

El impacto del recurso intangible *citizen engagement* sobre el crecimiento de las naciones

Análisis de 16 países de la Unión Europea

*The Impact of the Intangible Resource “Citizen Engagement” on the Growth of Nations:
Analysis of 16 Countries from the European Union*

Paloma Piqueiras y María José Canel*

Resumen: Aunque la literatura académica afirma que el crecimiento de las organizaciones (también de las públicas) está influido por sus bienes intangibles (Sztompka, 1999), el sector público no ha dedicado tanta atención como el privado para explorar cómo se puede generar valor intangible. El presente artículo pone de manifiesto que la gestión pública que genere *citizen engagement* es clave para incrementar la riqueza de las naciones. Con apoyo en investigaciones previas (Piqueiras, 2019, 2020; Piqueiras y Canel, 2021), se identifica la influencia del *citizen engagement* en la riqueza de 16 países de la Unión Europea a través de un modelo de regresión lineal que permite explorar cada uno de los componentes del compromiso. Los hallazgos establecen una relación directa y positiva entre el PIB per cápita y el nivel de compromiso que la administración pública es capaz de generar en sus ciudadanos. A partir de aquí, se proporcionan pistas para que la gestión pública esté mejor orientada a la generación de riqueza a través de este recurso intangible.

Palabras clave: recurso intangible, compromiso ciudadano, gestión pública, riqueza, administración pública.

Abstract: Although academic literature has assured that the growth of organizations (also of public ones) is influenced by the management of their intangible assets (Sztompka, 1999), traditionally it has only been the corporate sector that has dedicated attention and resources to them. This article shows that public management of intangibles, and more specifically of citizen engagement, is key to increasing the wealth of nations. Based on previous research (Piqueiras, 2019, 2020; Piqueiras and Canel, 2021), the influence of citizen engagement on the wealth of 16 countries is identified through a linear regression model that allows to link

* **Paloma Piqueiras** es profesora ayudante doctora (Assistant Professor of Public Sector Communication), despacho C124, Facultad de Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid, Madrid 28040. Tel: +34 (91) 394 7140. Correo-e: ppiqueiras@ucm.es. ORCID: 0000-0002-1485-8812. **María José Canel** es catedrática de Comunicación Política y del Sector Público (Professor of Political and Public Sector Communication), despacho C124, Facultad de Ciencias de la Información, Universidad Complutense de Madrid, Madrid 28040. Tel: +34 (91) 5916015. Correo-e: mjcanel@ucm.es. ORCID: 0000-0002-5048-124X.

Artículo recibido el 25 de junio de 2024 y aceptado para su publicación el 27 de noviembre de 2024.

DOI: <https://doi.org/10.60583/gypp.v34i2.8475>

each specific component of this resource. The findings establish a direct and positive relationship between GDP per capita and the level of citizen engagement that the public administration is able to build in its citizens. Findings provide clues to better gear public management to the development of wealth through building this intangible resource.

Keywords: intangible resource, citizen engagement, public management, wealth, public administration.

INTRODUCCIÓN: LA RELACIÓN ENTRE RECURSOS INTANGIBLES Y RIQUEZA DE UN PAÍS, PISTAS PARA LA GESTIÓN PÚBLICA

Uno de los problemas al que se enfrentan las administraciones públicas es la necesidad de implicar a sus ciudadanos en la formulación de las políticas públicas. En contextos en los que los recursos son cada vez más escasos, los gobiernos enfrentan el desafío de proporcionar valor de forma diferente (Bryson *et al.*, 2015), así como de buscar maneras innovadoras para que la gestión pública se nutra de la participación ciudadana (Díaz Aldret, 2017) y fomente el crecimiento (Luoma-aho y Canel, 2019). Hay literatura que evidencia que la implicación de los ciudadanos en lo público influye directamente en el desarrollo económico de los países (Altuzarra *et al.*, 2019; Orisadare, 2019; Nadeem *et al.*, 2020). La presente investigación parte de este supuesto y explora la capacidad que tiene la implicación en lo público de los ciudadanos de un país en el desarrollo económico, y lo hace considerando esa implicación en forma de recurso intangible, atendiendo por lo tanto al compromiso ciudadano o *citizen engagement*.

El debate sobre la relación entre los recursos intangibles y el crecimiento de un país lo inició el Banco Mundial cuando, mediante dos conocidos y controvertidos informes, se preguntó por los verdaderos motores de la riqueza de las naciones (Banco Mundial, 2006, 2011). La conclusión de esos estudios fue rotunda: el capital intangible resulta significativo para el crecimiento de todos los países analizados, y explica entre 60 y 80 por ciento de la riqueza total.

La relevancia de este hallazgo puede explorarse desde diferentes ángulos, y en el presente artículo se atienden dos. Está, en primer lugar, el ángulo de las consecuencias que puede tener para la gestión pública: ¿Qué implica este hallazgo para la gobernanza y la formulación de las políticas públicas? Que los informes del Banco Mundial encontraran que la mayor parte de la riqueza de un país tiene su fuente en capital intangible sugiere que las estrategias para crear riqueza deberían estar orientadas hacia la generación de ese tipo de capital. Pero ¿qué es exactamente el capital intangible y qué lo produce?

Las causas y fuentes del capital intangible constituyen el segundo ángulo desde donde se pueden observar aquellos resultados, pues ciertamente se hace

relevante conocer qué incrementa este capital que aparece tan determinante. De particular relevancia resulta el hecho de que el capital intangible que se mostró tan determinante depende de las relaciones que se establecen entre las organizaciones del sector público y los ciudadanos: en los informes del Banco Mundial, el capital intangible se conceptualizó en forma de capital humano (habilidades y *know-how*) tanto de instituciones públicas como privadas, y de capital social (la “confianza entre las personas de una sociedad y su capacidad para trabajar conjuntamente en propósitos comunes”) (Banco Mundial, 2006: XVIII).

Estos dos informes ciertamente sugieren cuestiones sobre la forma en la que se mide el capital y, quizá, constituyen la primera advertencia lanzada a nivel mundial que generó conciencia sobre lo que está impulsando el crecimiento en el siglo XXI. Lo intangible viene a ser como una caja negra, dice el segundo informe, algo desconocido que hace falta explorar y conocer para que las políticas públicas sean más eficaces en la generación de desarrollo. Pues ciertamente poco se sabe sobre la riqueza intangible, dónde está, qué la causa y cómo se mide.

Investigaciones precedentes que han tratado de explorar qué puede encontrarse en esa caja negra han hallado que: *a*) la capacidad predictiva sobre el crecimiento que tiene el capital intangible es mayor que la que tiene el capital tangible, y *b*) los recursos intangibles de un país, como la confianza que tienen sus ciudadanos en las instituciones públicas y la capacidad de estos ciudadanos para involucrarse en lo público, correlacionan positivamente con el PIB per cápita, lo que sugiere que a mayor capital intangible de un país mayor es también su desarrollo económico (Piqueiras y Canel, 2021).

La presente investigación se encuadra en la línea de trabajo que quiere explorar esa caja negra en el ámbito del sector público (véase, por ejemplo, Canel y Luoma-aho, 2015, 2017, 2018; Canel *et al.*, 2017a; Canel *et al.*, 2017b; Piqueiras, 2019; Luoma-aho y Canel, 2019; Piqueiras y Canel, 2021), con el fin de testar qué acceso puede dar al capital tangible el capital intangible que se produce en forma de *citizen engagement* o compromiso ciudadano. Este recurso intangible ha resaltado como un importante activo del desarrollo de un país, y este trabajo pretende explorar más en detalle qué es lo que constituye tal recurso y cómo actúa en relación con el crecimiento de los países. De manera más específica, se busca un modelo que permita poner estos dos factores en relación.

Investigaciones precedentes comprueban algo de esta relación, pero lo hacen de forma parcial: al tomarla como sinónimo de participación ciudadana, se pone de manifiesto que constituye un elemento de impacto en el desarrollo económico (Beneson, 2017; Nadeem *et al.*, 2020); especial atención se presta al papel en ese

desarrollo que tiene la participación de la mujer en la vida pública (Altuzarra *et al.*, 2019; Orisadare, 2019). Se hace necesario, por lo tanto, especificar más en detalle qué de lo que compone el *citizen engagement* puede asociarse causalmente con un incremento del PIB de un país. Con apoyo en la literatura sobre los recursos intangibles en el sector público (Canel y Luoma-aho, 2015, 2017; Luoma-aho y Canel, 2019), así como en la exploración de las fuentes del *engagement* realizada en otras investigaciones (Piqueiras, 2019), el presente artículo atiende entonces específicamente a la relación entre el *engagement* y el crecimiento de los países. Al hacerlo, se buscan pistas que puedan inspirar cómo la gestión pública puede estar más orientada a ser fuente de valor.

La estructura del manuscrito es la siguiente. En primer lugar, se presenta la fundamentación teórica haciendo referencia a la investigación realizada en torno a los intangibles en el sector público; de manera particular se presenta el bien intangible *citizen engagement*, con el fin de identificar las distintas fuentes del mismo. En segundo lugar, se detallan los objetivos, las preguntas de investigación y la metodología. Con apoyo en los resultados del modelo de regresión y con el respaldo de la revisión teórica, la presente investigación confirma que hay una relación positiva y directa entre el compromiso ciudadano y la riqueza de los países, propone un modelo de regresión con el que predecir dicha relación, identifica componentes del *engagement* que sirven de ayuda para la elaboración de políticas públicas y analiza comparativamente todos los resultados por países, categorizando las diferencias según el nivel de renta. Por último, se aportan las principales conclusiones del estudio.

EL “RECURSO INTANGIBLE” APLICADO AL SECTOR PÚBLICO

El origen del valor de algo intangible procede del ámbito de los negocios. Lev y Daum (2004: 6) afirman que fue a comienzos de la década de 1990 cuando las compañías reconocieron la posibilidad de generar riqueza en algo intangible. A comienzos del siglo XXI, la productividad de las organizaciones se apoyaría fundamentalmente en activos intangibles (Sztompka, 1999). Hoy parece haber un consenso generalizado de que los activos intangibles constituyen la principal fuente de riqueza de las organizaciones (Suciú y Nasulea, 2019; Stewart y Moran, 2020).

Estos factores, que son tan intangibles como cruciales para la supervivencia de las organizaciones, y más para las públicas que para las privadas, paradójicamente han recibido más atención en el sector privado que en el público (Bossi *et al.*, 2001; Serrano *et al.*, 2003). Sin embargo, se puede afirmar que hay ya cierto acervo de conocimiento sobre la riqueza de la intangibilidad de las instituciones públicas

(Luoma-aho y Canel, 2019; Canel y Luoma-aho, 2015, 2017; Canel *et al.*, 2017a). Además, cada vez son más los organismos, unidades, programas, proyectos o servicios que la administración pública desarrolla para atender necesidades ciudadanas que sólo pueden ser satisfechas mediante algo intangible.

La definición de recurso intangible en la que se apoya el presente estudio es la siguiente (Luoma-aho y Canel, 2019: 77):

Un activo no monetario (sin sustancia física) que permite y da acceso a los bienes tangibles, activado mediante la comunicación, construido sobre hechos pasados (ligado a la conducta de la organización); da lugar a un recurso identificable y del que tanto la organización como los *stakeholders*/ciudadanos pueden esperar un beneficio/valor (social, monetario, etc.) en el largo plazo.

De las muchas características que se podrían señalar de esta definición hay dos que ahora queremos destacar, y que establecen las bases para el análisis de los datos que se lleva a cabo en el presente artículo. Primero, un bien intangible se construye sobre hechos pasados; es decir, se apoya en el comportamiento de la organización y, por lo tanto, no surge de la nada, sino que necesita una realidad organizacional. Segundo, hay ciertos recursos intangibles que sólo existen en la medida en que hay alguien que los atribuye; es decir que para existir dependen de la capacidad de ser reconocidos; para existir, por lo tanto, hace falta que haya una comunicación que active su reconocimiento en unos públicos. Así, y como se verá más adelante, los datos que en este trabajo se utilizan tienen que ver con lo que los ciudadanos atribuyen a las organizaciones públicas: confiabilidad, legitimidad, receptibilidad, etc. En definitiva, las mediciones de valor intangible están ligadas a juicios de reconocimiento que las personas formulan sobre lo que una organización hace y tiene, en este caso, sobre las organizaciones públicas de 16 países de la Unión Europea.

EL BIEN INTANGIBLE *CITIZEN ENGAGEMENT* Y SU IMPACTO EN EL DESARROLLO DE UN PAÍS

El *citizen engagement* o compromiso ciudadano¹ es un recurso intangible que, en sentido amplio, se refiere a lo que los ciudadanos hacen en relación con su vida pública. Visto como recurso intangible organizacional, se trata de la capacidad que tienen las organizaciones públicas de implicar a los ciudadanos en lo público. En la literatura, este recurso adopta diferentes términos: *engagement* ciudadano,

¹ Utilizamos aquí el término original en inglés porque resulta difícil encontrar en castellano una traducción literal que capte el significado de lo que es objeto de esta investigación.

citizen engagement, *engagement* cívico, *engagement* comunitario, ciudadanía colaborativa y *citizen involvement efforts* (Luoma-aho y Canel, 2019).

La investigación desarrollada en el ámbito académico sobre el *citizen engagement* es muy extensa, por lo que aquí mencionaremos sólo la literatura relacionada con las cuestiones clave que son objeto de análisis. Una de las cuestiones tiene que ver con qué se puede tomar como expresiones del *citizen engagement* y, en consecuencia, con cómo medirlo (véanse, por ejemplo, Teorell *et al.*, 2007; Ekman y Amna, 2012; Van Deth, 2016; Theocharis y Van Deth, 2018a, 2018b; Theocharis y Moor, 2022). En su intento de ir más allá del enfoque clásico de Putnam (1995), para quien el compromiso cívico incluye comportamientos explícitos, como el voto en elecciones y la participación en mítines políticos, los investigadores han intentado producir unas tipologías más amplias con las que recoger las “formas latentes de participación”, como la predisposición a pagar los impuestos o la implicación de los ciudadanos en la esfera pública mediante organizaciones diferentes a las políticas (Teorell *et al.*, 2007; Dahlgren, 2009; Ekman y Amna, 2012; Azmi *et al.*, 2020).

Esta distinción entre *engagement* explícito e implícito es paralela a la que distingue el *engagement* político del público o social. La razón por la que esta distinción es relevante es porque, en consideración de algunos autores, sólo si la investigación establece esta diferenciación será posible registrar lo relativo al ciudadano comprometido de hoy en día, que posiblemente se esté apartando de todo lo que es político, pero se esté acercando a compromisos menos partisanos o de naturaleza más pública (Dalton, 2008; Dahlgren, 2009; Piqueiras, 2019; Azmi *et al.*, 2020). Sólo si este *engagement* nuevo se identifica y se mide, los gobiernos estarán mejor preparados para fomentarlo y desarrollarlo.

Investigaciones precedentes que han explorado el *engagement* con esta distinción han permitido corroborar lo que ya consideraba la literatura (Dalton, 2008; Ekman y Amna, 2012): que “el ciudadano comprometido de hoy se va alejando del carácter político y se acerca a un compromiso más apartidista o público” (Piqueiras, 2019: 231). Los datos de los 27 países analizados en la investigación de Piqueiras (2019) parecen afirmar que se está abriendo paso una manera de mirar a lo público que se aleja de las expresiones políticas que en su día señalara Putnam (1995) (como el voto o participar en manifestaciones políticas). Actualmente, lo que podríamos llamar un “*engaged citizen*” (Dalton, 2008: 81) o ciudadano comprometido “se relaciona con aquel que es independiente políticamente y que se centra en la ayuda solidaria, en la actividad civil” (Piqueiras, 2020: 94).

Esta fundamentación teórica lleva a identificar los siguientes tipos de datos como susceptibles de arrojar información sobre lo que compone una actitud ciudadana implicada con el entorno. En primer lugar, todos aquellos ítems que traten de registrar actitudes y comportamientos ciudadanos respecto a lo político, tales como participar en una manifestación o protesta, contactar con un político o participar en las elecciones. Se entiende que cuanto más y con mayor asiduidad se manifiesten los ciudadanos, más comprometidos estarán con las políticas y lo político (Verba y Nie, 1972; Putnam, 1993, 1995, 2000; Brady, 1999; Cooper, 2005; Teorel *et al.*, 2007; Yang y Callahan, 2007). Este tipo de *engagement* está más orientado, como afirma Brady, “a influir en algunos resultados políticos” (Brady, 1999: 737).

En segundo lugar, están todos aquellos ítems que traten de registrar actitudes y comportamientos ciudadanos respecto a lo público, tales como desarrollar conductas de cuidado del medio ambiente, ejercer el voluntariado, donar órganos o pertenecer a una ONG (Adler y Goggin, 2005; Ekman y Amna, 2012). Este comportamiento está más asociado a aquellas acciones que buscan el beneficio de la comunidad y que son expresadas fundamentalmente a través de comportamientos solidarios.

En una investigación precedente que explora las relaciones entre el *engagement* y el crecimiento, se identificó, mediante un análisis factorial, que otros dos componentes además del comportamiento político y público/social, podían estar formando parte de este recurso intangible. Así, un tercer factor aglutinó todos los ítems medidores de la confianza en las instituciones públicas. La confianza “se muestra como parte relevante del compromiso ciudadano, confirmando así la idea de que cuanto más merezcan las instituciones un margen de confiabilidad por parte de sus ciudadanos para decidir, más se implicarán estos con las autoridades públicas en el desarrollo de los procesos públicos para la resolución de los problemas comunes” (Piqueiras, 2019: 232). Por su parte, los ítems agrupados bajo un cuarto factor tienen que ver con la percepción ciudadana de que las instituciones están abiertas a tener en cuenta la opinión ciudadana en la toma de decisiones públicas, por lo que a este factor se le denominó *receptividad* (Piqueiras, 2019).

Sobre los efectos de estos componentes del *engagement* y, en particular, los efectos en el crecimiento, existe una extensa literatura que muestra el efecto positivo del capital social y de la confianza en el desempeño económico (Knack y Keefer, 1997; Zak y Knack, 2001; Algan y Cahuc, 2010, 2013, entre otros). En este sentido, aunque todavía se debate la dirección de la causalidad, algunos investigadores han identificado que el aumento de la confianza social, entendida

como “una norma informal que promueve la cooperación entre individuos” (Fukuyama, 2001: 7), promueve significativamente el desarrollo económico (Fukuyama, 2001; Bjørnskov, 2012; Serritzlew *et al.*, 2014; Cui, 2017). Knack (1999) identificó, además, que en las sociedades con un alto nivel de confianza se logra un mayor crecimiento económico. Esta idea fue apoyada por otros investigadores a partir del estudio comparado entre grupos de países con diferentes realidades económicas (Knack y Keefer, 1997; Zak y Knack, 2001).

A pesar de que en las investigaciones reseñadas la relación entre confianza y crecimiento económico siempre es positiva, también existen estudios discordantes. Para Roth (2009), por ejemplo, el crecimiento económico se relaciona negativamente con la confianza especialmente en aquellos países donde esta alcanza altos niveles. En la misma línea, Helliwell (1996) detecta una relación inversamente proporcional entre la confianza y el crecimiento en los países de altos ingresos.

Con apoyo en esta revisión, se plantea la primera pregunta de investigación (PI) en los siguientes términos:

PI1: ¿Qué relación se puede establecer entre cada uno de los componentes del *citizen engagement* ciudadano y el PIB per cápita de las naciones?

Para dar respuesta a esta pregunta, se formulan dos hipótesis:

H1: Hay una relación positiva entre los componentes del *citizen engagement* y el PIB per cápita de un país.

H2: De los cuatro factores que componen el *citizen engagement* ciudadano, la “confianza” [en las instituciones] es el factor clave en el crecimiento o decrecimiento de la riqueza de un país.

En lo que respecta al análisis comparado por países del efecto que pueda tener el *citizen engagement* en el desarrollo de un país, la investigación no es muy específica. Hay trabajos relacionados con los efectos de las políticas sociales en el *engagement* político, tanto en Estados Unidos (Mettler, 2002; Campbell, 2003), como en Europa (Svallfors, 1997; Watson, 2015), así como los que estudian los efectos de las políticas públicas en las actitudes hacia el sistema y el comportamiento político (Giger, 2012; Kumlin, 2014). Más recientemente se han tenido en cuenta los efectos de la comunicación populista en el *engagement* político en distintos países europeos (Hameleers *et al.*, 2018), así como la influencia de las brechas de género en el compromiso político en este mismo continente (Quaranta y Dotti, 2018). En términos generales, estas investigaciones tienen en común la idea de

que los países con índices de *engagement* más alto son aquellos que están más desarrollados, algo que, por otra parte, está evidenciado en el análisis que hace el Banco Mundial al que se ha hecho referencia al comienzo de este trabajo (Banco Mundial, 2006, 2011).

Con apoyo en esta revisión, se plantea la segunda pregunta e hipótesis de investigación en los siguientes términos:

PI2: ¿Hay diferencias por países en lo que respecta a la predicción de crecimiento de cada uno de los componentes del *engagement*?

H3: Aquellos países con mayor riqueza económica serán también los países en los que el *citizen engagement* es más determinante de su riqueza.

OBJETIVOS Y METODOLOGÍA

El objetivo general de esta investigación es explorar la relación entre el recurso intangible *citizen engagement* y el crecimiento económico de los países. Este objetivo general se traduce en los siguientes objetivos específicos:

- Explorar comparativamente la capacidad predictora de crecimiento de cada uno de los componentes del *citizen engagement*.
- Determinar el nivel de cada uno de los factores del *engagement* en cada uno de los países estudiados e identificar en consecuencia las pautas comunes, así como las diferencias.
- Formular recomendaciones operativas que a partir de esta investigación se inferan para que las administraciones públicas promuevan la riqueza de los países a través del recurso intangible *citizen engagement*.

El diseño metodológico se apoya en la investigación precedente ya mencionada, que identifica cuatro factores componentes del *citizen engagement*: la confianza, el comportamiento político, el comportamiento social y la receptividad (Piqueiras, 2019; Piqueiras, 2020). Los ítems a partir de los cuales se llegó a estos factores son los siguientes:

- Confianza (en las instituciones): se agrupan datos sobre la confianza depositada en instituciones como las autoridades locales/regionales, el parlamento nacional, el gobierno nacional, el sistema político o el sistema legal.
- Comportamiento político: el carácter político que se pretende medir se refiere a “la acción de los ciudadanos comunes dirigida a influir en algunos resultados

políticos” (Brady, 1999: 737) y se ejemplifica, entre otras acciones, mediante la firma de peticiones políticas o el contacto con representantes locales, regionales o nacionales.

- Comportamiento social: el carácter público del compromiso se relaciona con comportamientos que buscan el beneficio de la comunidad; es decir, comportamientos que expresan solidaridad (por ejemplo, la donación de dinero a la caridad, el voluntariado o el reciclaje).
- Receptividad: agrupa las variables que miden la percepción que tiene el encuestado sobre lo receptivas que son las organizaciones públicas a las opiniones de los ciudadanos y cuánto influyen estas en las decisiones políticas. Un ejemplo de esto es la opinión que el encuestado tenga sobre la efectividad de ser miembro de una ONG o del voto local, regional o nacional para influir en las decisiones políticas.

La presente investigación trabaja con datos del Eurobarómetro de la Comisión Europea, en las así llamadas categorías estándar y especial. En la búsqueda de datos fue necesario mantener los siguientes criterios: *a)* datos homologables a todos los países estudiados, y *b)* que contuvieran información suficiente para registrar con amplitud ítems sobre los cuatro aspectos o factores del *citizen engagement*. No se presentaron dificultades especiales para mantener este criterio en lo que respecta a la confianza (pues este aspecto se registra de forma regular en las encuestas de Eurobarómetro). Por lo que respecta a la receptividad, aún con un número limitado de ítems, tampoco hubo especial dificultad para registrar datos que dieran cuenta de las percepciones que la ciudadanía tiene de sentirse escuchada por las instituciones. Lo mismo ocurrió con la información sobre el comportamiento político. Lo que presentó más problema fue la recopilación de información relacionada con el comportamiento social, algo que, a nuestro juicio, tiene dos posibles explicaciones: en primer lugar, es habitual que las encuestas se refieran más a actitudes políticas que a conductas cívicas o sociales; en segundo lugar, cuando se llevan a cabo estudios sobre comportamientos sociales, los cuestionarios tienden a focalizarse en temas específicos como el voluntariado o el reciclaje, dejando de lado aspectos políticos o incluso otros comportamientos sociales que pueden caer bajo lo que aquí se considera *engagement* social o público. En definitiva, no resulta fácil encontrar una base de datos que contenga en una misma muestra todos los aspectos que aquí se hacía necesario observar.

Aunque se analizaron los 27 países de la Unión Europea, el modelo funcionó con los 16 que se exponen a continuación: Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca,

Eslovenia, España, Estonia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Lituania, Reino Unido, República Checa, República de Chipre y Suecia. Los resultados de la investigación que se exponen son para estos países.

Finalmente, la base de datos que cumple con todos los requisitos es del año 2013, y cuenta con datos sobre *citizen engagement* disponibles para todos los países analizados. Esta es la fecha a la que hay que remontarse para encontrar todas las mediciones en una misma muestra; barómetros más recientes han analizado aspectos parciales, pero hubo que prescindir de ellos al no contener otros aspectos también necesarios. Por lo tanto, aunque los datos no son lo recientes que se hubiera deseado, la recopilación que proporcionaban era lo suficientemente rica y completa para compensar el paso de los años. Se partió así de un total de 31 ítems utilizados por igual en todos los países.

Para el análisis de relación causal se elaboró un modelo de regresión lineal. Se tomó como variable dependiente el PIB per cápita de los países y como variables independientes cada uno de los cuatro factores componentes del *citizen engagement*.

La siguiente ecuación representa el modelo de regresión lineal empleado:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 F_1 + \beta_2 F_2 + \beta_3 F_3 + \beta_4 F_4 + \varepsilon$$

donde:

Y = El PIB per cápita.

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4$ representan el valor del coeficiente que mide la influencia que las variables explicativas tienen sobre Y . β_0 es la intersección o término “constante”.

F_1, F_2, F_3, F_4 representan las variables explicativas o independientes. Son: el factor “confianza”, el factor “comportamiento social”, el factor “receptividad” y el factor “comportamiento político”, respectivamente.

Los datos fueron tratados con el programa spss. Por último, hay que añadir que, tras la exploración del comportamiento de cada ítem, de los 31 ítems iniciales quedaron como válidos 16.

RESULTADOS

Para la exposición de resultados se presentan primero los análisis globales, para después profundizar en los datos por países.

La relación entre recursos intangibles y el PIB per cápita

El cuadro 1 resume el modelo de regresión lineal.

CUADRO 1. Validez del modelo de regresión lineal

<i>R</i>	<i>R cuadrado</i>	<i>Valor p</i>
0.808	0.653	0.000

Fuente: Elaboración propia a partir de los resultados obtenidos.

El análisis estadístico confirma el valor del modelo propuesto. El modelo es estadísticamente representativo y explica 65 por ciento de la varianza (R^2), lo que se considera un porcentaje alto (González, 2015).

La primera pregunta de investigación está formulada en los siguientes términos: ¿Qué relación se puede establecer entre cada uno de los componentes del *citizen engagement* y el PIB per cápita de las naciones? El cuadro 2 recoge los resultados de cada coeficiente, sin estandarizar y estandarizados, así como la significación estadística de cada uno de ellos.

A partir del cuadro 2 se pueden realizar las siguientes consideraciones:

- Todos los coeficientes son estadísticamente significativos; es decir, se puede considerar que la influencia que la regresión indica de las variables independientes en la variable dependiente tiene validez estadística; se puede afirmar, por lo tanto, el carácter predictivo de las mismas.

CUADRO 2. Resultados del modelo de regresión lineal

<i>Modelo</i>	<i>Coefficientes no estandarizados</i>		<i>Coefficientes estandarizados</i>	<i>T</i>	<i>Significación</i>
	<i>B</i>	<i>Error estándar</i>	<i>Beta (β)</i>		
Constante	34540.01	2803.30	—	12.32	0.000
Factor 1 (confianza)	9166.03	2856.70	0.40	3.21	0.004
Factor 2 (comportamiento social)	11954.54	2856.70	0.53	4.18	0.000
Factor 3 (receptividad)	8817.63	2856.70	0.39	3.09	0.005
Factor 4 (comportamiento político)	5761.31	2856.70	0.25	2.02	0.056

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

- Todos los coeficientes tienen un sentido positivo; es decir, a medida que aumentan las variables independientes, aumenta el PIB per cápita: los resultados permiten afirmar de forma contundente que el recurso intangible *engagement* en los países es determinante para el incremento de su crecimiento económico en términos de PIB per cápita. Al aumentar una unidad en cada componente del compromiso, se producirá un incremento en el PIB per cápita en la cantidad que indica el coeficiente. Estos datos sugieren de forma ahora inicial que será relevante para el desarrollo de un país la gestión pública que esté orientada a fomentar del compromiso ciudadano.
- Comparativamente, no todos los componentes del compromiso tienen la misma relevancia en la variable dependiente: atendiendo a los valores de los coeficientes estandarizados, el “comportamiento social” es el componente del *engagement* que aparece más determinante del PIB per cápita: por cada unidad que incrementa el valor del mismo, el PIB aumenta en 0.53, casi el doble de lo que lo incrementa el “comportamiento político” (0.25) y más de lo que lo incrementan la “confianza” (0.4) y la “receptividad” (0.39). Los datos señalan que el comportamiento social de los ciudadanos, medido en términos de disposición a donar órganos, pertenecer a una organización económica o social, y actuar contra el cambio climático, resulta relevante para el desarrollo de un país, más incluso que la confianza que las personas tienen en las instituciones.
- De los cuatro, el menos relevante es el “comportamiento político” (el coeficiente es de 0.25, y además es el que tiene el índice de significación estadística más bajo de los cuatro: con 0.56, casi más allá del límite). Con estos datos se puede afirmar que, comparativamente, el comportamiento público/social de los ciudadanos es más importante y determinante del crecimiento económico de un país que el comportamiento político de los mismos.
- El factor “receptividad” obtiene un coeficiente de 0.39, por lo que, de nuevo, se confirma que una gestión pública que tiene en cuenta la opinión de los ciudadanos (y que es percibida por los mismos como gestión pública de instituciones receptivas) será de relevancia para el crecimiento de un país.
- El factor “confianza” obtiene un importante coeficiente de 0.4. Esto permite afirmar, también con contundencia, que una mayor confianza ciudadana en las instituciones públicas está asociada a unos valores más altos de PIB per cápita. Se confirma así la idea de que trabajar por unas organizaciones públicas percibidas por los ciudadanos como confiables, será beneficioso para el país y constituirá, por lo tanto, una inversión en el motor de riqueza.

Con base en estos resultados, se puede corroborar la hipótesis 1, que afirma la relación positiva entre los componentes del *citizen engagement* y el PIB per cápita de un país, pues los cuatro factores que componen este recurso intangible tienen coeficientes relevantes, positivos y significativos estadísticamente. En otras palabras: entre el compromiso ciudadano y el crecimiento del capital tangible de los países existe una relación causal, lineal, directa y positiva. Esto apunta a la importancia de llevar a cabo una gestión pública con políticas que fomenten la implicación de los ciudadanos en lo público.

Hay que refutar, por el contrario, la hipótesis 2, que afirma que, de los cuatro componentes, “la ‘confianza’ [en las instituciones] es el factor clave en el crecimiento o decrecimiento de la riqueza de un país”, pues este recurso intangible aparece en segundo lugar. El factor más predictor de la riqueza de un país ha resultado ser el “comportamiento social” y, se recuerda, está compuesto de las siguientes variables: 1) estar dispuesto a donar órganos, 2) ser miembro de una organización económica o social, 3) haber realizado alguna acción contra el cambio climático y 4) reciclar. Esta investigación viene a señalar la importancia de que tanto los estudiosos como los *policy makers* atiendan más a actitudes o comportamientos que son más latentes que explícitos cuando traten de fomentar el compromiso ciudadano, lo que se complementa con el dato de que el comportamiento político sea, de los cuatro, el factor menos relevante para el crecimiento, y quizás en el que suelen centrarse las políticas públicas de fomento del compromiso ciudadano. Por su parte, lo mostrado para “confianza” y para “receptividad” apunta, a grandes rasgos, al beneficio de trabajar en estos recursos intangibles.

Análisis por países

En la búsqueda de patrones de comportamiento de estos resultados, se han tomado los países por clúster, obtenidos estadísticamente y definidos según el nivel económico: países con economías fuertes, países con economías medias y países con economías débiles. Esta clasificación responde a “una técnica multivariante que busca agrupar elementos o variables tratando de lograr la máxima homogeneidad en cada grupo y la mayor diferencia entre ellos” y lo hace de una forma estructurada “para poder decidir qué nivel jerárquico es el más apropiado para establecer la clasificación” (Vilà-Baños, 2014: 113). Se llevó a cabo la regresión lineal poniendo en cada caso el grupo de países correspondiente. A continuación, se comentan los resultados por clúster.

Clúster 1. Países con economías débiles

Los países son: Lituania, Estonia, República Checa, Grecia, Eslovenia, República de Chipre y España. El cuadro 3 recoge los coeficientes de la regresión lineal distribuidos según los componentes del *engagement*. En la gráfica 1 se muestra la representación del clúster.

CUADRO 3. Coeficientes de regresión sobre el PIB en los países con economías débiles

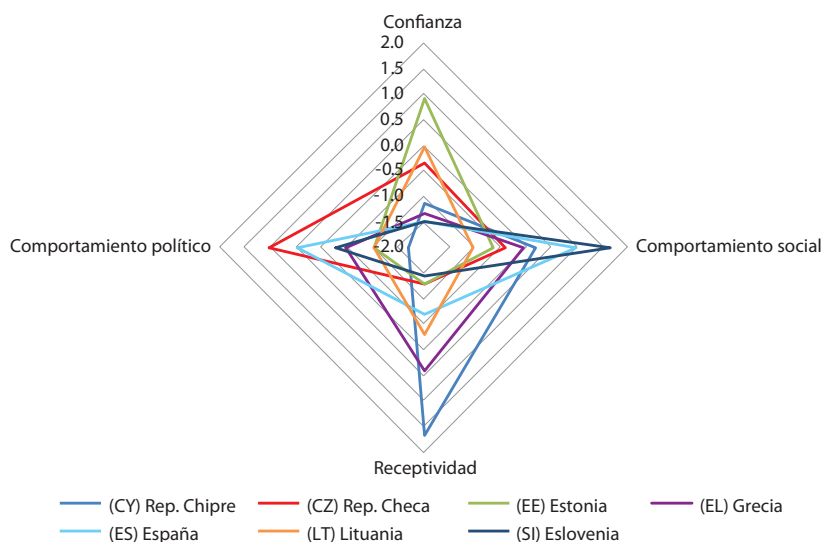
<i>País</i>	<i>Confianza</i>	<i>Comportamiento social</i>	<i>Receptividad</i>	<i>Comportamiento político</i>
(CY) Rep. Chipre	- 1.13	0.18	1.68	-1.70
(CZ) Rep. Checa	-0.34	-0.42	-1.29	1.03
(EE) Estonia	0.90	-0.65	-1.28	-1.02
(EL) Grecia	-1.34	-0.03	0.43	-0.48
(ES) España	-1.51	0.97	-0.67	0.46
(LT) Lituania	-0.03	-1.05	-0.28	-1.03
(SI) Eslovenia	-1.50	1.66	-1.42	-0.29

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

El dato más significativo es que, excepto para Estonia, para todos estos países de rentas bajas el valor que los ciudadanos asocian a la “confianza” es negativo. Esto significa que, aunque el coeficiente sea positivo y, por lo tanto, la confianza ciudadana contribuya el aumento del PIB per cápita, los bajos datos en “confianza” producen efectos negativos en el caso de los países de este primer grupo. Esta relación inversa puede relacionarse con la teoría que Oomsels (2016) elabora sobre la confianza disfuncional y la desconfianza funcional en los términos siguientes: para que la gente se implique en lo público hace falta que no confíe ciegamente en que el gobierno lo hace todo bien, pues de ser así la implicación personal se vería innecesaria. Ciertos niveles de confianza en las instituciones públicas pueden ser perjudiciales para la democracia, como ciertos niveles de desconfianza pueden ser beneficiosos. Aplicado al presente caso, los datos parecen apuntar que esto es lo que se observa en las economías débiles.

También son predominantes los valores negativos en “comportamiento político” y “comportamiento social”, salvo para España, República Checa y Chipre.

GRÁFICA 1. Comparativo de los países de economías débiles



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

Esto significa que, aunque ambos factores influyan positivamente en el PIB per cápita dado el valor de su coeficiente (β), el valor específico en cada país (F) hace que ni el “comportamiento social” ni el político sumen a la variable dependiente. No se cuenta con literatura que ayude a explicar esto (como sí se cuenta para explicar la relación inversa de la riqueza con la confianza), y lo que ahora se puede apuntar al respecto es sólo tentativo, algo así como que es posible que en países de economías débiles todavía no está muy articulado el comportamiento social ni la receptividad como para que pueda tener un efecto positivo en el crecimiento.

Clúster 2. Países con economías medias

Los países son: Reino Unido, Francia, Bélgica, Alemania, Austria, Holanda e Irlanda. El cuadro 4 recoge los coeficientes de la regresión lineal distribuidos según los componentes del *engagement*, cuya representación se recoge en la gráfica 2.

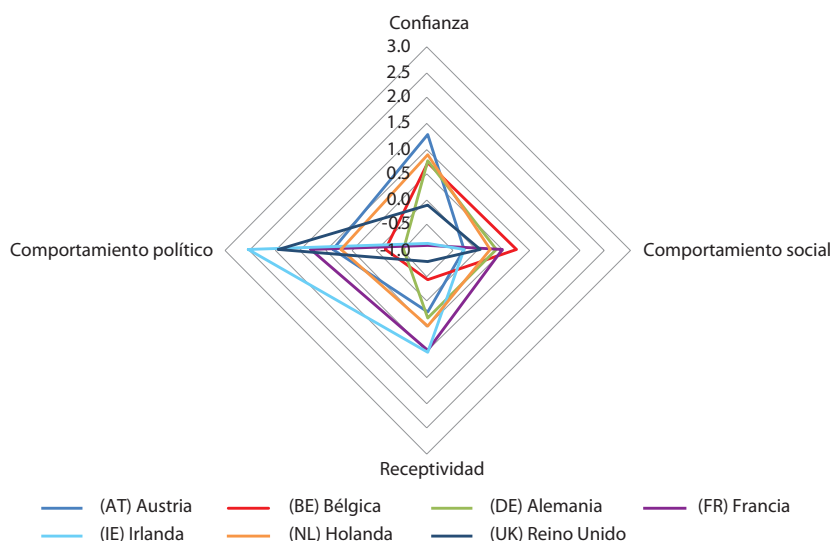
En este clúster los datos son mixtos. No hay variables que tengan un sentido predominantemente negativo (como ocurre con los países de economías más débiles), como tampoco predominantemente positivo. De manera más específica, para todos los factores hay dos o tres países para los cuales el valor es negativo.

CUADRO 4. Coeficientes de regresión sobre el PIB en los países con economías medias

<i>País</i>	<i>Confianza</i>	<i>Comportamiento social</i>	<i>Receptividad</i>	<i>Comportamiento político</i>
(AT) Austria	1.28	-0.26	0.22	0.86
(BE) Bélgica	0.71	0.75	-0.42	-0.18
(DE) Alemania	0.76	0.37	0.32	-0.53
(FR) Francia	-0.92	0.47	0.98	1.30
(IE) Irlanda	-0.85	-0.29	1.00	2.52
(NL) Holanda	0.89	0.25	0.49	0.68
(UK) Reino Unido	-0.12	0.032	-0.77	1.91

Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

GRÁFICA 2. Comparativo de los países de economías medias



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

Por lo tanto, se puede decir que en estos países, globalmente, los componentes intangibles contribuyen a incrementar el PIB per cápita. Los coeficientes de la “confianza” y del “comportamiento político” tienden más hacia lo positivo de lo que lo hacían en los países del clúster de economías débiles, mientras que el del “comportamiento social” acumula rangos negativos o tienden a 0.

Clúster 3. Países con economías fuertes

Este clúster está formado por dos países nórdicos, Suecia y Dinamarca. Los valores específicos de los factores se presentan en el cuadro 5 y la representación se recoge en la gráfica 3.

CUADRO 5. Coeficientes de regresión sobre el PIB en los países con economías fuertes

<i>País</i>	<i>Confianza</i>	<i>Comportamiento social</i>	<i>Receptividad</i>	<i>Comportamiento político</i>
(DK) Dinamarca	1.66	0.08	0.82	-0.07
(SE) Suecia	1.62	2.01	-0.63	-0.32

Fuente: Elaboración propia con los datos de la regresión lineal.

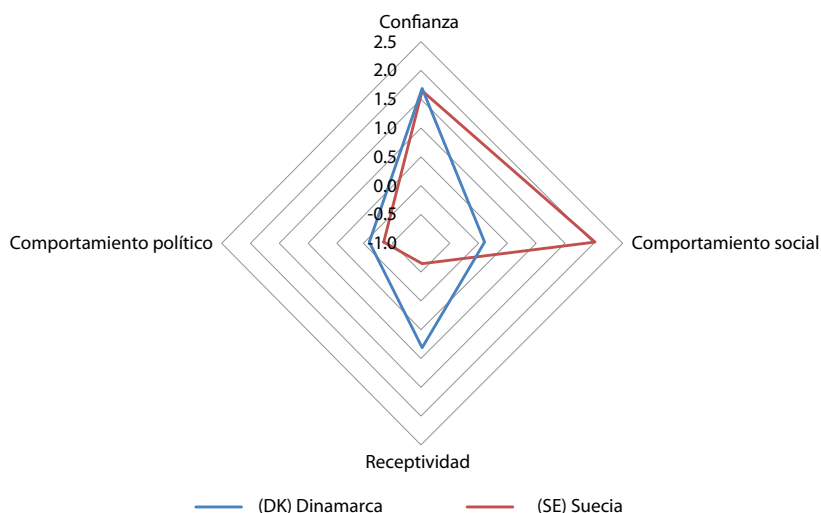
Con estos datos se pone de manifiesto que, en estas economías fuertes, la confianza aparece alta y positivamente asociada al PIB per cápita: en los dos países los coeficientes son positivos y elevados (son los más elevados de todos los resultantes). Parece mostrarse que la confianza en las instituciones supone un motor determinante de la riqueza. En contraste, los dos países arrojan valores negativos o tendentes a cero en lo que se refiere al “comportamiento político”. El comportamiento social (es decir, aspectos como reciclar o pertenecer a una organización ciudadana o social) se muestra muy relevante en el caso de Suecia. Por último, en cuanto a la “receptividad”, mientras que para Dinamarca el valor es positivo (0.82), en Suecia es negativo (-0.63).

Para finalizar la exposición de esta parte, se presenta una gráfica de araña que muestra la comparativa de los datos globales de cada clúster (gráfica 4).

La gráfica nos permite obtener los siguientes resultados:

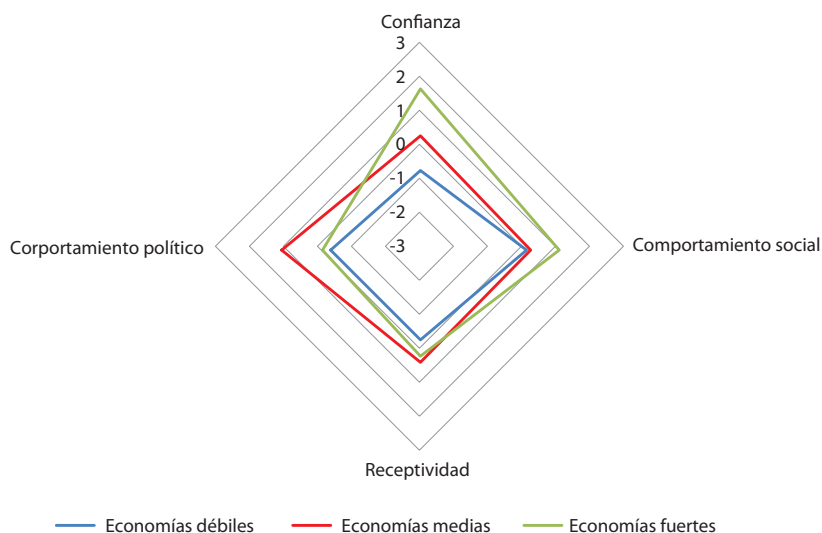
- Los datos estudiados por clúster indican que en el crecimiento o decrecimiento del PIB per cápita parecen determinantes los factores “comportamiento social” y “confianza”. Así, el clúster de las economías más fuertes destaca en ambos.

GRÁFICA 3. Comparativo de los países de economías fuertes



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

GRÁFICA 4. Comparativo de los coeficientes de regresión sobre el PIB por países



Fuente: Elaboración propia con base en los datos de la regresión lineal.

- Los países de renta media destacan por sus altos valores en el factor “comportamiento político”, siendo en este clúster donde más influye este factor en el PIB per cápita de los tres estudiados.
- Las economías más débiles no destacan en ninguno de los factores. El perjuicio de los valores de todos los factores en el PIB per cápita es mayoritariamente negativa, destacando que, en este clúster, el factor confianza es el que más penaliza.

Este hecho permite confirmar la hipótesis 3; se pone de manifiesto que el *citizen engagement* influye positivamente y por igual en todos los estados (tal como se deduce de los coeficientes de regresión del modelo). Sin embargo, lo que marca las diferencias en la influencia de este bien intangible en el crecimiento económico es el valor de los factores; es decir, la cantidad de capital intangible que hay en cada país. Con base en este hallazgo, se puede afirmar que aquellos países con rentas más altas están más asociados a un incremento positivo en el PIB cuando se incrementa una unidad del capital intangible (es decir, de los cuatro componentes del *citizen engagement*); y los países de rentas bajas son también aquellos en los que el capital intangible es negativo y, por lo tanto, negativa es también la repercusión en el PIB.

CONCLUSIONES

Esta investigación trata de explorar el papel que pueden tener los recursos intangibles de un país en su crecimiento económico y lo hace poniendo en relación los componentes del *citizen engagement* (tomados en forma de confianza, receptividad, comportamiento político y comportamiento social) y el PIB per cápita de los países. Se ha trabajado con un modelo de regresión lineal que, en un nivel de máxima significación estadística, y con un alto grado de explicación de la varianza (cercano a 70%), demuestra que todos los factores que componen el *citizen engagement* incrementan positivamente el PIB per cápita.

Este hallazgo se puede afirmar en dos sentidos a partir de los resultados obtenidos: por un lado, que valores positivos de los recursos intangibles en forma de *citizen engagement* (con sus cuatro componentes) incrementan el PIB per cápita; y por otro, y en sentido inverso, que valores negativos de los recursos intangibles en forma de *citizen engagement* (con sus cuatro componentes) perjudican o reducen el PIB per cápita. Se concluye, por lo tanto, que el capital intangible es una contribución importante en la línea de trabajo sobre los modelos de medición del crecimiento económico y, más concretamente, sobre los

que consideran que lo intangible ha de convertirse en una medida de la riqueza y del desarrollo económico.

La exploración ha mostrado que, globalmente, de los cuatro componentes del *citizen engagement*, es el comportamiento social el más determinante en el incremento del PIB per cápita, y este comportamiento social, que es más latente y desconocido, es más importante en el desarrollo de un país que el “comportamiento político”. Este factor, si bien es más objetivable (pues resulta fácil computar el índice de participación en unas elecciones o la firma para una petición legislativa), parece empezar a ser no tan relevante como recurso intangible que genera desarrollo en un país. De aquí se desprende que los gobiernos han de prestar atención a la relación que pueda haber entre los ciudadanos y lo público de forma latente (pues latente y menos explícito es en términos públicos reciclar o participar en el voluntariado). Hasta que algo intangible no se mide, no se identifica y potencia, y estos datos están señalando la importancia de medir ciertos aspectos de capital intangible que dan acceso al tangible en un país.

Consideramos que este resultado es de gran interés para los trabajos que argumentan que “la falta de participación ciudadana [en el sentido político tradicional] no debe ser vista simplemente como un fracaso de la virtud cívica” (Dahlgren, 2009: 16), pues hay sociedades en las que se abre paso una nueva manera de comprometerse con lo público que adquiere más relevancia en la riqueza de un país que las formas tradicionales políticas. En la misma línea y, como consecuencia, hay que afirmar que estos datos abonan también al debate sobre qué se entiende por “ciudadano comprometido” (Ekman y Amna, 2012; Adler y Goggin, 2005; Dahlgren, 2009, entre otros), por lo que se hace preciso revisar cuáles son las medidas más adecuadas para registrar este compromiso. Esta investigación subraya también la relevancia de trabajos como los de Fáunderz *et al.* (2022) o de Díaz Orueta *et al.* (2021), que buscan maneras de consolidar la participación ciudadana en los organismos públicos.

La investigación ha mostrado que el compromiso ciudadano es contextual: su grado varía por países, pues diferente es en estos el valor de cada uno de sus factores. Para explicar el comportamiento de la implicación de una sociedad con lo público hay que tener en cuenta su propio contexto económico. Dentro de esta coyuntura se ha puesto de manifiesto la posibilidad de una confianza disfuncional como también de una desconfianza funcional en los países de economías débiles (tal cosa deriva de la relación negativa entre los valores de este intangible y el PIB per cápita).

El análisis comparado ha permitido encontrar algunas pautas que ayudan a explicar a qué contextos se corresponde qué repercusión del capital intangible en

el tangible. Los datos de la presente investigación parecen soportar la idea de que los países mantienen una brecha también en lo que respecta a la capacidad de los recursos intangibles de generar crecimiento: en todos los países, sea cual sea la renta, el capital intangible es claramente motor del crecimiento en términos de PIB per cápita; pero en los países de rentas bajas, los valores negativos en algunos componentes del compromiso ciudadano provocan un efecto también negativo para el PIB. Entonces, se concluye que en los países de rentas bajas, aunque el capital intangible es determinante, sus valores por ser negativos están asociados a valores más bajos de PIB per cápita.

Por último, los datos del presente trabajo permiten afirmar que las administraciones públicas de los países han de prestar atención al *citizen engagement* como un motor de crecimiento. Esta investigación aporta varias pistas de por dónde hacerlo. El modelo explica que, si queremos incrementar el PIB per cápita, lo más lógico es desarrollar una gestión pública con políticas que se centren, por orden de prioridad, en impulsar el comportamiento social, generar confianza, mostrar a las instituciones receptivas ante los ciudadanos y reforzar el comportamiento político. Esta relación es de relevancia para las administraciones públicas: no han de limitarse a fomentar las manifestaciones explícitas del compromiso ciudadano (que además son las que aparecen en último lugar en cuanto a la generación de valor tangible), sino que además han de explorar cómo fomentar esos comportamientos sociales que son más latentes (como reciclar), así como interactuar más con los ciudadanos en búsqueda y dar respuesta al feedback proporcionado por los mismos. Estas pistas para orientar la gestión pública a la generación de valor son válidas para todos los países, independientemente de cuál sea su nivel económico. 

REFERENCIAS

- Adler, R.P. y J. Goggin (2005), “What Do We Mean by ‘Civic Engagemnet’?”, *Journal of Transformative Education*, 3(3), pp. 236-253.
- Algan, Y. y P. Cahuc (2010), “Inherited Trust and Growth”, *American Economic Review*, 100(5), pp. 2060-2092.
- Algan, Y. y P. Cahuc (2013), “Trust, Growth and Well-being: New Evidence and Policy Implications”, en P. Aghion y S. Durlauf (eds.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 2A, pp. 49-120, San Diego, North Holland.
- Altuzarra, A., C. Gálvez-Gálvez y A. González-Flores (2019), “Economic Development and Female Labour Force Participation: The Case of European Union Countries”, *Sustainability*, 11(7), 1962, doi: 10.3390/su11071962.

- Azmi, A., N.E. Putri y I. Sylvia (2020), “Civic Engagement on Global Issues: Participation and Attention in Indonesia’s KitaAgni Movement”, 1st Progress in Social Science, Humanities and Education Research Symposium (PSSHRS, 2019), Atlantis Press, pp. 141-145.
- Banco Mundial (2006), *Where is the Wealth of Nations? Measuring Capital for the 21st Century*, Washington, D.C., World Bank.
- Banco Mundial (2011), *The Changing Wealth of Nations: Measuring Sustainable Development in the New Millennium*, Washington, D.C., World Bank.
- Benenson, J. (2017), “Civic Engagement and Economic Opportunity Among low-Income Individuals: An Asset-based Approach”, *VOLUNTAS: International Journal of Voluntary and Nonprofit Organizations*, 28(3), pp. 988-1014.
- Bjørnskov, C. (2012), “How Does Social Trust Affect Economic Growth?”, *Southern Economic Journal*, 78(4), pp. 1346-1368.
- Bossi, A, Y. Fuertes y C. Serrano (2001), “El capital intelectual en el sector público, *5campus.org*, *Capital Intelectual*, en: <http://www.5campus.org/leccion/cipub> [fecha de consulta: 8 de diciembre de 2014].
- Brady, H. (1999), “Political Participation”, en J.P. Robinson, P.R. Shaver, L.S. Wrightsman (eds.), *Measures of Political Attitudes*, San Diego, Academic Press, pp. 737-801.
- Bryson, J.M., B.C. Crosby y M.M. Stone (2015), “Designing and Implementing Cross-sector Collaborations: Needed and Challenging”, *Public Administration Review*, 75(5), pp. 647-663.
- Campbell, A. (2003), *How Policies Make Citizens*, Princeton, Princeton University Press.
- Canel, M.J. y V. Luoma-Aho (2015), “Crisis en la Administración Pública: Oportunidad para la intangibilidad”, en J. Villafañe (coord.), *Anuario: La comunicación empresarial y la gestión de los intangibles en España y Latinoamérica*, Madrid, Gedisa, pp. 121-132.
- Canel, M.J. y V. Luoma-aho (2017), “¿Qué aportan los bienes intangibles a la Administración Pública?” en M.J. Canel, P. Piqueiras y G. Ortega (coords.), *La comunicación de la administración pública: Conceptos y casos prácticos de bienes intangibles*, Madrid, Colecciones INNAP Investiga, Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública (INAP), pp. 29-50
- Canel, M.J. y V. Luoma-aho (2018), *Public Sector Communication: Closing Gaps between Citizens and Public Organizations*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Canel, M.J. y V. Luoma-aho (2019), *Public Sector Communication: Closing gaps between citizens and organizations*, Hoboken, Wiley-Blackwell, DOI: <https://doi.org/10.1002/9781119135630>.
- Canel, M.J., P. Piqueiras y V. Luoma-aho (2017a), “Exploring the ‘black box’ of intangible capital: Citizens’ perceptions-based intangible assets and the wealth of nations. An exploratory analysis of 21 countries”, presentado en la EGPA Conference, PSG VIII: Civil Society, Citizens and Government, Milán, del 30 de agosto al 1 de septiembre.

- Canel, M.J., P. Piqueiras y G. Ortega (coords.) (2017b), *La comunicación de la administración pública: Conceptos y casos prácticos de bienes intangibles*, Colecciones INNAP Investiga, Madrid, Instituto Nacional de Administración Pública (INAP).
- Cooper, T.L. (2005), "Civic Engagement in the Twenty-First Century: Toward a Scholarly and Practical Agenda", *Public Administration Review*, 65(5), pp. 534-535.
- Cui, W. (2017), "Social Trust, Institution, and Economic Growth: Evidence from China", *Emerging Markets Finance and Trade*, 53(6), pp. 1243-1261.
- Dahlgren, P. (2009), *Media and Political Engagement: Citizens, Communication, and Democracy*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dalton, R.J. (2008), "Citizenship Norms and the Expansion of Political Participation", *Political Studies*, 56(1), pp. 76-98.
- Díaz Aldret, A. (2017), "Participación ciudadana en la gestión y en las políticas públicas", *Gestión y Política Pública*, XXVI(2), pp. 341-379.
- Díaz Orueta, F., M. L. Lourés Seoane e I. Martínez Lorea (2021), "Los espacios públicos de gestión ciudadana: Nuevas formas de gestión público-comunitaria en Zaragoza (España)", *Gestión y Política Pública*, XXX(2), pp. 67-100.
- Ekman, J. y E. Amnå (2012), "Political Participation and Civic Engagement: Towards a New Typology", *Human Affairs*, 22(3), pp. 283-300.
- Faúndez, R., S. Arancibia y G. Delamaza (2022), "Criterios determinantes de la institucionalización de la participación ciudadana en organismos públicos: Una propuesta de modelo", *Gestión y Política Pública*, XXXI(2), pp. 35-61.
- Fukuyama, F. (2001), "Social Capital, Civil Society and Development", *Third World Quarterly*, 22(1), pp. 7-20.
- Giger, N. (2012), "Is Social Policy Retrenchment Unpopular? How Welfare Reforms Affect Government Popularity", *European Sociological Review*, 28(5), pp. 691-700.
- González Fernández, C.F. (2015), *Datos experimentales: medida y error. Guía práctica*, Madrid, Bellisco Ediciones.
- Hameleers, M., L. Bos, N. Fawzi, C. Reinemann, I. Andreadis, N. Corbu, C. Schemer, A. Schulz, T. Shaefer, T. Aalberg, S. Axelsson, R. Berganza, C. Cremonesi, S. Dahlberg, C. H de Vreese, A. Hess, E. Kartsounidou, D. Kasprowicz, J. Matthes, E. Negrea-Busuioc, S. Ringdal, S. Salgado, K. Sanders, D. Schmuck, J. Stromback, J. Suiter, H. Boomgaarden, K. Tenenboim-Weinblatt y N. Weiss-Yaniv (2018), "Start Spreading the News: A Comparative Experiment on the Effects of Populist Communication on Political Engagement in Sixteen European Countries", *The International Journal of Press/Politics*, 23(4), pp. 517-538, doi: <https://doi.org/10.1177/1940161218786786>.
- Helliwell, J. (1996), "Economic Growth and Social Capital in Asia", NBER Working Paper 5470.

- Knack, S. (1999), "Social Capital, Growth and Poverty: A Survey of Cross-country Evidence", World Bank Social Capital Initiative Working Paper 7.
- Knack, S. y P. Keefer (1997), "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp. 1251-1288.
- Kumlin, S. (2014), "Policy Feedback in Political Context: Unemployment Benefits, Election Campaigns, and Democratic Satisfaction", en S. Kumlin y I. Stadelmann-Steffen (eds.), *How Welfare States Shape the Democratic Public: Policy Feedback, Participation, Voting, and Political Attitudes*, Cheltenham, Edward Elgar Publishing, pp. 181-197.
- Lev, B., y J.H. Daum (2004), "The Dominance of Intangible Assets: Consequences for Enterprise Management and Corporate Reporting", *Measuring Business Excellence*, 8(1), pp. 6-17.
- Luoma-aho, V. y M.J. Canel (eds.) (2019), *The Handbook of Public Sector Communication*, Hoboken, John Wiley & Sons.
- Mettler, S. (2002), "Bringing the State Back in to Civic Engagement: Policy Feedback Effects of the GI Bill for World War II veterans", *American Political Science Review*, 96, 351-365.
- Nadeem, M. A., Z. Liu, H.S. Ali, A. Younis, M. Bilal y Y. Xu (2020), "Innovation and Sustainable Development: Does Aid and Political Instability Impede Innovation?", *SAGE Open*, 10(4), doi: <https://doi.org/10.1177/2158244020973021>.
- Nadeem, M., Y. Jun, M. Niazi, Y. Tian y S. Subhan (2021), "Paths of Economic Development: A Global Evidence for the Mediating Role of Institutions for Participation in Global Value Chains", *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, 34(1), 687-708, doi: 10.1080/1331677X.2020.1804426.
- Oomsels, P. (2016), "Administrational Trust: An Empirical Examination of Interorganisational Trust and Distrust in the Flemish Administration", tesis doctoral, Katholieke Universiteit Leuven.
- Orisadare, M.A. (2019), "An Assessment of the Role of Women Group in Women Political Participation, and Economic Development in Nigeria", *Frontiers in Sociology*, 4(52), doi: 10.3389/fsoc.2019.00052.
- Piqueiras, P. (2019), "El bien intangible compromiso ciudadano (citizen engagement) y su relación con el crecimiento económico de las naciones. Análisis de 27 países de la unión europea", tesis doctoral, Universidad Complutense de Madrid-Repositoryo Institucional.
- Piqueiras, P. (2020), "Análisis de los componentes del bien intangible compromiso ciudadano en el sector público", *Doxa Comunicación*, 30, pp. 79-106, doi: <https://orcid.org/0000-0002-1485-8812>.
- Piqueiras, P. y M.J. Canel (2021), "Exploring Citizens' Perceptions-based Intangible Resources

- in the Public Sector: An Analysis of the Relation between Wealth and Engagement and Trust in 17 countries”, *Central European Journal of Communication*, 1(28), pp. 119-139.
- Putnam, R.D. (1993), “The Prosperous Community”, *The American Prospect*, 4(13), pp. 35-42.
- Putnam, R. (1995), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Journal of Democracy*, 6(1), pp. 65-78.
- Putnam, R. (2000), “Bowling Alone: America’s Declining Social Capital”, *Culture and Politics*, Nueva York, Palgrave Macmillan, pp. 223-234.
- Quaranta, M. y G.M. Dotti Sani (2018), “Left Behind? Gender Gaps in Political Engagement over the Life Course in Twenty-seven European Countries”, *Social Politics: International Studies in Gender, State & Society*, 25(2), pp. 254-286.
- Roth, F. (2009), “Does Too Much Trust Hamper Economic Growth?” *Kyklos*, 61(1), pp. 103-128.
- Serrano Cinca, C., C. Mar Molinero y A. Bossi Queiroz (2003), “The Measurement of Intangible Assets in Public Sector Using Scaling Techniques”, *Journal of Intellectual Capital*, 4(2), pp. 249-275.
- Serritzlew, S., K. M. Sønderskov y G.T. Svendsen (2014), “Do Corruption and Social Trust Affect Economic Growth? A Review”, *Journal of Comparative Policy Analysis: Research and Practice*, 16(2), pp. 121-139.
- Stewart, D. y N. Morgan (2020), “Accounting for Intangible Assets: The Strategic Performance of Marketing”, en B. Bodo, R. Schlegelmilch y S. Winer (eds.), *The Routledge Companion to Strategic Marketing*, Routledge, pp. 393-406.
- Suciu, M.C. y D.F. Nășulea (2019), “Intellectual Capital and Creative Economy as Key Drivers for Competitiveness Towards a Smart and Sustainable Development: Challenges and Opportunities for Cultural and Creative Communities”, en F. Matos, V. Vairinhos, P.M. Selig y L. Edvinsson (eds.), *Intellectual Capital Management as a Driver of Sustainability*, Cham, Springer, DOI: https://doi.org/10.1007/978-3-319-79051-0_5.
- Svallfors, S. (1997), “Worlds of Welfare and Attitudes to Redistribution: A Comparison of Eight Western Nations”, *European Sociological Review*, 13(3), pp. 283-304.
- Sztompka, P. (1999), *Trust: A Sociological Theory*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Teorell, J., M. Torcal y J.R. Montero (2007), “Political Participation: Mapping the Terrain”, *Citizenship and Involvement in European Democracies: A Comparative Perspective*, 17, pp. 334-357.
- Theocharis, Y. y J. de Moor (2022), “Creative Participation and the Expansion of Political Engagement”, *Oxford Research Encyclopedia of Politics*, en: <https://oxfordre.com/politics/view/10.1093/acrefore/9780190228637.001.0001/acrefore-9780190228637-e-1972> [fecha de consulta: 19 de diciembre de 2022].

- Theocharis, Y. y J.W. Van Deth (2018a), *Political Participation in a Changing World: Conceptual and Empirical Challenges in the Study of Citizen Engagement*, Nueva York, Routledge.
- Theocharis, Y. y J.W. Van Deth (2018b), “The Continuous Expansion of Citizen Participation: A New Taxonomy”, *European Political Science Review*, 10(1), pp. 139-163.
- Van Deth, J.W. (2016), “What is Political Participation”, *Oxford Research Encyclopedia in Politics*, Oxford, Oxford University Press.
- Verba, S. y N.H. Nie (1972), “Participation in America: Social Equality and Political Democracy”, Nueva York, Harper& Row.
- Vilà-Baños, R., M. J. Rubio-Hurtado, V. Berlanga y M. Torrado-Fonseca (2014), “Cómo aplicar un cluster jerárquico en spss”, *REIRE: Revista d’Innovació i Recerca en Educació*, 7(1), pp. 113-127.
- Watson, S. (2015), “Does Welfare Conditionality Reduce Democratic Participation?”, *Comparative Political Studies*, 48(5), pp. 645-686.
- Yang, K. y K. Callahan (2007), “Citizen Involvement Efforts and Bureaucratic Responsiveness: Participatory Values, Stakeholder Pressures, and Administrative Practicality”, *Public Administration Review*, 67(2), pp. 249-264.
- Zak, P. y S. Knack (2001), “Trust and Growth”, *Economic Journal*, 111(470), pp. 295-321.

Paloma Piqueiras, profesora ayudante doctora en la Universidad Complutense de Madrid (España), es especialista en Comunicación de la Administración Pública y gestión de intangibles. Vicepresidenta de ACOP (Asociación de Comunicación Política) y miembro de su Comité Académico. Es autora de más de una veintena de publicaciones sobre comunicación de la administración pública e intangibles en sector público en revistas y editoriales de prestigio nacionales (*Revista Historia y Comunicación Social*, *Estudios sobre el Mensaje Periodístico*, INAP) e internacionales (*Communication & Society*, *Central European Journal of Communication*, Wiley-Blackwell, *International Visual Culture Review*). Ha impartido docencia tanto en España como en México (presencial) y Colombia (a distancia) y disfrutó de dos estancias de investigación internacionales (Edimburgo y Ginebra). Tiene experiencia práctica en gabinete de comunicación y como consultora de asuntos públicos.

María José Canel es catedrática en Comunicación Política y Sector Público por la Universidad Complutense de Madrid (España), copresidenta de la Sección de Marketing y Comunicación Política del European Group for Public Administration (EGPA) y presidenta fundadora de la Asociación de Comunicación Política (ACOP). Es autora líder reconocida con el Victory Awards (Washington, D.C., 2016) y cuenta con más

de un centenar de publicaciones sobre comunicación y gobierno, y acerca de la administración pública e intangibles en el sector público. Ha publicado en importantes revistas de su especialidad, entre las que destacan *Political Communication*, *European Journal of Communication*, *International Journal Press/Politics* y *Public Relations Review*. De igual manera, ha publicado sus trabajos en editoriales como Wiley-Blackwell, Bloomsbury, Palgrave, Hampton Press. Entre sus libros se encuentran *Comunicación de la Administración Pública: Para gobernar con la sociedad*, *Public Sector Communication: Closing Gaps between Citizens and Organizations* y *Government Communication: Cases and Challenges* (editora). Cuenta también con experiencia práctica en el campo: fue jefa del gabinete de la ministra del Ministerio de Educación, Cultura y Deporte de 2000 a 2004 en España y, además de participar en diversas campañas electorales, colaboró en las estrategias de comunicación de gobiernos y en la capacitación de comunicadores de administración pública en países como España, Francia, Holanda, México, Colombia, Guatemala y Chile.