
CONTRIBUCIÓN DE LA CULTURA AL CRECIMIENTO DE LA ECONOMÍA REGIONAL ESPAÑOLA

Antonio Rafael Peña Sánchez¹

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. Este tema ha resultado muy familiar para los antropólogos, sociólogos, politólogos e historiadores, quienes han tenido en cuenta, con frecuencia, la cuestión cultural en sus ensayos e investigaciones. Sin embargo, los economistas, por lo general, han sido reacios a considerar 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 familiarizados².

¹Ph.D. en Economía, actualmente se desempeña como Docente de la Facultad de Ciencias Sociales y de la Comunicación de la Universidad de Cádiz (Cádiz, España). Dirección de correspondencia Campus de Jerez, Edificio de Seminarios y Despachos, Despacho 1.190, Avenida de la Universidad, s/n. 11405 Jerez de la Frontera (Cádiz, España). E-mail: rafael.pena@uca.es.

El autor agradece las sugerencias y comentarios recibidos por los evaluadores de la Revista Cuadernos de Economía de la Universidad Nacional de Colombia, los cuales sin duda, han contribuido a mejorar sustancialmente el contenido del presente trabajo.

Este artículo fue recibido el 10 de febrero de 2010, la versión ajustada fue recibida el 18 de agosto de 2010 y su publicación aprobada el 30 de agosto de 2010.

²Si por algo destaca la Ciencia Económica 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.

Estas reflexiones han planteado una serie de siguientes interrogantes sobre la relación entre la cultura y el nivel de desarrollo económico que resulta interesante abordar mediante la investigación científica en el campo económico³. ¿De qué forma puede influir la cultura en el nivel de desarrollo económico de un determinado territorio? ¿Existe alguna manera 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 disimilitudes entre los resultados económicos regionales?

Teniendo en cuenta las cuestiones 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 entre 1983-2001⁴. Para la consecución del mismo, se elaborarán 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 información rigurosa y de carácter científico sobre el capital social como factor determinante del crecimiento económico.

El documento se encuentra organizado en cuatro secciones. En la primera, se presentan los aspectos teóricos de la literatura en este campo, abordando la conexión entre la cultura y el capital social, y el impacto de este último en el desarrollo económico. Del mismo modo, se estudian los elementos que han sido considerados tradicionalmente para valorar y cuantificar adecuadamente el capital social. En el siguiente apartado se describe la hipótesis de trabajo, los modelos y las fuentes estadísticas utilizadas para lograr el objetivo propuesto. En el tercer segmento, se exponen los resultados empíricos obtenidos. Finalmente, se presentan las conclusiones.

³David Throsby (2001, 18) ofrece dos definiciones sobre el concepto de cultura. En primer lugar, la considera, en un amplio marco antropológico o sociológico, como un conjunto de actitudes, creencias, convenciones, costumbres, valores y prácticas comunes compartidas por cualquier grupo. En segundo lugar, la define con una orientación más funcional, denotando ciertas actividades relacionadas con aspectos intelectuales, morales y artísticos de la vida humana, así como los productos de dichas actividades. Cultura, en este sentido, hace relación a las acciones que conducen a la ilustración y la educación de la mente, más que a la adquisición de destrezas puramente técnicas o vocacionales. En este último caso, es más probable que el término se emplee en sus formas adjetivales que sustantivas: bienes culturales, instituciones culturales, industrias culturales o sector cultural de la economía. En este trabajo, se adopta el primer concepto de cultura que ofrece Throsby, entendiendo por cultura el conjunto de modos de vida y costumbres, y las manifestaciones en que se expresa la vida tradicional de un pueblo.

⁴Medido a través del Producto Interior Bruto por habitante (a partir de ahora PIBpc).

MARCO TEÓRICO: UNA REVISIÓN DE LA LITERATURA

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 fundamento teórico y evidencia empírica sobre la importancia de la cultura en el desarrollo económico regional en la Unión Europea.

Weil (2006) señala algunos rasgos de la cultura que, sin duda, influyen en el desarrollo económico:

- La apertura a nuevas ideas y tecnologías de otros territorios.
- El esfuerzo, puesto que a lo largo de la historia de la humanidad, en todas las culturas, casi todos los adultos han tenido que trabajar para sobrevivir⁵.
- El ahorro para el futuro, ya que si las diferencias culturales entre los territorios tuvieran un impacto en la tasa de ahorro, podrían afectar el nivel de crecimiento económico⁶.
- La confianza, en tanto su ausencia reduciría al mínimo la actividad económica, y habría que dedicar mayor cantidad de recursos para asegurarse de que se cumplen los acuerdos adoptados⁷. Por tanto, si el grado de confianza varía de unos países a otros, es de esperar que

⁵Ahora 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 sociedades en las que el trabajo se considerara bueno en y por sí mismo, la gente trabajara y produjera más.

⁶Idea sustentada en el fundamento teórico propuesto por Solow (1956, 1957) sobre el crecimiento económico.

⁷La confianza en una sociedad puede ser definida como el tiempo total que los agentes no gastan en verificar las acciones de los demás; 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.

esta diferencia se refleje en los resultados económicos (Zak y Knack, 2001)⁸.

Con respecto a este último rasgo, se desprende la siguiente pregunta: ¿de qué depende el nivel de confianza que existe en un territorio? La respuesta ofrecida por economistas, sociólogos y politólogos es el capital social, dado que es 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 a la tendencia de los miembros de éstas a colaborar con los demás. En una sociedad cuyos miembros tienen grandes círculos de relaciones y en la cual las personas que se conocen tienden a ayudarse, el capital social es alto, mientras que en aquella en la que sus miembros se encuentran aislados socialmente o en la cual 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). Igualmente, las sociedades con un elevado nivel de capital social presentan un mejor comportamiento económico derivado de la confianza que impregna las relaciones sociales⁹. A su vez, el crecimiento económico puede ayudar a la creación de 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, en 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 tanto, el desarrollo social (Camagni, 2003; Tura y Harmaakorpi, 2005; Hauser, Tappeiner y Walde, 2007). En la misma línea se pronuncia la Social Capital Interest Group cuando define el capital social como el fruto de las relaciones sociales consistente en la expectativa de

⁸Mediante 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, originando expectativas de trato favorable. Se asume riesgo porque se considera que hay razones (conocimiento real, confianza en los propios juicios, sanciones institucionales, entre otras), para creer en la persona en la que se confía.

⁹Por ejemplo, la confianza mutua abarata las transacciones comerciales, al no requerirse tanta información sobre la solvencia de la otra parte ni tener que prevenir comportamientos fraudulentos. 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, etcétera). Las disputas políticas, religiosas o étnicas, cuando se dan, se reconducen por cauces pacíficos y raramente perturban la actividad económica.

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). Un sistema social no es sólo la suma de una serie de sujetos. 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 (Becker y Murphy, 1998; Bonet, 2001; Putnam, 2002). Cualquier mejora que se produzca en estas fuentes, lo que favorece 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, Leonardi y Nanetti, 1993; Putnam, 1995, 2003). Otras, sin embargo, han defendido un enfoque más culturalista, enfatizando 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, López de Silanes, Shleifer y Vishny, 1997; Hall y Jones, 1999; Alesina y La Ferrara, 2002; Sobel, 2002; Iyer, Ktson y Toh, 2005; Beugelsdijk y Van Schaik, 2005; Evans y Syrett, 2007; Callois y Aubert, 2007). En este enfoque coinciden tanto contribuciones académicas como publicaciones de organismos internacionales interesados en el desarrollo económico¹⁰. Desde esta posición, el capital social es considerado como un elemento 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, 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

¹⁰Caso del Banco Mundial (BM), de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y de la Organización de las Naciones Unidas (ONU).

como valores, normas, actitudes, redes sociales, entre otros, que se traducen en mayores niveles de confianza y permiten que una sociedad funcione más eficientemente alcanzando mayores cotas de bienestar. Rupasingha, Goetz y Freshwater (2002), en la búsqueda de los factores explicativos de las diferentes tasas de desarrollo económico de los estados de EE.UU., concluyen que entre otros factores¹¹, los niveles más altos de capital social tienen un efecto positivo en tasas de desarrollo económico. En la misma línea, 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 gran parte de los indicadores de capital social¹².

Muchas de estas contribuciones sobre el capital social están relacionadas con estudios realizados sobre el papel de las instituciones en el crecimiento (Wallis y North, 1986; North, 1990; Greif, 1993; Egbert, 2006; Pihkala, Harmaakorpi y Pekkarinen, 2007)¹³, 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 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, 22):

- El desarrollo económico y social.
- Justificar el funcionamiento de los mercados.
- Consolidar el estado del bienestar.

La definición más aceptada de capital social es aquella que lo interpreta como un 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, 14). Con este concepto se introduce 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

¹¹Entre los que se encuentra la diversidad étnica, que se asocia a índices más rápidos de crecimiento económico y los niveles más altos de desigualdad en renta per cápita, que se asocian a tasas más bajas de desarrollo económico.

¹²Sin embargo, también constata que la diversidad étnica se ve asociada con unos niveles más bajos de capital social.

¹³Aunque es necesario dejar claro la distinción entre instituciones (familia, valores culturales, derechos de propiedad, etcétera) y capital social; este último podría ser considerado como el “pegamento” que mantiene a las instituciones cohesionadas y las hace eficientes y operativas.

valores que hay que tener en cuenta, como la honestidad, el mantenimiento de los acuerdos adoptados, la reciprocidad, entre otros, 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 características del capital social que deben estar presentes en la definición por su importancia:

- 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.
- 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, 35), teniendo en cuenta la dificultad que entraña aunar tantos elementos en una sola definición de capital social, que como se ha señalado tiene un carácter eminentemente multidisciplinar, propone una por niveles, relacionados con:

1. 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.
2. Su origen: el capital social es la contribución de las personas, las organizaciones económicas y el Estado, para lograr una mayor cohesión social y garantizar una mejor sociedad.
3. Sus efectos: el incremento de capital social aumenta el grado de confianza del sistema social con respecto a sí mismo, en cuanto a la percepción manifiesta de sus individuos sobre la esperanza en una vida buena y a la confianza en sus pares.
4. Sus propiedades: la calidad del capital social disponible se puede

valorar en función de su simetría¹⁴, homogeneidad¹⁵, transitividad¹⁶, conmutatividad¹⁷ e isomorfismo¹⁸.

Lo cierto es 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 señala la existencia de cuatro posibles consecuencias negativas del capital social: la exclusión de los extraños, las exigencias excesivas a los integrantes del grupo, las restricciones a la libertad individual y las normas niveladoras hacia abajo¹⁹. 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; y 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 deben reconocerse sus diferentes fuentes y efectos, y examinarse con igual atención sus lados oscuros.

Resumiendo lo anterior, los aspectos más relevantes que pueden destacarse de las distintas definiciones aportadas del concepto de capital social son las siguientes:

¹⁴Se 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.

¹⁵Con 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.

¹⁶La 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.

¹⁷La conmutatividad se encuentra cuando entre las partes de la red se accede a los mismos recursos, relaciones y aspectos independientemente del punto de acceso.

¹⁸En 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.

¹⁹Entre las formas negativas que asume el capital social se citan habitualmente las familias mafiosas, los ambientes de prostitución y apuestas, y las bandas juveniles.

- La estrecha conexión entre la cuestión cultural, la confianza, la cooperación, la generación de redes y el capital social.
- La influencia ejercida por el capital social en el nivel de desarrollo económico.
- La consideración del capital social como factor productivo que afecta al crecimiento económico, la eficiencia y la productividad.

Teniendo en cuenta las vinculaciones establecidas por la literatura teórica existente, se justifica el análisis que se pretende abordar sobre la contribución del capital social en el desarrollo económico regional de la economía española.

La valoración del capital social

Tradicionalmente, la literatura económica se ha preocupado por analizar los factores que afectan el crecimiento económico tales como: el capital físico productivo (privado y público) (Peña, 2008a y 2008b), el capital humano y la inversión en I+D+i. Recientemente, se ha comenzado a considerar un nuevo factor denominado 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:

1. En primer lugar, que no resulta fácil comparar el capital social entre países, ya que los datos usados en la medición son normalmente diferentes.
2. 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.
3. 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 o si 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 la necesidad de investigar más sobre la naturaleza multidimensional del capital social. Parece ser que no es satisfactorio examinar sólo una dimensión y considerarla como representativa del concepto como un todo. Por esta razón, además de medir el nivel y la tendencia de capital social, se pretende valorar el volumen total de capital social, lo cual podría 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. En este escenario, una cuestión esencial es hasta qué punto el capital social puede cuantificarse en valores monetarios y si existen maneras en las cuales 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) llevan 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 1995²⁰.

²⁰El valor de los servicios del capital social se define como la productividad proporcionada por este factor. En este sentido, los servicios del capital social vienen dados por la reducción de los costes de transacción y supervisión en aquellas actividades en las que son potencialmente más relevantes, debido a la existencia de problemas de información asimétrica e incertidumbre. Por tanto, dichos servicios posibilitan una interacción entre individuos más fluida y los agentes económicos cooperan entre sí en la producción y en los intercambios, sin que se vea afectada la confianza (Pérez et al., 2005, 51).

Es precisamente esta fuente estadística la que será utilizada en este trabajo. La metodología para la medición del capital social sigue un esquema similar al empleado en la medición del capital físico:

- Se modela la decisión de inversión y la forma en la que el stock de capital social se acumula²¹.
- 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.
- Se propone una función de agregación de capitales sociales individuales, análoga a las utilizadas para la agregación de distintos activos de capital físico.

Uno de los aspectos claves de la investigación en este campo se fundamenta en la hipótesis según la cual 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 más eficiente, mayor democracia, niveles de bienestar social más altos (Sen, 1996); mejoras en la salud (Hyyppä y Mäki, 2003); incremento de las capacidades productivas de las empresas y el bienestar en el trabajo (Cooke, Clifton y Oleaga, 2005); aumento de 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, Guggenheim, Olson y Woolcock, 2004).

Partiendo del razonamiento teórico detallado anteriormente, a continuación se tratará de analizar el impacto de la cultura, a partir del capital social, en el desarrollo económico regional español, con la finalidad de ofrecer resultados que avalen al capital social como un factor relevante del crecimiento económico español.

EL CASO ESPAÑOL: ANÁLISIS APLICADO Y FUENTES ESTADÍSTICAS

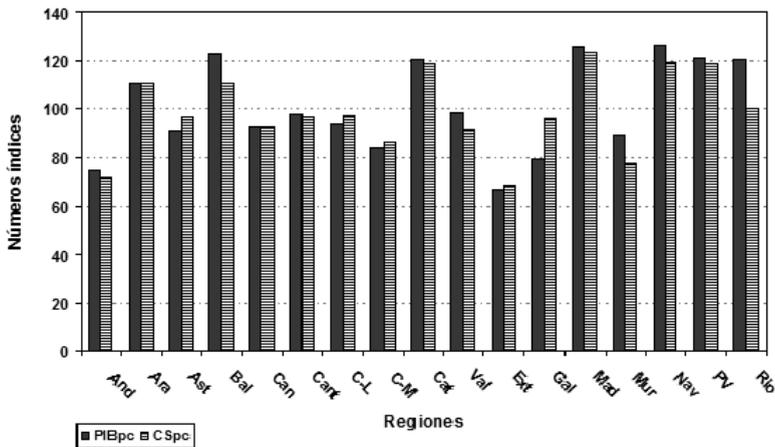
Para dar cumplimiento al objetivo propuesto en este trabajo, en primer lugar se tratará de reflejar la posible relación existente entre el capital social por

²¹El stock de capital social se define como la acumulación del flujo de inversión, deducida la depreciación, en capital social a lo largo del tiempo.

habitante (CSpc) y el nivel de desarrollo económico (PIBpc) de las regiones españolas en el periodo analizado.

Como se puede observar en la Gráfica 1, parece existir una estrecha relación entre el nivel de desarrollo económico y el capital social por habitante en las regiones españolas. En este sentido, se observa 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 mayores 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.

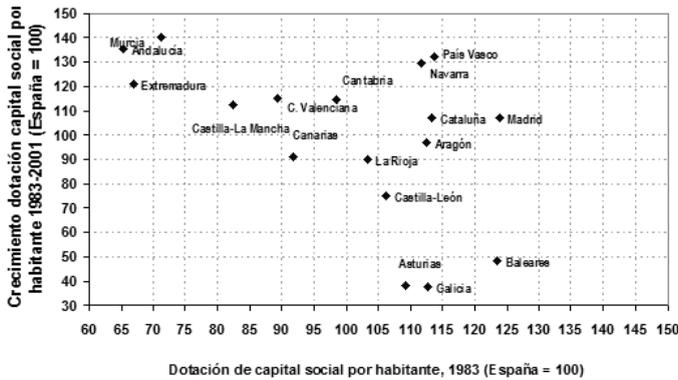
GRÁFICA 1
RELACIÓN ENTRE EL PIBpc Y EL CSpc DE LAS REGIONES ESPAÑOLAS
(1983-2001)



Fuente: elaboración propia.

Por otro lado, resulta conveniente analizar qué ha pasado con el capital social entre 1983 y 2001. Para ello, en la Gráfica 2 se presenta la relación existente entre la dotación inicial de capital social por habitante en las regiones españolas (1983) y su crecimiento hasta 2001.

GRÁFICA 2 EVOLUCIÓN DEL CAPITAL SOCIAL POR HABITANTE (1983-2001)



Fuente: elaboración propia.

La relación entre dotación de capital social por habitante y su crecimiento no permite corroborar la hipótesis de convergencia beta, ya que 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 mayores 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.

En vista de lo anterior, resulta interesante destacar que si el objetivo perseguido por las autoridades es cohesionar económica y socialmente las regiones españolas, esto podría lograrse mediante la convergencia del 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, es conveniente valorar y cuantificar la influencia del capital social sobre la productividad y el nivel de desarrollo económico en las regiones españolas.

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; no obstante,

aunque 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 se estimará 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:

$$Y_{it} = f(K_{it}, L_{it}, H_{it}, S_{it}) = A_{it} K_{it}^{\alpha} L_{it}^{\beta} H_{it}^{\gamma} S_{it}^{\delta} e^{u_{it}} \quad (1)$$

Siendo Y_{it} el output agregado (VAB), A_{it} un parámetro que recoge la eficiencia tecnológica, K_{it} el stock de capital productivo (excluido el residencial)²², L_{it} el empleo, H_{it} un indicador del capital humano²³, S_{it} el valor del servicio del capital social y u_{it} la perturbación aleatoria, todas ellas de la región i -ésima en el periodo t . Por otro lado, α , β , γ y δ representan, respectivamente, las elasticidades del output respecto al stock de capital productivo, 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 $\alpha + \beta + \gamma + \delta = 1$ implica la existencia de rendimientos constantes a escala. Bajo tal supuesto, la ecuación anterior puede representarse en términos de la productividad aparente del trabajo. Tomando logaritmos, se obtiene:

$$\log \left(\frac{Y_{it}}{L_{it}} \right) = \theta_{it} + \alpha \log \left(\frac{K_{it}}{L_{it}} \right) + \gamma \log \left(\frac{H_{it}}{L_{it}} \right) + \delta \log \left(\frac{S_{it}}{L_{it}} \right) + u_{it} \quad (2)$$

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

Por otra parte, con la finalidad de establecer la contribución de cada uno de los factores en el crecimiento regional español, se ha realizado un sencillo ejercicio contable de descomposición del crecimiento de la producción en el crecimiento del capital productivo (en las dos modalidades consideradas, K(1) y K(2)), del trabajo, del capital humano, del capital social y del cambio tecnológico (Solow, 1957). Este ejercicio se fundamenta en la función de producción señalada anteriormente (Ecuación 1). Tomando los logaritmos (Ecuación 2) y diferenciando esta función de producción, se deriva la

²²De esta variable se han considerado dos variantes en el estudio llevado a cabo. Por un lado, K(1), referida a la suma del stock de capital productivo privado (sin construcciones) y el capital público (también sin construcciones), y K(2), definida como el stock de capital productivo privado incluyendo las construcciones.

²³Dicho indicador de capital humano está compuesto por la población ocupada con, al menos, estudios medios.

fórmula clave de la contabilización del crecimiento:

$$\frac{\dot{Y}_{it}}{Y} = \alpha \frac{\dot{K}_{it}}{K} + \beta \frac{\dot{L}_{it}}{L} + \gamma \frac{\dot{H}_{it}}{H} + \delta \frac{\dot{S}_{it}}{S} + \frac{\dot{A}}{A} \quad (3)$$

Esta ecuación expresa que el crecimiento en producción es igual a un promedio ponderado del crecimiento de capital productivo, el trabajo, el capital humano, el capital social y la tasa de crecimiento de A . A este último término $\left(\frac{\dot{A}}{A}\right)$, se le conoce como el crecimiento de la productividad total de los factores o crecimiento de la productividad de múltiples factores (Jones, 2000, 41). Esta ecuación se usa frecuentemente para entender y valorar las fuentes del crecimiento de la producción.

Por último, las fuentes estadísticas y unidades de las variables utilizadas para desarrollar el análisis empírico han sido las siguientes:

- El PIB a precios de mercado se ha tomado de la Contabilidad Regional del Instituto Nacional de Estadística (INE). 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 septiembre de 2007), ofrecida por la Secretaría de Estado de Hacienda y Presupuestos del Ministerio de Economía y Hacienda²⁴.
- El stock de capital productivo proviene de la Fundación BBVA y del Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE), en miles de euros del año 2000.
- 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.
- El valor de los servicios del capital social en millones de euros constantes de 1995 procede de Pérez *et al.* (2005)
- La serie de población proviene del INE.

Con base en lo expuesto anteriormente, se tratará a continuación de realizar el análisis empírico objeto de este trabajo.

²⁴Véase Dabán *et al.* (2002).

RESULTADOS EMPÍRICOS

Antes de presentar los resultados de la primera relación planteada en el apartado anterior, es oportuno explicar cómo se han abordado las estimaciones econométricas para la obtención de resultados robustos y rigurosos. Realizado el contraste de endogeneidad de las variables explicativas, mediante el test de exogeneidad de Hausman y el test de Granger (Green, 1999; Gujarati, 2004), se detectan variables potencialmente endógenas. Para solucionar este problema, se decide aplicar un método de variables instrumentales (VI), como es el método de mínimos cuadrados bietápicos (MC2E)²⁵, tomando logaritmo de las magnitudes y aplicando modelos de efectos fijos con datos de panel²⁶.

Los resultados de la estimación del modelo de efectos fijos con datos en panel de la Ecuación 1, imponiendo la típica restricción habitual de rendimientos constantes a escala, aparecen en el siguiente Cuadro 1²⁷.

Las regresiones realizadas 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 y presentan los signos esperados. Los modelos son explicativos, como queda demostrado tanto por el coeficiente de determinación (R^2 y R^2 ajustado), como por el test F de Snedecor.

²⁵ El principio de este método se basa en la existencia de un conjunto de instrumentos que, manteniendo una fuerte correlación con las variables explicativas endógenas, se encuentren asintóticamente no correlacionados con los términos de la perturbación aleatoria. Una vez identificados los instrumentos, se utiliza una variable “proxy” de cada una de las variables explicativas endógenas, las cuales dejarán de poseer ese carácter en el modelo original, obteniendo estimadores insesgados y consistentes (Mella y Chasco, 2006). En este trabajo se han utilizado como variables instrumentales de los regresores estocásticos las variables potencialmente endógenas retardadas un período, y de los regresores no estocásticos, los mismos.

²⁶ Aplicado el test de Hausman (1978), se optó por la estimación mediante el modelo de efectos fijos frente al modelo de efectos aleatorios.

²⁷ 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 anterior implicaría la presencia de rendimientos crecientes a escala con respecto al conjunto total de factores ($\alpha + \beta + \gamma + \delta > 1$). Realizadas las pruebas oportunas, los resultados obtenidos han sido poco consistentes.

CUADRO 1
FACTORES EXPLICATIVOS DE LA PRODUCTIVIDAD DE LAS REGIONES
ESPAÑOLAS (1983-2001)

(Modelos de regresión MC2E con efectos fijos - Datos de panel)

Variable dependiente: $\log(Y_{it}/L_{it})$

Estimaciones	Modelo 1 → K(1)		Modelo 2 → K(2)	
	Coefficiente	t-estadístico	Coefficiente	t-estadístico
θ_{it}	7,313039	15,9594	7,587033	15,62622
$\log(K_{it}/L_{it})$	0,303544	7,077689	0,261939	6,119735
$\log(H_{it}/L_{it})$	0,048928	1,82412	0,059202	2,106971
$\log(S_{it}/L_{it})$	0,083604	1,859613	0,109747	2,119803
CE	-0,057483	-4,154531	-0,038009	-3,439029

	Modelo 1 → K(1)	Modelo 2 → K(2)
R^2	0,933918	0,930078
R^2 ajustado	0,929214	0,925216
DW	1,776527	1,836752
Test F	196,9519	190,0076
Nº de observaciones	324	324

Fuente: elaboración propia.

En el primer modelo planteado (modelo 1), el valor que adopta la elasticidad del capital social es de 0,08 aproximadamente, significativo a un nivel de confianza de 93 %²⁸. Este valor implica que en las regiones españolas, para el periodo analizado, un aumento de 1 % en el valor monetario de los servicios del capital social permitiría un crecimiento de la productividad de 0,08 %. Resulta interesante destacar también la elasticidad que presentan los factores como el capital humano (0,05) y el stock de capital privado (0,30), lo que indica que éstos desempeñan un papel esencial en el crecimiento de la productividad regional del empleo en la economía española.

En el segundo modelo (modelo 2), la influencia del capital social en la productividad aparente del empleo es también positiva y altamente significativa, con un valor de 0,11.

²⁸El valor estimado para este coeficiente por Pérez *et al.* (2005), tomando las primeras diferencias, es 0,0256 para los 15 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, entre 1997 y 2004.

Consecuentemente, la evidencia empírica correspondiente a la economía española durante el periodo 1983-2001 parece otorgar al capital social 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 permitiría proponer ciertas medidas de política económica que reduzcan 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, podría provocar 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, se ha aplicado la descomposición del crecimiento de la producción en el crecimiento del capital productivo –en su doble interpretación, $K(1)$ y $K(2)$ –, del trabajo, del capital humano, del capital social y del cambio tecnológico, tomando como referencia las elasticidades de los factores de producción obtenidas en los modelos anteriormente presentados. Los resultados se muestran en los cuadros 2 y 3.

El análisis de la contribución de cada factor productivo al crecimiento económico sugiere que el crecimiento del capital social ha influido entre 6 y 8 % en el crecimiento económico regional. Este dato implica que el primero se configura como un factor determinante del segundo.

No obstante, es necesario tener en cuenta que no en todas las regiones ha participado con la misma intensidad. Lo que sí queda claro es que dicha influencia, a pesar de contar con un valor no muy elevado, podría permitir que la convergencia regional en capital social per cápita favoreciera la convergencia regional en el nivel de desarrollo económico.

CUADRO 2
DESCOMPOSICIÓN DE LAS FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL EN ESPAÑA (1983-2001)

Región	CONTRIBUCIÓN AL CTO. (Tasa cto.)					CONTRIBUCIÓN (En % s/total)					
	VAB	L	K (I)	CH	S	PTF	L	K (I)	CH	S	PTF
Andalucía	3,39	1,27	1,48	0,38	0,28	-0,03	37,6	43,76	11,24	8,17	-0,78
Aragón	2,58	0,6	1,22	0,28	0,17	0,3	23,28	47,55	11,06	6,47	11,65
Asturias (Principado de)	1,95	0,02	0,93	0,25	0,04	0,7	1,16	47,65	12,87	2,26	36,05
Baleares (Islas)	3,35	1,57	1,56	0,39	0,21	-0,38	46,9	46,5	11,72	6,13	-11,26
Canarias	3,46	1,82	1,69	0,36	0,26	-0,66	52,54	48,72	10,44	7,36	-19,07
Cantabria	2,29	0,78	1,19	0,3	0,21	-0,18	33,94	51,71	13,21	9,07	-7,93
Castilla y León	2,55	0,37	1,08	0,29	0,11	0,71	14,61	42,27	11,22	4,15	27,75
Castilla - La Mancha	3,17	0,82	1,35	0,38	0,21	0,4	25,99	42,76	12,04	6,65	12,57
Cataluña	3,07	1,32	1,32	0,31	0,21	-0,09	43,02	43,04	10,12	6,81	-3
Comunidad Valenciana	2,93	1,35	1,53	0,38	0,26	-0,59	46,05	52,18	13,08	8,71	-20,03
Extremadura	3,48	0,46	1,05	0,34	0,2	1,43	13,09	30,14	9,89	5,66	41,22
Galicia	2,21	-0,1	1,37	0,33	0,04	0,56	-4,47	62,1	15,04	1,84	25,49
Madrid (Comunidad de)	4,07	1,41	1,86	0,25	0,24	0,31	34,57	45,66	6,1	5,93	7,74
Murcia (Región de)	2,82	1,57	1,67	0,43	0,33	-1,18	55,77	59,22	15,11	11,61	-41,69
Navarra (Comunidad Foral de)	3,15	1,21	1,39	0,3	0,25	0	38,47	44	9,41	8,09	0,03
País Vasco	2,26	0,91	0,97	0,26	0,21	-0,09	40,18	42,85	11,7	9,31	-4,03
Rioja (La)	2,51	0,78	0,97	0,32	0,17	0,27	31,02	38,58	12,65	6,94	10,8
España	3,09	1,05	1,38	0,32	0,2	0,14	33,86	44,75	10,35	6,54	4,5

Fuente: elaboración propia.

CUADRO 3
DESCOMPOSICIÓN DE LAS FUENTES DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO REGIONAL EN ESPAÑA (1983-2001)

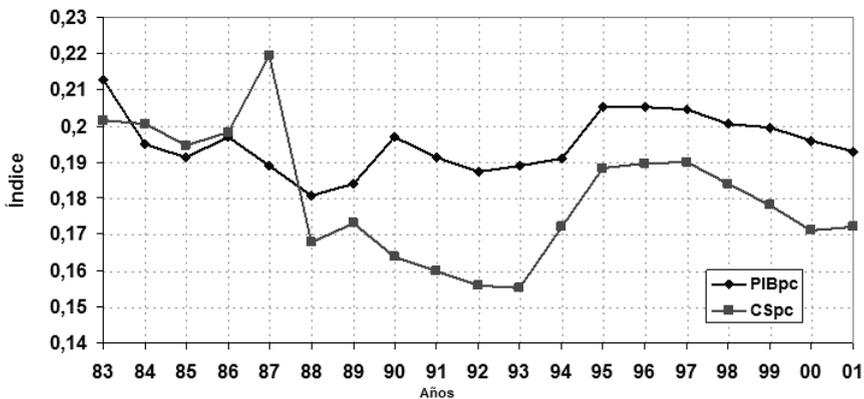
Región	CONTRIBUCIÓN AL CTO. (Tasa cto.)					CONTRIBUCIÓN (En % s/total)					
	VAB	L	K (2)	CH	S	PTF	L	K (2)	CH	S	PTF
Andalucía	3,39	1,29	1,24	0,46	0,36	0,04	37,95	36,67	13,6	10,73	1,05
Aragón	2,58	0,61	1,18	0,34	0,22	0,22	23,49	45,98	13,38	8,5	8,65
Asturias (Principado de)	1,95	0,02	0,74	0,3	0,06	0,82	1,17	37,95	15,58	2,97	42,33
Baleares (Islas)	3,35	1,59	1,51	0,48	0,27	-0,49	47,33	45,1	14,18	8,05	-14,67
Canarias	3,46	1,84	1,55	0,44	0,33	-0,69	53,03	44,62	12,63	9,67	-19,94
Cantabria	2,29	0,79	0,76	0,37	0,27	0,11	34,25	33,25	15,99	11,91	4,6
Castilla y León	2,55	0,38	0,97	0,35	0,14	0,72	14,75	38,07	13,58	5,44	28,17
Castilla - La Mancha	3,17	0,83	1,2	0,46	0,28	0,39	26,23	38,01	14,58	8,72	12,47
Cataluña	3,07	1,33	1,24	0,38	0,27	-0,15	43,42	40,43	12,25	8,94	-5,04
Comunidad Valenciana	2,93	1,36	1,39	0,46	0,34	-0,62	46,47	47,56	15,83	11,44	-21,3
Extremadura	3,48	0,46	0,85	0,42	0,26	1,49	13,21	24,56	11,96	7,43	42,83
Galicia	2,21	-0,1	1,14	0,4	0,05	0,72	-4,51	51,5	18,2	2,42	32,4
Madrid (Comunidad de)	4,07	1,42	1,55	0,3	0,32	0,48	34,89	38,1	7,38	7,78	11,84
Murcia (Región de)	2,82	1,59	1,44	0,52	0,43	-1,15	56,28	50,97	18,28	15,23	-40,76
Navarra (Comunidad Foral de)	3,15	1,22	1,41	0,36	0,33	-0,18	38,82	44,77	11,39	10,62	-5,6
País Vasco	2,26	0,91	0,89	0,32	0,28	-0,15	40,55	39,59	14,16	12,22	-6,51
Rioja (La)	2,51	0,78	1,36	0,38	0,23	-0,25	31,3	54,06	15,31	9,11	-9,79
España	3,09	1,06	1,23	0,39	0,27	0,15	34,17	39,88	12,53	8,59	4,83

Fuente: elaboración propia.

En este sentido, se ha considerado conveniente determinar la posible influencia que la convergencia regional en capital social por habitantes – aplicando el estadístico de convergencia sigma–, ha tenido en la convergencia en el nivel de desarrollo económico territorial en España²⁹.

En la Gráfica 3 se observa cómo el proceso de convergencia sigma en capital social por habitante ha seguido una senda similar a la experimentada por el nivel de desarrollo económico, lo que puede sugerir que la evolución del capital social per cápita ha influido en el proceso de convergencia regional experimentado por las regiones españolas en el periodo considerado.

GRÁFICA 3
CONVERGENCIA SIGMA DEL PIBpc Y DEL CSpc (1983-2001)



Fuente: elaboración propia.

Estos resultados sugieren que el diseño de una política económica, cuya pretensión sea la mejora del crecimiento económico, puede obtener mejores

²⁹La convergencia sigma (σ) es una medida de dispersión que representa la evolución en el tiempo de la desviación estándar del logaritmo del PIBpc (para el caso en que se pretenda valorar la evolución de la dispersión de esta variable) para las 17 comunidades autónomas españolas. La expresión utilizada para su cómputo es la siguiente:

$$\sigma_t = \left[\frac{\sum_{i=1}^{17} [\ln(\text{PIBpc}_{it}) - \ln(\text{PIBpc}_t)]^2}{17} \right]^{1/2}$$

Siendo $\ln(\text{PIBpc}_{it})$ el logaritmo del PIBpc a precios constantes en la comunidad autónoma i -ésima en el año t , $\ln(\text{PIBpc}_t)$ el logaritmo del PIBpc a precios constantes de la economía española, equivalente a una media ponderada de los valores regionales y 17 el número de comunidades autónomas consideradas, exceptuando Ceuta y Melilla.

resultados al incrementar los recursos financieros invertidos en los factores explicativos analizados. No obstante, es necesario destacar que la cohesión económica y social, y la convergencia real de las regiones españolas, es un objetivo cuya solución podría alcanzarse favoreciendo la inversión en estos elementos determinantes de la productividad y del nivel de desarrollo territorial, aplicando un mayor esfuerzo en las regiones más desfavorecidas económicamente. Para ello, sería necesario que las Administraciones Públicas planificaran y coordinaran políticas de redistribución y solidaridad territorial, así como acciones que favorecieran la cooperación y las redes sociales en todas las regiones, intensificando dicha medida en las regiones más débiles.

CONSIDERACIONES FINALES

El objetivo fundamental planteado al inicio de este trabajo era 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, la asignación de recursos públicos 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 igual, 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 han provocado que los economistas hayan mostrado cierta resistencia a su análisis, como 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 la formulación 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, 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 que

manifiesta confianza en las personas y en las instituciones, donde existe un sólido entramado social –tanto público como privado–, basado en la corresponsabilidad, será más próspera económicamente. En otras palabras, una sociedad con más capital social alcanzará mayores niveles de bienestar. No obstante, es necesario tomar en consideración 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 parece corroborar la hipótesis de que el capital social repercute en el crecimiento económico y parece destacar la influencia que ejerce en la productividad, la competitividad y el nivel de desarrollo económico de las regiones españolas entre 1983 y 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 pueden haber 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, la productividad y nivel de desarrollo económico de las regiones españolas en el periodo 1983-2001 sugieren que, por parte de las Administraciones Públicas, sería necesario favorecer las redes sociales, sobre todo de las regiones menos desarrolladas, puesto que podría lograrse un aumento de la confianza en general, lo cual repercutiría en el desarrollo económico y la convergencia real del conjunto de las regiones españolas.

(5) Aunque los resultados parecen prometedores, es necesario tomarlos con cierta cautela, esperando nuevos ensayos que en un futuro corroboren dichas conclusiones. Este análisis podría verse favorecido mediante el acrecentamiento del periodo de estudio, la consideración de nuevas bases de datos y la ampliación de la información estadística disponible sobre el capital social, lo que abre una línea de investigación muy interesante para el futuro desarrollo económico de las regiones españolas.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- [1] Alesina, A. y La Ferrara, E. (2002). Who trusts others? *Journal of Public Economics*, 85, 207-234.
- [2] Álvarez, A. (2007). Distribución de la renta y crecimiento económico. Información Comercial Española. *Revista de Economía*, 835, 95-103.

- [3] Aschauer, D. (1989). Is public expenditure productive? *Journal of Monetary Economics*, 23(2), 177-200.
- [4] Bebbington, A., Guggenheim, S., Olson, E. y Woolcock, M. (2004). Exploring social capital debates at the World Bank. *Journal of Development Studies*, 40(5), 33-64.
- [5] Becker, G. S. y Murphy, K. V. (1998). La familia y el estado. *Papeles de Economía Española*, 77, 2-11.
- [6] Beugelsdijk, S. y Van Schaik, T. (2005). Differences in social capital between 54 Western European Regions. *Regional Studies*, 39(8), 1053-1064.
- [7] Bonet, L. (2001). Dos fases indisociables de la gestión cultural. Planificar y evaluar. *Periférica*, 2, 41-50.
- [8] Bordieu, P. (1985). The forms of capital. En Richardson, J.G. (Ed.), *Handbook of theory and research for the Sociology Education*. Nueva York: Greenwood.
- [9] Callois, J. M. y Aubert, F. (2007). Towards indicators of social capital for regional development issues: the case of French Rural Areas. *Regional Studies*, 41(6), 809-821.
- [10] Camagni, R. (2003). Incertidumbre, capital social y desarrollo local: enseñanzas para una gobernabilidad sostenible del territorio. *Investigaciones Regionales*, 2, 31-57.
- [11] Coleman, J. (1988). Social capital and the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- [12] Coleman, J. (1990). *Foundation of social theory*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- [13] Cooke, P., Clifton, N. y Oleaga, M. (2005). Social capital, firm embeddedness and regional development. *Regional Studies*, 39(8), 1065-1077.
- [14] Dabán, T., Díaz, A., Escribá, J. y Murgui, M. J. (2002). La base de datos BD.MORES. *Revista de Economía Aplicada*, 30(X), 165-184.
- [15] Dziembowska-Kovalska, J. y 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), 1-12.
- [16] 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), 346-361.
- [17] Evans, M. y Syrett, S. (2007). Generating social capital? The social economy and local economic development. *European Urban and Regional Studies*, 14(1), 55-74.
- [18] Green, W. H. (1999). *Análisis Económico*. 3ª Edición. Madrid: Prentice Hall Iberia.
- [19] Greif, A. (1993). Contract enforceability and economic institutions in early trade. *American Economic Review*, 83(3), 525-549.

- [20] Grootaert, C. y Van Bastelaer, T. (2001). Understanding and measuring social capital: a synthesis of findings and recommendations from the social capital initiative. *Social Capital Initiative Working Paper*, 24, april, Washington, D.C.: World Bank.
- [21] Grootaert, C. y Narayan, D. (2004). *Local institutions, poverty and household welfare in Bolivia*. Washington, D.C.: The World Bank.
- [22] Gujarati, D. N. (2004). *Econometría*. 4ª Edición. México: McGraw-Hill Interamericana.
- [23] Hall, R. E. y Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *The Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 83-116.
- [24] Hauser, C., Tappeiner, G. y Walde, J. (2007). The learning region: the impact of social capital and weak ties on innovation. *Regional Studies*, 41(1), 75-88.
- [25] Hausman, J. A. (1978). Specification Test in Econometrics. *Econometrica*, 46, 1251-1271.
- [26] Hjerpe, R. (2003). *Social capital and economic growth*. Tokyo: International Conference on Social Capital arranged by Economic and Social Research Institute of the Cabinet Office of the Japanese Government.
- [27] Hyypä, M. T. y Mäki, J. (2003). Social participation and wealth in a community rich in stock of social capital. *Health Education Research*, 18, 770-779.
- [28] Iyer, S., Kitson, M. y Toh, B. (2005). Social Capital, Economic Growth and Regional Development. *Regional Studies*, 39(8), 1015-1040.
- [29] Jones, C. I. (2000). *Introducción al Crecimiento Económico*. México: Ed. Pearson Educación.
- [30] Knack, S. y Keefer, P. (1996). Does social capital have an economic payoff? *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- [31] La Porta, R., López De Silanes, F., Shleifer, A. y Vishny, R. (1997). Trust in large organizations. *American Economic Review*, 87(2), 222-238.
- [32] Macintyre, A. (2001). *Animales racionales y dependientes. Por qué los seres humanos necesitamos las virtudes?* Barcelona: Ed. Paidós.
- [33] Marcuello, C. (Coord.), Bellostas, A., Marcuello, C. y Moneva, J. M. (2007). *Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONGD*. Bilbao: Fundación BBVA.
- [34] Mella Márquez, J. M. y Chasco Yrigoyen, C. (2006). Urban Growth and Territorial Dynamics: A Spatial-Econometric Analysis of Spain. En Nijkamp, P. y Reggiani, A. (Eds.), *Spatial Dynamics, Networks and Modelling* (325-366). The Netherlands: Edward Elgar Publishing.
- [35] Miles, N. y Tully, J. (2007). Regional Development Agency Policy to tackle economic exclusion? The role of social capital in Distressed Communities. *Regional Studies*, 41(6), 855-866.
- [36] North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge: Cambridge University Press.

- [37] Paldam, M. (2000). Social capital: one or many? Definition and measurement. *Journal of Economic Surveys*, 14(5), 629-653.
- [38] Pastor, J. M. y 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* (209-264). Bilbao: Fundación BBVA.
- [39] Peña Sánchez, A. R. (2008a). Las disparidades económicas regionales en España: Las infraestructuras como factor de convergencia en el periodo 1980-2000. *Revista de Estudios Regionales*, 82, 105-132.
- [40] Peña Sánchez, A. R. (2008b). Las disparidades económicas territoriales en España: Contribución de los factores productivos al crecimiento regional, 1980-2004. *Información Comercial Española, Revista de Economía*, 844, 205-218.
- [41] Pérez, F. (Dir.), Montesinos, V., Serrano, L. y Fernández, J. (2005). La medición del capital social. *Una aproximación económica*. Bilbao: Fundación BBVA.
- [42] Pihkala, T., Harmaakorpi, V. y 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), 836-852.
- [43] Putnam, R. D., Leonardi, R. y Nanetti, R. (1993). *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton: Princeton University Press.
- [44] Putnam, R. D. (1995). Bowling alone: America's declining social capital. *Journal of Democracy*, 6, 65-78.
- [45] Putnam, R. D. (2002). *Solo en la bolera*. Barcelona: Galaxia Gutemberg.
- [46] Putnam, R. D. (Ed.) (2003). *El declive del capital social*. Barcelona: Galaxia Gutemberg.
- [47] Putnam, R. D. y Gross, K. A. (2003). Introducción. En Putnam, R. D. (Ed.), *El declive del capital social* (7-34). Barcelona: Galaxia Gutemberg.
- [48] Rupasingha, A., Goetz, S. J. y Freshwater, D. (2002). Social and institutional factor as determinants of economic growth: evidence from the Unites Status counties. *Papers in Regional Science*, 81(2), 139-155.
- [49] Sabatini, F. y Sosin, K. (2005). Resources for the study of social capital. *Journal of Economic Education*, 36(2), 198-198.
- [50] Social Capital Interest Group (SCIG) (2001). *Social capital: a position paper*. Michigan: Michigan State University.
- [51] Sen, A. (1996). Capacidad y bienestar. En Nussbaum, M. y Sen, A. (Comp.), *La calidad de vida* (54-83). México: Fondo de Cultura Económica.
- [52] Sobel, J. (2002). Can we trust social capital?. *Journal of Economic Literature*, XL (marzo), 139-154.
- [53] Solow, R. M. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- [54] Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312-320.

- [55] Spellerberg, A. (2001). Framework for the measurement of social capital in New Zealand. *Research and Analytical Report*, 14. Wellington: Statistics New Zealand.
- [56] Starber, U. (2007). Contextualizing research on social capital in regional clusters. *International Journal of Urban and Regional Research*, 31(3), 505-521.
- [57] Stiglitz, J. (1998). *Más instrumentos y metas más amplias: desde Washington hasta Santiago*. Washington, D.C.: Banco Mundial.
- [58] Torcal, M. y Montero, J. R. (2000). La formación y consecuencias del capital social en España. *Revista Española de Ciencia Política*, 1(2), 79-121.
- [59] Throsby, D. (2001). *Economía y cultura*. New York: Cambridge University Press.
- [60] Tura, T. y Harmaakorpi, V. (2005). Social Capital in building Regional Innovative Capability. *Regional Studies*, 39(8), 1111-1125.
- [61] Wallis, J. y North, C. (1986). Measuring the transaction sector in the American Economy, 1870-1970. En Engerman, S. L. y Gallman, R. E. (Eds.), *Long-term Factors in American Economic Growth*. Chicago: Chicago University Press.
- [62] Weil, D. N. (2006). *Crecimiento económico*. Madrid: Ed. Pearson Educación.
- [63] Williamson, O. (1993). Calculativeness, trust and economic organization. *Journal of Law and Economics*, 34(1), 453-502.
- [64] Woolcock, M. (1998). Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27, 151-208.
- [65] Woolcock, M. y Narayan, D. (2000). Social capital: implications for development theory, research, and policy. *The World Bank Research Observer*, 15(2), 1-225.
- [66] Zak, P. J. y Knack, S. (2001). Trust and Growth. *Economic Journal*, 111, 295-321.