



fedea

Fundación de
Estudios de
Economía Aplicada

INFLUENCIA DE LA CULTURA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL DE ESPAÑA (1983-2001)

Antonio Rafael Peña Sánchez

Universidad de Cádiz

**Colección Estudios Económicos
03-08**

Cátedra Economía Regional / FEDEA-Caja Madrid

ISSN 1988-785X
www.fedea.es

INFLUENCIA DE LA CULTURA EN EL DESARROLLO ECONÓMICO REGIONAL DE ESPAÑA (1983-2001)

Antonio Rafael Peña Sánchez

Universidad de Cádiz

Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación

Campus de Jerez

Edificio de Seminarios y Despachos, Despacho 1.190

Avenida de la Universidad, s/n

11405 Jerez de la Frontera (Cádiz)

Tfnos.: 956037129 – 956037100 Fax: 956037817

E-mail: rafael.pena@uca.es

RESUMEN

El objetivo planteado en este trabajo es analizar la influencia que la cultura, a partir de la utilización de la única base de datos disponible en la actualidad de capital social a nivel regional en la economía española, ha ejercido sobre la productividad y el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas en el periodo 1983-2001. Los resultados obtenidos en las estimaciones econométricas elaboradas permiten avalar la hipótesis de que el capital social ha influido positiva y significativamente en la productividad y el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas. En este sentido, se concluye que resulta aconsejable definir y poner en práctica políticas que favorezcan las redes sociales, sobre todo en las regiones más débiles, con el fin de facilitar un proceso de convergencia regional que haga factible un mayor grado de cohesión económico y social entre las Comunidades Autónomas españolas.

Palabras claves: cultura, capital social, productividad aparente del empleo, convergencia beta, desarrollo económico.

ABSTRACT

The main aim in this paper is to analyze the influence of culture, from the use of single database available today equity at the regional level in the spanish economy, has exercised on productivity and the development economic in Spanish regions during 1983-2001. The results of the econometric estimates compiled allow endorse the assumption that the capital has a positive and significant impact on productivity and the economic development in the regions of Spain. In this sense, it is concluded that it is advisable to define and implement policies that support social networks, especially in the weaker regions, in order to facilitate a process of regional convergence make feasible a high degree of economic and social cohesion between the Spanish regions.

Keywords: culture, social capital, apparent productivity of employment, beta convergence, economic development.

.

Clasificación JEL: E22, O18, R11.

1. Introducción.

La idea de que la cultura es uno de los determinantes de la riqueza territorial no es algo nuevo en las investigaciones llevadas a cabo en el fructífero campo del desarrollo económico. Sin embargo, los economistas, por lo general, han sido reacios a tener en cuenta la cultura en los trabajos científicos publicados debido, fundamentalmente, a que este concepto los ha hecho sentirse incómodos por las dificultades que entraña su valoración, privándoles de los instrumentos matemáticos con los que se encuentran más familiarizados. De hecho, si por algo destaca la Economía es por haber desarrollado, con mayor amplitud que otras ciencias sociales, esquemas formales con la intención de que sirvan de fundamento a los procedimientos de cuantificación de los problemas que analiza. Al parecer, este tema ha resultado más familiar para los antropólogos, sociólogos, politólogos e historiadores, quienes sí han tenido en cuenta, con más frecuencia, la cuestión cultural en sus ensayos e investigaciones.

Estas consideraciones hace que nos planteemos los siguientes interrogantes sobre la relación entre la cultura y el nivel de desarrollo económico, ¿de qué forma puede influir la cultura en el nivel de desarrollo económico de un determinado territorio? ¿existe alguna forma de medir las diferencias culturales en los distintos territorios? ¿es posible que las diferencias territoriales de la cultura -los valores, las actitudes y las creencias predominantes en una sociedad- sean responsables, al menos en parte, de las diferencias entre los resultados económicos?

Teniendo en cuenta las cuestiones anteriormente planteadas, el objetivo principal de este trabajo es analizar la influencia que ha ejercido la cultura, a través del capital social, en el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas en el periodo sometido a examen 1983-2001¹. Para la consecución del mismo, se tratará de establecer algunos modelos econométricos que posibiliten la valoración del impacto del capital social en la productividad aparente del empleo y en el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas. Los resultados que se desprenden del proyecto aportan una información rigurosa y de carácter científico sobre la influencia de un factor determinante del crecimiento económico, como es el capital social, incluido recientemente en las investigaciones de las disparidades económicas territoriales, que viene a complementar la prolífera literatura que existe al respecto.

La estructura del trabajo se corresponde con el objetivo planteado. En el apartado siguiente a esta introducción se presentan los aspectos teóricos de la literatura en este campo que relaciona la conexión ejercida entre la cultura y el capital social, el impacto de este último en el desarrollo económico, así como los elementos que se han considerado a la hora de valorar y cuantificar adecuadamente el capital social. En el tercer apartado se ponen de manifiesto las bases, hipótesis de trabajo, modelos y fuentes estadísticas que se van a manejar en la economía regional española para abordar el objetivo propuesto. En el cuarto apartado se exponen los resultados empíricos obtenidos y finalmente se recogen de forma sumaria las conclusiones más relevantes.

¹ Medido a partir del Producto Interior Bruto por habitante (a partir de ahora PIBpc).

2. Marco teórico: una revisión de la literatura.

2.1. La cultura y el desarrollo económico: el capital social.

¿Cómo influye la cultura en el crecimiento económico o en el nivel de desarrollo económico? Para Stiglitz (1998) la cultura es un factor decisivo de cohesión social que posibilita que las personas puedan reconocerse mutuamente, crecer en conjunto, desarrollar la autoestima colectiva y preservar los valores culturales, cuestiones que tienen una gran importancia para el desarrollo del nivel de bienestar económico. A la misma conclusión llega el trabajo de Dziembowska-Kowalska y Funck (2000), en el que tratan de proporcionar un fondo teórico y una evidencia empírica sobre la importancia de la cultura en el desarrollo económico regional en la Unión Europea. Weil (2006) responde la pregunta anterior señalando algunos rasgos y características de la cultura que, sin duda, influyen en el desarrollo económico: a) la apertura a nuevas ideas, en el sentido en el que la importación de nuevas ideas y tecnologías de otros territorios favorece el crecimiento económico; b) el esfuerzo, pues a lo largo de la historia de la humanidad, en todas las culturas, casi todos los adultos han tenido que trabajar para sobrevivir. Ahora bien, las culturas han juzgado este trabajo de una manera distinta: como un mal necesario o como una actividad con un valor intrínseco. Sería de esperar que en las culturas en las que el trabajo se considerara bueno en y por sí mismo, la gente trabajara más y produjera más; c) el ahorro para el futuro, ya que si las diferencias culturales entre los territorios afectara a su tasa de ahorro, estas diferencias podrían afectar a su vez al nivel de crecimiento económico²; y d) la confianza, en tanto su ausencia reduciría al mínimo la actividad económica, y habría que dedicar enormes

² Idea sustentada en el fundamento teórico aportado por Solow (1956, 1957) sobre el crecimiento económico.

recursos para asegurarse de que se cumplen los acuerdos adoptados. En este sentido, la confianza en una sociedad puede ser definida como el tiempo total que los agentes no gastan en verificar las acciones de los demás o el convencimiento de la validez o la bondad de alguien o algo, sin más seguridad que la buena fe. Sin duda, una sociedad en la que nadie pudiera confiar en que los demás van a cumplir sus compromisos sería más pobre. Por tanto, si el grado de confianza varía de unos países a otros es de esperar que esta diferencia se refleje en los resultados económicos (Zak y Knack, 2001). Mediante la confianza, por tanto, es posible asumir riesgos con menores costes si los efectos de la vulnerabilidad que representa la relación con la otra parte se limitan, generándose expectativas de trato favorable. Se asume riesgo porque se considera que hay razones (conocimiento real, confianza en los propios juicios, sanciones institucionales, etc.) para creer en la persona en la que se confía.

Entre los rasgos anteriores se ha tratado de mostrar la importancia de la confianza para el crecimiento económico, pero nos podríamos preguntar ¿de qué depende el nivel de confianza que existe en un territorio? La respuesta ofrecida por economistas, sociólogos y politólogos es el capital social, en tanto éste se configura como uno de los determinantes de la confianza. Paldam (2000) propone tres familias de conceptos que se aproximan al capital social: la confianza, la cooperación y la generación de redes. En este sentido, el capital social se refiere al valor de las redes sociales que tienen los individuos y de la tendencia de los miembros de esas redes a colaborar con los demás. En una sociedad cuyos miembros tienen grandes círculos de relaciones y en la que las personas que se conocen tienden a ayudarse, el capital social es alto, mientras que en aquella sociedad en la que sus miembros se encuentran aislados socialmente o en la que no es normal ayudar a los conocidos, el capital social es bajo.

Por ello, la existencia de elevados niveles de confianza entre los agentes sociales sería el resultado del elevado nivel de capital social en una sociedad (Grootaert y Van Bastelaer, 2001). Las sociedades de elevado nivel de capital social presentan, por ello, un mejor comportamiento económico derivado de la confianza que impregna las relaciones sociales³. De la misma forma, la cultura del diálogo social entre empleadores y trabajadores evita confrontaciones violentas que entrañan un coste económico (huelgas, despidos, recurso a los contratos temporales, etc.). Las disputas políticas, religiosas o étnicas, cuando se dan, se reconducen por cauces pacíficos y raramente perturban la actividad económica. A su vez, el crecimiento económico puede generar capital social en la medida en que venga acompañado de una mayor justicia social.

A la luz de lo anterior, el capital social se convierte en el pegamento que hace posible que la sociedad se mantenga unida, o de otro modo, el elemento aglutinador de toda la sociedad. Para el economista esto incluye un capital de normas, hábitos y relaciones que facilitan el intercambio, la innovación y, por lo tanto, el desarrollo social (Camagni, 2003; Tura y Harmaakorpi, 2005; Hauser et al., 2007). En este sentido se pronuncia la Social Capital Interest Group cuando define el capital social como el fruto de las relaciones sociales consistente en la expectativa de beneficios derivados del trato preferencial entre individuos o grupos (SCIG, 2001), convirtiéndose en el aceite milagroso que consigue mitigar los fallos de mercado (Woolcock, 1998). En consecuencia, para llegar a una definición satisfactoria de capital social es necesario resaltar el carácter social de los individuos. Esa condición de seres dependientes es, precisamente, un aspecto crucial para entender las redes y los sistemas sociales (MacIntyre, 2001). Ni lo uno ni lo otro son la mera suma de partes o el encadenamiento

³ Por ejemplo, la confianza mutua abarata las transacciones comerciales, al no requerirse tanta información de la solvencia de la otra parte ni tener que prevenir comportamientos fraudulentos.

de vínculos. Un sistema social no es sólo la suma de una serie de sujetos. Por ello, cuando queremos precisar qué es el capital social, tenemos que situar este concepto en relación con estas otras dimensiones que son, a la vez, piezas que hay que encajar y elementos para contextualizar las repercusiones de la idea. En el proceso de capital social hay que considerar diferentes fuentes: la familia, las relaciones informales, las relaciones en los lugares de trabajo y el Estado (Putnam, 2002). Las mejoras que se produzcan en estas fuentes, en lo que supone una mayor confianza y cooperación, supondrá que los individuos sean más productivos, beneficiando con ello a la colectividad. En cambio, en una sociedad en la que no se respetan las normas, o que existe un mal ambiente en lugares de trabajo, el efecto que produce es, precisamente, el contrario.

Algunas aportaciones han subrayado el concepto de capital social como recurso productivo en el ámbito de la sociología y la ciencia política (Bordieu, 1985; Coleman, 1988, 1990; Putnam et al., 1993; Putnam, 1995, 2003). Otras, sin embargo, han defendido un enfoque más culturalista, poniendo mayor énfasis en el análisis del capital social centrado en el papel de las actitudes y los valores (Torcal y Montero, 2000). En el caso de los economistas, por lo general, el interés se centra sobre todo en los efectos sobre el crecimiento económico, la eficiencia y la productividad (Knack y Keefer, 1996; La Porta et al., 1997; Hall y Jones, 1999; Alesina y La Ferrara, 2002; Sobel, 2002; Iyer et al., 2005; Beugelsdijk y Van Schaik, 2005; Evans y Syrett, 2007; Callois y Aubert, 2007). En este enfoque coinciden tanto la mayoría de las contribuciones académicas como las publicaciones de organismos internacionales interesados en el desarrollo económico⁴. Desde esta posición, el capital social es considerado como un elemento

⁴ Caso del Banco Mundial (BM), la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

más que explica el crecimiento económico de los países desarrollados y se aborda desde los mecanismos habituales del análisis económico más sofisticado (Pérez et al., 2005, págs. 38-40). Según Pastor y Tortosa-Ausina (2006), el capital social es considerado como un recurso productivo que emerge de las relaciones de los individuos y otorga ventajas y oportunidades adicionales a los miembros de una determinada comunidad. Se concibe como un conjunto de circunstancias intangibles, tales como valores, normas, actitudes, redes sociales, etc., que se traducen en mayores niveles de confianza y permiten que una sociedad funcione más eficientemente alcanzando mayores cotas de bienestar. Rupasingha et al. (2002), en la búsqueda de los factores explicativos de las diferentes tasas de desarrollo económico de los estados de EE.UU., concluyen que, por un lado, la diversidad étnica se asocia a índices más rápidos de crecimiento económico; por otro lado, los niveles más altos de desigualdad en renta per cápita se asocia a tasas más bajas de desarrollo económico; y, por último, los niveles más altos de capital social tienen un efecto positivo en tasas de desarrollo económico. Sin embargo, los resultados obtenidos por Iyer et al. (2005) en un estudio realizado sobre el capital social de más de 24.000 personas que habitan en 9 regiones de EE.UU. muestran que la educación es importante para una gran mayoría de los indicadores de capital social, mientras que la diversidad étnica se ve asociada con unos niveles más bajos de capital social.

Muchas de estas aportaciones sobre el capital social enlazan con los estudios realizados sobre el papel de las instituciones en el crecimiento (Wallis y North, 1986; North, 1990; Greif, 1993; Egbert, 2006; Pihkala et al., 2007)⁵, y otros lo han desarrollado en el ámbito de las organizaciones (Williamson, 1993), aunque la connotación común de todas ha sido el análisis de la influencia de la generación de

⁵ Aunque es necesario dejar claro la distinción entre instituciones (familia, valores culturales, derechos de propiedad, etc.) y capital social; este último lo podríamos considerar como el “pegamento” que mantiene a las instituciones cohesionadas y las hace eficientes y operativas.

confianza y cooperación con el desarrollo económico. En efecto, multitud de definiciones inciden en que con el capital social se pretenden alcanzar tres elementos distintos (Marcuello et al., 2007, pág. 22): a) el desarrollo económico y social; b) justificar el funcionamiento de los mercados; y c) consolidar el estado del bienestar. La definición más ampliamente aceptada de capital social es aquella que nos indica que es aquel conjunto de redes sociales y de normas recíprocas asociadas a éstas que, al igual que el capital físico o el humano, crean valor tanto individual como colectivo (Putnam y Gross, 2003, pág. 14). Con este concepto introducimos no sólo el papel de las instituciones, sino también el comportamiento de los individuos dentro de la sociedad, en lo que se refiere a la cooperación entre ellos. Surge, por tanto, una serie de conceptos, virtudes y valores que hay que tener en cuenta, como la honestidad, el mantenimiento de los acuerdos adoptados, la reciprocidad, etc., que hacen que la sociedad no incurra en tensiones y que se incentive la productividad de los agentes económicos, lo que, sin duda, beneficia al crecimiento económico. Supone, en definitiva, aumentar el grado de confianza y cooperación entre los individuos, haciendo de esta manera que la sociedad sea más próspera.

Coleman (1988) identifica dos rasgos del capital social que deben estar presentes en la definición por su importancia: a) el capital social identifica aspectos de la estructura social (redes de relaciones entre individuos que confían entre sí) por ser productivo, de la misma forma que el capital físico y el humano, permitiendo la consecución de determinados fines mediante dichas redes; b) el capital social es inherente a la estructura de relaciones entre dos o más agentes y nunca es independiente de dichas relaciones, de forma que si no existen relaciones sociales el capital social no tendría valor. En este sentido, la descripción realizada por Coleman de lo que hace que

las relaciones sociales puedan constituir un recurso de capital productivo para los individuos es un punto de partida para la investigación que se trata de ofrecer en este trabajo.

Marcuello et al. (2007, pág. 35), teniendo en cuenta la dificultad que entraña aunar tantos elementos en una sola definición de capital social, que como hemos señalado tiene un carácter eminentemente multidisciplinar, propone una definición por niveles: a) en relación a su contenido: el capital es el conjunto de relaciones que establece una organización, un grupo o una red de personas que permite movilizar o acceder a los distintos recursos materiales e inmateriales considerados disponibles y factibles por esos mismos sujetos; b) en relación a su origen: el capital social es la contribución de las personas, las organizaciones económicas y el Estado a generar una mayor cohesión social para garantizar una mejor sociedad; c) en relación a sus efectos: el incremento de capital social aumenta el grado de confianza del sistema social respecto de sí mismo en cuanto a la percepción manifiesta de sus individuos respecto a la esperanza en una vida buena y a la confianza en sus pares; y d) en relación a sus propiedades: la calidad del capital social disponible se puede valorar en función de su simetría⁶, homogeneidad⁷, transitividad⁸, conmutatividad⁹ e isomorfismo¹⁰. Lo cierto es

⁶ Se considera como simetría la relación de los elementos de un sistema social entre sí, de forma que si un individuo A está relacionado con otro B, la red o el sistema será simétrico si este último B está relacionado con A.

⁷ Con esta propiedad se trata de considerar la distribución de relaciones en el sistema, de forma que el grado de homogeneidad será directamente proporcional al número de relaciones simétricas dividido por el número de individuos, produciéndose la misma cuando no se detectan nodos sobredotados o elementos aislados.

⁸ La transitividad es la propiedad mediante la cual si un individuo A está relacionado con otro B y este último se relaciona con C, el individuo A está relacionado con C. De esta forma, una red o sistema tendrá un mayor o menor grado de transitividad en función del reconocimiento de estos vínculos entre los integrantes del sistema.

⁹ La conmutatividad se encuentra cuando entre las partes de la red se accede a los mismos recursos, relaciones y aspectos independientemente del punto de acceso.

¹⁰ En el sentido en que los elementos del sistema o red, además de estar relacionado entre sí, comparten el canal de comunicación, el estilo de la relación.

que la relevancia del capital social para el crecimiento y el desarrollo económico se da en el ámbito político y social, desde el cual se transmite a la economía.

Ahora bien, resulta difícil pasar por alto que no todos los efectos y aspectos relacionados con el capital social son positivos. No siempre las asociaciones se forman con el objetivo de mejorar las circunstancias de un grupo más o menos reducido de personas sin perjudicar a otros. Se señalan la existencia de cuatro consecuencias negativas que el capital social tendría, como son: la exclusión de los extraños, las exigencias excesivas a los integrantes del grupo, las restricciones a la libertad individual y las normas niveladoras hacia abajo¹¹. A nivel individual, los procesos a los que alude el capital social presentan un doble filo. Los lazos sociales pueden provocar un mayor control sobre las conductas perturbadoras y proporcionar un acceso privilegiado a los recursos; también pueden restringir las libertades individuales y vetar a los extraños el acceso a los mismos recursos mediante las preferencias particularistas. Por esa razón parece preferible enfocar estos procesos múltiples como hechos sociales que deben estudiarse en toda su complejidad. Así, para los efectos positivos de la sociabilidad, el capital social tiene un lugar en la teoría de la investigación, pero debiendo reconocer sus diferentes fuentes y efectos, examinándose con igual atención sus lados oscuros.

2.2. La valoración del capital social.

Tradicionalmente, la literatura económica se ha preocupado por analizar los factores que afectan al crecimiento económico tales como el capital físico productivo (privado y público), el capital humano, la inversión en I+D+i y, recientemente, se ha

¹¹ Entre las formas negativas que asume el capital social se citan habitualmente las familias mafiosas, los ambientes de prostitución y apuestas, y las bandas juveniles.

comenzado a considerar un nuevo factor como es el capital social. No obstante, si bien se han logrado obtener fuentes estadísticas lo suficientemente robustas y rigurosas sobre el capital físico, capital humano e innovación tecnológica, no ha ocurrido lo mismo con el capital social. La medición de esta variable se basa generalmente en el examen de distintos indicadores que representan, de alguna manera, los componentes claves del capital social. Las fuentes utilizadas en las mediciones del capital social consisten, en términos generales, en: a) entrevistas y materiales de cuestionarios existentes; b) datos y estadísticas registradas; y c) conjuntos de datos por separado sobre capital social. Los problemas que surgen a la hora de cuantificar el capital social son, en primer lugar, que no resulta fácil comparar el capital social entre países ya que los datos usados en la medición son normalmente diferentes en los distintos países; en segundo lugar, que los análisis que integran distintos materiales de datos habitualmente combinan indicadores heterogéneos y las preguntas que se formulan difieren de unos países a otros; y, en tercer lugar, que la mayor parte de las estadísticas y materiales utilizados en la medición del capital social se han obtenido originalmente para otros propósitos, lo que sin duda aumenta la dificultad y resta la posibilidad de corroborar los resultados.

Las discusiones y debates sobre la medición del capital social han tomado en gran medida una perspectiva teórica y conceptual. Teóricamente los investigadores se han interesado sobre si el capital social es realmente una forma de capital y si el capital social es propiedad de una comunidad o de un individuo. A nivel internacional se ha experimentado a principios del siglo XXI un creciente interés en incorporar el capital social en las estadísticas oficiales y desarrollar un sistema armonizado de medición. La mayor parte del trabajo estadístico se concentra en los países de habla inglesa: Reino Unido, Canadá, Nueva Zelanda y Australia. (Spellerberg, 2001). La OCDE y el BM han

sido también muy activos en el desarrollo de estadísticas sobre capital social (Grootaert y Narayan, 2004).

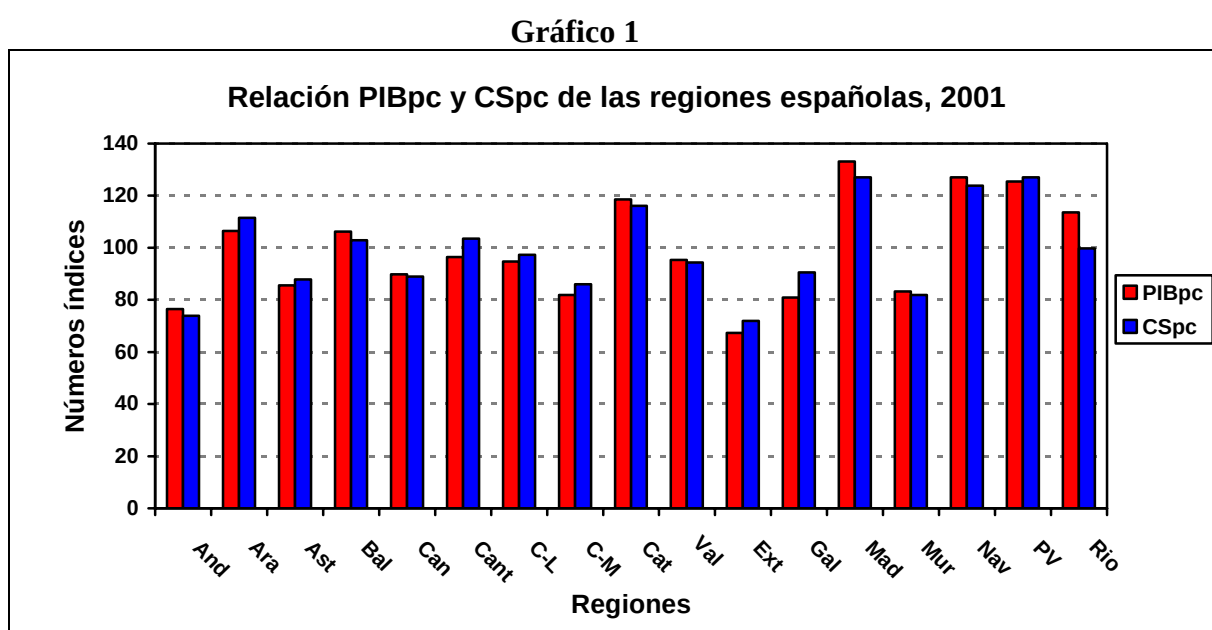
Existe también una necesidad general de investigar más sobre la naturaleza multidimensional del capital social. Parece ser que no es satisfactorio examinar sólo una única dimensión y considerarla como representativa del concepto como un todo. Por esta razón, además de medir el nivel y la tendencia de capital social, aparece una creciente necesidad de medir también el volumen total de capital social, que podrían utilizarse para realizar estimaciones de contabilidad territorial, comparaciones en el tiempo y en el espacio, así como analizar, como es el caso que nos ocupa, el impacto del capital social en la competitividad y el crecimiento económico. Especialmente los economistas consideran la necesidad de llevar el concepto de capital social y su valoración de manera paralela a la contabilidad nacional o regional. Una cuestión esencial entonces es hasta qué punto el capital social puede cuantificarse en valores monetarios y si existen vías en las que se puede medir de forma significativa. Para que sea plenamente útil a dicho propósito, el capital social debe evaluarse a nivel nacional y regional de una manera comparativa internacional e interregionalmente. Los intentos de proceder en esta dirección han sido muchos pero los logros han sido escasos (Sabatini y Sosin, 2005). A raíz de este creciente interés, Pérez et al. (2005) abordan esta cuestión llevando a cabo una valoración tanto del índice volumen del capital social por Comunidades Autónomas (CC.AA.) tomando España igual a 100, como del valor de los servicios del capital social también a nivel regional en millones de euros constantes de 1995. La metodología para la medición del capital social sigue un esquema similar al empleado en la medición del capital físico: a) se modeliza la decisión de inversión y la forma en la que el stock de capital social se acumula; b) se considera la evolución de los

servicios del capital mediante el desarrollo de una medida del grado de conexión de la red de relaciones y el concepto de coste de uso del capital; y c) se propone una función de agregación de capitales sociales individuales, análoga a las utilizadas para la agregación de distintos activos de capital físico. Es precisamente esta fuente estadística la que utilizaremos en este trabajo.

Uno de los aspectos claves de la investigación en este campo se fundamenta en la hipótesis de que el capital social tiene una influencia positiva en la productividad del empleo y la renta per cápita. En efecto, se ha constatado en diversas investigaciones que el capital social influye en algunos aspectos sociales y económicos como son: una administración pública y democracia mejores, así como un mayor nivel de bienestar social (Sen, 1996); una mejora en la salud (Hyypä y Mäki, 2003); favorece las capacidades productivas de las empresas y el bienestar en el trabajo (Cooke et al., 2005); en las oportunidades de empleo, rentas, seguridad en los barrios, salud y bienestar; en la delincuencia; en las diferencias en los niveles de desarrollo económico entre países o regiones (Hjerpe, 2003; Woolcock y Narayan, 2000; Bebbington et al., 2004).

3. Análisis aplicado y fuentes estadísticas: el caso español.

Para dar cumplimiento al objetivo propuesto en este trabajo, en primer lugar se tratará de reflejar la posible relación existente entre el capital social por habitante (CSpc) y el nivel de desarrollo económico (PIBpc) de las regiones españolas en el último ejercicio analizado. Para ello, presentamos el siguiente gráfico.



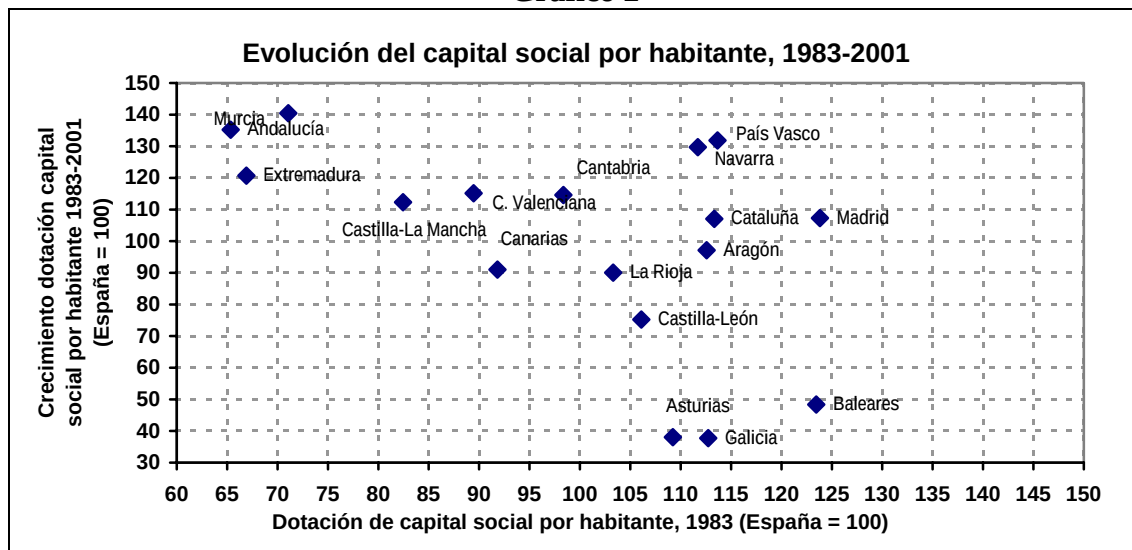
FUENTE: Elaboración propia.

Como se puede observar, parece existir una estrecha relación entre el nivel de desarrollo económico y el capital social por habitante en las regiones españolas. En este sentido, observamos como las regiones más prósperas como Aragón, Baleares, Cataluña, Madrid, Navarra, País Vasco y La Rioja (todas ellas con índices de PIBpc superiores a la media regional) presentan niveles de capital social por habitantes también superiores a la media regional. Por el contrario, las regiones con menores niveles de desarrollo económico, como Andalucía, Castilla-La Mancha, Extremadura y Murcia, también han contado con niveles de capital social per cápita muy por debajo de

la media regional española. Por tanto, en principio, parece existir una relación positiva entre el capital social por habitante y el nivel de desarrollo económico en las regiones españolas.

Por otro lado, creemos conveniente analizar qué ha pasado con el capital social en el periodo analizado. Para ello, a continuación se establece la relación existente entre la dotación inicial de capital social por habitante con que contaban las regiones españolas y la evolución experimentada por éste en el periodo analizado (1983-2001).

Gráfico 2



FUENTE: Elaboración propia.

La relación establecida entre la dotación inicial de capital social por habitante en 1983 y el crecimiento de éste en el periodo 1983-2001 experimentado por las regiones españolas parece no evidenciar la hipótesis de convergencia beta, pues si bien es cierto que las regiones con menores dotaciones iniciales, como Andalucía, Murcia, Extremadura y Castilla-La Mancha, han experimentado fuertes crecimientos, superiores a la media regional, regiones con importantes dotaciones iniciales como País Vasco, Navarra, Cataluña y Madrid también han experimentado crecimientos superiores a la

media regional en el periodo analizado. En este caso, tan sólo Aragón, La Rioja y, sobre todo, Baleares, han evolucionado por debajo de la media regional. A la vista de lo anterior, resulta interesante destacar que si el objetivo perseguido por las autoridades es cohesionar económica y socialmente las regiones españolas, la actuación en este sentido podría establecerse mediante el intento por parte de las Administraciones Públicas de hacer converger de alguna forma el capital social por habitante en las regiones españolas.

Una vez analizada la ausencia de convergencia beta en el capital social per cápita entre las regiones españolas en el periodo analizado, creemos conveniente valorar y cuantificar la influencia del capital social sobre la productividad y el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas.

Tradicionalmente el estudio del efecto del capital social sobre la productividad y el crecimiento económico se ha basado en la especificación de una función de producción Cobb-Douglas que relaciona los factores productivos privados con aquellos suministrados por el sector público. Esta estimación es posible cuando se dispone de un número suficiente de observaciones de serie temporal. No obstante, aunque no es este nuestro caso, pues los datos que proporcionan Pérez et al. (2005) sobre capital social se refieren al periodo 1983-2001, la disponibilidad de series de corte transversal para regiones permite la utilización de técnicas de panel.

El modelo básico que vamos a estimar con datos en panel consiste en una función de producción Cobb-Douglas ampliada para incluir el capital público, el capital humano y el capital social:

$$Y_{it} = f(K_{it}, G_{it}, L_{it}, H_{it}, S_{it}) = A_{it} K_{it}^{\alpha} G_{it}^{\beta} L_{it}^{\gamma} H_{it}^{\delta} S_{it}^{\Omega} e^{u_{it}}$$

donde Y_{it} es el output agregado (VAB), A_{it} es un parámetro que recoge la eficiencia tecnológica, K_{it} es el stock de capital privado, excluido el residencial, G_{it} es el stock de capital público, L_{it} es el empleo, H_{it} es un indicador del capital humano¹², S_{it} es el valor del servicio del capital social y u_{it} es la perturbación aleatoria, todas ellas de la región i -ésima en el periodo “ t ”. Por otro lado, α , β , γ , δ y Ω representan, respectivamente, las elasticidades del output respecto al stock de capital privado, stock de capital público, el empleo, el capital humano y el capital social. La suma de las elasticidades estimadas indica el tipo de rendimientos a escala implícitos en la función de producción. La condición $\alpha + \beta + \gamma + \delta + \Omega = 1$ implica la existencia de rendimientos constantes a escala. Bajo tal supuesto, la ecuación anterior puede representarse en términos de la productividad aparente del trabajo, y tomando logaritmos, tenemos:

$$\log(Y_{it}/L_{it}) = \theta_{it} + \alpha \log(K_{it}/L_{it}) + \beta \log(G_{it}/L_{it}) + \delta \log(H_{it}/L_{it}) + \Omega \log(S_{it}/L_{it}) + u_{it} \quad (1)$$

donde θ_{it} es una constante que recoge la influencia de la eficiencia tecnológica.

Por otro lado, con la finalidad de valorar la influencia del capital social por habitante en el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas, nos basaremos en la siguiente relación que trataremos de modelizar aplicando de nuevo logaritmos:

$$\log(Y_{it}/P_{it}) = \Phi_{it} + \beta_1 \log(K_{it}/P_{it}) + \beta_2 \log(G_{it}/P_{it}) + \beta_3 \log(H_{it}/P_{it}) + \beta_4 \log(S_{it}/P_{it}) + u_{it} \quad (2)$$

¹² Dicho indicador de capital humano viene compuesto por aquella población ocupada con, al menos, estudios medios.

donde P_{it} es la población de la región i en el periodo t y Φ es una constante que trata de cuantificar la influencia de los factores no explicitados en la ecuación que influyen también en el nivel de desarrollo económico.

Las fuentes estadísticas y unidades de las variables utilizadas para desarrollar el análisis empírico han sido las siguientes: a) el PIB a precios de mercado se ha tomado de la Contabilidad Regional del Instituto Nacional de Estadística (INE) (<http://www.ine.es>). Las dos series ofrecidas (1986-1995 y 1995-2004) han sido enlazadas y homogeneizadas en euros constantes tomando como referencia el año 1995. El periodo 1980-1985 se ha estimado mediante la aplicación a la serie del INE de las tasas de crecimiento de la renta para ese periodo de la base de datos BD.MORES (actualizada en diciembre de 2006) ofrecida por la Secretaría de Estado de Hacienda y Presupuestos del Ministerio de Economía y Hacienda (<http://www.igae.meh.es>)¹³; b) el stock de capital, tanto privado como público, proviene de la Fundación BBVA (<http://www.fbbva.es>) y el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE) (<http://www.ivie.es>), en miles de euros del año 2000; c) el capital humano, población ocupada, población activa y población en edad de trabajar han sido tomados de IVIE. Esta base de datos clasifica la población ocupada (en miles de personas) por nivel de formación en los siguientes estratos: L0: analfabetos, L1: sin estudios y con estudios primarios, L2: estudios medios, L3: estudios anteriores al superior, L4: estudios superiores; d) el valor de los servicios del capital social en millones de euros constantes de 1995 procede de Pérez et al. (2005); y e) la serie de población proviene del INE.

¹³ Véase Dabán et al. (2002).

4. Resultados empíricos.

Antes de presentar los resultados de la primera relación planteada en el apartado anterior, creemos oportuno presentar la matriz de correlaciones de las variables que se han incorporado al estudio en el siguiente cuadro.

Cuadro 1

MATRIZ DE CORRELACIONES					
	$L(Y_{it}/L_{it})$	$L(K_{it}/L_{it})$	$L(G_{it}/L_{it})$	$L(H_{it}/L_{it})$	$L(S_{it}/L_{it})$
$L(Y_{it}/L_{it})$	1,000000				
$L(K_{it}/L_{it})$	0,636816	1,000000			
$L(G_{it}/L_{it})$	0,300399	0,540470	1,000000		
$L(H_{it}/L_{it})$	0,709080	0,670136	0,467754	1,000000	
$L(S_{it}/L_{it})$	0,769292	0,601688	0,251592	0,708764	1,000000

FUENTE: Elaboración propia.

Como podemos observar, existen relaciones muy intensas entre las variables, ya que contamos con valores superiores a 0,65, lo que puede constituir causa de un problema de multicolinealidad cuando estimemos la ecuación 1. Por ello, como posible solución a este problema, además de presentar el modelo completo, hemos creído conveniente expresar algunos modelos parciales que nos permitan valorar y cuantificar adecuadamente las elasticidades de los factores determinantes de la productividad regional en España.

Los resultados de la estimación del modelo de efectos fijos de datos en panel de la ecuación 1 por mínimos cuadrados ordinarios (MCO) imponiendo la típica restricción habitual de rendimientos constantes a escala aparecen en el siguiente cuadro¹⁴.

¹⁴ Al respecto, se han realizado una serie de contrastes con los datos manejados para verificar el supuesto del “efecto aschauer” (Aschauer, 1989) y comprobar que los rendimientos a escala fuesen constantes sólo para los factores privados, lo que implicaría la presencia de rendimientos crecientes a escala con respecto al conjunto total de factores ($\alpha + \beta + \gamma + \delta + \Omega > 1$) y los resultados obtenidos han sido poco consistentes.

Cuadro 2

FACTORES EXPLICATIVOS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS (1983-2001) (Modelos de regresión MCO con efectos fijos - Datos de panel)						
Variable dependiente: $\log(Y_{it}/L_{it})$						
Estimaciones	Modelo 1		Modelo 1.1		Modelo 1.2	
	Coeficiente	t-estadístico	Coeficiente	t-estadístico	Coeficiente	t-estadístico
θ_{it}	7,424554	16,934920	9,615189	24,730210	7,310028	18,349900
$\log(K_{it}/L_{it})$	0,098899	2,894960	0,094298	2,434854	0,101717	3,363275
$\log(G_{it}/L_{it})$	0,215031	7,493624	-	-	0,223435	8,248058
$\log(H_{it}/L_{it})$	0,050062	1,745441	0,171785	7,087465	0,051838	2,027934
$\log(S_{it}/L_{it})$	0,039837	0,721594	0,192755	3,586458	-	-
R^2	0,922778		0,909873		0,922647	
R^2 ajustado	0,917711		0,904258		0,917828	
Test de White (nR^2)	93,42877		104,3732		98,91893	
Test F	182,0916		162,0321		191,4406	
nº observaciones	342		342		342	

FUENTE: Elaboración propia.

Las regresiones realizadas a partir de datos en panel, excepto la del modelo conjunto (modelo 1), han superado los test aplicados sobre autocorrelación y multicolinealidad, y han sido corregidos de heterocedasticidad mediante el procedimiento de White. Todos los coeficientes de los factores productivos considerados son altamente significativos, tanto los inputs privados como el stock de capital público, y presentan los signos esperados, con la excepción del modelo 1, en el que la elasticidad del capital social no es significativa, debido probablemente al problema de multicolinealidad existente. Los modelos son explicativos, como así queda demostrado tanto por el coeficiente de determinación (R^2 y R^2 ajustado) como por el test F de Snedecor. En el primer modelo parcial planteado (modelo 1.1), el valor que adopta la elasticidad del capital social es de 0,19 aproximadamente, significativo a un nivel de confianza del 99 %¹⁵. Este valor implica que, en las regiones españolas, y para el periodo analizado, un esfuerzo de inversión por parte de las AA.PP. que implique un

¹⁵ El valor estimado para este coeficiente por Pérez et al. (2005) tomando las primeras diferencias es de 0,0256 para los quince mayores países de la OCDE. Álvarez (2007), por su parte, cuantifica la elasticidad del capital social en 0,25, utilizando un modelo de datos de panel con efectos fijos por mínimos cuadrados generalizados (MCG) con corrección de heteroscedasticidad por el método de White para 24 países y para el periodo 1997-2004.

aumento del 1 % en el valor monetario de los servicios del capital social permitiría un crecimiento de la productividad del 0,19 %. Resulta interesante destacar también la elasticidad que presentan los factores como el capital humano (0,17) y el stock de capital privado (0,09), lo que indica que éstos desempeñan un papel esencial en el crecimiento de la productividad regional del empleo en la economía española. Por otro lado, en el segundo modelo parcial (modelo 1.2), la influencia de las infraestructuras públicas en la productividad aparente del empleo es también positiva y altamente significativa, con un valor de 0,22. Consecuentemente, si centramos nuestro análisis en el capital social, objeto de este trabajo, la evidencia empírica correspondiente a la economía española durante el periodo 1983-2001 parece otorgar a éste una contribución positiva y significativa en la competitividad de las comunidades autónomas españolas, a través de su aportación a las ganancias en productividad. La implicación de este resultado tiene una gran relevancia al referirnos a las medidas de política económica que se pueden establecer para reducir las diferencias en PIBpc entre las regiones españolas. De hecho, según el planteamiento anterior, es más que probable que un aumento de la confianza entre los agentes económicos que amplíe el valor de los servicios del capital social en aquellas regiones más pobres provocarán un aumento de su productividad, competitividad y PIBpc, consiguiendo un mayor nivel de convergencia con el nivel de desarrollo medio del conjunto de las regiones españolas (Miles y Tully, 2007; Starber, 2007).

A continuación presentamos la correlación existente entre las variables que incorporamos en el modelo 2 para establecer los valores de los estimadores. Podemos observar como, por lo general, las variables se encuentran muy correlacionadas entre sí, lo cual puede originar un problema al realizar el modelo agregando todas las variables.

Cuadro 3

MATRIZ DE CORRELACIONES						
	$L(Y_{it}/L_{it})$	$L(L_{it}/P_{it})$	$L(K_{it}/P_{it})$	$L(G_{it}/P_{it})$	$L(H_{it}/P_{it})$	$L(S_{it}/P_{it})$
$L(Y_{it}/P_{it})$	1,000000					
$L(L_{it}/P_{it})$	0,756817	1,000000				
$L(K_{it}/P_{it})$	0,813270	0,735108	1,000000			
$L(G_{it}/P_{it})$	0,471059	0,385936	0,639094	1,000000		
$L(H_{it}/P_{it})$	0,852446	0,740132	0,808638	0,603124	1,000000	
$L(S_{it}/P_{it})$	0,896617	0,842716	0,803475	0,450096	0,846726	1,000000

FUENTE: Elaboración propia.

Los resultados de la estimación de la ecuación de datos de panel de efectos fijos por mínimos cuadrados ordinarios de la expresión 2 con corrección de heteroscedasticidad por el procedimiento de White se muestran en el siguiente cuadro.

Cuadro 4

FACTORES EXPLICATIVOS DEL NIVEL DE DESARROLLO ECONÓMICO DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS (1983-2001) (Modelos de regresión MCO con efectos fijos - Datos de panel)						
Variable dependiente: $\log(Y_{it}/P_{it})$						
Estimaciones	Modelo 2		Modelo 2.1		Modelo 2.2	
	Coefficiente	t-estadístico	Coefficiente	t-estadístico	Coefficiente	t-estadístico
Φ_{it}	4,776024	10,856660	4,387350	11,206430	4,696507	11,267060
$\log(L_{it}/P_{it})$	0,109020	1,907786	-	-	0,126093	2,592392
$\log(K_{it}/P_{it})$	0,176983	6,535919	0,195951	7,747906	0,178957	6,670470
$\log(G_{it}/P_{it})$	0,074338	2,626434	0,049525	1,962009	0,079701	2,988369
$\log(H_{it}/P_{it})$	0,201016	7,727219	0,212867	8,391985	0,202404	7,823028
$\log(S_{it}/P_{it})$	0,026380	0,570775	0,072532	1,834318	-	-
R^2	0,972869		0,97256		0,972842	
R^2 ajustado	0,970998		0,970759		0,971059	
Test de White (nR^2)	104,1829		97,54767		102,2046	
Test F	519,9519		540,0831		545,846	
nº observaciones	342		342		342	

FUENTE: Elaboración propia.

Como era de esperar, en el modelo 2 (modelo conjunto) la influencia del capital social por habitantes en el nivel de desarrollo económico regional no es significativa, probablemente debido a la existencia de multicolinealidad entre las variables. Con el fin de salvar este inconveniente, se han presentado, tal y como hicimos anteriormente, los modelos parciales 2.1 y 2.2. Dichos modelos han superado los oportunos test aplicados

sobre autocorrelación y multicolinealidad. Todos los estimadores son significativos y presentan los signos que establece la literatura moderna del crecimiento económico. Si nos centramos en el primero de los modelos parciales (2.1), observamos como todos los estimadores son significativos, al menos a un nivel de confianza del 95 % el capital público per cápita y del 90 % el capital social por habitante¹⁶. Por tanto, de nuevo nos encontramos en condiciones de afirmar que la evidencia empírica otorga un papel fundamental al capital social en la determinación del nivel de desarrollo económico regional en la economía española. El valor del estimador del capital social per cápita es de 0,07, lo que implica que un aumento de este factor en un 1 % provocaría un aumento del 0,07 % en el nivel de desarrollo económico. Consecuentemente, hemos podido comprobar que tanto la aplicación del modelo 1 como del modelo 2, así como de los modelos parciales asociados a cada uno de ellos, otorgan un papel fundamental en la productividad, competitividad y nivel de desarrollo económico al empleo, capital físico productivo privado, capital público, capital humano y capital social, objeto éste último del presente trabajo de investigación. Estos resultados obtenidos para el caso de las regiones españolas en el periodo 1983-2001 muestran que el diseño de una política económica que desee mejorar el crecimiento económico pasa por incrementar los recursos financieros invertidos en los elementos incorporados a las regresiones realizadas como factores explicativos. No obstante, es necesario destacar que la cohesión económica y social y la convergencia real de las regiones españolas es un objetivo cuya solución se encontraría favoreciendo la inversión en estos elementos determinantes de la productividad y del nivel de desarrollo territorial de las regiones más desfavorecidas económicamente, introduciendo políticas de redistribución y solidaridad territorial.

¹⁶ Concretamente, el nivel de confianza obtenido por este estimador ha sido del 93 %.

5. Consideraciones finales.

El objetivo fundamental planteado al inicio de este trabajo era el de proporcionar evidencia acerca de la contribución de la cultura y del capital social al crecimiento de las regiones españolas en las últimas décadas. Bajo determinadas condiciones, la obtención de un efecto positivo justificaría, desde una perspectiva exclusivamente económica, los recursos públicos destinados a favorecer el crecimiento del capital social. Asimismo, los resultados deberían permitir valorar el capital social como una herramienta para la promoción del desarrollo económico en las regiones españolas menos favorecidas. O lo que es lo mismo, utilizar el volumen de capital social como un instrumento de política de desarrollo económico. En esta línea, las conclusiones obtenidas en el estudio realizado han sido las siguientes:

1) La Teoría Económica moderna considera la cultura como un factor determinante del desarrollo económico, aunque las dificultades de valoración de esta variable ha provocado que los economistas hayan mostrado una cierta resistencia a su análisis como un posible mecanismo concluyente del crecimiento económico. La consideración de la confianza como elemento fundamental de la cultura ha permitido la utilización del capital social como variable proxy de la cultura en las investigaciones realizadas al respecto. En consecuencia, la medición y cuantificación del capital social ha posibilitado el establecimiento de modelos que permitan valorar la influencia del capital social, y por ende de la cultura, en la productividad, competitividad y nivel de desarrollo económico.

2) Por lo general, todas las investigaciones realizadas hasta el momento parecen otorgar al capital social un papel positivo y significativo en la determinación del nivel de desarrollo económico. En efecto, una sociedad donde la confianza en las personas y en las instituciones se correlaciona con la confiabilidad de las personas y de las instituciones, donde existe un sólido entramado social, tanto público como privado, basado en la corresponsabilidad, será una sociedad económicamente más próspera. Es decir, una sociedad con más capital social alcanzará mayores niveles de bienestar. No obstante, es necesario siempre tener en cuenta el aspecto negativo que presenta el capital social, ya que no siempre los grupos y redes sociales se forman con el objetivo de mejorar las circunstancias de un grupo de personas sin perjudicar a otros.

3) La evidencia empírica corrobora la hipótesis de que el capital social repercute en el crecimiento económico y parece destacar el papel fundamental que ejerce el capital social en la productividad, la competitividad y el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas en el periodo sometido a estudio 1983-2001. Las estimaciones econométricas realizadas han presentado resultados positivos y significativos en la participación ejercida por el capital social en el crecimiento económico regional de España. Consecuentemente, en el periodo analizado, la mejora de la confianza y de las redes sociales en la economía española ha elevado significativamente las tasas de crecimiento, debido probablemente a la reducción de costes de transacción.

4) Los resultados obtenidos en los modelos econométricos aplicados para establecer la relación existente entre el capital social y la productividad y nivel de desarrollo económico de las regiones españolas en el periodo 1983-2001 sugieren que, por parte de las Administraciones Públicas, es necesario favorecer las redes sociales, sobre todo de

las regiones menos desarrolladas, pues con ellas se puede lograr un aumento de la confianza general, lo cual repercutiría en el desarrollo económico y la convergencia real del conjunto de las regiones españolas.

5) Aunque los resultados obtenidos para el caso de las regiones españolas parecen prometedores, es necesario tomarlos con una cierta cautela ya que su obtención se ha debido a las fuentes de datos utilizadas. Somos conscientes de que este análisis podría ser mejorado ampliando el periodo de estudio, considerando nuevas bases de datos y mejorando también la información estadística disponible sobre el capital social.

6. Bibliografía.

- ALESINA, A.; LA FERRARA, E. (2002): "Who trusts others?". *Journal of Public Economics*, 85, pp. 207-234.
- ÁLVAREZ, A. (2007): "Distribución de la renta y crecimiento económico". *Información Comercial Española, Revista de Economía*, nº 835, pp. 95-103.
- ASCHAUER, D. (1989): "Is public expenditure productive?". *Journal of Monetary Economics*, 23(2), pp. 177-200.
- BEBBINGTON, A.; GUGGENHEIM, S.; OLSON, E.; WOOLCOCK, M. (2004): "Exploring social capital debates at the World Bank". *Journal of Development Studies*, 40 (5), pp. 33-64.
- BEUGELSDIJK, S.; VAN SCHAIK, T. (2005): "Differences in social capital between 54 Western European Regions". *Regional Studies*, 39 (8), pp. 1053-1064.
- BORDIEU, P. (1985): "The forms of capital", en Richardson, J.G. (Ed.), *Handbook of theory and research for the Sociology Education*, Greenwood, Nueva York.
- CALLOIS, J-M.; AUBERT, F. (2007): "Towards indicators of social capital for regional development issues: the case of French Rural Areas". *Regional Studies*, 41 (6), pp. 809-821.
- CAMAGNI, R. (2003): "Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio". *Investigaciones Regionales*, nº 2, pp. 31-57.
- COLEMAN, J. (1988): "Social capital and the creation of human capital". *American Journal of Sociology*, 94, pp. 95-120.
- COLEMAN, J. (1990): *Foundation of social theory*. Harvard University Press, Cambridge, MA.
- COOKE, P.; CLIFTON, N.; OLEAGA, M. (2005): "Social capital, firm embeddedness and regional development". *Regional Studies*, 39 (8), pp. 1065-1077.
- DABÁN, T.; DÍAZ, A.; ESCRIBÁ, J.; MURGUI, M.J. (2002): "La base de datos BD.MORES". *Revista de Economía Aplicada*, nº 30 (vol. X), pp. 165-184.
- DZIEMBOWSKA-KOVALSKA, J.; FUNCK, R.H. (2000): "Cultural activities as a location factor in European competition between regions: concepts and some evidence". *The Annals of Regional Science*, 34 (1), pp. 1-12.
- EGBERT, H. (2006): "Cross-border small-scale trading in South-Eastern Europe: do embeddedness and social capital explain enough?". *International Journal of Urban and Regional Research*, 30 (2), pp. 346-361.
- EVANS, M.; SYRETT, S. (2007): "Generating social capital? The social economy and local economic development". *European Urban and Regional Studies*, 14 (1), pp. 55-74.
- GREIF, A. (1993): "Contract enforceability and economic institutions in early trade". *American Economic Review*, 83 (3), pp. 525-549.
- GROOTAERT, C.; VAN BASTELAER, T. (2001): "Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative". World Bank. Social Capital Initiative Working Paper, nº 24, april, Washington, D.C.
- GROOTAERT, C.; NARAYAN, D. (2004): *Local institutions, poverty and household welfare in Bolivia*". The World Bank, Washington, D.C., USA.
- HALL, R.E.; JONES, C.I. (1999): "Why do some countries produce so much more output per worker than others?". *The Quarterly Journal of Economics*, 114 (1), pp. 83-116.

- HAUSER, C.; TAPPEINER, G.; WALDE, J. (2007): "The learning region: the impact of social capital and weak ties on innovation". *Regional Studies*, 41 (1), pp. 75-88.
- HJERPPE, R. (2003): "Social capital and economic growth". International Conference on Social Capital arranged by Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office of the Japanese Government, Tokyo, March 24-25.
- HYYPÄ, M.T.; MÄKI, J. (2003): "Social participation and wealth in a community rich in stock of social capital". *Health Education Research*, 18, pp. 770-779.
- IYER, S.; KITSON, M.; TOH, B. (2005): "Social Capital, Economic Growth and Regional Development". *Regional Studies*, 39 (8), pp. 1015-1040.
- KNACK, S.; KEEFER, P. (1996): "Does social capital have an economic payoff?". *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), pp. 1251-1288.
- LA PORTA, R.; LÓPEZ DE SILANES, F.; SHLEIFER, A.; VISHNY, R. (1997): "Trust in large organizations". *American Economic Review*, 87 (2), pp. 222-238.
- MACINTYRE, A. (2001): *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes*. Ed. Paidós, Barcelona.
- MARCUELLO, C. (Coord.); BELLOSTAS, A.; MARCUELLO, C.; MONEVA, J.M. (2007): *Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONGD*. Fundación BBVA, Bilbao.
- MILES, N.; TULLY, J. (2007): "Regional Development Agency Policy to tackle economic exclusion? The role of social capital in Distressed Communities". *Regional Studies*, 41 (6), pp. 855-866.
- NORTH, D.C. (1990): *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge University Press, Cambridge.
- PALDAM, M. (2000): "Social capital: one or many? Definition and measurement". *Journal of Economic Surveys*, 14 (5), pp. 629-653.
- PASTOR, J.M.; TORTOSA-AUSINA, E. (2006): "Capital social, expansión geográfica y eficiencia en el sector bancario español", en Pérez, F. (Dir.), *Banca relacional y capital social en España. Competencia y confianza*, Fundación BBVA, Bilbao, pp. 209-264.
- PÉREZ, F. (Dir.); MONTESINOS, V.; SERRANO, L.; FERNÁNDEZ, J. (2005): *La medición del capital social. Una aproximación económica*. Fundación BBVA, Bilbao.
- PIHKALA, T.; HARMAAKORPI, V.; PEKKARINEN, S. (2007): "The role of dynamic capabilities and social capital in breaking socio-institutional inertia in regional development". *International Journal of Urban and Regional Research*, 31 (4), pp. 836-852.
- PUTNAM, R.D. (1995): "Bowling alone: America's declining social capital". *Journal of Democracy*, 6, pp. 65-78.
- PUTNAM, R.D. (2002): *Solo en la bolera*. Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- PUTNAM, R.D. (Ed.) (2003): *El declive del capital social*. Galaxia Gutenberg, Barcelona.
- PUTNAM, R.D.; LEONARDI, R.; NANETTI, R. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton University Press, Princeton.
- PUTNAM, R.D.; GROSS, K.A. (2003): "Introducción", en Putnam, R.D. (Ed.), *El declive del capital social*. Galaxia Gutenberg, Barcelona, pp. 7-34.
- RUPASINGHA, A.; GOETZ, S.J.; FRESHWATER, D. (2002): "Social and institutional factor as determinants of economic growth: evidence from the United States counties". *Papers in Regional Science*, 81 (2), pp. 139-155.

- SABATINI, F.; SOSIN, K. (2005): "Resources for the study of social capital". *Journal of Economic Education*, 36 (2), pp. 198-198.
- SCIG (2001): *Social capital: a position paper*. Social Capital Interest Group, Michigan State University, Michigan.
- SEN, A. (1996): "Capacidad y bienestar", en Nussbaum, M. y Sen, A. (Comp.), *La calidad de vida*, Fondo de Cultura Económica, México, pp. 54-83.
- SOBEL, J. (2002): "Can we trust social capital?". *Journal of Economic Literature*, vol. XL (marzo), pp. 139-154.
- SOLOW, R.M. (1956): "A contribution to the Theory of Economic Growth". *Quarterly Journal of Economics*, 70 (1), pp. 65-94.
- SOLOW, R.M. (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function". *Review of Economics and Statistics*, 39 (3), pp. 312-320.
- SPELLERBERG, A. (2001): *Framework for the measurement of social capital in New Zeland. Research and Analytical Report*, nº 14, Statistics New Zeland, Wellington.
- STARBER, U. (2007): "Contextualizing research on social capital in regional clusters". *International Journal of Urban and Regional Research*, 31 (3), pp. 505-521.
- STIGLITZ, J. (1998): *Más instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago*. Banco Mundial, Washington, D.C.
- TORCAL, M.; MONTERO, J.R. (2000): "La formación y consecuencias del capital social en España". *Revista Española de Ciencia Política*, 1 (2), pp. 79-121.
- TURA, T.; HARMAAKORPI, V. (2005): "Social Capital in building Regional Innovative Capability". *Regional Studies*, 39 (8), pp. 1111-1125.
- WALLIS, J.; NORTH, C. (1986): "Measuring the transaction sector in the American Economy, 1870-1970", en Engerman, S.L. y Gallman, R.E. (Eds.), *Long-terms Factors in American Economic Growth*, Chicago University Press, Chicago.
- WEIL, D.N. (2006): *Crecimiento económico*. Ed. Pearson Educación, Madrid.
- WILLIAMSON, O. (1993): "Calculativeness, trust and economic organization". *Journal of Law and Economics*, 34 (1), pp. 453-502.
- WOOLCOCK, M. (1998): "Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework". *Theory and Society*, 27, 151-208.
- WOOLCOCK, M.; NARAYAN, D. (2000): "Social capital: implications for development theory, research, and policy". *The World Bank Research Observer*, 15 (2), pp. 1-225.
- ZAK, P.J.; KNACK, S. (2001): "Trust and Growth". *Economic Journal*, 111, pp. 295-321.