el PIB per cápita a la hora de valorar el desempeño de las naciones: accesibilidad y sencillez analítica.

Sin embargo, sabemos ya desde hace mucho tiempo (Esteve, 1990 y 1997) que el PIB nos ofrece una «falsa» (por incompleta) medida de la economía, al tiempo que no recoge, o lo hace de forma muy imperfecta, el bienestar económico. Y ello es así por la confluencia de dos vías distintas. Por un lado, sucede que ni está en la cifra agregada del PIB todo lo que debiera estar (producción de bienes y servicios fuera del mercado, disponibilidad de tiempo libre, disfrute de bienes medioambientales y sociales, etc.), a la vez que están en ella elementos que, razonablemente, no debieran estar (consumo conspicuo de bienes que globalmente no aportan bienestar, existencia de efectos externos medioambientales y sociales negativos vinculados a la actividad eco-

(1) Quizá debido a su difícil justificación, como se argüirá más adelante.

nómica, etc.). Por otro, la práctica nos dice que los efectos sobre el bienestar social de los cambios, tanto al alza como a la baja, del PIB pueden ser muy distintos de lo que reflejan los cambios de dicha magnitud. España ofrece un magnífico ejemplo de los problemas derivados de la valoración de la situación económica atendiendo nada más a los cambios del PIB (o del PIB per cápita). Desde el comienzo de la crisis económica de 2009, el PIB del país ha caído en alrededor de 7%, algo que, en principio, no debería ser difícil de gestionar. Imaginemos una caída lineal del 7% de nuestros ingresos, sin duda, y dependiendo de nuestra posición en la escala de rentas, dicha reducción exigirá de algún ajuste, tanto mayor cuanto menores sean los ingresos y, por tanto, mayor la parte de ellos dedicada a cubrir los gastos diarios, pero, en todo caso, parece una reducción molesta pero «asumible». Los efectos sociales de dicha caída del PIB, sin embargo, como sabe cualquier observador, son mucho más dramáticos, pero para ello hay que acudir a otros indicadores, que van desde los indicadores distributivos, que muestran cómo se reparten las variaciones en el bienestar económico, a otros como la tasa de desempleo, la caída de la tasa de empleo, la tasa de pobreza, etc., que iluminan aspectos de la realidad económica sobre los que la cifra del PIB y su evolución poco dice. En suma, parece claro que la mera utilización del PIB y sus cambios es insuficiente, el conocimiento del impacto de la crisis sobre la población necesita de la utilización de otros indicadores que alumbrén lo que está pasando más allá de la luz que proyecta la «farola» del PIB.

El objetivo de este apéndice es presentar un índice de bienestar alternativo, que denominaremos *Índice FOESSA de Bienestar Social* (IFBS), con la finalidad de incorporar algunas de las dimensiones que, afectando directamente al bienestar socioeconómico, están ausentes del PIB per cápita. Con esa finalidad, en la sección 2 repasaremos muy brevemente el debate sobre la medición del

bienestar y comentaremos algunas de las propuestas de indicadores alternativos de bienestar que se han derivado del mismo. Puesto que estas cuestiones han sido tratadas ampliamente en otros lugares (Muñoz de Bustillo, 2008), la intención de esta sección es simplemente ofrecer al lector una visión global del tipo de cuestiones debatidas y las propuestas planteadas para resolverlas, siquiera provisionalmente, utilizando como ejemplo algunos de los indicadores alternativos de bienestar desarrollados.

Una vez establecido este marco de referencia, en la sección 3 se procede a definir los ámbitos y los índices que conforman el IFBS planteado en este apéndice. Junto a ello se debaten las distintas opciones disponibles en lo que se refiere a la forma concreta de agregación de las variables elegidas. Fundamentalmente, en lo que a esto respecta, se plantea la cuestión de las ventajas de la utilización de vectores de indicadores, frente a las derivadas de la utilización de indicadores agregados. Como paso previo, hay que señalar que la construcción del IFBS se ha realizado primando su parsimonia, esto es, el uso de un número reducido de indicadores y teniendo como criterio central la posibilidad de acceso continuado a los datos relevantes durante un periodo de tiempo suficientemente largo como para seguir la evolución del bienestar social durante, al menos, una década, esto es, durante el auge y la depresión de la economía española. Una vez definido el índice, sus componentes y el modo en que se agregan, en la sección 4 se presenta y analiza el resultado de su utilización para el caso de España y el periodo 1995-2012, tanto en lo que se refiere al índice agregado como en lo referente a las distintas dimensiones que lo componen. Por último, en la sección 5 se resumen las principales conclusiones alcanzadas, deteniéndonos asimismo en aquellos ámbitos que necesitarían de mayor profundización y que explican que, por ahora, el indicador propuesto lleve colgado un cartel en que se lee lo siguiente: «en construcción».

A.2. El debate sobre el bienestar y su medición

A.2.1. Elementos teóricos para la construcción de un indicador de bienestar económico

Aunque parezca lo contrario, pues todo el mundo en su vida particular conoce «de primera mano» cuál es su nivel de bienestar económico y qué aspectos de «lo económico» influyen en ese nivel y cómo lo hacen en términos proporcionales o relativos, no es nada fácil sin embargo definir con precisión un concepto de *bienestar económico* de validez general que sirva como base para la elaboración de un indicador que refleje el *bienestar económico agregado* o *social* del que puede disfrutar una sociedad. La razón es obvia: cada individuo percibe subjetivamente su nivel de bienestar mediante sencilla introspección, y puede asimismo evaluar la contribución de «lo económico», en general o de las partes que lo componen, al mismo. Pero, dado que no existe una mente o alma sociales que pueda hacer a nivel agregado algo semejante a lo que hace cada individuo, es decir, dado que no cabe hacer una suerte de introspección social⁽²⁾, ¿cómo puede entonces hablarse de nivel de bienestar económico agregado o de la contribución de «lo económico» y sus partes a la generación de bienestar social? Está claro que en ausencia de una mente social una evaluación del bienestar

económico no puede hacerse de forma directa, por lo que ha de recurrirse a un método indirecto de aproximación consistente en partir de unos supuestos generales acerca de la relación entre «lo económico» y el bienestar que operaría para los individuos, y operar con ellos dando el salto de lo individual a lo social o agregado.

Y, aquí, el supuesto básico de partida es que los individuos tienen o experimentan un conjunto de necesidades privadas o personales y sociales cuya satisfacción determina su nivel o grado de bienestar⁽³⁾, y que, a su vez, el bienestar de los individuos define y determina el nivel de bienestar social. Dicho de otra manera, el supuesto base es que la sociedad no es nada más que la agrupación de los individuos que la componen de modo que el bienestar social depende o está en función o se determina de alguna manera a partir del bienestar de los individuos⁽⁴⁾. Pues bien, una parte de esas necesidades individuales son de tipo económico, es decir, que son necesidades cuya satisfacción exige del uso de bienes

(2) El intento de elaborar un indicador de bienestar social agregado siguiendo la línea de lo que hacen los individuos está en la base de lo que se conoce como Economía de la Felicidad, que pretende agregar los resultados de encuestas acerca del bienestar percibido subjetivamente por los individuos en un indicador de «felicidad» general (véase, como referencia inicial la obra de Layard, 2005, y también los comentarios del punto siguiente).

(3) Una cuestión continuamente debatida es el origen de esas necesidades. Sin duda, una parte de ellas tienen un origen biológico o «natural» relacionadas con la supervivencia física y social de los individuos (necesidades de alimentos, vivienda, interacción social...), en tanto que otra parte son necesidades extraindividuales creadas «artificialmente» por la sociedad en la que los individuos viven. Pero incluso las primeras, es decir, las necesidades «naturales», los individuos las experimentan y han de satisfacerlas de un modo socialmente condicionado que determina cómo han de satisfacerse dentro de cada sociedad.

(4) Esta definición «individualista» del bienestar social y —en último término— de lo que es una *sociedad* excluye la consideración de agregados como la «Patria», la «Clase», la «Nación», la «Economía Nacional», etc., como sujetos tanto del análisis social como de derechos al bienestar al margen o adicionalmente al bienestar de los individuos que los componen.

económicos⁽⁵⁾, necesidades cuyo nivel de cumplimiento o satisfacción relativo definiría el nivel de bienestar económico alcanzado o la parte de su bienestar que depende directamente de «lo económico». En una economía de mercado, una parte importante de esos bienes económicos se producen con vistas a ser vendidos en los mercados, por lo que los individuos puedan acceder a ellos en la medida de que dispongan de recursos financieros, o sea, de que puedan pagar los precios que en el mercado se fijan para racionar su asignación. Otra parte de esos bienes que satisfacen necesidades económicas se asignan por parte del sector público usando mecanismos de racionamiento adicionales al uso de precios. En consecuencia, en la medida que el PIB mide el valor de mercado de todos los bienes económicos *finales* (o sea, que satisfacen sin ulterior transformación las necesidades de los individuos) que produce y vende legalmente el sector privado y

(5) Bienes económicos son por definición convencional todos aquellos bienes «escasos», es decir, bienes de los que los individuos desearían tener más. En principio, la actividad económica es aquella actividad humana dirigida a aliviar lo más eficientemente que sea posible la escasez. Sin embargo, y esto parecería paradójico, existe toda una industria —la dedicada a la manipulación de las preferencias de los consumidores— cuyo objetivo final es, en último término, el de generar escasez mediante la creación de necesidades mediante la generación de un sentimiento de insatisfacción entre los consumidores con los bienes que ya tienen, es decir, mediante la difusión de la idea de que los bienes de que se dispone ya no satisfacen en la misma medida que antes las necesidades económicas porque «ya no se llevan» o «ya no están a la moda» para así estimular la demanda de sus productos. Charles Kettering, uno de los más conocidos directivos de General Motors, lo expresó de modo contundente ya en 1929: «la clave para la prosperidad económica es la creación organizada de insatisfacción» (citado en Rifkin (1996:21). John Kenneth Galbraith (1958) lo dijo más sucintamente al señalar que el objetivo de los dirigentes de las empresas era la «creación de las necesidades que luego buscan satisfacer». En consecuencia, y como se apuntará más adelante, cabe cuestionar la contribución al bienestar económico de estas actividades de obsolescencia planificada no de tipo físico, sino mental en la medida que conducen a un deterioro de la capacidad de los bienes.

también el valor de los gastos del sector público en la provisión de otros bienes económicos, igualmente finales, la cifra del PIB puede usarse —cuando se utiliza en términos per cápita— como un punto de partida para la evaluación de la capacidad de generar bienestar económico por parte de una economía.

Pero sólo como punto de partida, pues el PIB en cuanto mide el valor de mercado de todos los bienes finales que se producen legalmente en una economía no es, como ya se ha dicho, un indicador completo ni fiable de la capacidad de generar bienestar económico de la misma. No es fiable porque en su magnitud se incluyen el valor monetario de muchos bienes y actividades económicas que no contribuyen al bienestar económico. Entre ellos, se pueden citar los siguientes:

1. El valor de la depreciación o consumo de capital fijo, ya que el reemplazo del capital usado en un periodo no aumenta de por sí el bienestar sino que es meramente el valor de la compensación necesaria para devolver a la economía al punto de partida⁽⁶⁾. Un razonamiento semejante llevaría a deducir de la cifra del PIB los gastos en que se incurre para reconstruir el capital físico de una región cuando se ve afectada por alguna catástrofe natural (terremotos, inundación, sequía...).
2. El valor de las rentas que obtienen los «no nacionales». La cifra del PIB mide la renta generada en un país, pero no cuánta renta perciben los nacionales de ese país dado que una parte de la renta producida se dirige a «no nacionales». Dicho con otras palabras, más que usar la cifra del PIB como dato de partida para una evaluación del bienestar económico hay que usar la cifra del Producto Nacional Neto o Renta Nacional.

(6) La dificultad está en estimar una cifra adecuada por cercana a la realidad para esta depreciación. La sustracción de la depreciación de la cifra del PIB lo convierte en Producto Interior Neto.

3. El valor de muchos bienes y actividades que los individuos demandan —es decir, necesitan— para compensar los efectos externos negativos de las actividades productivas (por ejemplo, los gastos dedicados a defenderse de los efectos de la polución medioambiental de todo tipo) a los que puede definirse como *actividades y bienes defensivos*, y también el valor de las *actividades económicas improproductivas*, no desde un punto de vista individual, sino desde un punto de vista social o agregado.

Este último tipo de actividades económicas merece una reflexión en mayor profundidad. Ya Vilfredo Pareto señaló en 1906 que las actividades económicas de los individuos podían dirigirse bien a la producción de bienes y servicios, bien a la apropiación de lo producido por otros. Pues bien, este segundo tipo de actividades económicas, a las que Pareto denominó *actividades apropiativas*, son, obviamente, actividades económicas (pues para realizarlas los individuos usan recursos con valor económico) útiles para los individuos que las hacen pero *improductivas*(7) desde una perspectiva agregada o social, pues no produciendo nuevos o más bienes económicos para lo único que les sirven a los individuos que las llevan a cabo es para «repartirse» o distribuirse lo ya producido por otros. Un subgrupo de estas actividades son de tipo violento (las actividades de los ladrones, por ejemplo), pero un grupo mucho más importante de ellas engloba el conjunto de actividades pacíficas desarrolladas por las personas para quitarse o disputarse posiciones o privilegios, fuentes de ingresos o rentas y activos. A este conjunto de actividades apropiativas de tipo pacífico se las conoce como actividades de búsqueda de rentas (*rent-seeking activities*) y abarcan un sinfín de actividades que van desde las disputas legales matrimoniales, laborales o empresariales de tipo distributivo

hasta las actividades de corrupción y soborno. Adicionalmente se tiene que al igual que la actividad delictiva de los ladrones *obliga* a quienes no quieren ser robados a invertir en sistemas de protección y defensa que no producen nuevo o más bienestar sino que simplemente compensan por el malestar generado, las actividades apropiativas pacíficas también generan un conjunto de actividades y productos de carácter *defensivo*, que los individuos se ven forzados u obligados a hacer o adquirir so pena de perder las posiciones o activos en disputa, cuyo valor económico aparece sumando en la cifra del PIB dado que se compran en el mercado (por ejemplo, guardias de seguridad, puertas blindadas, servicios de vigilancia, etc., pero también minutas de abogados) o son ofrecidos por el sector público (policía, cárceles, tribunales de justicia, etc.), pero que dada su cualidad meramente compensadora, ese valor monetario que alcanzan no debiera considerarse (o parcial o enteramente) como una adición a la hora de estimar una cifra que evalúe el bienestar económico alcanzado por una sociedad. Más bien, en algunos casos, tal cifra podría considerarse incluso como un indicador de malestar social.

Pero si la cifra del PIB no es indicador fiable de la capacidad de generar bienestar económico por parte de la economía de una sociedad, tampoco es un indicador completo. Y ello por varias razones:

- En primer lugar, en la medida que en el cálculo del PIB solo se incluyen actividades legales, queda fuera en consecuencia la consideración del conjunto de actividades ilegales que producen bienes económicos que se realizan en una economía. Sin duda que algunas de estas actividades ilegales no deberían formar parte ciertamente de un indicador de bienestar económico, pues corresponden a actividades improproductivas de tipo delictivo asociadas con el crimen y la violencia organizada. Pero, fuera

(7) Véase aquí la referencia clásica de Baumol (1990).

de este tipo de actividades apropiativas ilegales(8), no parece haber motivo para que queden fuera de un indicador de la capacidad de generar bienestar económico la que sin duda es la parte más importante de la llamada economía sumergida, aquella parte que produce y vende bienes económicos de forma ilegal por razones de ocultación fiscal(9).

- En segundo lugar, en la cifra del PIB no se considera un conjunto de actividades y productos que no pasan por el mercado. Ni el trabajo doméstico extramercado, ni el valor añadido por la producción ya sea individual o colectiva con vistas al autoconsumo, ni el valor añadido por el tiempo dedicado a las actividades de ocio se encuentran recogidos en esta magnitud.
- En tercer lugar, en la cifra del PIB aparece como estimación del coste del desempleo y de la

(8) Es una cuestión debatida si las actividades de copia ilícita (piratería en la Red) que las nuevas tecnologías posibilitan han de ser consideradas como actividades apropiativas delictivas en el mismo plano que las de los ladrones «convencionales». Por un lado, es evidente que la copia no autorizada viola el derecho de propiedad intelectual, pero, por otro, esa violación no es enteramente semejante al robo «convencional» pues en tanto que el robo de un coche o de un cuadro supone que su propietario se queda físicamente sin ellos, el copiar ilegalmente una película, un libro, un álbum de música, no supone que su propietario ya no los tenga, sino que su valor de mercado como fuente de rentas en buena medida monopolísticas disminuye. Por otro lado, si bien no hay datos que lo confirmen, sí que existe la general aceptación que la facilidad de copia que las nuevas tecnologías han traído ha supuesto un enorme abaratamiento de la producción intelectual y de la industria del entretenimiento audiovisual, y por tanto ha facilitado el acceso masivo a la misma, lo que sin duda ha redundado en un crecimiento del bienestar económico.

(9) Y también de moralidad pública. La prostitución, el juego y el tráfico de drogas ilegales en la medida que sean actividades voluntarias y elegidas tanto por el lado de la demanda como el de la oferta parece que debieran tratarse como actividades productivas con igual derecho a ser consideradas como potenciales generadores de bienestar económico que el resto de actividades lícitas que están dentro del PIB.

inseguridad macroeconómica el valor que en los gastos públicos aparece dedicado a estos fines que, con total certeza, infravalora el coste para los individuos de tales situaciones en la medida en que no existen mercados que vendan seguros contra esos riesgos de tipo macroeconómico. Una estimación adecuada del coste del desempleo debería por tanto deducirse también de la cifra del PIB para que esta fuera adecuándose a su uso como parte de un indicador del bienestar económico.

Pero el bienestar económico de una sociedad no depende solo del producto que *obtiene* a partir de sus recursos económicos, sino también de los recursos de que dispone o que *tiene*, es decir, de su nivel de riqueza material, humana y financiera. De este modo, junto con la cifra del PIB completada y corregida a lo largo de las líneas anteriormente expuestas, un indicador de bienestar económico de una sociedad habría de incluir los siguientes elementos: 1) la medición del *stock* de su riqueza física (su capital físico incluyendo suelo, edificios, bienes de capital y recursos minerales), tanto en su propio territorio nacional como fuera de él; 2) la medición de su capital humano, que depende de los niveles de educación y de salud de sus componentes, y 3) la medición de su riqueza financiera agregada (es decir, el valor neto de sus derechos de percepción de intereses frente a los nacionales de otros países).

El PIB corregido y el volumen de riqueza de una sociedad definen las dimensiones económicas del bienestar, pero este tiene también dimensiones *no económicas*. Tres saltan inmediatamente a la vista y reclaman su consideración como componentes de un indicador de bienestar social. En primer lugar, el *stock* de *capital natural* del que puede disfrutar los miembros de una sociedad. La existencia de parques y otros espacios naturales relativamente libres de los efectos del «progreso» donde los individuos puedan relacionarse directamente con la Naturaleza, así como

de un medioambiente limpio y saludable en el que lleven adelante sus vidas ha de ser tenido en cuenta necesariamente a efectos de medir el bienestar de una sociedad. Junto con el capital natural, tan importante para el bienestar social es el nivel de *capital social* de una sociedad que permite satisfacer las necesidades de socialización que todo ser humano experimenta. Finalmente, dado el peso que la vida laboral tiene en el bienestar de los individuos y no solo como medio de obtención de ingresos, sino por ser la actividad laboral un medio de socialización y de definición y autoestima clave para los individuos, un tercer factor fundamental en el bienestar social habría de hacer referencia a las condiciones de la vida laboral y la satisfacción con las mismas. Ciertamente, la medición siquiera aproximada de estas dimensiones no económicas del bienestar es singularmente difícil y problemática, pero su importancia la hace ineludible.

Finalmente, aun en la inimaginable situación de que se hubiese podido dar cumplida respuesta a *todas* las dificultades conceptuales y de medición estadística a las que se ha hecho referencia previamente, y se hubiese podido construir un indicador de *bienestar social* que reflejase adecuadamente el nivel agregado de bienestar no solo económico sino también social alcanzado por una sociedad en su conjunto, o, mejor dicho, reflejase adecuadamente la *capacidad* de una sociedad para generar un nivel de bienestar *social*, quedaría por satisfacerse una cuestión de primordial importancia que afectaría al propio indicador si este pretendiese tener alguna relevancia, y es la cuestión del reparto de esa capacidad de generar bienestar social que la sociedad tiene, es decir, la cuestión de la distribución del bienestar.

Por supuesto, es evidente que la consideración de cuestiones distributivas en un indicador implica que, inevitablemente, hay que introducir juicios de valor o consideraciones éticas en la

elaboración de un índice de bienestar social. Para algunos, tal introducción no sería aconsejable o aceptable en la medida que supondría que el índice dejaría de tener un valor objetivo como simple métrica de una situación: el nivel de bienestar social alcanzado por la sociedad como un todo, para pasar a reflejar los juicios de valor de los analistas que ponderarían de modo distinto la parte de ese bienestar social de que disfrutaban los distintos individuos que componen la sociedad. Tal apreciación es sin duda correcta, solo que ha de tenerse en cuenta que la alternativa, o sea, la no introducción de ningún criterio distributivo, es en sí misma también un juicio de valor: el juicio de valor de que nada importa para el propio bienestar social el cómo se distribuye ese bienestar social entre los individuos que componen una sociedad dada. Un juicio de valor con toda seguridad menos aceptable de modo general que cualquier otro que defienda cierta equidad en la distribución del bienestar social.

Si bien la completa igualdad no parece ser deseable dada la diversidad de individuos, las diferencias en su dedicación, esfuerzo y el valor de sus contribuciones a las actividades productivas, sí que parece ser una actitud generalmente aceptada que una reducción de la desigualdad contribuye al bienestar social. Un índice de bienestar social ha de incluir, por tanto, como uno de sus componentes una medida de la desigualdad en el acceso y participación en los diversos ítems que componen el bienestar social.

La tarea de construir un indicador de bienestar social acabaría aquí. Los pasos ulteriores llevarían a la construcción y uso de lo que se conoce como indicadores de felicidad o de bienestar percibido subjetivamente que han de tomar en consideración que la felicidad (entendida como se ha dicho como percepción subjetiva del bienestar por parte de los individuos) se ve afectada por algunas pautas de tipo psicológico probablemente de base genética como las

siguientes: a) las personas, a la hora de valorar su «felicidad», realizan comparaciones con los individuos de su entorno, es decir, son muy sensibles a las diferencias relativas en sus niveles de renta y riqueza de modo que es habitual que el nivel de felicidad de un individuo se vea negativamente afectado cuando su posición relativa dentro su grupo de referencia cae; b) los individuos se adaptan rápidamente al crecimiento en sus niveles de bienestar económico, por lo que sus niveles declarados de felicidad no reflejan el crecimiento en el bienestar económico en el largo plazo e, incluso, muestran una importante capacidad de adaptación, también, a las circunstancias desfavorables, y c) que las preferencias, gustos o necesidades son inconstantes y dependen de las circunstancias. Las dificultades empíricas y conceptuales que suponen el uso e interpretación de estos indicadores de felicidad desaconsejan su utilización para la elaboración de un índice de bienestar social como el que aquí se propone (Esteve, 2011).

A.2.2. Algunos indicadores de bienestar a modo de ejemplo

En una reciente tesis doctoral sobre indicadores alternativos de bienestar social (Molpéceres, 2013) defendida en la Universidad de Valladolid, la autora, desde una aproximación que no pretende ser exhaustiva, revisa una veintena de indicadores de bienestar, un ejemplo del interés despertado por este tipo de cuestiones. Más aún, dicha preocupación ha trascendido del ámbito académico, como lo reflejó la creación, a propuesta de Nicolás Sarkozy, cuando ocupaba la presidencia de la república francesa, de una comisión de alto nivel, coordinada por tres premios Nobel (Joseph E. Stiglitz, Amartya Sen y Jean-Paul Fitoussi) para estudiar la relevancia de las medidas tradicionales de bienestar económi-

co y proponer criterios que guiasen la construcción de indicadores alternativos (Stiglitz, Sen y Fitoussi, 2009).

Pero esta propuesta está muy lejos de ser la única. Así, en 2011 la Asamblea General de las Naciones Unidas invitó a los Estados miembros a medir la felicidad de sus ciudadanos y utilizar la información generada en el diseño de sus políticas públicas (Helliwell *et al.*, 2013). Esta declaración seguía los pasos del Reino de Bután, que desde 1972 utiliza la *Felicidad Nacional Bruta* como guía de su política, y cuya constitución de 2008 apunta como objetivo del Estado el «promover las condiciones que permitan la persecución de Bienestar Nacional Bruto» (Ura *et al.*, 2012). Un objetivo este de claras reminiscencias jeffersonianas⁽¹⁰⁾. La utilización de indicadores subjetivos de felicidad como variables indicativas de felicidad es una vía también explorada por otros tres reputados economistas, John F. Helliwell, Richard Layard y Jeffrey D. Sachs (2013), editores del *World Happiness Report*. La UE tampoco ha permanecido al margen de estas preocupaciones. En noviembre de 2011, el European Statistical System Committee (ESSC) aprobó el desarrollo de un sistema de *Indicadores de Calidad de Vida (Quality of Life, QoL)*, que ya se encuentra bastante avanzado en lo que a sus características principales se refiere (ESAC, 2013) y a las necesidades suplementarias de información estadística requerida para su elaboración.

Junto con los indicadores subjetivos de felicidad, que han dado lugar a un área de investigación específica en ciencias sociales (Esteve, 2011), las propuestas de indicadores de bienestar alter-

(10) La declaración de independencia de los Estados Unidos de América, redactada por Thomas Jefferson, incluye la siguiente famosa frase de «todos los hombres han sido creados iguales e independientes, y de esa creación igual derivan derechos inherentes e inalienables, entre los que están la preservación de la vida, la libertad y la búsqueda de la felicidad».

nativos que se han ido desarrollando al calor de este debate se pueden clasificar en dos: 1) aquellas basadas en indicadores monetarios (probablemente los más tradicionales desde la perspectiva económica, en los que *todos* los componentes de los índices propuestos toman valores monetarios), y 2) aquellas otras que proponen la construcción de indicadores agregados en donde, junto a variables económicas medidas en términos monetarios, se contemplen otras expresadas en unidades distintas de medición(11). Esta segunda perspectiva que propugna la construcción de indicadores de bienestar que incluyan en su construcción variables monetarias, como el consumo, junto a variables no monetarias, como la educación o la esperanza de vida(12), es probablemente la más prometedora, en la medida en que amplía el número de dimensiones a considerar en la construcción del índice, ofreciendo, por tanto, una visión más equilibrada y completa de las dimensiones que influyen sobre el bienestar.

Este enfoque, a su vez, puede optar por dos tipos distintos de implementación. Por un lado, se puede plantear una batería (o sistema) de indicadores que recoja el valor y la evolución de las distintas dimensiones (monetarias y no monetarias) que afectan al bienestar, sin plantear por tanto ningún mecanismo de agregación. De este modo los cambios en el bienestar se reflejarían en el comportamiento que los indicadores elegidos tuvieran a lo largo del tiempo. Alternativamente, cabe otra opción que consiste en, una vez seleccionados las dimensiones consideradas relevantes en la medición del

bienestar y los indicadores que pueden reflejar el comportamiento de dichas dimensiones, agregarlos en un proceso bietápico. Primero se agregan los distintos indicadores de cada uno de los ámbitos que definen conceptualmente el bienestar en indicadores de dimensión, y luego, en una segunda etapa, se procede a agregar los indicadores dimensionales, presentando así al final del proceso un único indicador agregado de bienestar. En las próximas páginas presentaremos, a modo de ejemplo, cuatro propuestas de indicadores de bienestar que se corresponden con tres de las opciones arriba relatadas.

La primera de las propuestas, el *Índice de Felicidad* elaborado por el Informe de la Felicidad Mundial (Helliwell, Layard y Sachs, 2013), adopta una perspectiva que corresponde a la evaluación subjetiva que los entrevistados hacen de la calidad de su vida en una escala de 0-10. El valor medio del Índice de Felicidad durante el periodo 2010-2012 para los 156 países para los que dispone información el Gallup World Report fluctúa entre el 7,693 de Dinamarca y el 2,936 de Togo, con un valor medio para el mundo de 5,158. En este *ranking* de países, España, con 6,322, se sitúa en el puesto 38, sensiblemente por detrás del puesto que ocuparía en términos de renta (el 28 según el PIB per cápita medio del periodo en PPA). Posiblemente, más interesante que el ordenamiento de los países según el valor del índice sean los cambios experimentados por este durante la crisis. Para ello, el Informe compara los niveles de 2005-2007 y 2010-2012, con un resultado muy revelador, ya que España es uno de los países en donde el Índice de Felicidad experimenta una mayor caída, 0,75 puntos(13). Esta caída es relativamente importante, ya que equivale a despla-

(11) Para una revisión de esta literatura véase Sharpe (1999) y Molpéceres (2008).

(12) Este sería el caso del índice de desarrollo humano, uno de los índices de bienestar más populares y con mayor proyección mediática que desde 1991 confecciona con periodicidad anual el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo, PNUD, en sus anuales Informes de Desarrollo Humano.

(13) Otros países en los que esta caída es significativa son Grecia (-0,89) o Egipto (-1,15), en ambos casos países en una difícil situación económica y social.

zarse (hacia abajo) 20 posiciones en el *ranking* y sería equivalente al efecto que tendría sobre el Índice de Felicidad (hacia arriba) el doblar el PIB per cápita, uno de los factores explicativos del valor del índice. De acuerdo con las estimaciones de los autores, casi la tercera parte de esta caída estaría explicada por el aumento del desempleo, con un efecto negativo sobre la felicidad inconmensurablemente mayor que la caída del PIB que, en comparación, tendría un efecto marginal sobre esta. Por último, es interesante resaltar que las desigualdades en la distribución de la felicidad, tanto dentro de cada país como en el ámbito global, son significativamente menores que las desigualdades en términos de renta. Así, en el conjunto del mundo el Índice de Gini de felicidad se situaría en el entorno del 23%, una desigualdad sensiblemente menor que la existente en términos de renta, que Milanovic y Lakner (2013) sitúan alrededor del 70%.

Los siguientes dos indicadores de bienestar que vamos a utilizar como ejemplo pertenecen al tipo de indicadores agregados que incluyen tanto variables monetarias como no monetarias. El primero de ellos es el *Índice de Bienestar Económico* (*Index of Economic Well-being, IEWB*), desarrollado por Lars Osberg y Andrew Sharpe (Osberg y Sharpe, 2011a), investigadores del Centro para el estudio de los niveles de vida de Ottawa, Canadá. Este índice se construye a partir de cuatro ámbitos que recogen los flujos de consumo, el *stock* de riqueza, la desigualdad económica y la seguridad económica. Estos ámbitos, a su vez, contienen las dimensiones recogidas en la tabla A.1. Con estos cuatro ámbitos los autores pretenden reflejar el bienestar presente y futuro y recoger tanto el acceso medio a los recursos económicos como su distribución. El índice final es la media aritmética de los cuatro ámbitos, si bien los autores presentan un análisis de sensibilidad con distintas ponderaciones que, aunque

TABLA A.1. Componentes del Índice de Bienestar Económico

Flujos de consumo	Consumo per cápita de mercado ajustado por el tamaño del hogar y la esperanza de vida
	Gasto público per cápita
	Cambios en el valor del tiempo libre
<i>Stock</i> de riqueza	<i>Stock</i> de capital per cápita
	I+D per cápita
	Capital humano
	Posición inversión internacional neta per cápita
	(-) Coste social de la degradación ambiental
Igualdad	Desigualdad de renta
	Tasa y brecha de pobreza
Seguridad económica	Riesgo de desempleo
	Riesgo financiero en caso de enfermedad
	Riesgo de pobreza monoparental
	Riesgo de pobreza en la tercera edad

Fuente: Osberg y Sharpe (2011a:6).

afectan a los resultados, no tienen un efecto significativo en el *ranking* de países.

En el gráfico A.1. se reproduce el Índice de Bienestar Económico (IBE) de España según estimaciones de Osberg y Sharpe (2011a) para el periodo 1980-2008, realizadas en el marco de un análisis comparativo para los países de la OCDE. Dos son las conclusiones que nos interesa resaltar en este momento. La primera de ellas tiene que ver con el desigual comportamiento de los ámbitos del IBE (gráfico A.1.A.), mientras que los ámbitos relacionados con el consumo y la riqueza muestran un comportamiento claramente creciente durante las tres décadas observadas, exceptuando una muy ligera ralentización en el entorno de la crisis de 1993, los ámbitos de seguridad e igualdad muestran un comportamiento mucho menos positivo, al tiempo que se resienten de forma más intensa y prolongada de la crisis de 1993(14). En segundo lugar, cuando comparamos la evolución del IEB con el comportamiento del PIB pc observamos como el primero es mucho más sensible a las crisis y como gran parte del crecimiento económico no se traslada a bienestar social. De hecho, comparado con la posición de salida, el aumento del bienestar alcanzado durante todo el periodo, tal como lo mide el IBE, equivaldría a poco más de un tercio del aumento del PIB pc. Este resultado es un resultado común de este y otros indicadores de bienestar.

(14) Probablemente a aquellos conocedores de la debilidad de las fuentes estadísticas de nuestro país, especialmente en épocas pasadas, le sorprenderá la capacidad de los autores para alimentar los ámbitos que componen el IBE, en especial los referidos a igualdad y seguridad. Reconociendo estos problemas, y por lo tanto la necesidad de tratar los resultados (especialmente los correspondientes a la década de los ochenta) con toda cautela, consideramos que, así y todo, ofrecen una información relevante.

Otro meritorio ejemplo de indicador construido desde esta perspectiva y metodología lo encontramos en el denominado *Barómetro social de España* (BSE), realizado por el Colectivo Ioé (2008)(15). El BSE es un indicador agregado que incorpora un número elevado de 45 dimensiones o índices sintéticos contruidos a su vez a partir de 180 indicadores. Los distintos índices sintéticos se agrupan en once ámbitos: (1) renta y patrimonio, (2) empleo, (3) salud, (4) educación, (5) vivienda, (6) protección social, (7) seguridad y justicia, (8) medio ambiente, (9) participación ciudadana, (10) relaciones internacionales, (11) igualdad de género. Junto con el amplio número de indicadores utilizados, el BSE también es novedoso por el sistema de ponderación utilizado, basado en el peso otorgado a los distintos ámbitos por la población a partir de una encuesta *ad hoc* realizada con esa finalidad(16).

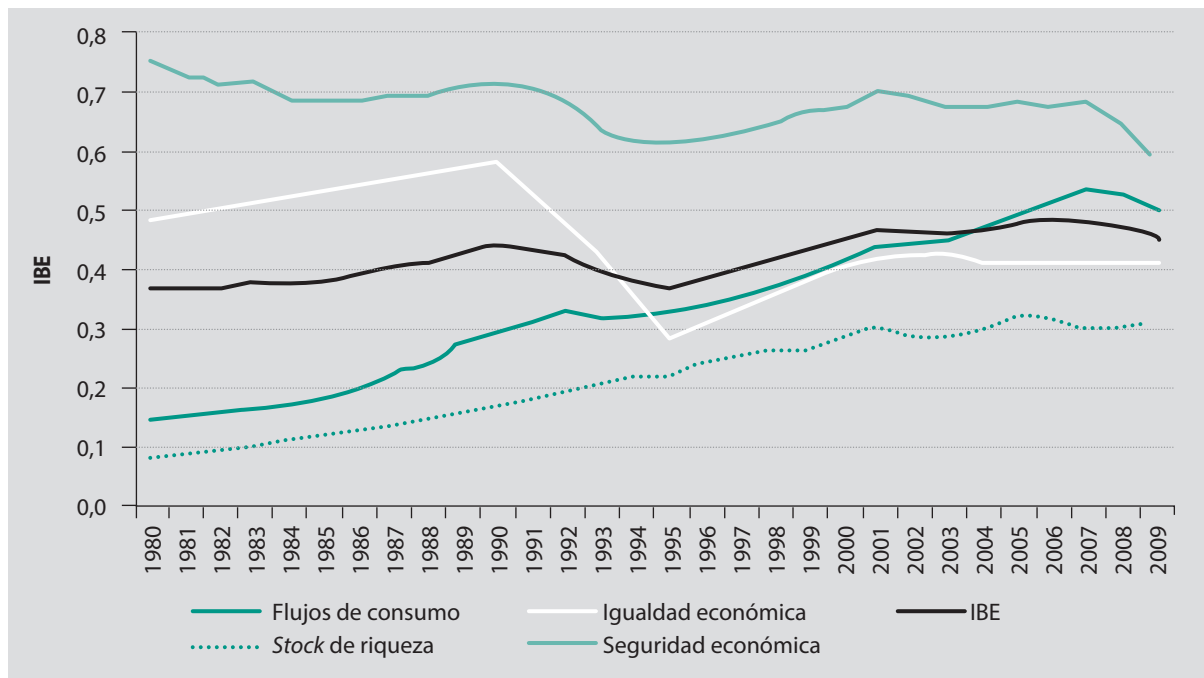
En el gráfico A.2. se representa la evolución del BSE y el PIB pc con la finalidad de contrastar si, al igual que ocurriría con el IBE, existe una brecha entre el crecimiento económico y el crecimiento del bienestar. Como se puede observar, y a pesar de las diferencias metodológicas, la conclusión es la misma: una parte importante del crecimiento no se traslada a mejoras de bienestar. Sorprendentemente, la relación entre ambas variables es similar al caso anterior. El bienestar tal como lo recoge el BSE crece un 36% de lo que lo hace el PIB per cápita. Otra conclusión interesante, también compartida por ambos indicadores, es la asimetría de comportamiento del bienestar social en relación

(15) Los detalles de este índice se pueden consultar en <http://barometrosocial.es>

(16) Ello lleva a ponderar los ámbitos asociados a las políticas sociales con un valor más alto (37%), seguido de los ámbitos que reflejan las condiciones económicas y ecológicas (27,2%), los ámbitos vinculados a las condiciones de bienestar en el plano colectivo (2,58%) y el ámbito de igualdad de género (9,5%) (Colectivo Ioé, 2008, pp. 31-32).

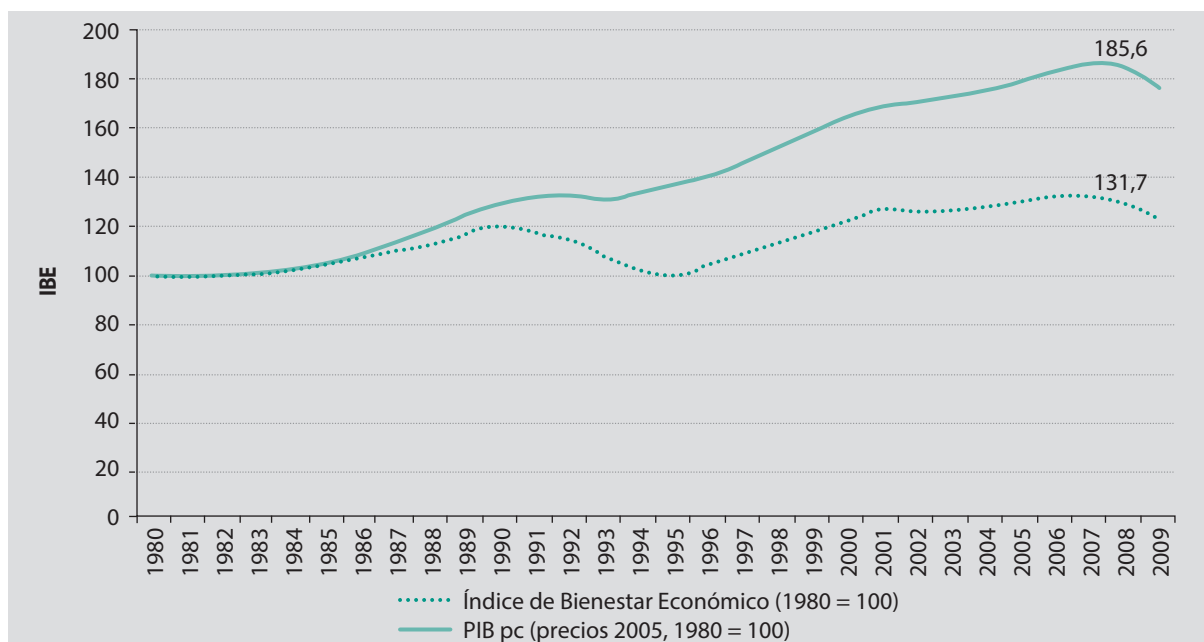
GRÁFICO A.1. Índice de Bienestar Económico de España (1980-2009). Ámbitos y comparación con el PIB per cápita.

A. Evolución del IBE y sus dimensiones integrantes



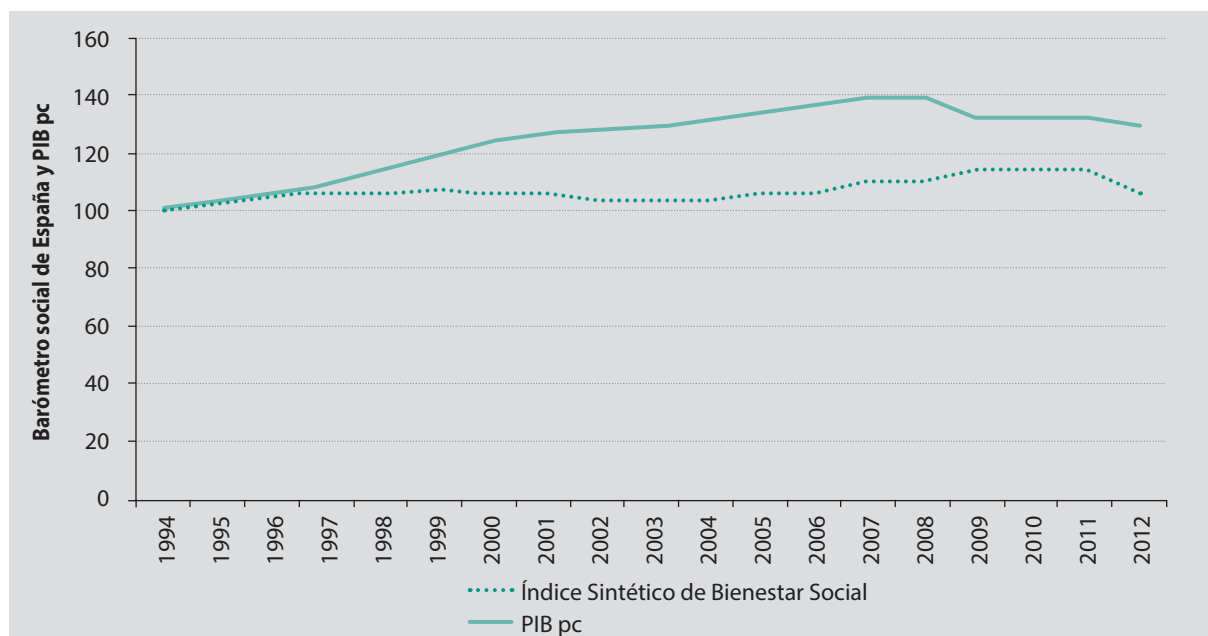
Fuente: Elaboración propia a partir de Osberg y Sharpe (2011b).

B. Comparación de la evolución del PIB per cápita y del IBE (1980=100)



Fuente: Elaboración propia a partir de Osberg y Sharpe (2011b).

GRÁFICO A.2. Evolución del Barómetro Social de España y el PIB per cápita (1994-2012, 1994 = 100)



Fuente: Elaboración propia a partir del Barómetro Social de España: índices globales de bienestar (<http://barometrosocial.es/indices-globales>) e Indicadores de Desarrollo Mundial (Banco Mundial).

con el PIB pc en auge y recesión: mientras que en las épocas de auge el crecimiento económico tarda en trasladarse a mejora del bienestar y lo hace a una escala menor, durante las recesiones el efecto es inmediato y de similar (en el caso del BSE) o mayor (en el caso del IBE) intensidad.

La tercera y última de las aproximaciones a la medición del bienestar que vamos a comentar a modo de ejemplo adopta una perspectiva distinta al optar por presentar una batería de indicadores que atiendan a las distintas facetas del bienestar. Un ejemplo de esta alternativa es la propuesta de la OCDE (OECD, 2011) de medición del bienestar mediante las dimensiones y ámbitos recogidos en la tabla A.2.

De hecho, como se reconoce en el propio informe de la OCDE, una vez se dispone de una batería de indicadores relacionados con el bienestar,

la construcción de un indicador agregado solo exige decantarse por (y justificar) un modo de agregación (y la conversión de las variables a una unidad de medida común suponiendo que no lo sean). Ahí es donde está el problema, la dificultad de definir un sistema de ponderación, especialmente si estamos en un contexto de muchos países con, probablemente, distintos marcos nacionales y culturales de definición de preferencias y opiniones sobre qué es importante y en qué medida para el bienestar.

En el gráfico A.3. se reproduce el resultado de la agregación de la batería de indicadores de bienestar de la OCDE según tres distintas reglas: ponderar todas las dimensiones por igual, ponderar los ámbitos por igual y dejar que los usuarios de la base de datos realicen sus propias ponderaciones de acuerdo a sus preferencias.

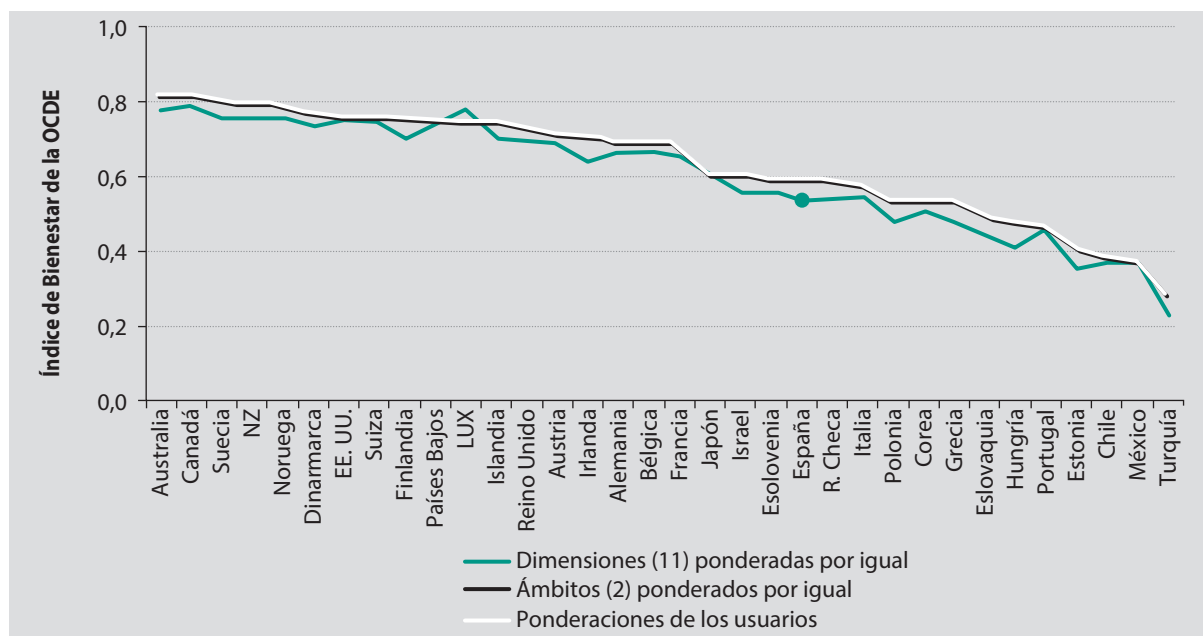
TABLA A.2. Dimensiones y ámbitos utilizados en la medición del bienestar por la OCDE*

Condiciones de bienestar material	Renta y riqueza (2) Empleo y salarios (3) Vivienda (2)
Calidad de vida	Salud (2) Conciliación vida-trabajo (3) Educación (2) Implicación en la sociedad y gobernabilidad (2) Relaciones sociales (1) Calidad medioambiental (1) Seguridad personal (2) Bienestar subjetivo (2)
Sostenibilidad	Pendiente de inclusión

* Entre paréntesis el número de indicadores utilizado en la medición de cada ámbito.

Fuente: OECD (2011).

GRÁFICO A.3. Valores nacionales del Índice de Bienestar de la OCDE (Your better life Index) bajo tres tipos distintos de ponderación



Fuente: Elaboración propia a partir de OECD (2011: 26).

A.3. Una propuesta operativa: el Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS)

A.3.1. Consideraciones previas

El índice de bienestar propuesto en estas páginas parte de un convencimiento y un reconocimiento. El convencimiento es la utilidad de desarrollar indicadores alternativos que permitan presentar una visión de conjunto más ajustada a las múltiples facetas que inciden sobre el bienestar. Y ello desde una posición de máxima cautela y humildad, en el sentido de reconocer que, dada la complejidad del fenómeno a medir, es imposible cubrir todos los frentes y satisfacer todas las exigencias. Para ello hemos adoptado una aproximación guiada por el viejo refrán castellano de que «lo mejor es enemigo de lo bueno», concentrándonos por ello en el planteamiento y elaboración de un indicador, «sencillo» aunque no simple, que recoja al menos algunas de las dimensiones que la literatura tanto clásica como moderna reconoce como aspectos relevantes del bienestar social. Consideramos igualmente que el hecho en sí de plantear un indicador que recoja estos ámbitos o dimensiones que inciden en el bienestar social, aun a sabiendas del riesgo de no poder siempre resolver de forma plenamente satisfactoria los problemas prácticos vinculados a su construcción, supone no obstante reconocer su importancia y al sacarlos a la luz, propiciar el debate y facilitar así quizá su mejor resolución en un futuro.

Una primera prevención consiste en reconocer que un índice de bienestar es tan bueno (o deficiente) como lo son los indicadores utilizados para dar cuerpo a los ámbitos o dimensiones que lo estructuran y componen. Es bien sabido que España todavía adolece de serias deficiencias en

lo que se refiere a la disponibilidad de estadísticas sociales. Esa restricción es todavía mayor cuando se intentan construir series temporales de bienestar, tarea que requiere de información de épocas pretéritas. Ello, de nuevo, nos obligará a utilizar menos indicadores de los que serían deseables.

A.3.2. Componentes del IFBS

El IFBS se plantea como un indicador parsimonioso de bienestar social compuesto de cuatro ámbitos de bienestar: bienestar material, distribución del bienestar material privado, seguridad y capital social.

Esta primera propuesta deja fuera el componente medioambiental en las dos dimensiones que afectan al bienestar: la dimensión de consumo (calidad del aire, disfrute de parques y jardines, etc.) y la dimensión de sostenibilidad relacionada con el impacto de la actividad económica en el medio ambiente. Esta reconocida omisión tiene dos efectos. Por un lado, sobreestimaré el peso del consumo privado sobre el bienestar ya que parte de ese consumo no será sino *consumo defensivo*, en terminología de Hawtrey (1926), gasto en consumo que los individuos se ven obligados a hacer para protegerse de los efectos negativos del bienestar a causa del deterioro medioambiental: filtros de agua, dobles ventanas, etc. Asimismo, y también desde la perspectiva del consumo, el indicador no ofrece información sobre el bienestar material extramercado generado por el acceso a bienes medioambientales libres y de los cambios de este derivados de mejoras o empeoramiento de la cantidad y calidad de tales bienes.

Por otra parte, el indicador no ofrece pistas sobre la sostenibilidad ambiental del modelo económico y social vigente. No nos dice si el mismo es medioambientalmente sostenible en el largo plazo o si, por el contrario, puede generar tensiones medioambientales que, a medio o largo plazo, acabarán traducándose en un deterioro del consumo medioambiental disponible. Este último problema se puede minorar, siquiera provisionalmente, acudiendo a algunos de los indicadores agregados de sostenibilidad medioambiental disponibles a modo de indicador complementario al IFBS como, por ejemplo, los indicadores de huella ecológica.

El primero de los ámbitos del IFBS es el *bienestar material*. Aunque probablemente con un impacto sobre el bienestar decreciente en sociedades de alto nivel de renta como España, es indudable que el bienestar material es un componente importante del bienestar social. En efecto, si bien se puede argumentar que una vez alcanzado ciertos umbrales de consumo, sucesivos incrementos del mismo generan incrementos de bienestar cada vez más reducidos (haciendo nuestro el principio de utilidad marginal decreciente de la renta que impregna la teoría neoclásica del comportamiento del consumidor), no es menos cierto que en un mundo dinámico y cambiante, caracterizado por el desarrollo de nuevos productos y la creación de nuevas necesidades, el poner un límite definido a la capacidad de los aumentos en el consumo en cuanto generador de bienestar es con certeza excesivo. Por esa razón se ha optado por incorporar el consumo per cápita sin transformación alguna, aunque, en el modo de agregación de las dimensiones de bienestar se considera explícitamente el posible impacto decreciente del consumo sobre el bienestar.

La inclusión de la dimensión del consumo se ha hecho operativa mediante dos indicadores distintos. El primero de ellos es el consumo de bienes y servicios per cápita privado. Se opta así por

el consumo en vez del PIB per cápita al incluir en esta última variable componentes, como la inversión o las exportaciones que no están vinculados al bienestar material de los ciudadanos de forma directa. Junto con el consumo privado se incorpora también el consumo privado per cápita de los bienes públicos de educación, salud, cultura, deportes y vivienda. Se entiende que, en todos los casos, pero específica y especialmente en los dos primeros por su importancia cuantitativa y cualitativa, el acceso a tales bienes contribuye de forma importante al bienestar de las personas. De forma complementaria, se ha optado por incluir un tercer indicador de naturaleza completamente distinta que refleja la longevidad esperada de las personas a su nacimiento. La esperanza de vida, además de constituir un elemento positivo de bienestar per sé, se puede interpretar como reflejo del número de años de los que se podría disfrutar del bienestar material.

El segundo bloque constitutivo del IFBS es la distribución del bienestar material generado. Se parte de la base de que el mismo nivel de bienestar material agregado puede generar distintos niveles de bienestar efectivo dependiendo de cómo se distribuya este entre la población. Junto a esta justificación intrínseca de la importancia de la distribución, se pueden barajar otras dos razones que avalan su inclusión. Por un lado, la moderna *economía del comportamiento* ha argumentado convincentemente que los ciudadanos no se preocupan solo, como cabría esperar si se cumplieran los supuestos del análisis microeconómico neoclásico tradicional, de las magnitudes absolutas de renta/consumo de las que disponen, sino también de la forma en la que esta se distribuye. En contraste con el mundo del *Homo oeconomicus*, el mundo del *Homo sapiens* es un mundo en el que lo relativo, las cuestiones distributivas, es importante (Milanovic, 2006). Por otro lado, las nuevas teorías de la distribución de la renta hacen énfasis en los efec-

tos negativos que una distribución no adecuada, por excesivamente desigual, de la renta, puede tener sobre el crecimiento económico por distintas vías directas e indirectas (Birdsall, 2008). Desde esta perspectiva instrumental, la desigualdad también afectaría negativamente al bienestar.

La dimensión de la desigualdad se incorpora mediante dos indicadores. El primero de ellos es la desigualdad relativa tal y como la mide el tradicional Índice de Gini. El segundo indicador hace referencia a la polarización de la distribución de la renta utilizando el índice de Wolfson (1994, 1997), que toma valores entre 0 y 1 correspondiendo a polarización nula y máxima. Mediante la inclusión de una medida de polarización lo que se pretende medir es hasta qué punto la población tiende a agruparse alrededor de niveles de renta muy distanciados entre sí. Cuanto mayor sea esta polarización, mayor será la brecha que separa esos grupos con efectos negativos sobre la movilidad social (más difícil salvar la brecha que separa los distintos estratos de renta) y sobre la afinidad y vertebración social. El IFBS supone que, tanto la desigualdad como la polarización, contribuyen negativamente al bienestar.

El tercer ámbito del IFBS pretende recoger la importancia que la *seguridad económica* tiene para el bienestar de la población. Siguiendo a Boss (2009), se puede argumentar que la ansiedad derivada de la falta de seguridad económica vinculada a la pérdida de empleo, enfermedad, etc., tiene un impacto negativo en el bienestar de la población separable (y aditivo) al efecto de que ocurra dicho suceso. La general aversión al riesgo de la población no sería así sino reflejo de los costes negativos vinculados a la inseguridad. En definitiva, esta dimensión pretende reflejar el impacto que la inseguridad económica tiene sobre el bienestar más allá de su efecto primario en el caso de producirse el suceso (por ejemplo, el desempleo). Complementariamente, en esta dimensión se recogerían los efectos sobre el bienestar no estrictamente

monetario que se vinculan a los estados de situación que se incluyen en el mismo: empleo, desempleo, temporalidad, pobreza y riesgo de incumplimiento de contrato de crédito.

El primero de los indicadores incluidos es la tasa de empleo. Este indicador, con un efecto positivo directo sobre la seguridad, recoge la mayor percepción de seguridad económica que existe en situaciones de alta tasa de empleo, asimismo refleja el menor riesgo de existencia de situaciones de necesidad material que el aseguramiento cruzado dentro las unidades familiares posibilita en un contexto de alta tasa de empleo. La segunda variable es el desempleo, recogida mediante dos indicadores. La tasa de desempleo y la tasa de desempleo sin cobertura de prestaciones por desempleo. Con ello se pretende recoger el impacto negativo del desempleo sobre el bienestar documentado en numerosos estudios (Ezzy, 1993; Goldsmith, 1997; Goldsmith y Diette, 2012), más allá de su efecto sobre los ingresos de los desempleados. Los siguientes dos índices miden el riesgo de pobreza. El primero recoge la tasa de pobreza, aunque medida de una forma distinta a la habitual. Siguiendo el criterio utilizado por la UE, se utiliza aquí un concepto de pobreza de tipo relativo, y se define así el umbral de pobreza como el 60% de la renta mediana. Pero, a diferencia de la medida habitual de Europa, se considera aquí que el umbral de pobreza no tiene un comportamiento simétrico con respecto a la renta, ya que crece al crecer esta, pero permanece constante cuando la renta se reduce. De esta manera, las caídas en la renta mediana no se traducirían en caídas en el umbral de pobreza. Con ello estaríamos aplicando aquí, a la definición de pobreza relativa, la *hipótesis de la renta relativa* que James Duesenberry desarrollara en 1949 para explicar el comportamiento del consumo (Duesenberry, 1949). Según este autor, el consumo crece *pari passu* con la renta, pero no cae cuando cae esta, al menos no al mismo ritmo, ya que habría cierto acostumbamiento a sus estándares o niveles

de vida por parte de los consumidores, efecto habituación que se reflejaría en una resistencia a cambiar sus patrones de consumo aunque cayera su renta. Este indicador, por tanto, mediría el porcentaje de población por debajo de un umbral de pobreza (inspirado en la teoría de Duessenberry) que crece con la renta mediana, pero que se mantendría constante al caer esta. Por último se incorpora un indicador de riesgo financiero, la tasa de morosidad de las familias, que reflejaría la inseguridad de no poder hacer frente a los compromisos crediticios.

El último de los ámbitos contemplados pretende recoger aquellos elementos que afectan al bienestar y que están relacionados con la parte «social» de los individuos. A falta de otro nombre mejor hemos denominado a este ámbito como *capital social*, aunque también podríamos haberle denominado *capital relacional*. Como señalaba el VI Informe FOESSA en su capítulo 1, el desarrollo social es algo más que una cuestión de distribución individual de recursos y comprende también factores psicosociales, culturales e institucionales. Aunque sea un tópico manido hay que recordar que el ser humano es un ser social por lo que en su desarrollo serán cruciales la configuración relacional de las instituciones de todo tipo en las que el individuo se desenvuelve y que contribuyen a dar significado a su vida. Capital social, capital asociativo, sentido de pertenencia, bienes relacionales... son distintos conceptos con los que se hace referencia a ese elemento de cantidad y calidad de las relaciones sociales.

Como puede imaginar fácilmente el lector, este ámbito es el que se enfrenta a mayores problemas a la hora de encontrar indicadores que permitan conocer su estado y evolución. Los indicadores disponibles que hacen referencia al capital social desde una u otra aproximación son pocos y cubren solo años aislados o periodos de tiempo muy recientes, con lo que no es posible hacer un seguimiento temporal de su evolución como se pretende.

La estrategia adoptada aquí para intentar resolver el problema planteado por la insuficiencia de indicadores de capital social ha sido buscar indicadores que puedan estar vinculados, positiva o negativamente, a este, a modo de variables instrumentales. El primero de ellos es el consumo de tranquilizantes. Aunque el consumo de tranquilizantes obedece a múltiples causas, entre ellas está sin duda la ausencia de otros sistemas o mecanismos de relación interpersonal para resolver los problemas asociados al déficit de sociabilidad que aquejan a los individuos. Desde esta perspectiva, el aumento de consumo de tranquilizantes puede ser un reflejo del deterioro del *stock* de capital social o de la incapacidad de que crezca al ritmo de las exigencias sociales para compensar otros efectos negativos sobre las relaciones interpersonales. El segundo indicador utilizado, desde una perspectiva similar, es la tasa de delincuencia. De nuevo al así proceder se está asumiendo que, *caeteris paribus*, sociedades con mayor capital social, más cohesionadas, serán sociedades más seguras (Wright, Cullen y Miller, 2001; Buonano, Montolio y Vanin, 2006; Akcomak y Weel, 2012). El tercero es un indicador tradicionalmente vinculado al capital social que pretende reflejar el nivel de conectividad social de los individuos que se refleja en su participación en asociaciones de todo tipo (feministas, culturales, deportivas, pacifistas, defensa de derechos humanos, ecologistas, políticas, sindicato, juveniles, benéficas y religiosas) (Putnam, 2000). Este indicador, obtenido de los barómetros del Centro de Investigaciones Sociológicas, CIS, adolece de varios problemas (como lo son un cambio de escala y una cobertura temporal irregular), pero aún así se ha considerado oportuno incorporarlo en el análisis.

A modo de resumen, en la tabla A.3 se nombran los ámbitos que componen el IFBS así como los indicadores, 14 en total, que dan cuerpo a cada uno de ellos.

TABLA A.3. Componentes del Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS)

Ámbito	Indicador	Efecto
Bienestar material	Consumo privado per cápita	+
	Valor del consumo individual per cápita de los siguientes bienes públicos: educación, salud, cultura, deportes y vivienda	+
	Esperanza de vida	+
Distribución	Desigualdad relativa (índice de Gini)	-
	Índice de polarización de Wolfson	-
Seguridad	Tasa de empleo (% de personas en edad de trabajar)	+
	Tasa de temporalidad (% de asalariados)	-
	Tasa de desempleo (% de activos)	-
	Tasa de desempleo sin protección = Tasa de desempleo (1-cobertura por desempleo)	-
	Tasa de pobreza relativa asimétrica (% de población)	-
	Tasa de morosidad de las familias	-
Capital social	Consumo de tranquilizantes	-
	Tasa de delincuencia	-
	Participación en asociaciones	+

Fuente: Elaboración propia.

En el caso de las magnitudes que hacen referencia a aspectos que inciden de forma negativa sobre el bienestar social en cada dimensión —desigualdad, polarización, temporalidad, desempleo, pobreza, morosidad, consumo de tranquilizantes y delincuencia— se toma como indicador de bienestar la expresión $1-X$, siendo X el valor de la magnitud con un impacto negativo sobre el bienestar. De esta forma, cada uno de los 14 ingredientes del IFBS recogerá una variable que se relaciona positivamente con el bienestar de la sociedad española.

A.3.3. Reglas de construcción y agregación

Una vez definidos los ámbitos y los indicadores queda pendiente la espinosa y delicada tarea de cómo proceder a su agregación. Para ello hay que resolver dos cuestiones. La primera de ellas la normalización de los indicadores, expresados en tres

unidades de medida distintas: euros, años y «porcentajes», para poder proceder a su agregación. Para resolver este problema se ha optado por la técnica de estandarización lineal consistente en calcular el cociente entre el valor real y el valor mínimo y la diferencia entre el valor máximo y el mínimo⁽¹⁷⁾.

La segunda, la elección de un mecanismo de agregación. En lo que a esto respecta, cabría también, como se ha señalado más arriba, renunciar a la agregación y presentar de forma separada la evolución de las variables que dan cuerpo a los cuatro ámbitos del IFBS. Con ello se obviaría el problema de elección de las ponderaciones de los ámbitos. Sin embargo, como ya hemos señalado en trabajos previos (Muñoz de Bustillo *et al.*, 2011) el así hacerlo no resuelve el problema, simplemente lo traslada

(17) Dicho procedimiento se usa en la elaboración del conocido Índice de Desarrollo Humano y asigna al valor en cuestión un nuevo valor entre 0 (valor que pasa a tomar el mínimo) y 1 (valor que pasa a tomar el máximo).

de lugar y lo pospone en el tiempo, ya que el lector, enfrentado con una quincena de indicadores muy probablemente procederá a dar más importancia a unos que a otros a la hora de obtener una visión de conjunto de la evolución del bienestar en el periodo. Esto es, procederá a ponderar de una u otra forma los indicadores y los ámbitos, solo que muy probablemente no lo hará de forma explícita. Es por ello que consideramos que es preferible optar por una ponderación, simple o compleja, pero explícita, en aras a la mayor transparencia del índice y de la evaluación que de su uso se derive acerca de la evolución del bienestar. Por otro lado, se tiene que, al construirse el índice en forma de árbol, siempre es posible ir de arriba a abajo e investigar de forma individualizada el comportamiento de cada uno de los índices o de los ámbitos. En particular, en este trabajo, además de presentar, como se ha mencionado, información para cada uno de sus ingredientes y dimensiones, se opta por una agregación basada en la media geométrica. Esta agregación se lleva a cabo recursivamente: primero se agregan los indicadores que componen cada uno de los cuatro ámbitos o dimensiones del bienestar social que se consideran, y, posteriormente, se agregan en un indicador final, el IFBS, también usando la media geométrica los indicadores de ámbito resultantes de la etapa anterior. De este modo, el IFBS se expresaría de la forma siguiente:

$$IFBS = X_1^{1/4} \cdot X_2^{1/4} \cdot X_3^{1/4} \cdot X_4^{1/4}$$

La utilización de la media geométrica (en lugar del típico promedio aritmético ponderado) permite tener en cuenta, por un lado, el que los incrementos en cada una de las dimensiones tienen un impacto decreciente en el bienestar (una mejora de una determinada cuantía en uno de los indicadores genera incrementos del bienestar cada vez más pequeños). Asimismo, este procedimiento permite que, incluso cuando el promedio simple de los componentes de cada dimensión o del IFBS fuese el mismo, unos valores más equilibrados en cada una de las partes redunden en un mayor valor del bienestar social que una configuración en la cual existe un fuerte desequilibrio entre los valores de unas dimensiones y otras. No obstante, como todo procedimiento de agregación, este enfoque es obviamente una elección discrecional si bien justificada conceptualmente como acaba de verse. Ahora bien, aun siendo conscientes de que esto tampoco zanja el problema, se realiza también una agregación basada en la media aritmética simple, tanto dentro de cada dimensión como para la agregación de cada una de ellas en el indicador final. En esta última aproximación, a diferencia de la media geométrica, las disminuciones en una dimensión del bienestar pueden ser totalmente compensadas por un incremento similar en otra cualquiera.

A.4. Resultados. El auge y la recesión a través de la lente del IFBS

A.4.1. Comportamiento de los indicadores parciales

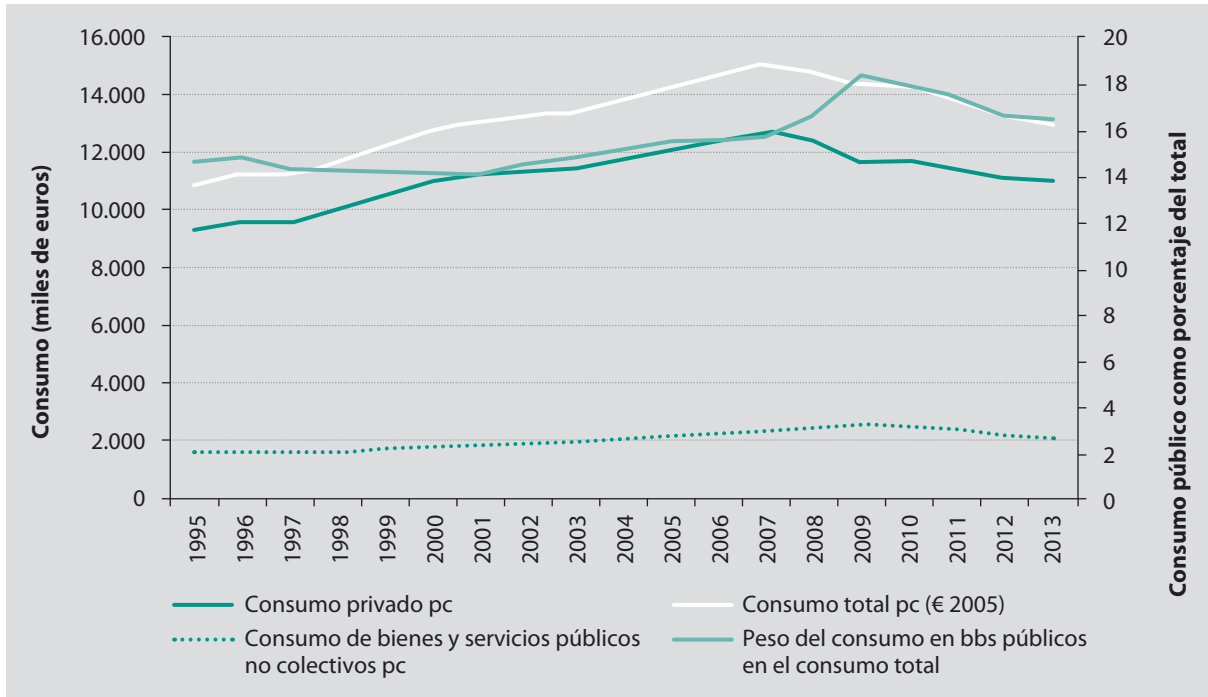
Como paso previo a la presentación del IFBS, en los gráficos A.4 al A.6 se representa el compor-

tamiento de los indicadores que componen los cuatro ámbitos del índice.

En el gráfico A.4. se recoge la evolución del consumo individual privado y colectivo, en euros de 2005. La transformación a términos reales se ha realizado deflactando por el Índice de Precios

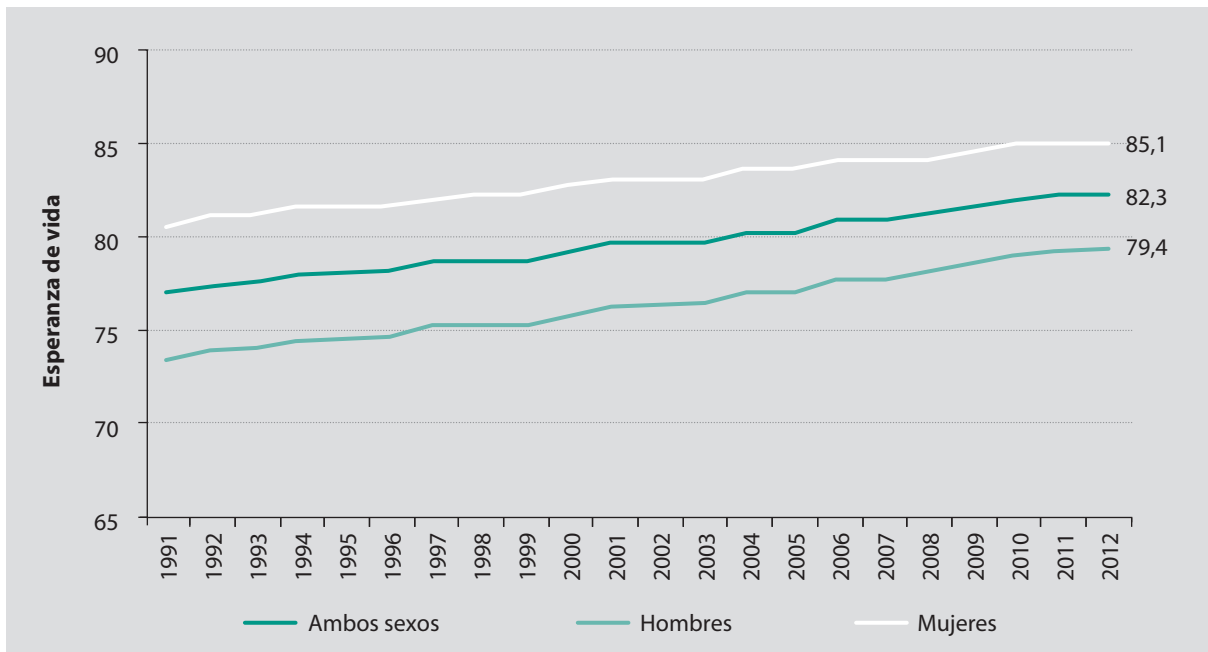
GRÁFICO A.4. Componentes del ámbito de bienestar material

A. Consumo en euros reales de 2005



Fuente: Elaboración propia a partir de información de AMECO y el Instituto Nacional de Estadística.

B. Esperanza de vida al nacer (años)



Fuente: Instituto Nacional de Estadística.

al Consumo. Igualmente se representa la evolución de la esperanza de vida al nacer. Con una finalidad meramente informativa y beneficiándonos de la disponibilidad de datos por género en este caso, la variable esperanza de vida se presenta según género y para el conjunto de la población.

En el gráfico A.4.A, que reproduce la evolución de los dos componentes del consumo privado incluidos en el ámbito de bienestar material del IFBS, se puede observar tanto el crecimiento continuado del consumo privado hasta el comienzo de la crisis como la sensible caída del mismo desde el comienzo de esta. En este sentido, el consumo individual de bienes y servicios públicos no colectivos muestra un comportamiento diferente del privado, que se manifiesta en su aumento en términos per cápita hasta dos años después del comienzo de la crisis, 2010, y su menor caída relativa desde entonces, una vez sustituida la estrategia de lucha contra la crisis basada en la política contracíclica keynesiana por una política de austeridad fiscal dirigida a la reducción del déficit público. Ese desigual comportamiento de los componentes privado y público del consumo individual per cápita explica el aumento del peso de los bienes y servicios públicos en el conjunto del consumo total, que pasa del 15,7% en 2007 al 18,3% en 2009. Desde esta fecha, la política de consolidación fiscal, que recae de forma más intensa en educación y salud, precisamente los principales componentes de este indicador, reducirá el peso del componente público del consumo privado hasta el 16,4% en 2012.

Este aumento del peso del componente público del consumo privado refleja el significativo papel que tienen los servicios públicos en el mantenimiento del bienestar en contextos de crisis.

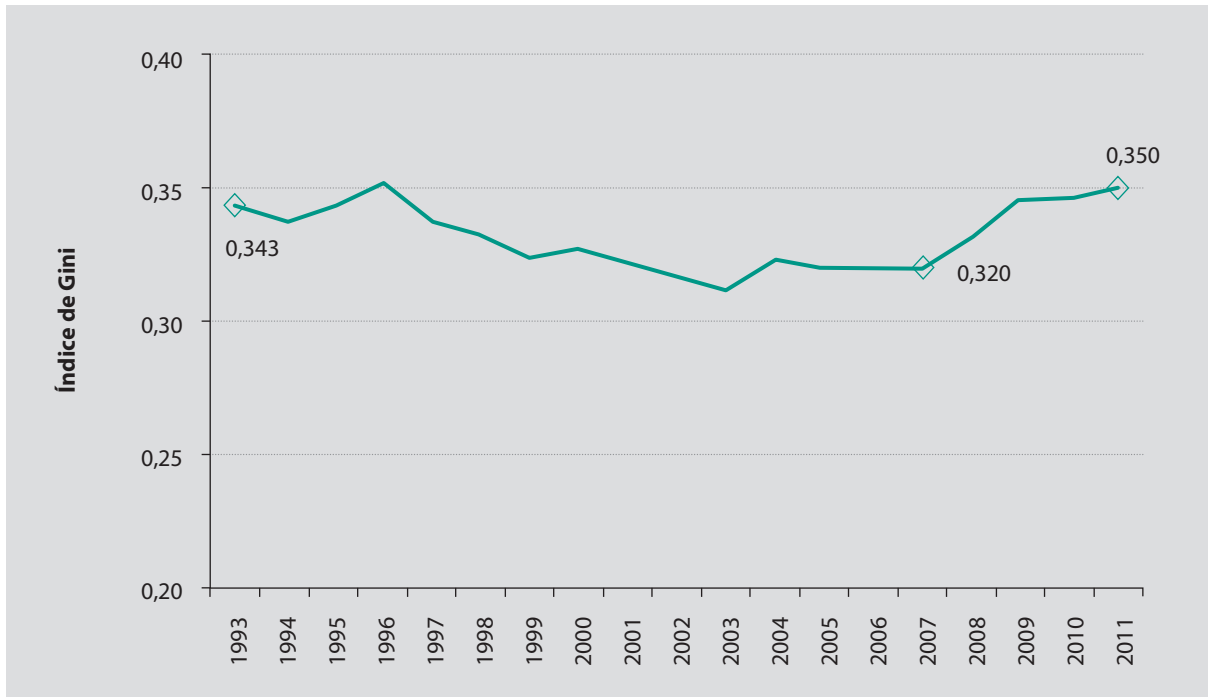
En lo que se refiere a la esperanza de vida tan solo es conveniente señalar un par de cuestiones: 1) la tradicional mayor esperanza de vida de las mujeres, 2) el crecimiento tendencial experimentado por la misma, para ambos sexos, en el periodo analizado, 3) la reducción de las diferencias de esperanza de vida según género en una quinta parte, pasando de una diferencia de más de siete años a algo menos de seis en el periodo 1995-2012. Aunque en 2012 se experimenta una caída marginal de la esperanza de vida de las mujeres, no parece que hasta el momento la crisis haya afectado a la esperanza de vida.

Siguiendo nuestro recorrido por los ámbitos constitutivos del IFBS, en el gráfico A.5 se reproduce el comportamiento de los dos componentes del ámbito de distribución: el índice de Gini de distribución de la renta y el índice de polarización de Foster y Wolfson. En ambos casos los índices se han calculado directamente a partir de los microdatos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y la Encuesta de Condiciones de Vida (ECV), sin incluir la partida del alquiler imputado de los hogares en el último caso. Con la finalidad de completar la serie, los datos correspondientes a 2001 y 2002, años de transición en los que no se realizó ninguna de las dos encuestas mencionadas, se han cubierto con interpolaciones lineales.

Empezando por el comportamiento de la distribución de la renta, el gráfico A.5.A reproduce un resultado ya conocido y profusamente tratado a lo largo de este informe. Nos referimos al importante aumento de la desigualdad que se produce con la crisis económica y que sitúa a España entre los países más desiguales de la Unión Europea. Es importante señalar que, debido a que la ECV solo recaba información de ingresos del año anterior a su realización, los datos disponibles en el momento de escribir

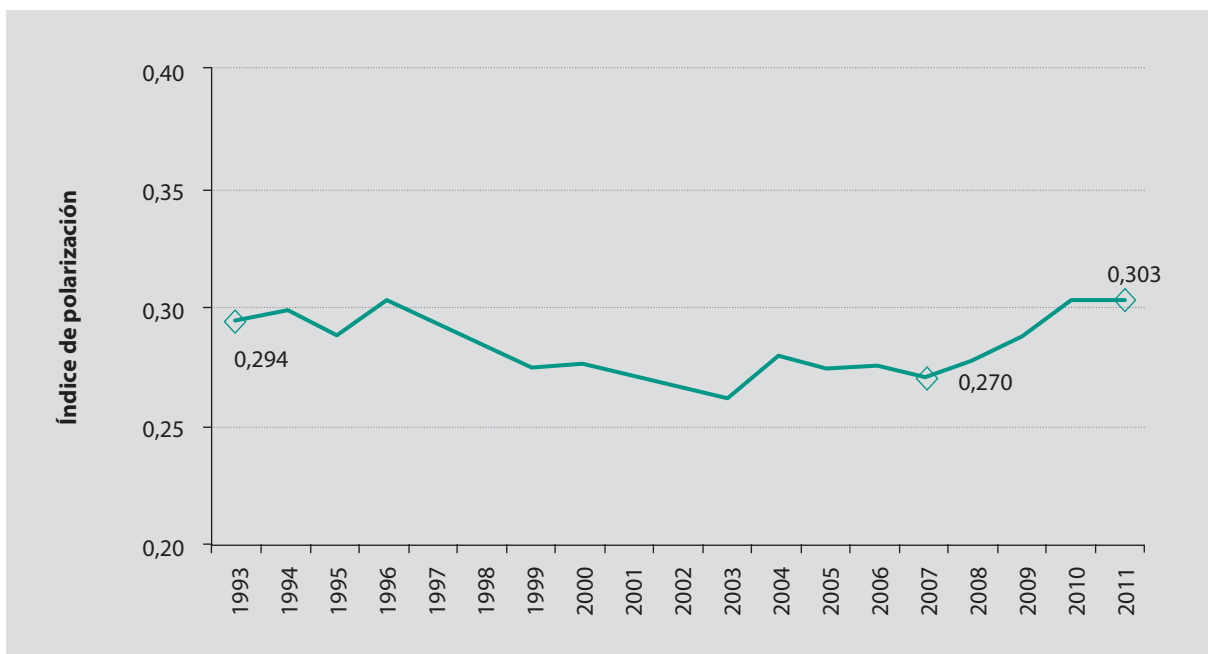
GRÁFICO A.5. Componentes del ámbito de distribución

A. Desigualdad de la distribución de la renta disponible: Índice de Gini



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos del PHOGUE y la ECV.

B. Índice de polarización de Foster y Wolfson



Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos del PHOGUE y la ECV.

estas páginas corresponden a 2011, con lo que probablemente los resultados de 2012 y 2013, años en los que se mantiene la dinámica de destrucción de empleo que subyace al empeoramiento de la distribución de la renta observado hasta 2011, mostrarán, si cabe, un nivel aún mayor de desigualdad.

En lo que se refiere al índice de Foster y Wolfson, los resultados representados en el gráfico A.5.B. reflejan un aumento de la polarización de la renta hasta niveles desconocidos en el conjunto de la serie. Muy probablemente, la dinámica de polarización de la estructura del empleo derivada de la destrucción de empleo con salarios medios detectada por Muñoz de Bustillo y Antón (2011) es uno de los factores que explica ese aumento en el nivel de polarización de la renta en España con la crisis, de igual manera que la caída en esta que se detecta con anterioridad estaría vinculada a la intensa creación de empleo producida en los segmentos medios del mercado de trabajo durante el periodo de auge (Fernández-Macías, Hurley y Storrie, 2012).

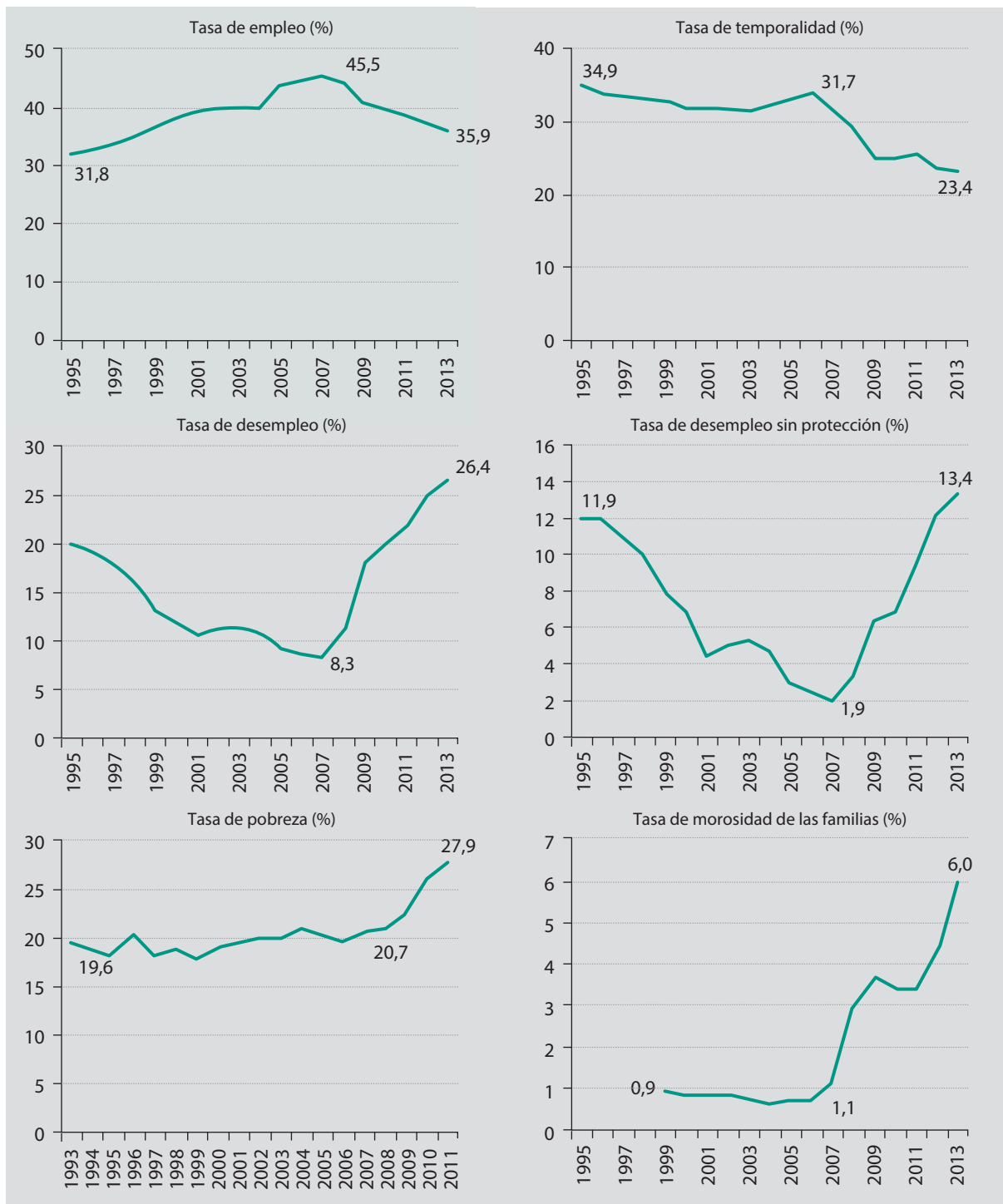
El comportamiento de las variables que conforman el tercero de los ámbitos del IFBS, que recoge la seguridad económica, se reproduce en el gráfico A.6. Este es el ámbito que cuenta con mayor número de indicadores, en concreto: tasa de empleo, tasa de temporalidad, tasa de desempleo, tasa de desempleo sin protección, tasa de pobreza asimétrica (la línea de pobreza es rígida a las caídas de la renta mediana) y tasa de morosidad de las familias.

Como se puede apreciar, el conjunto de los indicadores muestra una imagen coherente de los acontecimientos en este ámbito durante el auge y la depresión. En la primera fase, destaca el aumento de la tasa de empleo hasta alcanzar niveles desconocidos en la historia moderna de España, con la correspondiente caída en la tasa de

desempleo y, especialmente, en la tasa de desempleo sin protección. Por ejemplo, en 2007, la combinación una tasa de cobertura de las prestaciones por desempleo (de todo tipo) del 77% y una «baja» tasa de desempleo permitió que la tasa de desempleo sin protección social se redujera al menos del 25%. Los únicos dos elementos que ensombrecen la evolución del ámbito de seguridad es la resistencia del empleo temporal a reducirse, con el efecto que ello tiene sobre la incertidumbre y la inseguridad de un tercio de los trabajadores, y la incapacidad de la economía española de reducir su tasa de pobreza, a pesar del fuerte crecimiento económico y creación de empleo, que se mantiene durante los años de *boom* económico alrededor del 19%. Con la crisis se produce tanto una caída de la tasa de empleo como un aumento de la tasa de desempleo y la tasa de desempleo sin protección, situándose la cobertura de las prestaciones por desempleo por debajo del 50%. La crisis genera también un aumento de la tasa de pobreza, que de la forma definida para este indicador (línea de pobreza rígida a reducciones en la renta mediana) se sitúa en 2011 (último año para el que se disponen datos) en el 28%⁽¹⁸⁾. Igualmente relevante es el aumento de la inseguridad económica tal como lo refleja el índice de morosidad de las familias. La única variable que muestra un comportamiento positivo es la tasa de temporalidad, que se reduce hasta el 23%, si bien ello responde a la destrucción de empleo temporal, primera vía de ajuste de las empresas (y posteriormente de la Administración Pública) a la caída de la actividad económica.

(18) Cuando se utiliza la definición estándar, las caídas en la renta nacional se traducen también en una caída del umbral de pobreza, reduciéndose por tanto el impacto de la recesión sobre la tasa de pobreza. De este modo, la tasa de pobreza estándar para 2011 sería del 22%, frente al 28% obtenida cuando se mantiene el umbral de pobreza ante caídas en la renta mediana.

GRÁFICO A.6. Evolución de los componentes del ámbito de seguridad*



* La tasa de empleo está definida como empleo con respecto a población total, la tasa de desempleo sin protección se define como desempleados sin protección (tanto contributiva como asistencial) con respecto a población activa. La tasa de pobreza se ha calculado a partir de una línea de pobreza definida como el 60% de la renta mediana, pero rígida a la baja.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Encuesta de Población Activa, el PHOGUE, la ECV, el Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y el Boletín Estadístico del Banco de España.

El último de los ámbitos del IFBS, el capital social, es también el menos estudiado y el que cuenta con menos indicadores y de menor calidad a la hora de observar su evolución durante el auge y la depresión. Es tal la dificultad de contar con series temporales de indicadores vinculados directa o indirectamente con el capital social que uno de los estudios más ambiciosos sobre el capital social en España, el de Pérez *et al.* (2005), utiliza como variable central de medición del capital social el ratio crédito/PIB como indicador del grado de conectividad de la red social. Obviamente, según este indicador, la crisis financiera, y el subsiguiente hundimiento del crédito, habrían producido la virtual destrucción del capital social en España. Ello no debe entenderse en términos de la ausencia de estudios sobre el tema aplicados al caso español, como lo atestigua la existencia de trabajos como los de Torcal y Montero (2000), Portela y Eira (2012) o Pérez-Díaz y Rodríguez (2013), entre muchos otros, pero dificultan enormemente la realización de un seguimiento temporal del mismo. Como se ha señalado más arriba, tras una revisión de los posibles indicadores a utilizar se optó por la utilización de un indicador tradicional: el grado de asociacionismo, y dos indicadores que reflejarían, de forma inversa, los efectos del capital social: la tasa de delincuencia y la tasa de consumo de fármacos para el sistema nervioso central. En los tres casos, aunque con problemas, se han podido construir series temporales que cubren la mayor parte del periodo de análisis. Otros indicadores tradicionalmente utilizados como variables aproximadas del capital social, como el grado de confianza en los demás, por ejemplo, estarían disponibles tan solo para un número relativamente reducido de años, y por tanto no ofrecerían esa visión a largo plazo que se pretende presentar con el IFBS. En todo caso, es imprescindible señalar la debilidad de estos indicadores, tanto por los supuestos heroicos utilizados en la construcción del primero, donde se han fusionado series di-

rigidas a colectivos etarios distintos⁽¹⁹⁾, como por la existencia de múltiples factores, extraños al capital social, que afectan a las otras dos variables. Así, por ejemplo, el consumo de fármacos del sistema nervioso central está claramente vinculado al aumento del peso poblacional de las personas de mayor edad y a la aparición de nuevos fármacos, y no solo al deterioro de las relaciones de convivencia que reflejaría una reducción del capital social.

En todo caso, haciendo de la necesidad virtud, frente a la opción radical de eliminar este ámbito del IFBS por la ausencia de indicadores adecuados que monitorizaran su comportamiento temporal, se ha optado por mantenerlo, aun con todas las cautelas posibles, con la finalidad de marcar una posición de principios: la importancia del aspecto social y de las relaciones sociales en la determinación del nivel de bienestar socio-económico de una sociedad.

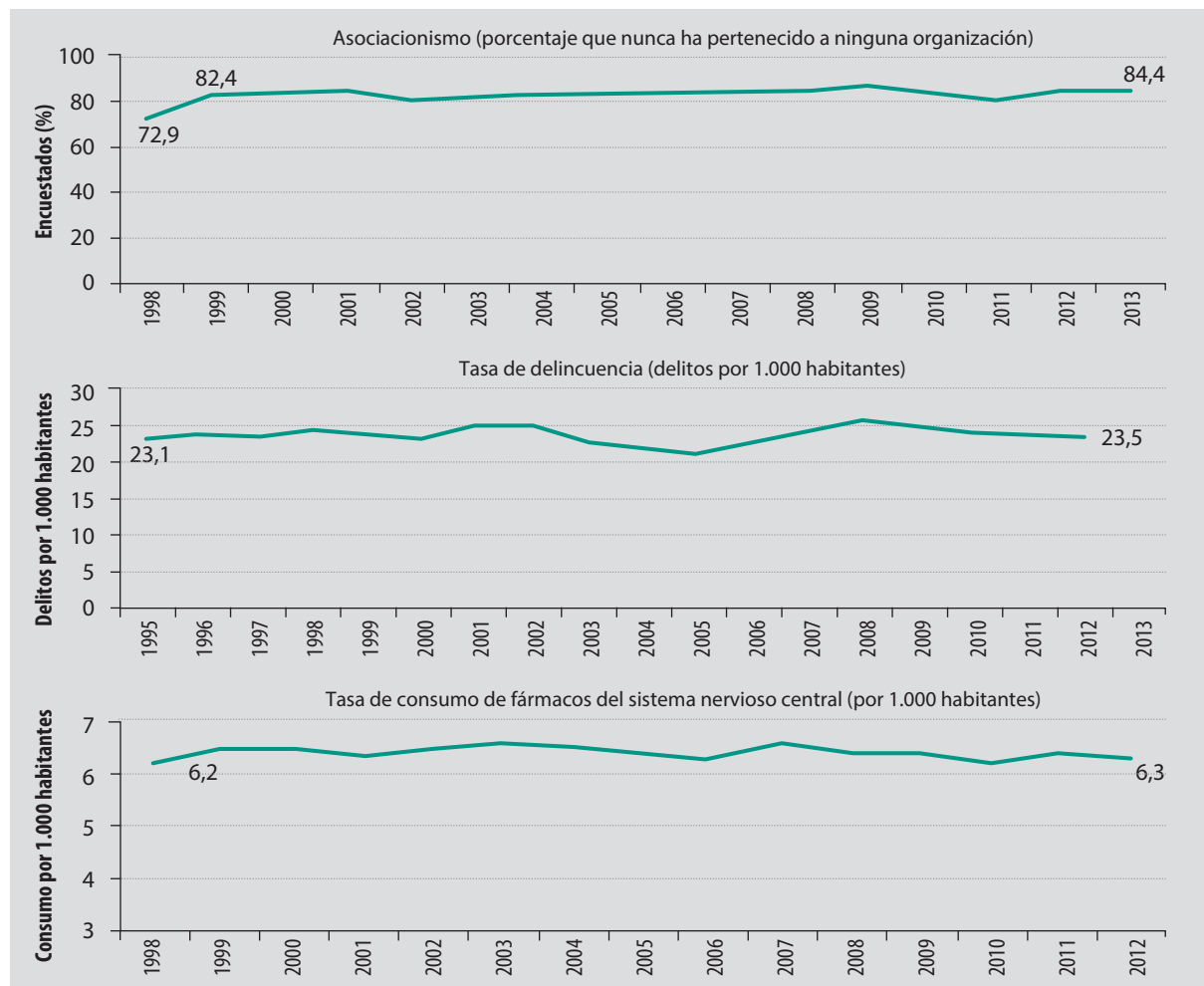
Como se refleja en el gráfico A.7, las variables elegidas como indicadores en este ámbito muestran un comportamiento estable a lo largo del periodo, de forma que su inclusión no afecta a la dinámica del IFBS, un resultado que, dada la debilidad de los indicadores utilizados, es de agradecer desde el punto de vista de la fiabilidad estadís-

(19) Los datos sobre pertenencia a asociaciones del CIS que hemos sido capaces de recabar han seguido dos pautas distintas de elaboración. De 1998 a 2007, con huecos en 2000 y 2006 se dirigen al colectivo etario de 15 a 29 años. Por el contrario, en los años 2004-2013 (con huecos en 2005 y 2010) se encuesta al conjunto de la población española de 18 y más años. Los datos utilizados son el resultado de ensamblar ambas series, ajustando a la baja los datos referidos a la población joven que muestra un mayor nivel de asociacionismo. Por último, se ha procedido a completar los años que faltaban mediante interpolación. La dificultad y la «cocina» incorporada a la hora de disponer de esta serie nos hecho preguntarnos si merecía la pena su utilización. Tras reflexionar sobre ello, se ha optado por mantener la serie, más que por su valor per sé, por su importancia como señal de la necesidad de incluir este tipo de cuestiones.

tica. Esta estabilidad en el corto medio plazo del capital social se refleja también en otros indicadores tradicionalmente utilizados en la medición de este. Es el caso, por ejemplo, del grado de confianza en los demás, que según datos del CIS ha-

bría permanecido más o menos estable durante la crisis (en el periodo 2006-13 el porcentaje de personas que creen que se puede confiar en los demás —puntuación de 7 a 10 en una escala de 0 a 10— fluctúa entre el 21% y el 23%)(20).

GRÁFICO A.7. Indicadores de capital social*



* Organizaciones feministas, cultural, deportiva, pacifista, defensa de derechos humanos, ecologista, partido político, sindicato, benéfica, religiosa.
Fuente: Elaboración propia a partir de información del Barómetro del CIS, el Anuario del Ministerio del Interior y el Anuario de Farmaindustria (unidades vendidas en farmacias).

(20) CIS, escala de confianza en la gente: *¿Diría Ud. que, por lo general, se puede confiar en la mayoría de la gente, o que nunca se es lo bastante prudente en el trato con los demás? Por favor, sitúese en una escala de 0 a 10, en la que 0 significa «nunca se es lo bastante prudente» y 10 significa que «se puede confiar en la mayoría de la gente».*

A.4.2. El Índice FOESSA de Bienestar Social

Como se ha señalado en la sección A.3.2, una vez seleccionados los indicadores que van a conformar cada uno de los cuatro ámbitos del IFBS hay que resolver dos cuestiones antes de proceder a su agregación. La primera es convertir los indicadores, que utilizan distintas unidades de medidas euros, años y «porcentajes», en una misma unidad que posibilite su agregación. La segunda es elegir un método de agregación y, en su caso, aplicar alguna regla de ponderación que refleje la importancia otorgada a cada uno de los ámbitos en el bienestar global.

En lo que a la primera cuestión se refiere, la estandarización lineal de las variables expresadas en euros se ha realizado con valores máximos y mínimos equivalentes al doble y la mitad de los valores observados (22.000 y 4.300 y 5.500 y 1.075, respectivamente). Por su parte la estandarización de la esperanza de vida toma como valor máximo 87 años y como mínimo 60 años. El resto de los indicadores, al estar expresados en porcentajes, toman como valores máximo y mínimo 100 y cero respectivamente.

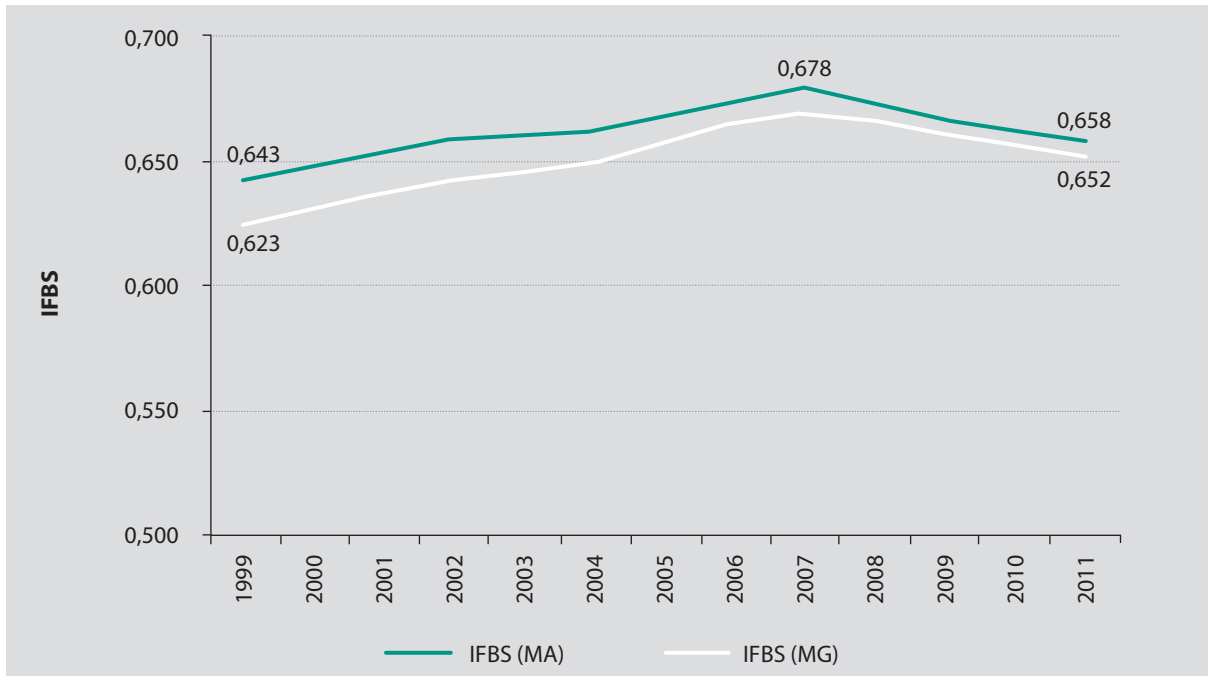
Como sistema de agregación se propone, tal como se explicó anteriormente, la utilización de la media geométrica de las variables tanto dentro de cada ámbito como en la agregación de los ámbitos. En todo caso, con la finalidad de comprobar la sensibilidad de los resultados al método de agregación se ofrecen también los resultados del IFBS construido utilizando alternativamente como agregador la media aritmética. En una primera oleada, consideraremos que todos los ámbitos tienen igual incidencia en el bienestar (supuesto este que puede relajarse fácilmente).

En el gráfico A.8. se reproduce la evolución del IFBS entre 1999 y 2011 resultado de aplicar dos formas distintas de agregación de los indicadores y los ámbitos que componen el IFBS. En el primero de los gráficos, A.8.A, los indicadores se han agregado mediante media aritmética para la obtención de los valores de los ámbitos integrantes del IFBS, procediendo posteriormente a agregar dichos indicadores mediante media aritmética (MA) y media geométrica (MG). En el gráfico A.8.B, alternativamente, la agregación de los indicadores es mediante media geométrica. La reducción del periodo temporal del indicador final en comparación a los periodos temporales contemplados en el análisis de la evolución de los indicadores obedece a la necesidad de limitar el análisis a aquel periodo para el que se disponía de información de todos los indicadores. Ello limita el periodo de análisis al que se extiende desde 1999, año para el que se empieza a disponer de datos relativos al capital social, a 2011, último año con indicadores de distribución y pobreza obtenidos a partir de la ECV de 2012.

Del análisis de los resultados se pueden extraer dos conclusiones. La primera de ellas, de naturaleza metodológica, tiene que ver con el efecto de la forma de agregación. Como se puede apreciar, el método de agregación, afecta a los niveles de la función, y, en menor medida a su comportamiento temporal. En todo caso, el efecto del método de agregación se deja ver en toda su intensidad cuando se aplica uno u otro sistema a nivel de los indicadores. Como se ha señalado en la sección A.3.3, la plena sustituibilidad de los componentes de la media aritmética deriva en valores más elevados del IFBS cuando se utiliza este medio de agregación. En segundo lugar, el IFBS recoge un aumento importante del bienestar en el periodo hasta el comienzo de la crisis, y una fuerte caída desde 2007, especialmente intensa cuando se agregan los indicadores mediante media aritmética.

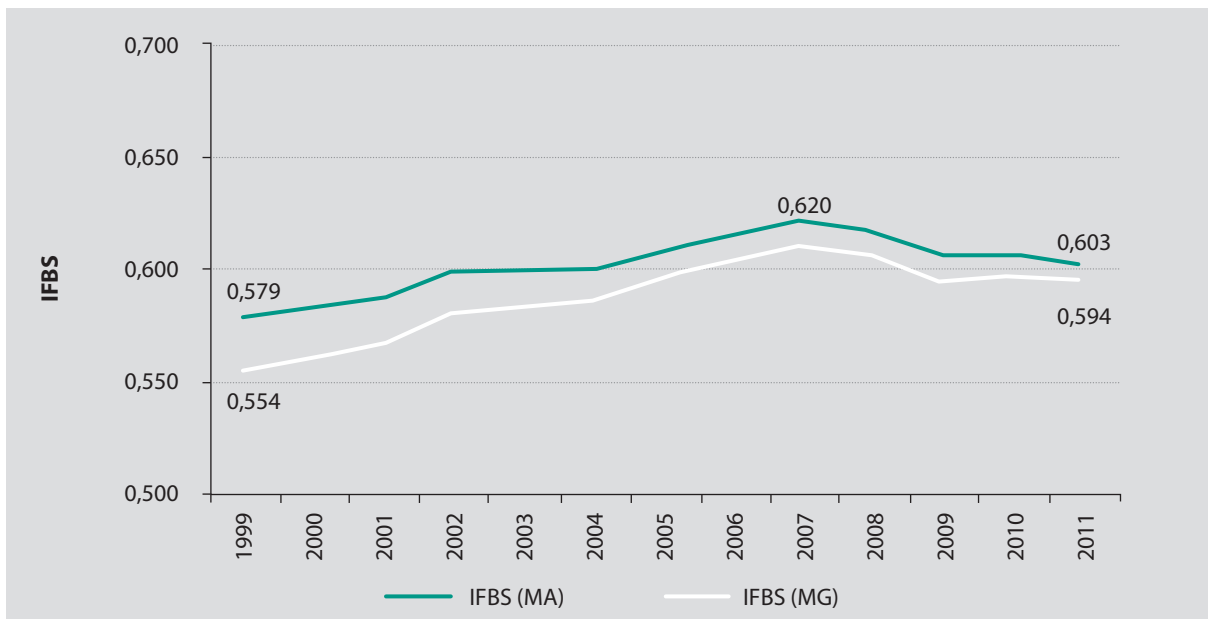
GRÁFICO A.8. Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS) en España, 1999-2011

**A. IFBS con agregación de media aritmética (MA) y geométrica.
Agregación dentro de cada ámbito mediante media aritmética**



Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

**B. IFBS con agregación de media aritmética (MA) y geométrica.
Agregación dentro de cada ámbito mediante media geométrica**



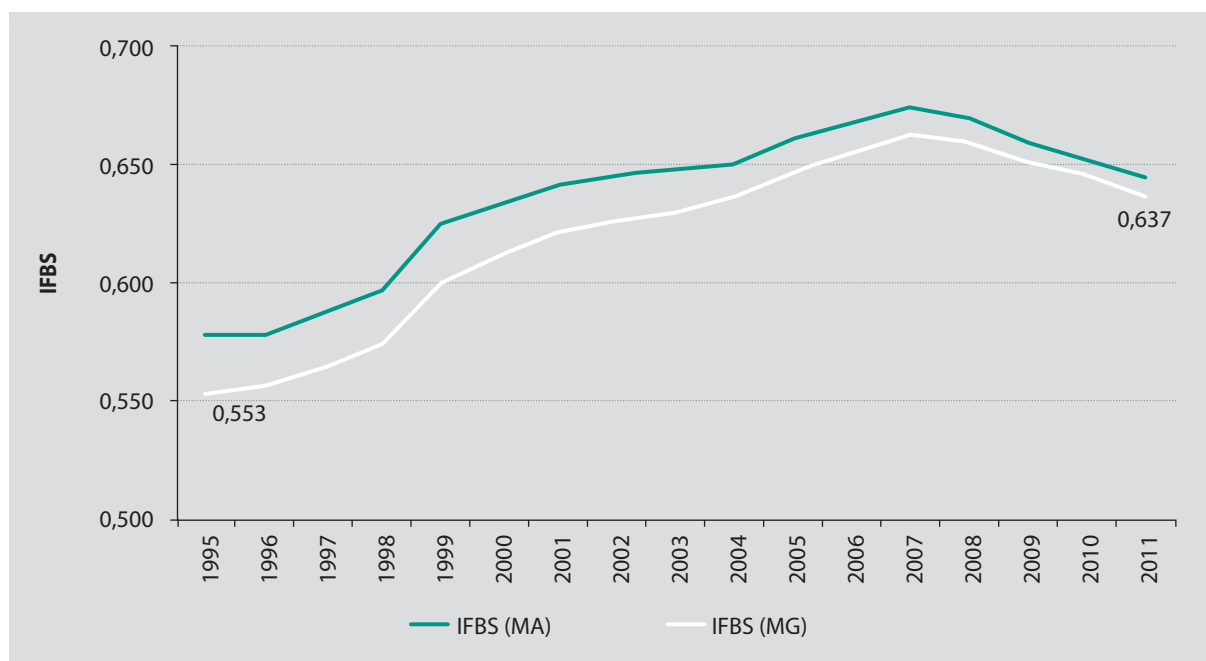
Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

Con la finalidad de contemplar el ciclo económico en su total amplitud, en el gráfico A.9. se reproduce la evolución del IFBS desde 1995, para lo que se ha prescindido del ámbito de capital social, con información disponible solo de 1999(21). En este caso se presentan solo los resultados aplicando la media aritmética como sistema de agregación de los indicadores dentro de cada ámbito y los dos sistemas a la hora de agregar estos.

Con la finalidad de poner en perspectiva los resultados obtenidos, en el gráfico A.10. se representa el IFBS, según los dos métodos de agregación de los ámbitos del índice que venimos considerando, junto a la evolución del PIB per cápita. Para facili-

tar la comparación de ambos indicadores, como es habitual, estos se representan en términos índices tomando 1999 como año base. Como se ha podido observar en la sección A.2.2, para otros indicadores agregados de bienestar, el IFBS también muestra un crecimiento mucho menor que el PIB per cápita durante el auge económico, de forma que gran parte del crecimiento económico no se traduciría en ganancias de bienestar, tal como se mide mediante el IFBS. Ese menor aumento del indicador durante el periodo de auge explica asimismo que, tras la crisis, o más bien en la parte de ella de la que disponemos información, el bienestar se encuentre prácticamente en el nivel del año de partida.

GRÁFICO A.9. Índice FOESSA de Bienestar Social (IFBS) en España, 1995-2011 sin ámbito de capital social

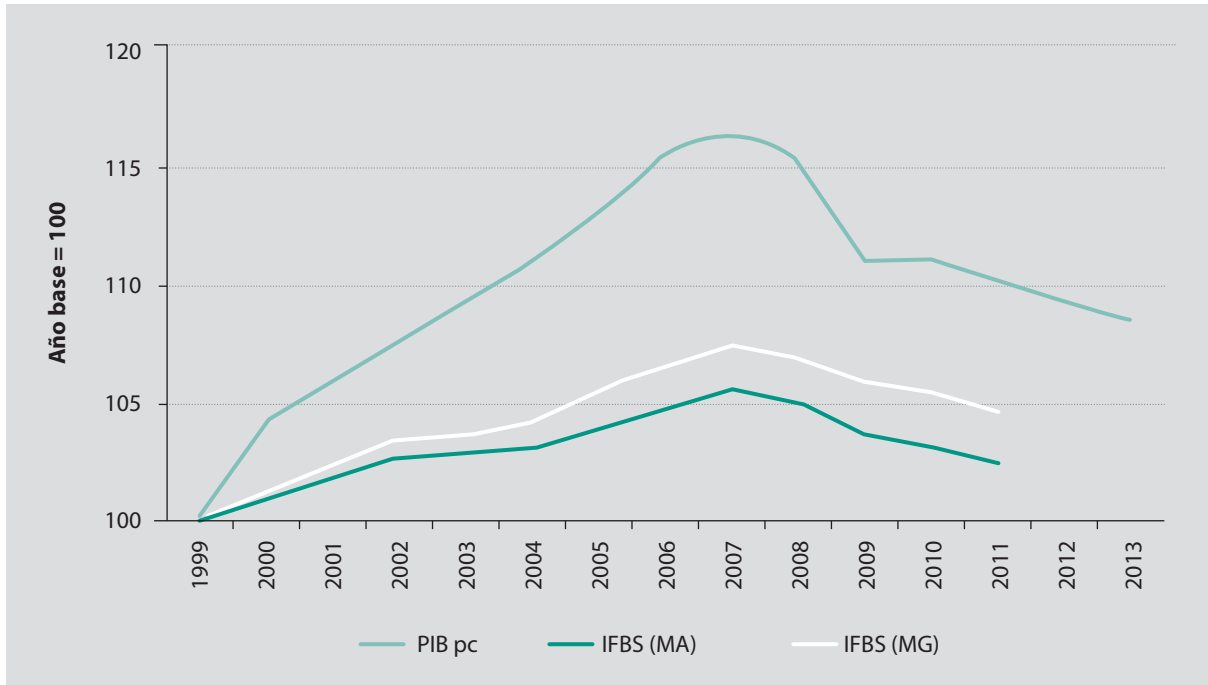


Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

(21) Junto a ello, la ampliación de la serie exige prescindir del índice de morosidad de las familias en los años 1995-1998 en el ámbito de seguridad. En este caso, sin embargo, los bajos valores del indicador permiten pensar que el efecto sobre el valor del ámbito es de poca importancia.

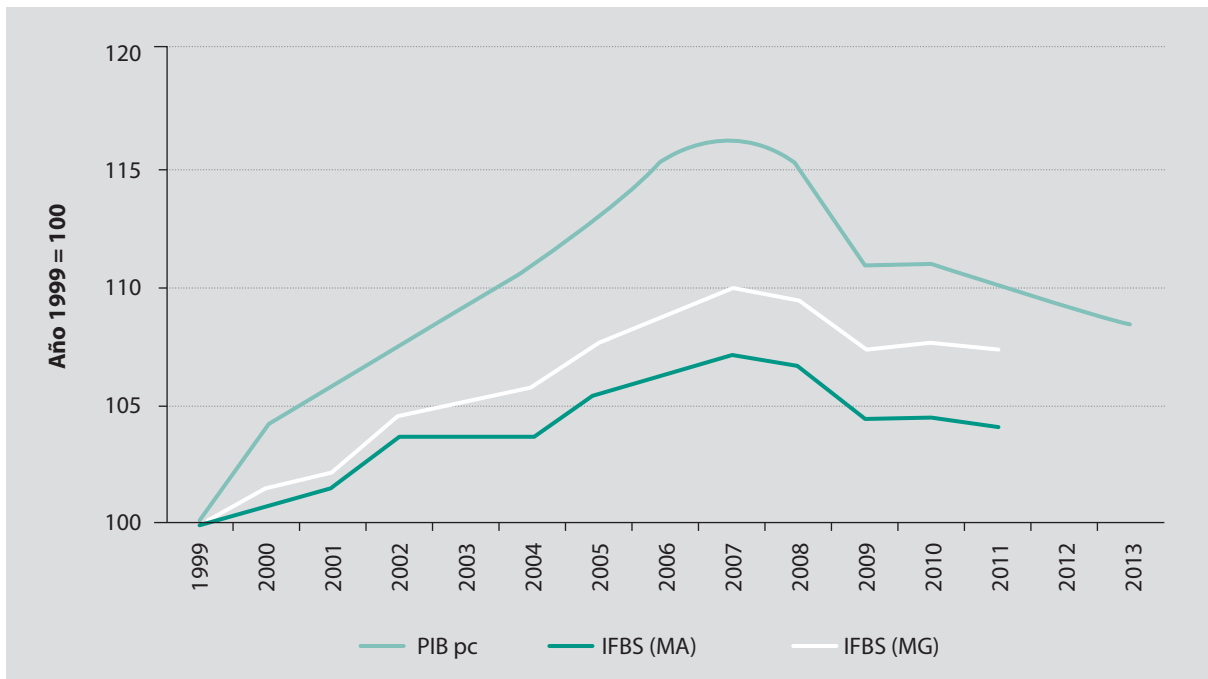
GRÁFICO A.10. Evolución del PIB per cápita e IFBS en España, 1999-2013

A. Con media aritmética dentro de cada ámbito



Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

B. Con media geométrica dentro de cada ámbito



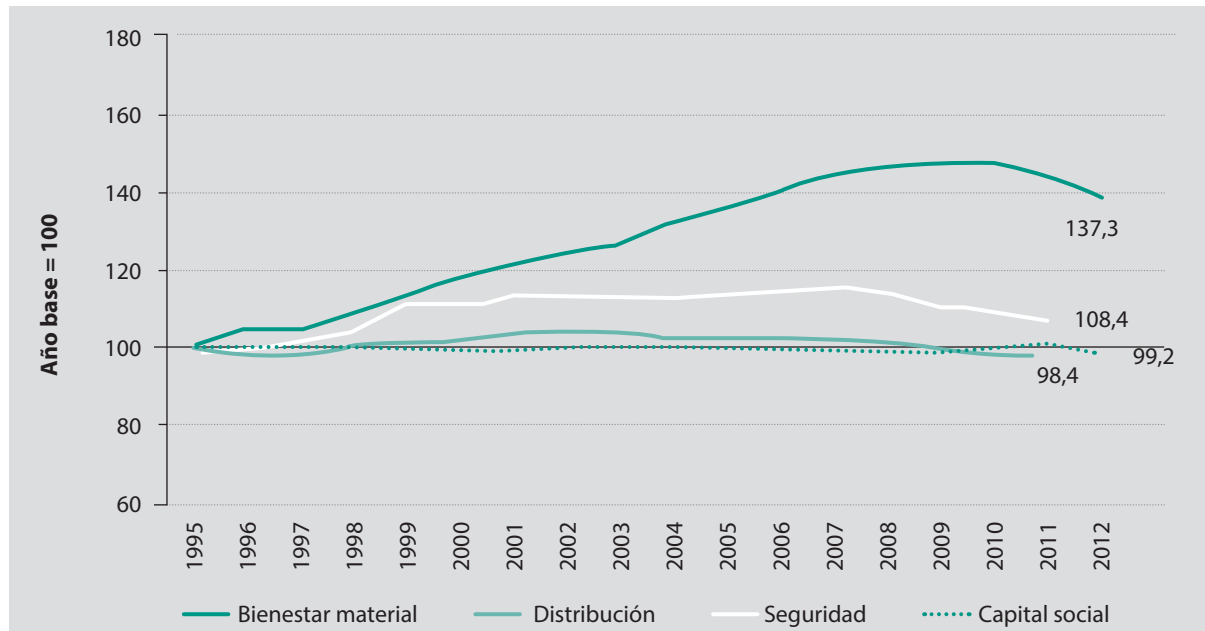
Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

Para finalizar y comprender mejor la dinámica de aumento y caída del bienestar en el periodo 1995-2012, se recoge en el gráfico A.11 el comportamiento de los cuatro ámbitos del IFBS, expresados en números índice para 1995 (1999 en el caso de capital social). Al igual que en los casos anteriores se presentan los resultados obtenidos con los dos métodos de agregación, tanto en el nivel de los indicadores como en el de los ámbitos. Aunque los valores cambian según el método de agregación, en ambos casos la jerarquía que presentan los índices es clara: la mayor ganancia y destrucción de bienestar en las fases de auge y depresión se da en el campo del bienestar material. Posteriormente, aunque

con ganancias más escasas, destaca el ámbito de la seguridad, donde el fuerte crecimiento del empleo, la caída del desempleo y el aumento de la cobertura de este generan un aumento del indicador, solo empañado por el alto nivel de temporalidad del empleo y la estabilidad de la tasa de pobreza. En tercer lugar el ámbito de distribución muestra cierta mejoría, asociada a la caída de la desigualdad, tal como la mide el Índice de Gini hasta el comienzo de la crisis. Esta ganancia se perderá rápidamente tras la entrada de España en recesión. Por último, y como ya se ha comentado más arriba, el ámbito de capital social muestra un comportamiento básicamente plano.

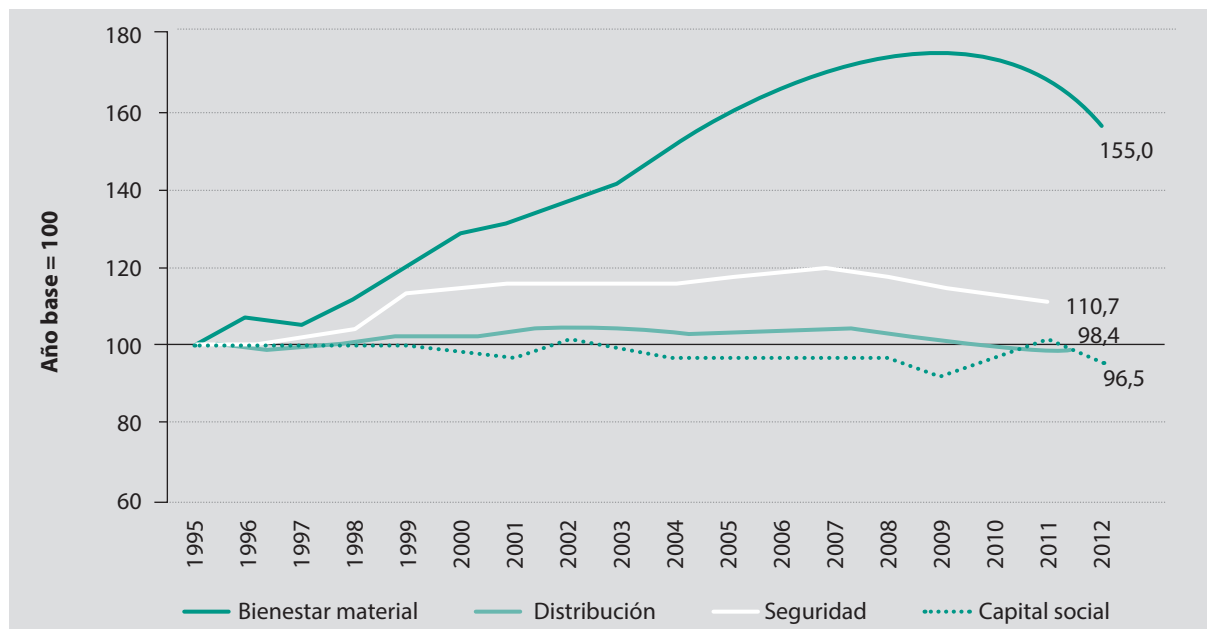
GRÁFICO A.11. Evolución temporal de las cuatro dimensiones del IFBS, 1995-2012

A. Con agregación de los indicadores de los ámbitos mediante media aritmética



Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

B. Con agregación de los indicadores de los ámbitos mediante media geométrica



Fuente: Elaboración propia a partir de las fuentes descritas en la tabla A.4.

A.5. Conclusiones: el largo camino por recorrer

El indicador que se ha presentado en la sección anterior es, como se ha repetido a lo largo de este trabajo, poco más que un primer esbozo que, como se ha ido detallando, adolece de importantes limitaciones, entre las que destacan:

1. La debilidad de los indicadores utilizados. Este problema es patente en el ámbito del capital social pero es extensible también a otros ámbitos, como el del bienestar material, donde no se hace ninguna valoración diferencial de los componentes del consumo, asumiendo que todo el consumo, sin tener en cuenta ninguna cualificación sobre la motivación o la causa que lo subyace, supone una adición al bienestar neto de las personas. Un ejemplo evidente de que ello no es así lo aporta, por ejemplo, la existencia de los gastos necesarios para la obtención de rentas como pueda ser el transporte diario al centro de trabajo, o el llamado consumo posicional (Hirsch, 1984).
2. Tampoco se ha incorporado ninguna referencia al tiempo de trabajo ni a la mayor o menor posibilidad de combinar de forma adecuada el tiempo de trabajo y el tiempo de no trabajo. La importancia adquirida en el debate público de todo lo relacionado con el equilibrio vida-trabajo o *work-life balance* reflejaría las tensiones existentes en las modernas sociedades de renta alta entre ambas facetas de la vida. Sin embargo, el ámbito del tiempo va mucho más allá de esta cuestión, al exigir tener en cuenta el valor del ocio deseado, frente al ocio impuesto, etc.

3. Al elaborarse el indicador final mediante indicadores agregados, y no mediante información de individuos, no es posible la construcción de indicadores de bienestar para grupos concretos de población o, en términos más generales, el estudio de las diferencias de bienestar entre todos los individuos. Probablemente el caso más evidente, dada la preocupación social por esta cuestión, sea la distribución del bienestar en términos de género. Ello hace conveniente explorar formas de incorporar la desigualdad de género y otras posibles desigualdades (como la vinculada a los inmigrantes, por ejemplo) en el índice. Asimismo, en este área, incluso con una aproximación de tipo individual, persistirán importantes desafíos, como la consideración de algunos bienes y servicios de naturaleza pública, cuyo consumo —al menos, parcialmente— no es excluyente ni rival.
4. Como se ha señalado más arriba, en esta primera edición del IFBS se han excluido las consideraciones medioambientales, tanto en lo que se refiere a su efecto sobre el bienestar material presente, como en lo relativo a la sostenibilidad medioambiental del modelo social existente en el futuro. La utilización de algunos de los indicadores de sostenibilidad disponibles, como pueda ser la huella ecológica, pone de manifiesto las limitaciones en términos de sostenibilidad medioambiental del modelo socioeconómico en vigor e

imprime cierta urgencia a la necesidad de, bien acompañar el IFBS de algún indicador medioambiental que complemente la información por él aportada, bien proceder a incorporar un nuevo ámbito que recoja ese doble papel del medio ambiente en el bienestar(22).

En todo caso, y ya para terminar, es importante repetir el *leitmotiv* que ha guiado este trabajo, la idea de que «lo mejor es —a veces— enemigo de bueno», y aquí es una de las situaciones en las que por el momento, el dicho popular parece ser correcto, lo que se traduce en la conveniencia de evitar los objetivos maximalistas cuando navegamos por el territorio, todavía en gran parte por descubrir y documentar, de los indicadores de bienestar. En otras palabras, es improbable que pueda desarrollarse un buen indicador de bienestar social sin llevar a cabo esbozos e intentos imperfectos con carácter preliminar que reflejan, siquiera parcialmente, la obviedad de que el bienestar de una sociedad va mucho más allá de su PIB per cápita. Esperamos que estas páginas sirvan para alimentar un debate del que se deriven, en un futuro próximo, nuevas aportaciones que permitan mejorar el IFBS en futuras oleadas tanto en sus elementos conceptuales como estadísticos.

(22) De acuerdo con el *Análisis de la huella ecológica de España 2008*, realizado por el Ministerio de Medio Ambiente y Medio Rural y Marino, en el periodo 1990-2005, el déficit ecológico de España por habitante habría pasado de 2,8 hectáreas a cerca de 4 hectáreas.

A.6. Bibliografía

AKCOMAK, T.S., y WEEL, B.T. (2012): «The impact of social capital on crime: evidence from the Netherlands», *Regional Science and Urban Economics*, n.º 42(1-2), pp. 323-340.

BAUMOL, W.J. (1990): «Entrepreneurship: Productive, Unproductive, and Destructive», *Journal of Political Economy*, n.º 98(5), pp. 893-921.

- BIRDSALL, N. (2008): «Income Distribution: Effects on Growth and Development», en AMITAVA K.D. y ROS, J. (eds.), *International Handbook of Development Economics*, vol. 2, Cheltenham: Edward Elgar, pp. 193-212.
- BOSS, H. (2009): «Economic Security in an Index of Economic Well-Being: The CSLS Approach to Economic Security» CSLS Research Report 2009-123.
- BUONANO, P., MONTOLIO, D. y VANIN, P. (200): «Does Social capital Reduce Crime?», *Journal of law and Economics*, vol. 52(1), pp. 145-170.
- COLECTIVO IOÉ (2008): *Barómetro social de España. Análisis del periodo 1994-2006 a partir de un sistema de indicadores*, Madrid: CIP-Ecosocial/Traficantes de Sueños.
- DUESSENBERRY, J.S. (1949): *Income, Saving and the Theory of Consumer Behavior*, Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- ESAC (2013): «Background document for the workshop Measuring and Comparing the Quality of Life within Europe», *European Statistical Advisory Committee*, ESAC Doc. 2013/1122 24-25 January 2013, Bruxelles.
- ESTEVE, F. (2011): «Hedonismo y Eudemonismo: un camino de ida y vuelta por la nueva economía de la felicidad», *VI Informe FOESSA*, Documentos de trabajo.
- (1990): «Crecimiento y Bienestar: la economía que no está en el PIB», en VV.AA. (eds.): *Reflexiones de Política Económica*, Madrid: Editorial Popular, pp. 237-272.
- (1997): «La falsa medida de la economía», *Ekonomiaz*, n.º 39, pp. 12-43.
- EZZY, D. (1993): «Unemployment and mental health: A critical review», *Social Science & Medicine*, vol. 37(1), pp. 41-52.
- FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., STORRIE, D. y HURLEY, J. (eds.) (2012): *Transformations of the employment structure in the EU and US, 1995-2007*, Nueva York: Palgrave.
- FOSTER, J., GREER, J. y THORBECKE, E. (1984): «A class of decomposable poverty measures», *Econometrica*, n.º 52(3), pp. 761-766.
- GALBRAITH, J.K. (1958): *The Affluent Society*. Nueva York: Houghton Mifflin.
- GOLDSMITH, A.H. (1997): «Unemployment, joblessness, psychological well-being and self-esteem: Theory and evidence», *Journal of Socio Economics*, n.º 26(2), pp. 133-158.
- y DIETTE, T. (2012): «Exploring the link between unemployment and mental outcomes», *The SES Indicator*, American Psychological Association, abril de 2012. www.apa.org/pi/ses/resources/indicator/2012/04/unemployment.aspx
- HAWTREY, R.G. (1926): *The Economic Problem*, Londres: Longmans, Green and Co.
- HELLIWELL, J.F., LAYARD, R. y SACHS, J.D. (eds.) (2013): *World Happiness Report 2013*, Nueva York: UN Sustainable Development Solutions Network.
- HIRSCH, F. (1984): *Límites sociales al crecimiento*, México: Fondo de Cultura Económica.
- LAYARD, R. (2005): *Happiness: lessons from a new science*, Londres: Penguin.
- y SACHS, J.D. (eds.) (2011): *World Happiness Report*, Nueva York: The Earth Institute Columbia University.
- MILANOVIC, B. (2006): «Global Income Inequality: What it is and Why it Matters» (March 1, 2006). World Bank Policy Research Working Paper No. 3865.

- y LAKNER C. (2013): «Global Income Distribution. From the fall of Berlin Wall to the Great Recession», Policy Research Working Paper 6719. World Bank. Washington.
- MOLPÉCERES, M. (2013): *Una propuesta para valorar la calidad de la vida en los países de la Unión Europea*, Tesis Doctoral, Universidad de Valladolid.
- (2008): «Métodos de aproximación para la medición del bienestar», *VI Informe FOESSA*, Documentos de trabajo.
- MUÑOZ DE BUSTILLO, R. (2008): «La visión del Desarrollo Social en el siglo XXI», *VI Informe FOESSA sobre Exclusión y Desarrollo Social en España*, Fundación FOESSA: Madrid, pp. 39-85.
- , FERNÁNDEZ-MACÍAS, E., ANTÓN, J.I. y ESTEVE, F. (2011): *Measuring more than Money. The Social Economics of Job Quality*, Cheltenham: Edward Elward.
- y ANTÓN, J.I. (2011): «From the highest employment growth to the deepest fall: Economic crisis and labour inequalities in Spain», en VAUGHAM-WHITEHEAD, Daniel (ed.): *Work inequalities in crisis. Evidence from Europe*, Cheltenham: Edward Elgar. pp. 393-444.
- ORGANISATION FOR CO-OPERATION AND ECONOMIC DEVELOPMENT (OECD) (2011): *How is life? Measuring well-being*, París: OECD.
- OSBERG, L. y SHARPE, A. (2011a): «Moving from a GDP based to a Well-being Based Metric of Economic Performance and Social Progress: Results from the Index of Economic Well-being for OECD Countries, 1980-2009»: Centre for the Study of Living Standards Ottawa.
- (2011b): *Database of the Index of Economic Well-being for Selected OECD Countries, 1980-2009*, Updated July 2011. Ottawa: Centre for the Study of Living Standards. www.csls.ca/iwb/oecd.asp
- PÉREZ DÍAZ, V. y RODRÍGUEZ, J.C. (2013): *Capital Social e Innovación en Europa y en España*, Madrid: Fundación COTEC para la Innovación Tecnológica.
- PÉREZ GARCÍA, F., FERNÁNDEZ DE GUEVARA RADOSELOVICS, J., SERRANO MARTÍNEZ, L. y MONTESINOS SANTALUCÍA, V. (2005): *La medición del capital social. Una aproximación económica*, Madrid: Fundación BBVA e IVIE.
- PORTE, M. y NEIRA, I. (2012): «Capital social y bienestar subjetivo. Un análisis para España considerando sus regiones», *Investigaciones Regionales*, n.º 23, pp. 5-27.
- PUTNAM, R. (2000): *Sólo en la bolera*, Madrid: Galaxia Gutemberg.
- RIFKIN, J. (1996): *The End of Work: The Decline of the Global Labor Force and the Dawn of the Post-Market Era*, Nueva York: Tarcher/Putnam.
- SHARPE, A. (1999): «A Survey of Indicators of Economic and Social Well-being», CSLS Research Reports, Ottawa: Centre for the Study of Living Standards.
- STIGLITZ, J.E., AMARTIA, S. y FITOUSSI, J.P. (2012): *Report of the commission on the measurement of economic performance and social progress*. Disponible en: www.stiglitz-sen-fitoussi.fr/en/index.htm
- TORCAL, M. y MONTERO, J.R. (2000): «La formación y consecuencias del capital social en España», *Revista Española de Ciencia Política*, n.º 1(2), pp. 79-121.
- WOLFSON, M.C. (1994): «When inequalities diverge», *American Economic Review*, n.º 84(2): pp.353-358.
- (1997): «Divergent inequalities: theory and empirical results», *Review of Income and Wealth*, n.º 43(4), pp. 401-421.
- WRIGHT, C., CULLER, F.T. y MILLER (2001): «Family social capital and delinquent involvement», *Journal of Criminal Justice*, n.º 29(1), pp. 1-9.

A.7. Otras tablas

TABLA A.4. Descripción de las fuentes estadísticas utilizadas en el IFBS

Variable	Fuente estadística
Consumo privado per cápita	Ameco, deflactado según el IPC (€ 2005)
Consumo privado per cápita de los bienes públicos de educación, salud, cultura, deportes y vivienda	Ameco, deflactado según el IPC (€ 2005)
Índice de Gini	Estimación a partir de microdatos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)
Índice de polarización	Estimación a partir de microdatos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)
Tasa de empleo	Encuesta de Población Activa (EPA)
Tasa de desempleo	Encuesta de Población Activa (EPA)
Tasa de desempleo sin protección social	Encuesta de Población Activa (EPA) y beneficiarios de prestaciones según tipo de prestación del Boletín de Estadísticas Laborales, Ministerio de Trabajo y Seguridad Social
Tasa de temporalidad	Encuesta de Población Activa (EPA)
Tasa de pobreza	Estimación a partir de microdatos del Panel de Hogares de la Unión Europea (PHOGUE) y Encuesta de Condiciones de Vida (ECV)
Tasa de morosidad	Boletín Estadística del Banco de España, cuadro 4.13, varios años
Tasa de asociacionismo	Centro de Investigaciones Sociológicas
Tasa de delincuencia (delitos)	Anuario del Ministerio del Interior
Tasa de consumo de fármacos del Sistema Nervioso Central (farmacias)	Anuario de Farmaindustria, varios años

TABLA A.5. Datos de las series utilizadas en el IFBS

A. Ámbito de bienestar material

Año	Consumo privado per cápita (€ 2005)	Consumo privado de bienes públicos no colectivos (€ 2005)	Esperanza de vida al nacer (años)
1995	9.317	1.586	78,09
1996	9.604	1.651	78,22
1997	9.652	1.610	78,71
1998	10.009	1.665	78,81
1999	10.531	1.752	78,84
2000	10.991	1.816	79,34
2001	11.225	1.838	79,69
2002	11.299	1.918	79,77
2003	11.445	1.981	79,71
2004	11.800	2.100	80,29
2005	12.103	2.210	80,28
2006	12.410	2.269	80,95
2007	12.663	2.362	80,97
2008	12.362	2.460	81,30
2009	11.654	2.609	81,67
2010	11.684	2.532	82,09
2011	11.453	2.411	82,27
2012	11.126	2.210	82,29
2013	11.017	2.161	—

Fuente: Elaboración propia a partir de información de AMECO y el Instituto Nacional de Estadística.

B. Ámbito de desigualdad

Año	Índice de Gini*	Índice de polarización Foster y Wolfson*
1995	0,342	0,289
1996	0,351	0,303
1997	0,338	0,296
1998	0,331	0,285
1999	0,324	0,274
2000	0,327	0,275
2001	0,319	0,268
2002	0,311	0,262
2003	0,311	0,262
2004	0,322	0,279
2005	0,320	0,274
2006	0,319	0,275
2007	0,320	0,270
2008	0,331	0,278
2009	0,345	0,287
2010	0,346	0,303
2011	0,350	0,303
2012	—	—
2013	—	—

* 2001-02: Interpolación.

Fuente: Elaboración propia a partir de los microdatos de PHOGUE y la ECV.

C. Ámbito de seguridad

Año	Tasa de desempleo (%)	Tasa de pobreza (%)*	Tasa de empleo (%)	Tasa de desempleo sin prestación (%)	Tasa de temporalidad (%)	Tasa de morosidad (%)
1995	20,0	18,4	31,8	11,9	34,9	—
1996	19,1	20,4	32,6	12,0	33,9	—
1997	17,8	18,2	33,5	11,2	33,6	—
1998	15,9	18,9	34,8	10,1	33,1	—
1999	13,2	18,0	36,6	8,1	32,9	0,9
2000	11,7	18,8	38,4	6,8	32,2	0,9
2001	10,5	19,5	39,4	4,4	32,2	0,8
2002	11,4	20,1	39,6	5,1	31,8	0,9
2003	11,4	20,1	39,9	5,3	31,8	0,7
2004	10,9	21,0	40,2	4,7	32,5	0,6
2005	9,2	20,3	43,8	3,0	33,3	0,7
2006	8,5	19,8	44,9	2,3	34,0	0,7
2007	8,3	20,7	45,5	1,9	31,7	1,1
2008	11,3	21,2	44,4	3,4	29,3	3,0
2009	18,0	22,8	40,8	6,4	25,4	3,7
2010	20,1	26,4	39,7	6,9	24,9	3,4
2011	21,7	27,9	38,8	9,3	25,3	3,4
2012	25,0	—	36,9	12,3	23,6	4,3
2013	26,4	—	35,9	13,4	23,4	6,0

* 2001-02: Interpolación.

Fuente: Elaboración propia a partir de información de la Encuesta de Población Activa, el PHOGUE, la ECV, el Boletín de Estadísticas Laborales del Ministerio de Empleo y Seguridad Social y el Boletín Estadístico del Banco de España.

D. Ámbito de capital social

Año	Tasa de delincuencia (x 1000)	Consumo fármacos sistema nervioso central (x1000)	Nunca ha pertenecido a una asociación (%)
1995	23,1	—	—
1996	23,6	—	—
1997	23,4	—	—
1998	24,3	6,19	—
1999	24,1	6,45	82,40
2000	22,9	6,48	83,27
2001	24,9	6,40	84,13
2002	25,1	6,49	81,68
2003	22,8	6,53	82,39
2004	21,9	6,48	83,59
2005	21,1	6,35	83,80
2006	22,5	6,26	83,80
2007	24,0	6,58	84,08
2008	25,5	6,43	84,44
2009	24,6	6,38	86,34
2010	23,9	6,20	84,04
2011	23,7	6,37	81,75
2012	23,5	6,28	84,23

Fuente: Elaboración propia a partir de información del Barómetro del CIS, el Anuario del Ministerio del Interior y el Anuario de Farmaindustria (unidades vendidas en farmacias).