

¿POR QUÉ SE CREAN LAS COOPERATIVAS? ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL COMO FACTOR CAUSAL

XVI Congreso de Investigadores en Economía Social y Cooperativa
Economía Social: crecimiento económico y bienestar

Ignacio Bretos
Millán Diaz-Fonca
Carmen Marcuello
Chaime Marcuello
Grupo de Investigación GESES
Universidad de Zaragoza



RESUMEN

El capital social, como aproximación a la cultura de cooperación existente en un territorio, es un concepto muy amplio (Arando et al., 2012) que incluye diferentes dimensiones: la confianza mutua entre las personas, las normas efectivas de afecto y confianza, y las redes sociales existentes en la región (Colleman, 1988; Putnam, 2000; Marcuello et al., 2007). El objetivo general de este informe es examinar los determinantes regionales que afectan a la creación de cooperativas y, en concreto, estudiar el vínculo entre el capital social y el emprendimiento cooperativo a nivel regional.

Los datos utilizados han sido obtenidos del propio Ministerio de Empleo y Seguridad Social en el caso del número de Sociedades Cooperativas activas y constituidas. Por su parte, en el caso del Capital Social, los datos proceden de diversas fuentes (por un lado, Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas – IVIE, que ofrece un índice sintético de capital social, y por otro, Ministerio de Interior, en el caso de asociaciones y participación electoral), de tal manera que permitan obtener variables que aproximen el nivel de capital social en una región.

La metodología utilizada ha sido el test de causalidad de Granger (1969), que intenta determinar cuál de las dos variables marca el camino que sigue la otra, basándose en la idea de que la causa no puede aparecer antes que el efecto. Este test ha sido ampliamente usado en múltiples estudios empíricos en la literatura especializada, (Shan, 2005; Tervo, 2009).

PALABRAS CLAVE: capital social, emprendimiento, economía social, cooperativas, análisis comparado, Granger Causality Test.

1. INTRODUCCIÓN

El capital social, como aproximación a la cultura de cooperación existente en un territorio, es un concepto muy amplio (Arando et al., 2012) que incluye diferentes dimensiones: la confianza mutua entre las personas, las normas efectivas de afecto y confianza, y las redes sociales existentes en la región (Colleman, 1988; Putnam, 2000; Marcuello et al., 2007).

Una incipiente línea de investigación está atendiendo a la importancia de considerar la diversidad organizacional en el análisis de la relación capital social-empresa. Es decir, algunos trabajos están comenzando a analizar también las características propias de las distintas tipologías de organizaciones y cómo éstas se relacionan particularmente con las dinámicas del capital social (Bauer et al., 2012; Sabatini et al., 2014). Como señalan Borzaga y Sforzi (2014), en este ámbito, si bien diversos trabajos se han centrado en analizar el papel que juegan las organizaciones no lucrativas, la investigación al respecto sobre otras organizaciones similares, como las cooperativas particularmente, es todavía limitada y, además, requiere de una mayor vertebración. Asumiendo los estrechos vínculos entre la naturaleza de las cooperativas y el capital social (Valentinov, 2004), parece por tanto fundamental profundizar en este tema.

En este trabajo tiene por objetivo conocer el efecto del capital social como factor causal de la creación de cooperativas. No obstante, atendiendo a Borzaga y Sforzi (2014) y Sabatini et al., (2014), el capital social también puede ser incrementado por las cooperativas, por lo que en este trabajo nos interesaba aclarar esta relación. Para

conocer el efecto de esta relación entre capital social y creación de cooperativas, se plantea un análisis comparativo que permita evidenciar los niveles de dicho efecto entre cooperativas en general, cooperativas de trabajo y sociedades capitalistas. ¿Cuál crea más capital social, si es que lo hace? O por el contrario, ¿sobre cuál de los tres modelos organizacionales tiene más efecto el capital social?

Para realizar este análisis, se asume una perspectiva regional que permita comprobar si la evolución temporal de las distintas variables presenta algún grado de relación causal. La metodología de análisis de Granger permite conocer estos efectos, habiendo sido ya utilizada anteriormente por trabajos en otras áreas de investigación.

Con todo ello, en el siguiente apartado se presenta el marco teórico del trabajo, revisando la relación entre capital social, cooperativas y emprendimiento. En el tercer apartado, se muestra la fuente de los datos y su descripción, para en el cuarto, explicar la metodología y la especificación del modelo. En el quinto se destacan los resultados y el sexto recoge las conclusiones del estudio.

2. MARCO TEÓRICO DE LA INVESTIGACIÓN Y ANTECEDENTES

Siguiendo a Putnam (2000: 19), "el capital social se refiere a las conexiones entre individuos – las redes sociales y las normas de reciprocidad y confianza que surgen de ellas". En un trabajo previo, el mismo autor sostiene que "el capital social hace referencia a las características de la organización social tales como las redes, las normas y la confianza que facilitan la coordinación y la cooperación para el beneficio mutuo" (Putnam, 1995: 66).

Desde otro punto de vista, otro de los referentes en el ámbito del capital social, Coleman (1990: 304), apunta que "la organización social constituye capital social, facilitando el logro de objetivos que no podrían ser alcanzados en su ausencia, o que lo serían, pero a un coste más elevado".

En la literatura también cabe destacar fundamentalmente tres formas de capital social: el bonding social capital se refiere a "las relaciones de confianza y de cooperación entre los miembros de una red que se ven a ellos mismos como algo similar, en términos de su identidad social compartida" (Szreter y Woolcock, 2004: 654-655). Por su parte, el bridging social capital comprende "las relaciones de respeto y reciprocidad entre personas que saben que no se parecen en ciertos aspectos socio-demográficos o de identidad social, como la edad, grupo étnico o clase social" (Szreter y Woolcock, 2004: 655). Este tipo de capital social está basado por tanto en redes horizontales de vínculos entre personas con diferentes características (Rodríguez-Modroño, 2013).

Asimismo, el capital social se suele analizar considerando tres dimensiones o ámbitos: (i). el ámbito individual, en el cual el capital social se define como los recursos integrados en las relaciones con otras personas; (ii). el ámbito organizacional, en el que el capital social es definido como el valor que otorga a una organización las relaciones formadas por sus miembros con el propósito de participar en la acción colectiva; y (iii). el ámbito de la sociedad, en el que se hace referencia al papel del capital social en términos de su impacto o efectos en el bienestar de las regiones o sociedades (Nieto y González-Álvarez, 2014).

En términos económicos, el capital social ha sido generalmente considerado como un elemento clave que favorece el desarrollo económico de los países (Fukuyama, 1995; Zak y Knack, 2001; Knack y Keefer, 1997; Guiso et al., 2004). Las transacciones que son sensibles al nivel de confianza mutua son aquellas en las que los bienes y servicios son intercambiados con el pago aplazado, los contratos de empleo en los

que los gestores deben confiar en que los empleados cumplan con unas tareas que son difíciles de monitorizar, y en decisiones sobre inversiones o depósitos que se basan en las garantías de los gobiernos o bancos (Knack y Keefer, 1997). En este contexto, en una sociedad con elevados niveles de confianza y presencia de otros elementos relacionados con el capital social, los costes de transacción se reducen y se favorece la ejecución de contratos (Arrow, 1972; Knack y Keefer, 1997), se incrementan las relaciones comerciales y de inversión con otros países (Guiso et al., 2004), se facilita la fluidez del crédito (Narayan y Pritchett, 1999), y se promueve la innovación (Landry et al., 2002; Akçomak y Ter Weel, 2009) y la inversión en otras formas de capital, como el físico o el humano (Woolcock, 1998).

A pesar de las investigaciones, del recorrido del concepto y de la abundante literatura sobre el tema, todavía no existe suficiente evidencia que nos permita entender claramente cómo se crea el capital social y qué factores o mecanismos afectan a su generación (Borzaga y Sforzi, 2014). Diversos trabajos enfocan el proceso de generación de capital social desde un punto de vista histórico, aludiendo a diversos factores históricos que se heredan entre generaciones, como las normas sociales o las identidades morales y éticas (Putnam et al., 1993; Fukuyama, 1995; Banfield, 1958). Sin embargo, esta visión ha sido ampliamente rebatida, señalándose que las instituciones, tanto públicas como privadas, tienen capacidad para generar capital social (por ejemplo, Hooghe y Stolle, 2003; Estrin et al., 2013; Evans, 1996).

En este sentido, la estrecha relación entre el capital social y las empresas ha sido analizada en profundidad, tanto desde un enfoque interno como externo de la organización (Burt, 1992; Baker, 1990). Es decir, la empresa, como estructura social ha sido estudiada por el capital social que crea en su nivel interno (Tsai y Ghoshal, 1998) y por su papel fundamental en la extensión de su capital social a otras estructuras sociales, en tanto que las empresas son vehículos para el desarrollo de altos niveles de capital social (Nahapiet y Ghoshal, 1998). Leana y Van Buren (1999) sostienen que la forma más obvia por la que las empresas crean capital social es a través de las relaciones entre sus miembros.

En el plano inter-empresarial, el capital social facilita a la empresa el acceso a recursos externos (como tecnologías, información, conocimiento...) a través de redes de relaciones con otras empresas (Hitt y Ireland, 2002; Hitt et al., 2002; Yli-Renko et al., 2001). Es decir, la existencia de capital social favorece el éxito de las alianzas empresariales a través del acceso y el flujo de recursos como el conocimiento, la información u otros tipos de capital (Koka y Prescott, 2002). En este sentido, la coordinación y cooperación en las relaciones empresariales es más sencilla cuanto mayores son los grados de capital social en su dimensión interna porque existirán más transacciones basadas en la confianza mutua y, por tanto, se reducirán precisamente esos costes de transacción (Arrow 1974).

En relación al ámbito de las empresas cooperativas, su vínculo con la generación de capital social la realiza Uphoff (1999: 216), quien entiende que existen posibilidades para fomentar la acumulación de capital social a través de diferentes estructuras organizativas que difieren en su forma de promover la confianza y el comportamiento cooperativo. En este contexto, las cooperativas han sido consideradas, tanto desde un punto de vista teórico (Borzaga y Sforzi, 2014; Valentinov, 2004; Mugarra, 2005) como empírico (Arando et al., 2012a; Sabatini et al., 2014; Bauer et al., 2012; Majee y Hoyt, 2010), como organizaciones con una capacidad superior a otros tipos de empresas para generar capital social, apoyándose en aspectos característicos de las cooperativas como la propiedad conjunta de la empresa, la participación equitativa de los miembros, la toma de decisiones democrática, la gobernanza inclusiva o la interdependencia entre los miembros

Desde el punto de vista complementario, también algunos trabajos sugieren que la presencia de capital social en el nivel societario en una región favorece la creación y proliferación de cooperativas, así como la existencia de un sector cooperativo de mayor dimensión (Beltrán-Tapia, 2012; Carrasco y Buendía-Martínez, 2013; Chloupkova et al., 2003; Jones y Kalmi, 2009), ya que el capital social, tanto desde el punto de vista de la confianza como de las redes sociales, es el principal activo y elemento clave que diferencia a los emprendedores que crean cooperativas y otras empresas sociales (Leadbetter 1997).

En cuanto al primer sentido de la relación, cabe preguntarse si las cooperativas crean capital social. En este sentido, se puede señalar que las cooperativas son empresas de carácter social en las que la confianza y la cooperación son pilares básicos. Valores como la responsabilidad, la solidaridad, la primacía de las personas al capital o la participación democrática son elementos que definen su funcionamiento y otorgan un carácter distintivo y singular. El principal objetivo de las cooperativas a internamente es satisfacer las necesidades de sus miembros, trabajadores y otros partícipes —stakeholders—. Externamente, buscan satisfacer los intereses de la sociedad proveyéndola de los bienes y servicios que producen e, incluso, resolver los problemas sociales que afectan a sus comunidades locales (Bauer et al., 2012).

Estos principios y valores comunes en la cooperativa —que refuerzan la cohesión e identidad entre los propios miembros de la misma—, su naturaleza orientada hacia las personas, así como sus estructuras organizativas abiertas, plurales y democráticas, favorecen que los miembros construyan lazos y puentes con otras redes sociales tanto en el interior de la comunidad como fuera de ella (Borzaga y Sforzi, 2014). Esto es, las cooperativas tienen capacidad para generar capital social en las tres dimensiones que mencionábamos en apartados anteriores.

Por un lado, generan capital social de unión (bonding social capital) —entendido como las redes de relaciones que se dan en el interior de un grupo o comunidad— en tanto que son organizaciones de propiedad conjunta y gestión democrática que se crean para dar servicio a sus socios. Por otro lado, generan capital social de aproximación (bridging social capital) —entendido como las redes de relaciones entre grupos o comunidades similares— en tanto que se caracterizan por el principio de intercooperación con otras cooperativas. Y, por último, generan capital social de vinculación (linking social capital) —entendido como las redes de relaciones con otros grupos o redes externas— ya que son organizaciones que se basan en la solidaridad y el compromiso con el entorno y en la alineación con las necesidades de la sociedad en general (Mugarra, 2005). Por ello, como señala Valentinov (2004:7), “las cooperativas pueden considerarse como organizaciones basadas en el capital social”.

La razón fundamental de la especificidad de las cooperativas para crear capital social puede encontrarse en la “doble naturaleza” de estas organizaciones que son, por un lado, grupos o asociaciones de personas (es decir, grupos sociales desde el punto de vista de la sociología y la psicología social) y, por otro lado, empresas conjuntas, propiedad de los propios miembros del grupo. Esta base social de la cooperación, que da lugar a un carácter expresamente democrático y orientado a la persona, es el elemento clave que diferencia a la cooperativa de la empresa capitalista (Valentinov, 2004: 5).

Sin embargo, la generación de capital social en las cooperativas no proviene únicamente de las características propias de su organización interna, sino también de sus relaciones con otras cooperativas y organizaciones del territorio más próximo y local. Como sabemos, las cooperativas son organizaciones fuertemente enraizadas en los contextos locales debido, en primer lugar, a que sus miembros suelen ser también residentes de la comunidad en la que la cooperativa está localizada (Williamson et al., 2003; Gertler, 2004). Considerando que el capital social de

aproximación (bridging social capital) puede generarse mediante los lazos de las empresas y sus miembros con el contexto local, las cooperativas tendrán una mayor capacidad que otras tipologías de empresas para generar capital social en su territorio, ya que crearán y mantendrán redes sociales sólidas y duraderas con proveedores y clientes locales (Bauer et al., 2012), así como con otras cooperativas y organizaciones sociales, en tanto que se basan en el principio de inter-cooperación (Birchall, 2010).

En este sentido, el trabajo de Bauer et al. (2012) sobre la región de Andalucía, en el que se compara diversas tipologías de empresas, muestra que las cooperativas y las empresas controladas por sus trabajadores generan un mayor legado de capital social, medido a través de los contratos de cooperación y de los lazos empresariales con proveedores y clientes locales, que las empresas capitalistas convencionales, fomentando así en mayor medida el desarrollo económico endógeno y la acumulación de capital social en el territorio local.

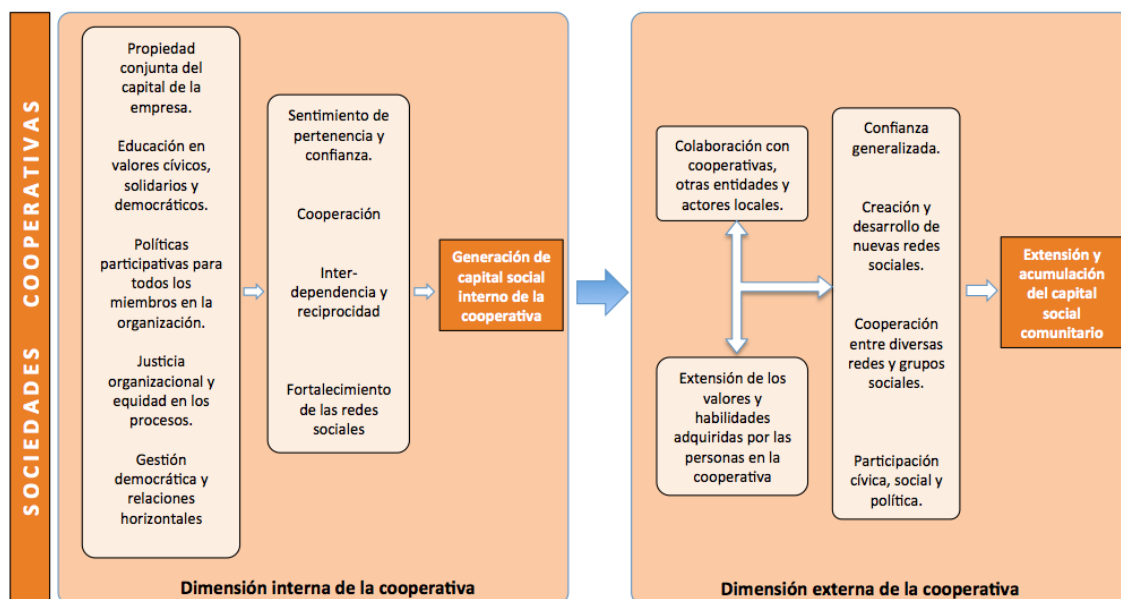
Por otro lado, las cooperativas también tienen capacidad para generar capital social de vinculación (linking social capital). Es decir, las cooperativas, como organizaciones democráticas y participativas, promueven que sus miembros adquieran habilidades cívicas y relacionales, son un semillero donde se inculcan valores democráticos y solidarios y, en definitiva, favorecen el surgimiento de confianza y el desarrollo de normas de cooperación y reciprocidad (Sabatini et al., 2014). Siguiendo un enfoque institucional —por el que las organizaciones tienen capacidad para generar capital social en una región (Borzaga y Sforzi, 2014) — se puede deducir que el capital social creado y acumulado en una cooperativa, sustentándose en la confianza y las normas de reciprocidad generadas, influye en las actitudes y comportamientos de sus miembros fuera de la cooperativa, trasladándose así a la generación de capital social a nivel comunitario (Arando et al., 2012a; Valentinov, 2004).

Así, cuanto mayor es la presencia de cooperativas en una región, mayores son las oportunidades para que la comunidad aprenda y adquiera normas específicas y valores. Algunos trabajos han apoyado teóricamente en este sentido las potencialidades de las cooperativas para fomentar el capital social en las comunidades a través de la promoción de la confianza y cooperación y del fortalecimiento de las redes a nivel local, gracias a su capacidad para generar sólidas relaciones entre sus miembros basadas en la confianza y la reciprocidad y para crear amplias redes con otras instituciones (gobiernos locales, sindicatos, ONG...) (Valentinov, 2004; Giagnocavo et al., 2012; Borzaga y Sforzi, 2014).

En la Figura 1 se muestra de forma esquemática y gráfica las interrelaciones en la generación de y acumulación de capital social en el contexto de las sociedades cooperativas considerando sus elementos más reseñables.

Por otro lado, estudiando la relación contraria, cabe preguntarse si el capital social puede ser un factor determinante que favorezca la creación de cooperativas. Esta relación ha sido estudiada por Jones y Kalmi (2009). En su investigación estos autores analizan el rol de la confianza en las diferencias del tamaño del sector cooperativo entre diferentes países. Tomando como referencia las 300 mayores cooperativas del mundo listadas por la Alianza Cooperativa Internacional, concluyen que la presencia de confianza generalizada es un determinante clave en la incidencia y tamaño del sector cooperativo. A su vez, deducen que la confianza se comporta más como un prerrequisito que como una consecuencia de la incidencia y tamaño del sector cooperativo, lo que sugiere que la presencia de confianza es un factor explicativo de la creación de cooperativas.

Figura 1.
Esquema de la generación y acumulación del capital social por medio de las cooperativas



Fuente: Elaboración propia.

De manera similar, Carrasco y Buendía-Martínez (2013) analizan las diferencias en el crecimiento y tamaño del sector cooperativo entre diferentes países de la Unión Europea atendiendo al rol que juega el capital social. Para ello miden el capital social a través de dos elementos: el número de voluntarios en asociaciones y la confianza empresarial. Las autoras obtienen resultados que respaldan que la confianza (tomada como proxy del capital social) está relacionada positivamente con el tamaño del sector cooperativo en los países.

De esta forma, tal y como ya señalábamos, las cooperativas suelen tener estructuras de poder y decisión mucho más horizontales que las empresas capitalistas, y su propiedad suele estar distribuida de una manera mucho más homogénea. Esto supone que en las cooperativas debe existir una fuerte confianza hacia los gestores y entre los demás miembros (Jones y Kalmi, 2009).

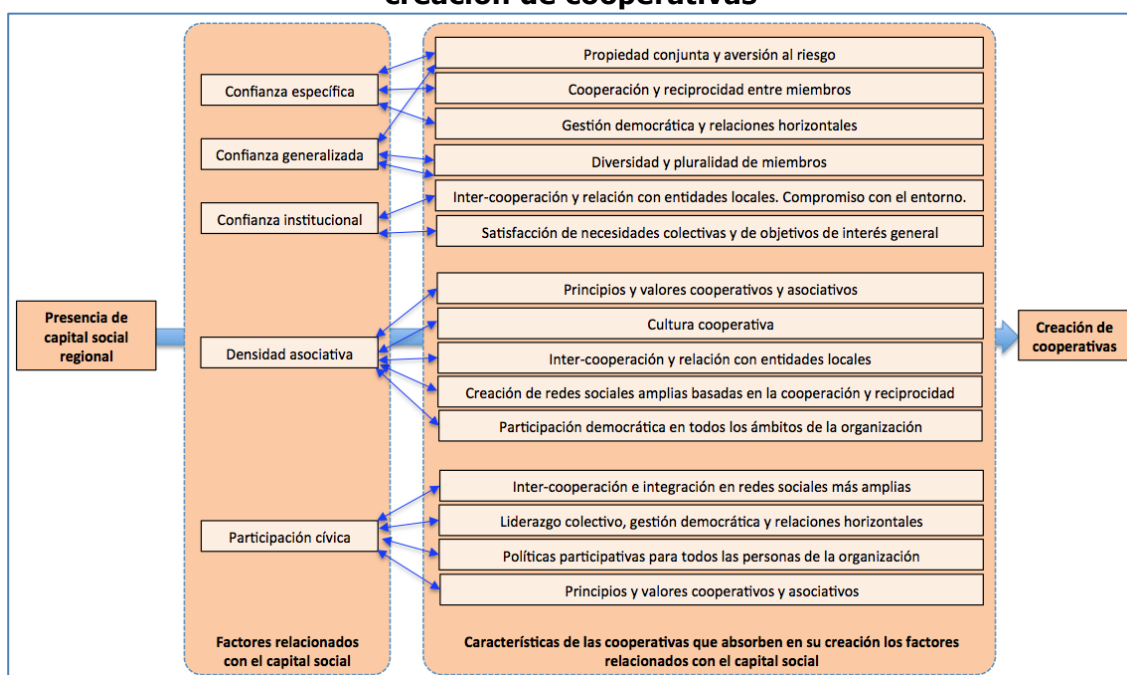
Por su parte, la confianza institucional también influye en la creación de cooperativas. Como sabemos, las cooperativas son organizaciones vinculadas habitualmente con las instituciones públicas (Borzaga y Sforzi, 2014) ya que, por su rol social y económico, son objeto de políticas públicas (Monzón y Chaves, 2012). Es decir, se sitúan como actores estratégicos para la consecución de los objetivos sociales o de desarrollo de los gobiernos (Monzón, 2013). Por ello, se puede afirmar que la presencia de confianza institucional es un factor relevante que también determinará la creación de cooperativas y su extensión en las regiones, ya que los emprendedores podrían percibir una confianza y predisposición en dichas instituciones para promover el cooperativismo (Arando et al., 2009).

Por otro lado, cabe destacar que en una región con elevados niveles de capital social se caracterizará por la presencia de un elevado número y densidad de asociaciones cívicas y voluntarias, así como por una mayor difusión de la pertenencia de personas a dichos grupos (Stolle y Rochon, 1998; Putnam et al., 1993; Putnam, 2000). Las cooperativas han sido también consideradas como organizaciones con una naturaleza

muy similar a la de este tipo de asociaciones, compartiendo principios y valores comunes (Borzaga y Sforzi, 2014). De hecho, trabajos como el de Putnam et al. (1993) o Miguel et al. (2005) emplean la densidad de cooperativas en una región como proxy para medir el capital social.

Por tanto, podemos considerar que en una región con una elevada presencia de asociaciones, el emprendimiento cooperativo se verá favorecido, ya que la creación de cooperativas es mayor en regiones e industrias donde existe un mayor ratio de cooperativas —y organizaciones similares como asociaciones y empresas gestionadas democráticamente— debido a elementos culturales, así como debido a aspectos relativos a la validación, interiorización y legitimación de estas formas organizacionales (Perotin, 2006; Arando et al., 2009; Arando et al., 2012b).

Figura 2.
Esquema de los factores del capital social regional que favorecen la creación de cooperativas



Fuente: Elaboración propia.

Finalmente, se puede afirmar que una región con elevados niveles de capital social se caracterizará por una mayor participación cívica de las personas. En este contexto, se han empleado diversos elementos de la participación cívica que guardan relación con la presencia de capital social en una región como, por ejemplo, la donación de sangre (Guiso et al., 2004), las donaciones caritativas (Akçomak y Ter Weel, 2012), la lectura de periódicos y noticias (Brehm y Rahn, 1997), la firma de documentos de apoyo a una causa, la participación en manifestaciones (Marcuello, 2007), o diversas formas de participación política como la ratio de personas que trabajan para partidos políticos, la asistencia a meetings electorales y actos políticos en las ciudades o la participación ciudadana en elecciones electorales (Putnam et al., 1993; Putnam, 1995).

En el ámbito concreto de las cooperativas, teniendo en cuenta estas consideraciones y lo que señala la teoría, deducimos que estos aspectos promoverán la creación de dichas organizaciones, ya que los elementos clave de la participación cívica fomentan

el liderazgo colectivo y colaborativo, las relaciones de poder horizontales y la toma de decisiones democrática (Rosenthal, 1998), aspectos que son fundamentales para la creación y el crecimiento de las cooperativas (Spear, 2006; Perotin, 2006).

En la Figura 2 se presentan de forma esquemática los factores del capital social regional que interviene de manera favorable en la creación de cooperativas, recogiendo así los aspectos señalados.

3. DATOS DEL ESTUDIO

Para el estudio hemos tomado los datos de España a lo largo de 44 periodos (desde 1971 a 2014) de creación de empresas cooperativas y capitalistas, y los correspondientes al Capital Social. Para el primer conjunto de variables hemos utilizado el número de cooperativas de trabajo, así como el de empresas capitalistas y de cooperativas en general, para poder comparar los resultados obtenidos con los de otros modelos empresariales. Los datos proceden del Ministerio de Empleo y Seguridad Social para los referidos a cooperativas, y del Instituto Nacional de Estadística para los de empresas capitalistas.

En cuanto a las variables de Capital Social, al igual que en el resto del estudio, hemos utilizado tres *proxies*. Por un lado, empleamos el índice de capital social agregado propuesto por el Instituto Valenciano de Investigaciones Económicas (IVIE). Éste recurre a cinco variables: (i).el nivel de renta por habitante, (ii).la probabilidad de empleo, (iii).la desigualdad, (iv).el nivel educativo y (v).el acceso al crédito. Es de destacar que esta última variable se emplea como referencia indirecta de la existencia de confianza, esto nos permite considerar que el índice del IVIE recoge este factor. Éste es fundamental en su relación con el capital social. Por otro lado, utilizaremos también dos índices que guardan una estrecha relación con el capital social: (a).la densidad asociativa y (b).la participación cívica. Ambos proceden de las estadísticas del Ministerio de Interior. En el apartado siguiente proponemos una explicación más amplia de estas variables.

En cuanto al análisis descriptivo (Tabla 1), cabe destacar que el número de empresas capitalistas es 40 veces superior al de Cooperativas totales, y 60 veces el de cooperativas de trabajo. Asimismo, la variación en las primeras es muy superior a las de las segundas. En principio, esta cuestión no debe tener impacto alguno en el análisis, ya que estamos buscando las relaciones existentes con variables terceras, no entre ellas. Por otro lado, cabe destacar la similitud entre los valores de creación de asociaciones y de sociedades cooperativas, que mantienen una media similar.

Tabla 1.
Análisis Descriptivo

	Obs.	Media	DT	Mín.	Máx.
Cooperativas de Trabajo	44	1.109,41	586,23	138,00	2.424,00
Sociedades capitalistas	44	67.610,57	44.278,56	6.088,00	148.763,00
Cooperativas Totales	44	1.626,00	677,18	586,00	3.100,00
Asociaciones Creadas	44	1.080,64	849,96	55,00	2.971,00
Participación Política	38	73,63	4,03	68,40	80,00
Índice de Capital Social	42	276,77	228,47	72,83	1.004,52

Notas: La variable "Participación Política" tiene menos observaciones debido que los datos comienzan en 1977. De la misma manera, la variable "Índice de Capital Social" termina en 2012.

En cuanto a la evolución de las variables, en el Figura 3 se presentan la evolución de las variables en números índice, reduciendo el periodo a 36 periodos (desde 1977 a 2012) para poder comparar las series (véanse las notas de la Tabla 2). Ahí se observa que la mayoría de variables tienen cierta tendencia creciente a lo largo del periodo. La única que se mantiene constante alrededor de su media es la de participación electoral. Esto afectará a las estimaciones metodológicas, que serán controladas para incluir esta cuestión en el análisis.

Asimismo, la variable de Índice de Capital Social muestra un crecimiento exponencial entre 2000 y 2007, que se ve compensado con un pronunciado descenso posterior hasta 2012. Esta reducción tiene que ver con variables que componen en el Índice, y que serán explicadas en el apartado siguiente. Su vinculación con la evolución económica provoca estas variaciones tan importantes.

Finalmente, cabe destacar que la evolución del número de creación de empresas capitalistas y de asociaciones es bastante similar. En el Figura 3 se observa que el crecimiento es mayor en el caso de las empresas capitalistas, pero en ambas variables, el ascenso es constante a lo largo del periodo, aunque en el caso de la creación de asociaciones no muestra el descenso final (2007-2012) de las empresas capitalistas.

En el estudio se utilizan como variables proxies del capital social las indicadas al final del apartado anterior:

Densidad asociativa

Dado que la participación en asociaciones favorece que sus miembros creen nuevas redes sociales (Wollebaeck y Selle, 2003) puede entenderse que cuanto mayor sea el número de asociaciones y la participación de individuos en las mismas, mayores probabilidades existirán para que se creen empresas. Esto nos permite afirmar que la integración de individuos en redes sociales favorece la identificación y explotación de las oportunidades de emprendimiento y, por tanto, la creación de empresas (Nieto y González-Álvarez, 2014; Bergh et al., 2011).

Teniendo en cuenta los elementos que hemos revisado en la literatura, proponemos que la creación de cooperativas está afectada positivamente por este indicador, incluso en una mayor medida que para el caso de las empresas capitalistas.

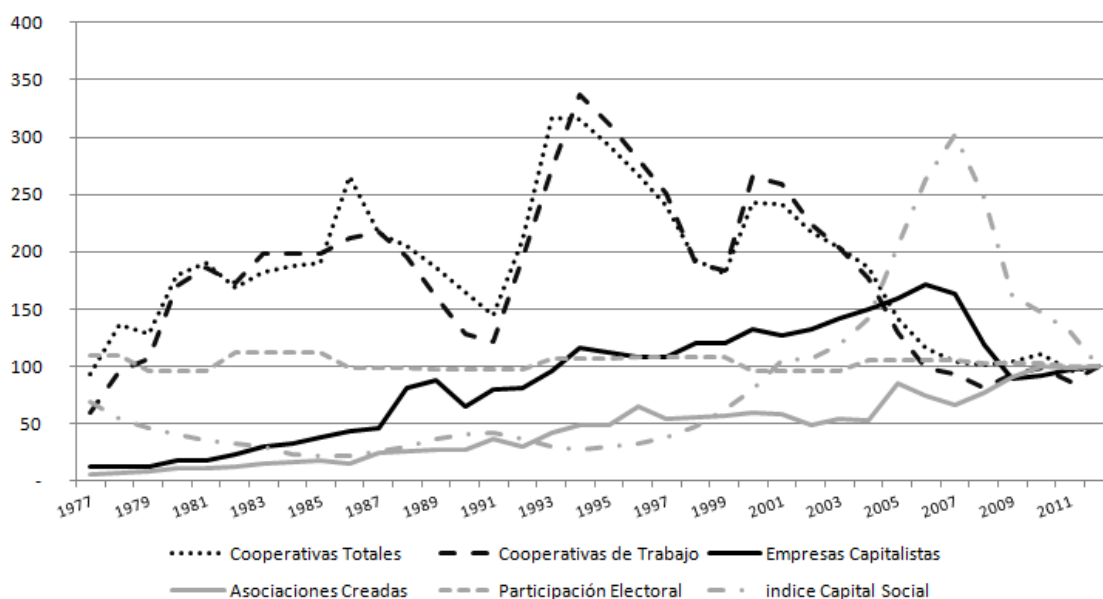
Por otro lado, dada la similar naturaleza entre asociaciones y cooperativas (Borzaga y Sforzi, 2014), consideramos que una región caracterizada por la presencia de asociaciones también favorece, en cierta medida, el emprendimiento cooperativo, ya que la creación de cooperativas es mayor en regiones o industrias donde existe una mayor ratio de presencia de cooperativas debido a elementos culturales, así como de validación y legitimidad de dicha forma jurídica (Perotin, 2006; Arando et al., 2009; Arando et al., 2012b).

Participación cívica

La participación en las elecciones y otros indicadores relacionados con la participación cívica entendemos que suponen en una región dada que existirá un amplio nivel de participación de las personas y, por tanto, permitirá una mayor disposición a crear y participar en redes sociales. Como muestra la literatura, esto proporcionará a los emprendedores el acceso a recursos, información, conocimientos, etc. facilitando así la creación de empresas (De Caloris et al., 2009; Nieto y González-Álvarez, 2014; Davidsson y Honig, 2003; Bergh et al., 2011).

En el contexto de las cooperativas, además de los aspectos señalados, también consideramos que este indicador del capital social facilita una mayor propensión para crear este tipo de organizaciones, en tanto que la participación cívica fomenta el liderazgo colectivo y colaborativo, las relaciones de poder horizontales y la toma de decisiones democrática (Rosenthal, 1998).

Figura 3.
Evolución de las variables del Estudio de Causalidad Granger
(Índice 2012 = 100)



Fuente: Elaboración propia

Índice agregado de capital social del IVIE

Este índice adopta una definición interdisciplinar por la que "el capital social es el resultado de las relaciones sociales y consiste en las expectativas de los beneficios derivados del trato preferencial entre individuos o grupos", y viene conformado por las variables expuestas anteriormente en este párrafo: (i).el nivel de renta por habitante, (ii).la probabilidad de empleo, (iii).la desigualdad, (iv).el nivel educativo y (v).el acceso al crédito.

Así, se asume que el capital social es un activo que ha tenido que ser producido (no es un recurso natural) y acumulado (mediante un proceso de inversión) y, además, se ha de utilizar para producir resultados (ha de ser productivo) durante más de un ejercicio (ha de ser duradero) (Pérez-García, 2005). Además, el IVIE recoge el efecto de la confianza en su variable 'acceso al crédito'. Tal y como sostiene la literatura especializada, la presencia de confianza en una región tiene un impacto positivo en la identificación y explotación de oportunidades de emprendimiento y, por tanto, favorece la creación de empresas, ya que existirá un mayor flujo de información y conocimientos, la cooperación y reducción de conflictos será mayor entre grupos de personas (Kwon y Arenius, 2010). Además, podemos suponer que las cooperativas aprovecharán mejor contextos caracterizados por la presencia de confianza para crecer y extenderse.

El índice agregado del IVIE mide el capital social acumulado en una región. Por ello, se consideramos que en las regiones donde existe un mayor valor de este índice (indicando por tanto la presencia de mayores niveles de capital social), la creación de empresas se verá favorecida. En este sentido, como señalan diversos trabajos, la presencia de capital social promueve la creación de empresas al facilitar la identificación y explotación de las oportunidades de emprendimiento (Nieto y González-Álvarez, 2014; Kwon y Arenius, 2010; Davidsson y Honig, 2003; Bergh et al., 2011). En el caso concreto de las cooperativas, algunos trabajos también han mostrado cómo la presencia de capital social en una región está relacionado positivamente con la existencia de un sector cooperativo más amplio y la proliferación del número de cooperativas (Beltrán-Tapia, 2012; Carrasco y Buendía-Martínez, 2013; Chloupkova et al., 2003), en tanto que el capital social es uno de los elementos clave que diferencian al emprendedor cooperativo (Leadbetter 1997).

Como sostienen Nieto y González-Álvarez (2014), este índice es especialmente adecuado para medir el capital social regional y relacionarlo con el impacto en el emprendimiento, ya que refleja directamente el fondo y causas del capital social y, al mismo tiempo, proporciona una buena aproximación al stock total de capital social disponible para los aspirantes a empresarios en una zona geográfica determinada. En este sentido, mediante la utilización de dicho índice, los autores muestran empíricamente que en las regiones con un mayor nivel de este índice se favorece la creación de empresas.

4. METODOLOGÍA Y ESPECIFICACIÓN DEL MODELO

La prueba de causalidad de Granger (1969) —en otros lugares también conocido como de Wiener¹-Granger— sirve como vía para contrastar la relación de las variables expuestas en el apartado anterior respecto de la creación de empresas cooperativas y capitalistas. La opción de este test nos permite analizar si existe causalidad entre ellas.

Este test tiene como punto de partida una obviedad, *la causa no puede aparecer después del efecto*, es decir, los valores futuros de una variable Y_t están condicionados por los valores pasados de una variable de X_t , ayudando así a predecir con mayor precisión el desarrollo de Y_t . Este análisis se ha aplicado a múltiples estudios empíricos, principalmente relacionados con la conexión entre el crecimiento y otras áreas como las exportaciones y el turismo (Konya, 2006) o la oferta de dinero (Shan, 2005), así como otras relaciones como la que existe entre los centros y las periferias (Tervo, 2009) o el desempleo y la inmigración (Shan, 1999).

En concreto, se utilizará el "Método Director de Granger" (Freeman, 1983), a partir de un Modelo de Vector Autorregresivo (VAR) en un sistema de dos variables:

$$Y_t = \sum_{i=1}^{mlag} -\pi_{11} Y_{t-i} + \sum_{i=1}^{mlag} -\pi_{12} X_{t-i} + a_t$$

$$X_t = \sum_{i=1}^{mlag} -\pi_{21} X_{t-i} + \sum_{i=1}^{mlag} -\pi_{22} Y_{t-i} + b_t$$

donde X_t y Y_t se supone que son variables estacionarias y no correlacionados en t , y que a_t y b_t son perturbaciones aleatorias.

¹ Norbert Wiener (1894-1964), padre de la cibernética y uno de los pioneros en teoría de sistemas.

Las ecuaciones de arriba establecen que la variable X_t causa Y_t ($X_t \rightarrow Y_t$) en el sentido de Granger si los valores presentes y pasados de X_t ayudan a definir los valores de Y_t , es decir, se analiza la hipótesis de que el parámetro $\pi_{12}=0$. Del mismo modo, una relación estadística se desprende de Y_t sobre X_t ($Y_t \rightarrow X_t$) si los valores presentes y pasados de Y_t permiten una mejor representación de los valores actuales de X_t , poniendo a prueba la hipótesis de que el parámetro $\pi_{22}=0$). Por lo tanto, habrá una influencia significativa si alguna de las hipótesis de no-causalidad se rechaza (π_{12} o $\pi_{22} \neq 0$). Por otro lado, si se rechazan ambas hipótesis conjuntamente (π_{12} y $\pi_{22} \neq 0$), se concluye que hay retroalimentación de Granger entre X_t e Y_t , es decir, existen factores ulteriores o latentes que se refieren a ambas variables que no están incluidos en la relación indicada. Por último, si se aceptan ambas hipótesis conjuntamente (π_{12} y $\pi_{22} = 0$), X_t e Y_t son independientes: los factores que explican cada variable son diferentes y no tienen ninguna conexión entre ellos (Cuadros, 2000).

Estos supuestos son examinados siguiendo el método propuesto por Toda y Yamamoto (1995) y ampliado posteriormente por Rambaldi y Doran (1996) y Zapata y Rambaldi (1997). Según este método, se aplica un test de Wald aumentado (MWald) sobre un modelo VAR aumentado, en el que se añaden artificialmente no más de dos periodos (Konya, 2006) al valor máximo de los retardos estimados (k) de un VAR según el orden esperado de integración ($dmax$) en la serie. A continuación, el VAR de un orden ($k + dmax$) puede ser estimado ignorando los coeficientes del último retardo $dmax$ del modelo VAR y comprobar los coeficientes a través de un modelo Wald estándar, que converge a una distribución Chi-cuadrado - χ^2 (Altinay y Karagol, 2005).

La ventaja de este método es la posibilidad de aplicarlo a sistemas integrados y co-integrados sin tener que demostrar las propiedades de co-integración del modelo (Altinay y Karagol, 2005). Además, este modelo es simple y conveniente para el uso de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) (Shan, 2005).

Tomando las ecuaciones de arriba como punto de partida, el modelo podrían escribirse de la siguiente manera:

$$Y_t = \sum_{i=1}^k -\pi_{11}Y_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} -\pi_{11}Y_{t-i} + \sum_{i=1}^k -\pi_{12}X_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} -\pi_{12}X_{t-i} + a_t$$

$$X_t = \sum_{i=1}^k -\pi_{21}X_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} -\pi_{21}X_{t-i} + \sum_{i=1}^k -\pi_{22}Y_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{k+dmax} -\pi_{22}Y_{t-i} + b_t$$

No obstante, antes de ejecutar la prueba de causalidad de Granger, es importante establecer tanto el número de retardos a utilizar en la estimación, como el orden de integración de las variables. Para contrastar la existencia de raíz unitaria en las variables se utiliza el test de Dickey-Fuller (Dickey y Fuller, 1979). La Tabla 2 muestra los resultados para las variables en niveles (sin diferencias), y la primera y segunda diferencias. En ella se muestra que las variables se integran como variables de primer orden, $I(1)$, utilizando primeras diferencias. Este resultado nos indica que es posible aplicar el análisis de causalidad de Granger sobre nuestras variables (una estimación de series temporales) utilizando las primeras diferencias de las variables para evitar cualquier tipo de sesgo.

Asimismo, la elección del número óptimo de retardos para analizar la relación causal de Granger sobre las ecuaciones se ha realizado a través de la razón de verosimilitud modificada secuencial de prueba (LR), eligiendo el retardo que presenta el valor más bajo (Lütkepohl, 1991). Sobre este valor, se han añadido los retardos propuestos según el modelo propuesto por Toda y Yamamoto (1995).

5. RESULTADOS

En la Tabla 3 mostramos los resultados después de aplicar el Test de Causalidad de Granger basado en el modelo de retardos aumentados de Toda y Yamamoto (1995). El primer y más claro resultado encontrado es que no existe relación de Granger-causalidad entre la creación de sociedades cooperativas y los indicadores de Capital Social seleccionados. Ni en el caso de la medición del capital social a través del Índice de Capital Social del IVIE, ni en el nivel de la Participación Electoral en las Elecciones Generales, ni en el caso de la creación de asociaciones en España, el Capital Social influye de forma estadísticamente significativa sobre la creación de cooperativas totales o las de trabajo asociado, ni viceversa, que la aparición de nuevas cooperativas provoquen el desarrollo de Capital Social, en ninguno de las *proxies* utilizadas.

Tabla 2.
Test de Raíz Unitaria

Variable	Test de Augmented Dickey-Fuller (ADF)	Lags
CTA - Cooperativas de Trabajo Asociado		
No Dif.	-2.069	2
1ª Dif.	-4.460***	1
2ª Dif.	-2.428	5
CF - Empresas Capitalistas		
No Dif.	-1.778	1
1ª Dif.	-4.785***	0
2ª Dif.	-2.657	5
COOP - Cooperativas Totales		
No Dif.	-2.046	1
1ª Dif.	-5.460***	0
2ª Dif.	-3.891**	4
CAPSOCP - Nivel de Capital Social per cápita IVIE		
No Dif.	-2.755*	6
1ª Dif.	-2.710*	2
2ª Dif.	-2.700***	6
PARTIC - Nivel de Participación Electoral		
No Dif.	-2.738*	4
1ª Dif.	-4.202***	4
2ª Dif.	-4.077***	6
ASOC - Nivel de Creación de Asociaciones		
No Dif.	-2.361	2
1ª Dif.	-6.336***	1
2ª Dif.	-4.048***	2

Notas: (1) Se usan valores críticos de MacKinnon test para rechazar la hipótesis nula de raíz unitaria. (2) *** indica nivel de significatividad al 1%; ** indica nivel de significatividad al 5%; * indica nivel de significatividad al 10%. (4) No Dif. denota valores absolutos de las variables. 1ª Dif. y 2ª Dif. denotan los operadores de primera y segunda diferencia, respectivamente. (3) Número de retardos (lags) para el primer retardo estadísticamente significativo, utilizando LR test, y AIC y BIC. (4) Se incluye Tendencia en todos los casos, excepto PARTIC (véase Figura 7) y CAPSOCP (es significativo sin ella).

Este resultado supone que los factores posteriores de la evolución de ambas variables, la creación de cooperativas y el capital social, son independientes y no tienen variable latente en común entre ellos, como hubiera ocurrido si se influyeran mutuamente (relación de causalidad recíproca). Es decir, los factores que afectan a la creación de cooperativas y los que afectan a la evolución del capital social son distintos y no coinciden entre sí.

Esto contrasta con los planteamientos establecidos en el apartado teórico, donde existen argumentos para establecer la relación entre cooperativas y capital social. Era de esperar que la relación entre ambas variables tuviera algún nivel de significatividad y el análisis de causalidad de Granger nos permitiera conocer el sentido de esta relación. Sin embargo, esto no se revela con los datos disponibles, no existiendo margen para establecer ningún tipo de relación.

Tabla 3.
Test de Causalidad de Granger

Variable que causa	Variable afectada	Chi-Cuadrado	Lags	Corto Plazo	Largo Plazo	Dirección de Causalidad
Cooperativas de Trabajo						
CTA	CAPSOC	1,748	2 (4)	0,003	- 0,017	No
CAPSOC	CTA	6,769	2 (4)	- 0,896	- 1,812	
CTA	PARTIC	6,133	4 (6)	0,001	- 0,002	No
PARTIC	CTA	9,098	4 (6)	25,364	- 33,608	
CTA	ASOC	0,128	1 (3)	- 0,016	- 0,011	No
ASOC	CTA	1,356	1 (3)	- 0,041	- 0,303	
Empresas Capitalistas						
SOCMERC	CAPSOC	7,753	3 (5)	0,003	0,005	No
CAPSOC	SOCMERC	8,396	3 (5)	45,035	- 150,84	
SOCMERC	PARTIC	0,167	0 (2)	- 0,000	0,000	No
PARTIC	SOCMERC	2,395	0 (2)	483,373	- 618,65	
SOCMERC	ASOC	15,269**	4 (6)	- 0,006	0,004	SOCMERC > ASOC
ASOC	SOCMERC	8,946	4 (6)	4,831	- 46,866	
Cooperativas Totales						
COOP	CAPSOC	0,908	1 (3)	- 0,002	0,000	No
CAPSOC	COOP	1,291	1 (3)	- 0,951	- 0,388	
COOP	PARTIC	2,509	4 (6)	0,001	0,001	No
PARTIC	COOP	4,781	4 (6)	12,723	- 15,120	
COOP	ASOC	0,267	0 (2)	0,051	- 0,025	No
ASOC	COOP	0,263	0 (2)	- 0,053	- 0,144	

Notas: (1) CTA se refiere al nivel de cooperativas de trabajos creadas; SOCMERC, al nivel de empresas capitalistas creadas; y COOP, al nivel de cooperativas totales creadas. CAPSOC se refiere al Índice de Capital Social según IVIE; PARTIC, el nivel de participación electoral; y ASOC, el nivel de asociaciones creadas. (2) ** indica el nivel de significatividad al 5%. (3) Número de retardos establecido en función del retardo estadísticamente significativo, utilizando el LR test. (4) El número de retardos aumentado atendiendo al modelo de Toda y Yamamoto (1995) entre paréntesis.

Al analizar la relación entre capital social y la creación de empresas, los resultados obtenidos son similares en el caso del Índice de Capital Social del IVIE y del nivel de participación electoral. En ambos casos, el nivel de significatividad es nulo, por lo que podemos concluir, de igual manera que para las cooperativas, no existe relación entre ambas variables. Por el contrario, al analizar la relación entre la creación de empresas capitalistas y la creación de asociaciones, como *proxy* de capital social, se descubre

que la relación entre ambas variables es unidireccional, desde las empresas capitalistas hacia el nivel de asociacionismo. Esto es, la creación de empresas capitalistas provoca, en sentido Granger, un efecto posterior en el nivel de capital social, medido a través de la creación de asociaciones. De esta manera, es la dinámica emprendedora capitalista la que mueve a la consiguiente creación de capital social.

Esta relación ya había sido adelantada a través del análisis descriptivo, al observar la tendencia similar entre ambas variables. Sin embargo, a través del Test de Causalidad de Granger, se puede apuntar el sentido de esta relación.

Profundizando en el análisis, cabe señalar que el efecto, tanto a corto como a largo plazo, es mínimo. En el corto plazo el efecto es del $-0,006$; mientras que a largo plazo, éste fue de $0,004$; en ambos casos, el efecto es muy cercano a 0. A pesar de esta cuestión, sí que se observa que, a corto plazo se observa un sentido negativo en el estimador, es decir, que la relación es inversa: cuando uno crece, el otro se reduciría. Por el contrario, en el largo plazo, el efecto es positivo, por lo que la evolución de ambos sería directo: cuando uno crece, el otro también, y viceversa. Así, el efecto global más allá del primer periodo es positivo.

6. CONCLUSIONES

Si tenemos en cuenta la literatura, cabe afirmar que hay una relación positiva en ambos sentidos, aunque analizándola de manera aislada. Es decir, existe un ciclo por el que las cooperativas y el capital social se interrelaciona y retroalimenta. Sin embargo, todavía no entendemos cuál es la fuerza predominante y dirección en dicho ciclo. Como planteamiento entendíamos que la utilización del Test de Granger era una buena estrategia para abordar este debate, ya que permite comprobar si los resultados de una variable predicen el comportamiento de otra variable, discerniendo si existe una relación unidireccional, bidireccional o, por el contrario, si no existe relación. Sin embargo, tras aplicar el proceso de análisis establecido por esta metodología, concluimos que las variables utilizadas como *proxies* del capital social no permiten confirmar la existencia de relación alguna entre las variables. Es posible que la razón de esta falta de existencia se deba a las características de las variables de capital social seleccionadas. Éstas son las más habitualmente utilizadas en la literatura y las más fácilmente disponibles para el análisis empírico, sin embargo, tienen algunas lagunas que permiten entender la falta de relación entre las variables.

Este trabajo aborda esta cuestión desde una perspectiva comparada, analizando la relación del capital social tanto en cooperativas de trabajo asociado, como en cooperativas, en general, y sociedades mercantiles, de tal modo que se pueda determinar y establecer relaciones respecto si las sociedades cooperativas crean capital social, y si el impacto de éste es superior al de las sociedades mercantiles. Teniendo en cuenta la literatura existente, esta perspectiva ha sido escasamente utilizada en las investigaciones hasta la fecha y consideramos que es un espacio a recorrer por estudios posteriores, ya que consideramos que dada la relevancia e interés es oportuno ampliar el conocimiento de las claves del emprendimiento cooperativo.

Algunas líneas para este análisis ampliado, que suponen limitaciones del presente trabajo, están basadas en la búsqueda de otras *proxies* para el capital social, intentando encontrar indicadores que aproximen mejor el efecto de esta variable. En este trabajo nos hemos decantado por aquellas más fácilmente obtenibles para el nivel regional, sin embargo, otras opciones deberían ser posibles. Asimismo, podemos avanzar con las variables vinculadas a la creación de sociedades, utilizando variables stock como el número de sociedades activas, en vez de utilizar variables

flujo como el número de cooperativas creadas. El objetivo del estudio era comprobar el efecto del capital social sobre la creación de empresas, pero aceptando al capital social como un recurso acumulable, quizá una variable stock como las sociedades activas en un territorio tenga otros efectos, también interesantes de analizar. Finalmente, queda pendiente la realización del estudio con un nivel de análisis inferior. La disponibilidad de datos permite estudiar la relación entre las variables por provincias, pudiendo de esta manera captar quizá mejor los efectos al ser un entorno más acotado. Además, esto permitiría incluso examinar los posibles efectos frontera entre regiones.

BIBLIOGRAFÍA

- Arando S., Gago, G, Freundlich, F. y Ugarte, L. (2012): Capital social y cooperativismo. *Projectics / Proyéctica / Projectique* 2/2012 (nº11-12), 41-54
- Arrow, K. (1972): Gifts and Exchanges. *Philosophy and Public Affairs*, 1, 343-367.
- Akçomak, I.S. y Ter Weel, B. (2009): Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe, *European Economic Review*, 53, 544-67.
- Baker, W. (1990): Market networks and corporate behavior. *American Journal of Sociology*, 96: 589-625.
- Banfield, E. (1958): *The Moral Basis of Backward Society*. New York: Free Press.
- Bauer, C.M., Guzmán, C. y Santos, F. J. (2012): Social capital as a distinctive feature of Social Economy firms, *International Entrepreneurship and Management Journal*, 8(4), 437-448.
- Borzaga, C. y Sforzi, J. (2014): "Social capital, cooperatives and social enterprises". En A. Christoforou y J. B. Davis (Eds.), *Social capital and economics: Social values, power, and social identity* (pp. 193-214). London: Routledge.
- Burt, R. (1992): *Structural Holes: The Social Structure of Competition*. Cambridge MA. Harvard University Press.
- Coleman, J.S. (1988): Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, 94, 95-120.
- Estrin, S., Mickiewicz, T., y Stephan, U. (2013): Entrepreneurship, social capital, and institutions: Social and commercial entrepreneurship across nations. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 37(3): 479-504.
- Evans, P. (1996): Government Actions, Social Capital and Development: Reviewing the Evidence on Synergy. *World Development*, 24(6), 1119-1132.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: The social virtues and the creation of prosperity*. Nueva York: Free Press.
- Granger, C. W. J. (1969) Investigating causal relations by econometric models and cross spectral methods, *Econometrica*, 37, 424-438.
- Guiso, L., Sapienza, P. y Zingales, L. (2004): The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), 526-556.
- Hooghe, M. y Stolle, D. (2003): *Generating Social Capital: Civil Society and Institutions in Comparative Perspective*. New York: Palgrave.
- Knack, S. y Keefer, P. (1997): Does social capital have an economic payoff? A cross country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.
- Landry, R., Amara, N. y Lamari, M. (2002): Does social capital determine innovation? To what extent? *Technological Forecasting and Social Change*, 69, 681-701.
- Majee, W. y Hoyt, A. (2010): Are Worker Owned Co-operatives the Brewing Pots for Social Capital? *Community Development*, 41, 417-430.
- Marcuello, C. et al. (2007): Capital social y organizaciones no lucrativas en España. El caso de las ONG para el Desarrollo. Fundación BBVA, Bilbao.
- Mugarra, A. (2005): Capital social y cooperativas: la experiencia del País Vasco. *Ekonomiaz*, 59, 306-329.
- Narayan, D. y Pritchett, L. (1999): "Social Capital: Evidence and Implications." En P. Dasgupta y I. Serageldin (Eds.) *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (pp. 269-295). Washington, D.C.: The World Bank.
- Putnam, R.D., Leonardi, R. y Nanetti, R.Y. (1993): *Making democracy work: civic traditions in modern Italy*. Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Putnam, R.D. (2000): *Bowling Alone: The Collapse and Revival of American Community*. New York: Simon and Schuster
- Sabatini, F., Modena, F. y Tortia, E. (2014): Do cooperative enterprises create social trust? *Small Business Economics*, 42: 621-64.
- Shan, J. (2005): Does financial development 'lead' economic growth? A vector auto-regression appraisal, *Applied Economics*, 37, 1353-1367.

- Tervo, H. (2009) Centres and peripheries in Finland: granger causality tests using panel data, *Spatial Economic Analysis*, 4, 377–390.
- Uphoff, N. (1999): "Understanding social capital: learning from the analysis and experience of participation". En: Dasgupta, P. y Serageldin, I. (Eds.), *Social Capital: A Multifaceted Approach* (pp. 215-249). World Bank, Washington, DC
- Valentinov, V. (2004): Toward a social capital theory of cooperative organization, *Journal of Cooperative Studies*, 37(3), 5-20.
- Woolcock, M. (1998): Social capital and economic development: Toward a theoretical synthesis and policy framework. *Theory and Society*, 27: 151-208.
- Zak, P.J. y Knack, S. (2001): Trust and Growth. *The Economic Journal*, 111, 295-331.