

Universidad de Zaragoza

Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública

Crecimiento económico y calidad institucional

Memoria dirigida por

Dr. D. José Aixalá Pastó y

Dra. Dña. Blanca Simón Fernández

y elaborada por

Dña. Gema Fabro Esteban

para la obtención del grado de doctor

Zaragoza, 2005

ÍNDICE

	<u>Página</u>
INTRODUCCIÓN.....	7
PARTE I: INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.	
FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA	
CAPÍTULO 1. INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.	
FUNDAMENTOS TEÓRICOS.....	19
1.1 Introducción.....	21
1.2 Factores determinantes de la calidad institucional.....	23
1.3 Neoinstitucionalismo y crecimiento.....	37
CAPÍTULO 2. INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.	
EVIDENCIA EMPÍRICA.....	61
2.1 Introducción.....	63
2.2 Indicadores institucionales: clasificación y disponibilidad.....	68
2.3 Factores determinantes de la calidad institucional. Revisión de trabajos empíricos.....	80
2.4 Calidad institucional y crecimiento económico. Revisión de trabajos empíricos.....	90
Apéndices al Capítulo 2.....	101

PARTE II: INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.
CUATRO APORTACIONES EMPÍRICAS

CAPÍTULO 3. LOS DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL...	161
3.1 Introducción.....	163
3.2 Hipótesis sobre los determinantes de la calidad institucional.....	169
3.3 Datos utilizados en el modelo empírico.....	176
3.4 Modelo empírico sobre calidad institucional.....	180
3.5 Resultados para la muestra total.....	184
3.6 Análisis por niveles de renta.....	195
CAPÍTULO 4. CALIDAD INSTITUCIONAL Y NIVEL DE RENTA.....	213
4.1 Introducción.....	215
4.2 Modelo neoclásico de crecimiento ampliado con instituciones.....	219
4.3 Hipótesis del modelo.....	224
4.4 Datos utilizados en el modelo empírico.....	228
4.5 Modelo empírico: calidad institucional y nivel de renta.....	231
4.6 Resultados para la muestra total.....	238
4.7 Análisis por niveles de renta.....	243
CAPÍTULO 5. DIMENSIONES DE CALIDAD INSTITUCIONAL: LIBERTAD ECONÓMICA, LIBERTADES CIVILES Y DERECHOS POLÍTICOS. IMPACTO SOBRE EL CRECIMIENTO.....	263
5.1 Introducción y visión general.....	265
5.2 Modelo neoclásico de crecimiento ampliado con libertad económica, libertades civiles y derechos políticos.....	267
5.3 Hipótesis del modelo.....	270
5.4 Datos utilizados en el modelo empírico.....	278
5.5 Modelo empírico: dimensiones de calidad institucional y crecimiento.....	282
5.6 Resultados.....	286

CAPÍTULO 6. LIBERTAD ECONÓMICA, LIBERTADES CIVILES, DERECHOS	
POLÍTICOS Y CRECIMIENTO: UN ANÁLISIS DE	
CAUSALIDAD.....	303
6.1 Introducción.....	305
6.2 El marco teórico.....	308
6.3 Aplicación empírica y datos utilizados.....	313
6.4 Dimensiones de calidad institucional y crecimiento.....	322
6.5 Interrelaciones entre dimensiones de calidad institucional.....	326
6.6 Dimensiones de calidad institucional e inversión en capital físico y humano.....	330
CONCLUSIONES.....	343
REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS.....	363

INTRODUCCIÓN

Desde que Adam Smith en el siglo XVIII culminara sus “Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” (1776), explicar las enormes diferencias entre países en términos de crecimiento económico, sigue siendo uno de los grandes retos a los que se enfrentan los economistas. Los estudios sobre crecimiento han tendido tradicionalmente a centrarse en factores como la inversión en capital físico, el crecimiento de la población o, más recientemente, el capital humano o la I+D, prestando, en general, menor atención a las cuestiones institucionales. En los últimos años, sin embargo, una buena parte de investigaciones ponen el énfasis en estudiar los orígenes de las diferencias que los países muestran en términos de calidad institucional, así como los vínculos entre dicha calidad y los procesos de crecimiento económico. Precisamente, el objetivo de este trabajo es, mediante cuatro aportaciones empíricas con diferentes técnicas econométricas, contribuir al debate generado en torno a qué factores determinan la calidad institucional de una amplia muestra de países, con niveles de renta muy diversos, así como a la cuantificación del impacto que la misma ejerce sobre su crecimiento económico.

Este renovado interés por el estudio de las instituciones viene motivado, en parte, por la especial atención que las enormes diferencias existentes entre países en

términos de desarrollo económico han despertado entre los economistas. La evidencia muestra que las disparidades, lejos de reducirse, como predice la teoría neoclásica, siguen incrementando, y esto ha favorecido que en la búsqueda de una concepción más amplia de los procesos de crecimiento económico los factores institucionales hayan pasado a un primer plano. Así, en la actualidad, está ampliamente aceptada la importancia de las instituciones, enfoque que quedó especialmente reconocido con la concesión de los premios Nobel a Ronald Coase y Douglass North, en 1991 y 1993, respectivamente, máximos exponentes de las teorías neoinstitucionalistas. La citada relevancia de las instituciones se manifiesta, además, en el creciente número de trabajos publicados, congresos y jornadas organizadas en el ámbito internacional, o en el hecho de que en informes recientes publicados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se dedique una atención especial al tema de las reformas institucionales en los países menos desarrollados.

Por lo que respecta al trabajo teórico, los tradicionales modelos de crecimiento neoclásico y endógeno recogen estos factores institucionales, aunque sólo de una manera implícita, más preocupados por la forma de la función de producción que por la identificación de aquellos factores que explicaran las disparidades internacionales en renta *per cápita*. Será más tarde, cuando la denominada “nueva teoría del crecimiento” proponga un giro hacia explicaciones que colocan las instituciones en el centro del análisis. Las palabras de North (2002) son bien expresivas de este cambio: *“¿Cómo explicamos la persistencia de la pobreza en medio de la abundancia? Si conocemos las fuentes de la abundancia, ¿por qué los países pobres no se limitan a adoptar las políticas que contribuyen a ella?... Debemos crear incentivos para que las personas inviertan en una tecnología más eficiente, tengan una mejor preparación y organicen mercados eficientes. Estos incentivos se encarnan en las instituciones”*. De este modo,

el enfoque neoinstitucional, encabezado por Olson (1982, 1996) y North (1990), ha sido integrado en los modelos de crecimiento económico, de forma que el parámetro de eficiencia o progreso técnico deja de ser constante entre países, para pasar a depender, entre otra cuestiones, de las diferencias institucionales específicas de cada país. Del mismo modo que Mankiw, Romer y Weil (1992) propusieron la ampliación del modelo neoclásico de Solow (1956) para incorporar la variable capital humano, los trabajos sobre instituciones proponen la ampliación del mismo para incorporar los factores de carácter institucional. Sólo así puede explicarse que países con la misma tecnología, capital y trabajo, difieran en términos de crecimiento; la clave está en sus distintos marcos institucionales.

Por su parte, el trabajo empírico ha profundizado muy poco en la corroboración de los argumentos teóricos que advierten los costes que, en términos de crecimiento, tienen la corrupción, la inestabilidad política, la carencia de libertades económicas o políticas, u otras manifestaciones de mala gestión de gobierno, o en aquellos otros que identifican los factores potencialmente responsables de las diferencias internacionales en calidad institucional. Varios son los motivos que explicarían este aparente desinterés que los investigadores empíricos, hasta años muy recientes, han mostrado por las cuestiones institucionales. En primer lugar, la literatura empírica inicial prestó un interés, quizá desmedido, en contrastar las hipótesis de convergencia y validez de la teoría neoclásica frente a la endógena para describir la dinámica de crecimiento. En segundo lugar, las considerables dificultades de medida que los factores institucionales presentan y la consiguiente carencia de indicadores fiables también ha retardado el desarrollo de esta corriente de análisis. Por razones obvias, el trabajo empírico ha tendido a enfatizar aquellos elementos fáciles de cuantificar, frente a otros factores que podrían ser igual de relevantes, pero difícilmente cuantificables. Como advierte Coase

(1992): *“aquellos aspectos del sistema económico que son difíciles de cuantificar, tienden a ser ignorados por los economistas convencionales”*.

En los últimos años, sin embargo, dos hechos han posibilitado que los factores institucionales empiecen a ser ampliamente utilizados en trabajos empíricos sobre crecimiento económico, especialmente a partir de la segunda mitad de la década de los noventa. Por un lado, la aparición de algunos trabajos empíricos, entre los que cabría destacar a Easterly y Levine (1997) y Hall y Jones (1999), que han reabierto el debate en torno a cuáles son los principales factores que explican las dispares pautas de crecimiento económico observadas entre países. Estas investigaciones señalan, de forma contundente, que una proporción muy significativa del proceso de crecimiento obedece a cambios en la productividad total, de modo que las argumentaciones de corte tradicional basadas en la acumulación de factores resultan insatisfactorias en la explicación de dicho proceso. Por otro lado, si hace menos de una década la mayoría de las dimensiones de calidad institucional se consideraban no medibles, en los últimos años se ha producido un desarrollo espectacular de indicadores, en gran medida cualitativos, por parte de servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales.

Todo ello ha permitido el avance en el estudio de la calidad institucional y el crecimiento económico, de modo que podemos identificar en la actualidad dos amplias categorías de análisis. Por un lado, aquélla que analiza las relaciones entre crecimiento y marco institucional, que ha experimentado un desarrollo notable y cuyos resultados han generado un amplio consenso entre los investigadores empíricos. Por otro, aquélla que, aceptada la relevancia de la calidad institucional en los procesos de crecimiento, intenta identificar qué factores explican las disparidades presentes entre países en términos de

dicha calidad. Esta categoría ha recibido una atención menor, quizá porque plantea aspectos más delicados al tratar, entre otras cuestiones, la relación que las doctrinas religiosas o los orígenes legales tienen con la calidad de las instituciones. No obstante, dadas sus importantes implicaciones políticas, se presenta como una prometedora línea de investigación.

Con la evidencia empírica disponible, son muchas las reflexiones que le surgen al investigador. ¿Por qué son tan pocos los países que han logrado mantener un vigoroso crecimiento a lo largo de períodos prolongados?; ¿cómo explicamos los éxitos y fracasos de países con recursos similares?; ¿en qué medida el marco institucional nos ayuda a explicar las diferentes pautas de crecimiento observadas entre países?; ¿qué factores determinan la calidad institucional? Con el objetivo de contribuir a la corriente de investigación que pretende responder, en alguna medida, a estos interrogantes, las aplicaciones empíricas que van a ser desarrolladas en este trabajo, utilizando una amplia muestra de países, plantean el contraste de la siguiente hipótesis: las diferencias en acumulación de capital físico y humano y en productividad y, por tanto, en renta *per cápita* y crecimiento económico, están estrechamente relacionadas con los diferentes entramados institucionales que presentan los países. A pesar del renovado interés que estas cuestiones han despertado en los últimos años, el campo objeto de estudio es todavía muy reciente, de modo que los resultados obtenidos no pueden considerarse en muchos casos concluyentes. Éstos dependen, en gran medida, de la metodología econométrica utilizada, del horizonte temporal analizado, de la muestra de países seleccionada o del indicador de calidad institucional elegido. Por ello, es deseable seguir avanzando en esta línea de análisis y contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que las instituciones desempeñan en el crecimiento

económico y al debate generado en torno a cuáles son los determinantes de la calidad institucional.

La memoria que aquí se presenta consta de dos partes diferenciadas. La parte I, que abarca los dos primeros capítulos, expone los fundamentos teóricos y la evidencia empírica disponible sobre los estudios que tratan el crecimiento económico y las instituciones. Como ya se ha adelantado, dichos estudios pueden dividirse en dos amplias categorías: una primera, que investiga los factores que determinan la calidad de las instituciones y, una segunda, que analiza las relaciones de causalidad entre dicha calidad y el crecimiento económico. El capítulo 1 revisa los trabajos teóricos al objeto de establecer el origen de estas corrientes de análisis y presentar un panorama del estado actual de los conocimientos. Lleva a cabo una revisión de las principales argumentaciones teóricas que sugieren factores determinantes de la calidad institucional, analiza el proceso de integración de algunas ideas de la “Nueva Economía Institucional” en las explicaciones del crecimiento, y recoge las principales teorías explicativas de los vínculos existentes entre distintas dimensiones institucionales y crecimiento. El capítulo 2 lleva a cabo una revisión de la evidencia empírica, con un repaso exhaustivo a los indicadores institucionales disponibles en la actualidad y de los resultados más relevantes obtenidos, tanto por los estudios que analizan los factores determinantes de la calidad institucional como por aquéllos que investigan las relaciones entre crecimiento económico e instituciones.

La parte II recoge las aportaciones empíricas realizadas en este trabajo y comprende los cuatro últimos capítulos. Con el fin de presentar nueva evidencia sobre las dos grandes categorías de estudio citadas con anterioridad, el capítulo 3 se centra en la identificación de los factores determinantes de la calidad institucional, mientras que

los capítulos 4, 5 y 6 lo hacen en las relaciones existentes entre dicha calidad y el crecimiento económico. Así, el objetivo del capítulo tercero es contribuir al debate generado en torno a cuáles son los factores que determinan la calidad de las instituciones, utilizando un modelo empírico sobre calidad institucional que es estimado mediante corte transversal. Dicho modelo contempla como variables explicativas el origen legal de los países, las doctrinas religiosas, el grado de división étnica, la renta *per cápita*, la apertura comercial y, por último, un índice de desigualdad en la distribución de la renta. El capítulo 4 analiza la relación que esta calidad institucional presenta con el crecimiento económico, estimando un modelo de ecuaciones simultáneas, también mediante la técnica de corte transversal. El modelo consta de dos ecuaciones, donde la primera aproxima el nivel de renta *per cápita* a través de la formulación general de un modelo neoclásico ampliado con instituciones, y la segunda es la ecuación de calidad institucional presentada en el capítulo anterior. En ambos capítulos se utiliza un índice global como variable institucional.

El capítulo 5 analiza, de forma individualizada, el impacto ejercido por determinadas dimensiones institucionales, como son libertad económica, libertades civiles y derechos políticos. Se estima para ello un modelo de ecuaciones simultáneas con datos de panel, que consta de tres ecuaciones: la primera es una ecuación de crecimiento económico, mientras la segunda y tercera son ecuaciones de inversión en capital físico y humano, respectivamente. Esto permite aislar los efectos directo, entendido como mayor eficiencia, e indirecto, entendido como mayor volumen de inversión, que las variables institucionales antes mencionadas ejercen sobre el crecimiento. Por último, el capítulo 6 lleva a cabo un análisis de las direcciones de causalidad. Ello permite determinar si son estas dimensiones institucionales las que generan crecimiento económico, si es el crecimiento el que fomenta las mismas, o

vienen conjuntamente determinados, así como analizar las potenciales interrelaciones entre dimensiones institucionales. Se emplea para ello la metodología de causalidad de *Granger* utilizando datos de panel.

Finalmente, se presentan, a modo de conclusión, las principales reflexiones derivadas del repaso efectuado en la parte I de la memoria a los fundamentos teóricos y la evidencia disponible, así como de los resultados obtenidos en las aplicaciones desarrolladas en la parte II. Las referencias bibliográficas cierran esta memoria.

* * * * *

Agradecimientos

Querría aprovechar estas líneas para mostrar mi gratitud a todas las personas que han hecho posible que esta tesis sea hoy una realidad.

En primer lugar, quiero dar las gracias a mis directores, José Aixalá y Blanca Simón, por su sobresaliente tutela y su apoyo incondicional, no sólo durante el período de elaboración de este trabajo, sino a lo largo de toda mi trayectoria académica en el seno del Departamento de Estructura e Historia Económica y Economía Pública, al cual tengo la fortuna de pertenecer.

De mismo modo, dar las gracias a mis compañeros de Departamento por su disponibilidad, sus consejos y el ánimo de todos y cada uno de ellos, entre los cuales tengo el orgullo de contar con muy buenos amigos. De forma especial querría agradecer a Sara Barcenilla, Ana Belén Gracia, Regina Escario y Gregorio Giménez,

sus aportaciones a las últimas incorporaciones y detalles de esta memoria, y a sus múltiples consejos en los más variados aspectos.

Querría asimismo mostrar mi más sincera gratitud a la Fundación SAMCA que, con extrema generosidad, ha financiado la fase de elaboración de esta tesis así como el anterior período predoctoral.

Por último, el reconocimiento a mi familia. A mis padres, a quienes les debo todo lo que soy. A mi hermano, cuya diferencia de edad me ha convertido, de algún modo, en un punto de referencia para él, y esa enorme responsabilidad me ha servido en muchos momentos para seguir adelante; y a Jaime, por estar siempre a mi lado y apoyarme incondicionalmente, a pesar de todos los ratos que esta tesis nos ha robado. A ellos está dedicado este trabajo.

Gema Fabro Esteban

PARTE I.
INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.
FUNDAMENTOS TEÓRICOS Y EVIDENCIA EMPÍRICA

CAPÍTULO 1.
INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.
FUNDAMENTOS TEÓRICOS

1.1. Introducción

El objetivo del presente capítulo es llevar a cabo una revisión de la literatura teórica sobre calidad institucional y crecimiento económico, que permita establecer el origen de dicha literatura y presentar un panorama del estado actual de los conocimientos.

Los estudios sobre instituciones podrían dividirse en dos amplias categorías. La primera ha centrado su atención en determinar las relaciones de causalidad entre calidad institucional y desarrollo económico, y ha experimentado un crecimiento acelerado en la última década (Mauro, 1995; Knack y Keefer, 1995; Barro, 1996; Kaufmann *et al.*, 1999b; Aron 2000; Dawson, 2003; Breton 2004; Rigobon y Rodrik, 2004). La segunda investiga las causas por las cuales la calidad institucional varía entre países, e intenta identificar los factores potencialmente responsables de dichas disparidades (Alesina y Perotti, 1996; La Porta *et al.*, 1999; Chong y Zanforlin, 2000; Kaufmann y Kraay, 2002; Islam y Montenegro, 2002; Easterly y Levine, 2003; Borner *et al.*, 2004). Esta segunda categoría ha experimentado un desarrollo notablemente menor que la anterior, probablemente porque plantea cuestiones empíricas más delicadas, y el grado de consenso obtenido por los investigadores es también menor. No obstante, dado que la

relación entre calidad institucional y crecimiento económico parece ser bastante robusta, esta segunda línea de análisis puede ser una prometedora línea de investigación con implicaciones interesantes desde el punto de vista político.

Dado que estas son las dos grandes líneas de estudio en la literatura sobre crecimiento e instituciones, este capítulo dedica un epígrafe a cada una de ellas, donde quedan recogidas las principales argumentaciones teóricas subyacentes en las mismas. Así, la estructura del capítulo es la siguiente. En el epígrafe 1.2 se lleva a cabo una revisión de las principales argumentaciones teóricas acerca de cuáles son los factores determinantes de la calidad institucional de los países. Por su parte, el epígrafe 1.3, tras realizar un breve repaso a los orígenes de la “Nueva Economía Institucional”, analiza cuál ha sido el proceso de integración de los aspectos institucionales en las explicaciones de crecimiento, y recoge las principales teorías explicativas de los vínculos existentes entre las distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico.

1.2. Factores determinantes de la calidad institucional

Como ya se ha adelantado, en este epígrafe se realiza una revisión de las principales argumentaciones teóricas que identifican los factores potencialmente responsables de las disparidades en calidad institucional presentes entre países. Estas teorías, desarrolladas por economistas, historiadores, sociólogos y estudiosos de la ciencia política, pretenden explicar, entre otras cuestiones, cómo algunos países lograron tener “buenos gobiernos” y otros no, qué factores determinan la calidad institucional o cómo influyen los factores de carácter histórico.

Así, se realiza en primer lugar un repaso a los argumentos teóricos que resaltan la relevancia de los factores históricos, a continuación se analizan las tradicionales teorías institucionales (económicas, políticas y culturales), a las cuales se les prestará una atención especial, para finalizar con una exposición acerca de otros argumentos de tipo teórico que han sugerido factores adicionales que podrían ser potenciales determinantes de la calidad de las instituciones, entre los cuales se destacan la apertura comercial, las desigualdades en renta, y ciertas características del sistema político.

a) Los factores históricos

Gran parte de los estudios que han intentado identificar factores determinantes de la calidad de las instituciones, han señalado la relevancia de los factores históricos subyacentes, asociados con frecuencia a la extensión de la influencia de Europa occidental a lo largo del planeta. Dicha asociación se efectúa bajo la convicción de que fue la primera región del mundo en introducir una amplia infraestructura institucional favorable a la producción y el crecimiento (Hall y Jones, 1999). Por ello, algunos autores consideran que las variables distancia al ecuador o latitud son factores que condicionan los marcos institucionales, puesto que los europeos occidentales fueron más propensos en el siglo XV a emigrar a regiones poco pobladas como EE.UU., Canadá, Nueva Zelanda o Australia, lejanas al ecuador, y con un clima similar al europeo¹ así como el porcentaje de población que habla alguna de las lenguas dominantes en Europa Occidental².

En la misma línea iniciada por Hall y Jones (1999), una serie de autores desarrollan una rama alternativa que se centra en la importancia de los recursos naturales y el origen colonial como determinantes del desempeño institucional, cuyas ideas principales se exponen a continuación.

En relación a los argumentos teóricos que destacan la relevancia de los recursos naturales en la explicación de la calidad de las instituciones, la teoría más significativa ha sido la desarrollada por Engerman y Sokoloff (1997, 2002). Estos autores defienden

¹ Junto a esta argumentación, Landes (1998) y otros autores proporcionan una hipótesis adicional de tipo geográfico para justificar el empleo de la variable latitud: en zonas de clima templado, la agricultura es más productiva y el clima más saludable, lo cual ha podido permitir un mejor desarrollo económico e institucional.

² Kaufman *et al.* (1999b), por ejemplo, siguiendo esta argumentación, utilizan como instrumentos de sus variables institucionales el porcentaje de población que habla inglés y el porcentaje que habla alguna lengua europea.

la hipótesis de que el clima, las abundantes materias primas, y la importante masa de población indígena existentes en América Latina, contribuyeron a crear sociedades desigualitarias en términos de distribución de la renta (hipótesis contrastada por Easterly, 2001a), capital humano y poder político, lo cual entorpeció el desarrollo institucional. En entornos donde el uso de explotaciones mineras y plantaciones a gran escala era la manera más eficaz de producir recursos (azúcar de caña, arroz, plata), y la utilización de mano de obra esclava o indígena era rentable, se desarrollaron de forma rápida instituciones legales y políticas que protegían a las élites terratenientes y mineras frente a la amplia masa de campesinado: derechos políticos limitados, distribución restrictiva de tierras públicas y derechos mineros, o escaso acceso a la escolarización. La independencia de estas colonias a finales del siglo XVIII y principios del XIX, implicó grandes disparidades en la riqueza y una diversidad racial significativa.

En Norteamérica, sin embargo, el clima favoreció un tipo de agricultura de grano (trigo, maíz, arroz), que presentaba economías de escala muy limitadas y no proporcionaba un empleo rentable de los esclavos. Esta circunstancia favoreció el desarrollo de granjas familiares explotadas mayoritariamente por descendientes de europeos, de modo que la disposición de tierras y el tamaño de las granjas, junto con la no rentabilidad de la mano de obra esclava, resultó en una distribución relativamente igualitaria de la riqueza, y en una importante homogeneidad racial. El resultado fue la aparición de una importante clase media con unas estructuras de poder ampliamente distribuidas y un desempeño institucional más favorable. North *et al.* (2002) proyectan hasta la actualidad los efectos institucionales de los procesos de emancipación metropolitana y concluyen que aspectos centrales en Latinoamérica, como los conflictos sobre los derechos de la tierra, nunca han sido completamente resueltos.

En relación de nuevo con la disponibilidad de recursos naturales, Sachs y Warner (1995b), Mauro (1997), Ades y Di Tella (1999), Leite y Weidmann (2002), entre otros, señalan además que en países ricos en materias primas (petróleo, minerales, metales), la corrupción puede ofrecer mayores ganancias potenciales a los funcionarios que asignan los derechos de explotación de tales recursos.

En cuanto a la relevancia del origen colonial en la explicación del desempeño institucional, Acemoglu *et al.* (2001, 2002), utilizan como instrumentos en sus ecuaciones de crecimiento económico las tasas de mortalidad de los colonos europeos en los siglos XVIII y XIX basándose en su “*germs theory*”. Estos autores sostienen que los europeos adoptaron políticas de colonización muy diferentes, asociadas a instituciones también muy dispares. En colonias donde los europeos se asentaron, tales como EE.UU., Australia, Nueva Zelanda o Canadá, se crearon instituciones propias de Europa occidental, que garantizaban los derechos privados de propiedad y supervisaban el poder estatal. Sin embargo, en colonias donde los “gérmenes” y las infecciones, en especial la malaria y la fiebre amarilla, elevaron las tasas de mortalidad de los europeos por no estar éstos inmunizados, los incentivos para establecer buenas instituciones eran muy débiles, dado que era improbable que la presencia europea “echara raíces” en tales establecimientos³. En este caso, lo que se creaban eran instituciones “extractivas”, es decir, instituciones tales como la concesión de derechos sobre la tierra, sistemas de monopolio, regulaciones de comercio, tasaciones impositivas o incluso comercio de esclavos, junto con Estados autoritarios y absolutistas. El propósito era afianzar el control y facilitar a las élites la extracción de oro, plata y cultivos comerciales, que luego serían transferidos en buena medida a los colonizadores, en lugar de crear

³ Tanto la prensa británica como la francesa informaban al público de las tasas de mortalidad de los colonos, de modo que era muy improbable que los nuevos emigrantes eligieran estos lugares para asentarse.

instituciones que garantizaran los derechos de propiedad privados, como pueden ser los casos de Bolivia, México, Perú, Congo, Burundi, Costa de Marfil o Ghana. Se trataba en realidad de un intercambio político, a través del cual las élites obtenían derechos y privilegios a cambio de mantener la lealtad y el apoyo de la metrópoli. En dichos países, las instituciones implantadas por los primeros colonos que explotaron sus recursos naturales perduraron tras los procesos de independencia, entre otras razones porque las élites domésticas no tenían incentivos para incurrir en los costes que implicaba la introducción de mejoras institucionales, y sí para seguir explotando las instituciones “extractivas” existentes.

b) Las teorías institucionales

Las teorías institucionales, desarrolladas por economistas, historiadores, sociólogos y estudiosos de la ciencia política, han sugerido a los investigadores una serie de factores, que pueden ser potenciales determinantes de la calidad institucional. Dichas teorías pueden agruparse, siguiendo a La Porta *et al.* (1999), en tres amplias categorías: teorías económicas, políticas y culturales, con distintas implicaciones para el desempeño institucional.

Las teorías económicas, (Demsetz, 1967; North, 1981a, 1981b) se basan en la eficiencia social, de modo que las instituciones se crean cuando los beneficios sociales obtenidos exceden a los costes de transacción. Así, los derechos de propiedad privada sobre la tierra se crearon cuando ésta fue escasa y los beneficios sociales superaron los costes que implicaba hacer cumplir tales derechos. Una implicación directa de estas teorías es que la expansión de la actividad económica hace más asequible la consecución de instituciones favorables y de un mejor desempeño gubernamental. Así,

por ejemplo, en sociedades desarrolladas con una dotación importante de capital humano, y donde la separación normativa entre lo público y lo privado es clara, los niveles de corrupción tenderán a ser menores, y la burocracia más eficiente. De este modo, si el objetivo del investigador es buscar variaciones exógenas que estén relacionadas con variaciones en la calidad de las instituciones, la hipótesis a contrastar siguiendo estas teorías sería si la renta *per cápita* es, en efecto, un determinante potencial de la misma.

Las teorías políticas, (Marx, 1872; North, 1990; Olson, 1993) se centran en la redistribución más que en la eficiencia, y mantienen que las instituciones son diseñadas por aquéllos que se encuentran en el poder, al objeto de mantenerse en el mismo y transferirse recursos a sí mismos. En este contexto, burócratas, grupos de presión, grupos étnicos o religiosos, lucharán por la redistribución de la renta y el mantenimiento en el poder, lo cual actuará en detrimento del desempeño institucional. Las estrategias seguidas por los investigadores para identificar la relevancia de estas teorías políticas han sido las siguientes:

- i) En primer lugar, intentar medir la predisposición del Estado hacia una mejor redistribución en función del grado de heterogeneidad étnica (Mauro, 1995, 1997; Easterly y Levine 1997; Alesina y Perotti, 1996; Rodrik, 1999a). En sociedades étnicamente heterogéneas, es probable que los grupos que se encuentran en el poder intenten implementar políticas para expropiar recursos a los “perdedores”, restringir sus derechos políticos, limitar la producción de determinados bienes públicos tales como las infraestructuras o la educación para evitar que se beneficien de la misma, e incluso prohibir el desarrollo de determinados

sectores o industrias que amenacen a los grupos dirigentes. De este modo, una mayor diversidad étnica iría asociada a instituciones más débiles, gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, que proveen bienes y servicios públicos de menor calidad, y limitan las libertades políticas. Además, sociedades con mayor grado de fragmentación etnolingüística, presentarán mayores niveles de inestabilidad sociopolítica y corrupción.

- ii) La segunda estrategia considera la tradición legal de los países (La Porta *et al.*, 1999; Chong y Zanforlin, 2000; Treisman, 2000; Glaeser y Shleifer, 2002), y distingue entre origen legal socialista, inglés (*common law*), alemán, escandinavo o francés, si bien las diferencias entre los tres últimos son bastante sutiles. Estas tradiciones legales, que se extendieron por el mundo a través de conquistas, colonizaciones, imitación, o simplemente adopción voluntaria, se utilizan como *proxies* de la orientación política de los gobiernos. Se parte de la premisa de que la “Ley Común” se desarrolló como un intento de limitar el poder estatal, mientras que la “Ley Civil” se desarrolló como un instrumento que permitiera al Estado un mayor control de la vida económica: “*La ley común se desarrolló a partir de precedentes establecidos por los jueces, generalmente aliados con los propietarios aristócratas en contra de la Corona, mientras que la ley civil se desarrolló a partir de códigos redactados por juristas bajo órdenes del soberano*”⁴. La hipótesis que se mantiene es que los países con origen legal socialista y francés cuentan

⁴ Treisman (2000), p. 402.

con una menor protección de sus derechos de propiedad, mayores niveles de corrupción, gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, así como con unas libertades políticas más limitadas, que países con tradición legal alemana, escandinava o inglesa. En los países con leyes socialistas, el excesivo poder concedido al Estado incentiva la aparición de burocracias corruptas y limita la protección de los intereses económicos y libertades de la población. Por su parte, los países con tradición legal francesa se caracterizarán por ser muy intervencionistas, contar con un importante aparato gubernamental formal, y un sistema legal que históricamente ha dejado poco margen de maniobra en la elaboración de políticas a agencias independientes y autónomas, tales como las magistraturas. El sistema de la *commom law*, sin embargo, ha sido considerado tradicionalmente flexible y dinámico, con un elevado grado de independencia judicial, dirigido por profesionales, y con un considerable énfasis en la protección de los derechos de propiedad individuales⁵.

Por último, de acuerdo con las teorías culturales (Weber, 1958; Banfield, 1958; Putnam, 1993; Landes, 1998), las creencias e ideologías de una sociedad pueden perfilar aspectos tan fundamentales como la acción colectiva y el gobierno⁶. Algunas sociedades pueden ser tan intolerantes o desconfiadas, que los dirigentes políticos, simplemente, no

⁵ En el capítulo 4 de la publicación del Banco Mundial, *Beyons the Washington Consensus: Institutions Matter* (1998), se pone de manifiesto que países con sistemas legales civiles, sobre todo de tradición francesa, como es el caso de la mayoría de países de Latinoamérica y el Caribe, tienen en general mayores dificultades para proveer de una protección adecuada a acreedores y accionistas, lo cual se traduce en un mercado de capitales pequeño, poco profundo y concentrado, que limita las oportunidades de inversión y crecimiento.

⁶ Autores de la talla de Hirschman (1984), Sen (1987) o Stiglitz (2002), han estudiado las interacciones entre la cultura y el desarrollo económico.

pueden ejercer sus funciones de forma eficaz. Dos versiones recientes de tales teorías son las desarrolladas por Putnam (1993, 1995a, 1995b) y Landes (1998), basadas en la confianza social y en las doctrinas religiosas, respectivamente, y cuyas ideas principales son las siguientes:

- i) Robert Putnam desarrolla su teoría en torno a la confianza social o confianza generalizada, entendida como la confianza hacia aquellas personas a las que se desconoce.⁷ Esta teoría sostiene que dicha confianza, que aparece como subproducto de la participación activa en cierto tipo de asociaciones cívicas, facilita la cooperación y la acción colectiva, esencial para la provisión de bienes públicos. Putnam (1993) y Helliwell y Putnam (1995), comparando el desempeño institucional en el Norte y Sur de Italia, concluyen que la eficacia y capacidad de respuesta de los gobiernos locales son superiores en lugares donde los niveles de confianza generalizada y compromiso cívico son elevados, gracias a la mayor cooperación que se da entre burócratas, y entre éstos y los ciudadanos. Fukuyama (1995) argumenta, además, que la confianza entre ciudadanos es determinante para el desempeño general del conjunto de instituciones de una sociedad, incluidas las grandes empresas. En cuanto a los factores que determinan la confianza social, Putnam (1993) señala la importancia de las tradiciones culturales. Advierte, por ejemplo, que las religiones jerárquicas, al imponer una estructura social “vertical”, obstaculizan la formación de confianza social. De este modo, la Iglesia Católica habría ejercido un efecto adverso sobre la confianza en las

⁷ En realidad, la confianza es un tipo de capital social. Así, Putnam (1993), define este último término como el conjunto de características de la organización social, como redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo.

regiones del sur de Italia, al fomentar redes sociales y políticas jerárquicas, más que redes horizontales⁸. Además, en el norte de Italia surgió un conjunto de ciudades-estado independientes que fomentaban la participación activa de los ciudadanos en los asuntos públicos, generando de este modo confianza social, mientras en el sur se originó una pauta de feudalismo, falta de autonomía política y clientelismo. Por su parte, Inglehart (1990, 1999), Fukuyama (1995), La Porta *et al.* (1997) y Guiso *et al.* (2003), relacionan el protestantismo con mayores niveles de confianza social. Para Knack y Zak (2001), la confianza es más elevada en sociedades homogéneas étnica, social y económicamente.

- ii) David Landes (1998) centra su atención en las doctrinas religiosas, y sostiene que fue la cultura de intolerancia y mentalidad “cerrada” que habían adquirido los países católicos y musulmanes, utilizada en muchos casos con fines políticos, la que retardó el desarrollo de los mismos durante el período de despegue económico de los países protestantes⁹. Esta teoría ha sugerido la utilización del porcentaje de población que en cada país pertenece a diferentes afiliaciones religiosas como *proxy* de la influencia de la dimensión cultural sobre el desempeño gubernamental e institucional. La hipótesis subyacente es que los países protestantes cuentan con una mejor “gestión de gobierno” y una mayor calidad institucional que los países con religiones jerárquicas, es decir, católicos e islámicos (La Porta *et al.*, 1999). Es probable que estas doctrinas más

⁸ La Porta *et al.* (1997), contrastan esta hipótesis a nivel mundial y encuentran en una muestra de 40 países que, efectivamente, las religiones jerárquicas (Católica, Ortodoxa y Musulmana) ejercen un efecto adverso sobre la confianza.

⁹ La Inquisición española, es el máximo ejemplo señalado por Landes de esta cultura de intolerancia.

intolerante e intervencionistas (“dicen a la gente lo que tiene que hacer”), que crecieron bajo el respaldo del poder estatal, y cuyos rangos eclesiásticos inspiraron las estructuras burocráticas de sus países, cuenten con gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, y con unos derechos políticos y civiles más limitados¹⁰.

c) Otros factores relevantes

Junto a estas líneas de investigación señaladas anteriormente, otras argumentaciones de tipo teórico han sugerido factores adicionales que pueden ser potenciales determinantes de la calidad institucional. Entre los más interesantes cabe citar la apertura comercial, la desigualdad en renta, y ciertas características del sistema político.

Frankel y Romer (1999), argumentan que las cuestiones geográficas son importantes para el desarrollo económico de un país, entre otras cuestiones por su influencia en determinadas políticas gubernamentales tales como la apertura comercial. Estos autores definen la apertura comercial natural como la cuota de comercio derivada de una ecuación que predice el comercio bilateral con otros países, incluyendo sólo variables puramente geográficas: área y población de ambos países, distancia entre ellos, si comparten o no frontera, y si el país doméstico tiene salida al mar. Partiendo de esta idea, Wei (2000) desarrolla un modelo teórico básico que intenta formalizar la relación entre apertura comercial natural y “buen gobierno”. La argumentación que subyace a dicho modelo es que la cantidad de recursos que una sociedad dedica a la construcción de buenas instituciones es endógena, y depende de la comparación entre

¹⁰ Steuart (1998) presenta un exhaustivo *survey* acerca del debate teórico en torno a la relación entre religión y desarrollo económico.

costes y beneficios marginales. Puesto que el coste de oportunidad de renunciar al comercio y los negocios internacionales es más elevado en aquellas economías con una propensión natural a la apertura, en términos de su tamaño y situación geográfica, y dada la sensibilidad del comercio y la inversión internacional a las manifestaciones de mala “gestión de gobierno” tales como la corrupción, éstas economías pueden encontrar óptimo dedicar recursos a la construcción de buenas instituciones¹¹.

Algunos autores como Ades y Di Tella (1999) e Islam y Montenegro (2002), entre otros, encuentran razones adicionales por las cuales la apertura comercial en términos políticos, está asociada a un mejor desempeño de las instituciones. Entre otros argumentos señalan que la corrupción y la búsqueda de rentas son menos probables en economías abiertas, expuestas a la competencia exterior y con escasas barreras comerciales. Mauro (1997), ilustra varias situaciones en las cuales las restricciones a la competencia exterior pueden incentivar prácticas corruptas. Así, por ejemplo, si cierta mercancía está sujeta a una restricción cuantitativa, los importadores pueden considerar la posibilidad de sobornar a los funcionarios que controlan las licencias de importación. Del mismo modo, la protección a una industria local frente a la competencia extranjera, a través de tarifas y monopolios, puede generar corrupción en la clase política, originada por las presiones de los empresarios locales para mantener dichos monopolios. Se argumenta, además, que al aumentar el número de socios comerciales los agentes participantes demandarán mejores instituciones para hacer frente al riesgo que ello conlleva, sin olvidar que los sujetos que operan en un entorno de mayor apertura al exterior conocen lo que se hace en otras economías y pueden demandar mejoras institucionales que aprenden de las mismas. Por lo tanto, no sólo la apertura natural,

¹¹ Este autor desarrolla, además, extensiones de dicho modelo para captar el efecto que la renta media de un país, la desigualdad en la distribución de la misma, y la fraccionalización étnica, tienen sobre la corrupción.

sino también la política, pueden ser potenciales determinantes de la calidad institucional de los países.

Otros autores, utilizando una argumentación acerca de la polarización social muy similar a la que subyace en los estudios que se centran en la heterogeneidad étnica, sostienen que las desigualdades en términos de renta pueden ejercer un efecto negativo sobre la calidad institucional. Para Islam y Montenegro (2002), las diferentes clases sociales pueden presentar discrepancias respecto a qué instituciones se desean promover, en función de cómo éstas atiendan a sus intereses de clase, entorpeciendo de este modo ciertas reformas institucionales necesarias. Perotti (1996), Alesina y Perotti (1996), señalan que las desigualdades en renta, al crear descontento social, generan conflictos, tensiones e inestabilidad sociopolítica, y amenaza la seguridad de los derechos de propiedad¹². Además, en sociedades más desigualitarias, la demanda de redistribución fiscal financiada con impuestos distorsionadores es mayor (Alesina y Rodrik, 1993), y según el modelo desarrollado por Wei (2000), dichas desigualdades incentivan prácticas nocivas como la corrupción y búsqueda de rentas, y desalientan las inversiones en “buena gestión pública”. En definitiva, la polarización social crearía un marco favorable a la corrupción, la búsqueda de rentas y la inestabilidad sociopolítica, y desincentivaría las inversiones destinadas a mejorar la “gestión de gobierno”.

Por último, algunos autores han sugerido la importancia de ciertas reglas y características del sistema político en la determinación del desempeño institucional,

¹² Según la hipótesis de Alesina y Perotti (1996), las desigualdades en renta, con la consecuente repercusión en los niveles de inestabilidad sociopolítica, que a su vez desincentivan la inversión, son un posible factor explicativo de las diferentes pautas de crecimiento observada entre países. Así, los países del sureste asiático, y en especial los “cuatro dragones” (Hong Kong, Singapur, Corea del Sur y Taiwan), que tras la II GM llevaron a cabo reformas sobre la tierra que redujeron la desigualdad de la renta y la riqueza, mantuvieron una relativa estabilidad política y alcanzaron elevadas tasas de crecimiento. Sin embargo, los países de América Latina, con una distribución de la renta mucho más desigualitaria,

tales como la presencia de una estructura de controles políticos mutuos (*checks and balance*) entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial (Henisz 2000; Panizza, 2001) o el grado de federalismo del país (Treisman, 2000; Panizza, 2001).

Un sistema de *checks and balance* que limite el poder político, hace que los agentes perciban como menos probables los cambios arbitrarios en políticas económicas relevantes tales como la tasación impositiva o la regulación, y aumenta la credibilidad del gobierno en su compromiso de no interferir en los derechos de propiedad privada; todo ello incrementa la estabilidad del sistema y crea un ambiente de certidumbre favorable a la inversión y el crecimiento, y el riesgo de que un grupo político específico se haga con el control de los recursos de un país disminuye. Todo esto favorece que las percepciones de calidad institucional mejoren.

En cuanto al grado de federalismo, en teoría una mayor división del poder entre distintos niveles de gobierno puede ejercer un efecto positivo o negativo sobre la calidad institucional. Por un lado, el sistema federal incrementa la rendición de cuentas de los políticos locales, puede aumentar la eficiencia en la provisión de bienes públicos en virtud de la competencia existente entre jurisdicciones, así como adaptar dicha provisión a las preferencias de las mismas. Por otro, puede generar mayores niveles de corrupción puesto que la competencia entre los distintos niveles de gobierno puede fomentar la aparición de cierto tipo de sobornos para obtener recursos que son comunes, y porque las interacciones entre agentes privados y funcionarios son mas frecuentes y familiares en niveles más descentralizados.

sufrieron mayor inestabilidad sociopolítica y han presentado menores tasas de crecimiento, a pesar de contar con una renta *per cápita* muy similar a la altura de 1960.

1.3. Neoinstitucionalismo y crecimiento

Desde que Adam Smith en el siglo XVIII culminara sus “Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” (1776), explicar las enormes diferencias existentes en el desarrollo económico entre países, sigue siendo uno de los principales retos para los economistas. A comienzos del siglo XXI la investigación sigue abierta, y desafortunadamente la búsqueda de una “receta” para el crecimiento con frecuencia ha olvidado algunos ingredientes básicos como, por ejemplo, las instituciones.

En las últimas décadas, sin embargo, los economistas del crecimiento han integrado en sus explicaciones el marco institucional de North (1990), permitiendo con ello que dispongamos hoy de un conocimiento más amplio acerca de los procesos de crecimiento y desarrollo económicos¹³. Por ello, y tras realizar un breve repaso a los orígenes de la “Nueva Economía Institucional” con el fin de identificar qué ideas desarrolladas por la misma fueron consideradas posteriormente por los teóricos del

¹³ Entre los primeros trabajos de la “Nueva Economía Institucional” se encuentra el de Davis y North (1971), dedicado al análisis del papel jugado por las instituciones en el crecimiento económico de un país a lo largo de la historia.

crecimiento, se analiza en este epígrafe cuál ha sido el proceso de integración de los aspectos institucionales en las explicaciones de crecimiento para, finalmente, presentar las principales argumentaciones teóricas en relación a los vínculos existentes entre distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico.

a) Los orígenes del institucionalismo y la “Nueva Economía Institucional”

Antes de entrar a analizar el papel que las instituciones han jugado en las teorías del crecimiento económico y cómo el enfoque neoinstitucional ha sido incorporado a las mismas, se considera necesario realizar un breve apunte acerca de los orígenes de la economía institucional, al objeto de centrar la discusión e identificar qué ideas de la “Nueva Economía Institucional” han tomado prestadas los teóricos de crecimiento.

El origen de esta literatura lo encontramos en el institucionalismo americano, también llamado “viejo” institucionalismo, constituido por un grupo de economistas críticos con la economía neoclásica dada la incapacidad mostrada por su marco teórico para explicar el mundo económico real, y cuyo propósito era recuperar las cuestiones institucionales que habían sido centrales a la economía clásica política y que fueron olvidados por la corriente principal neoclásica. Así, denunciaban la teoría ortodoxa imperante por sus supuestos psicológicos heredados del individualismo metodológico, su visión atomista de la sociedad, la tendencia a subrayar la actuación de mecanismos equilibradores automáticos, el relego de las consideraciones institucionales y la insistencia en exaltar la eficiencia de la asignación de recursos a través de los mercados competitivos sin prestar atención suficiente a la estructura organizativa de la sociedad. Aunque muchos de los economistas clásicos, como Adam Smith, John Stuart Mill y Alfred Marshall se preocuparon por las instituciones, fue el institucionalismo americano

quien les proporcionó una atención primordial. Entre las principales figuras de este movimiento se hallan Thorstein Veblen, Wesley Mitchel, John Commons y Clarence Ayres, entre otros¹⁴.

Estos “viejos” institucionalistas tuvieron cierta influencia en los años veinte y treinta del siglo XX. Proponían una ampliación del ámbito de estudios del economista en un esfuerzo por construir una teoría más real del desarrollo socioeconómico. Se centraron para ello en el estudio de las organizaciones industriales, del trabajo, monetarias, legales o políticas, ofreciendo un enfoque descriptivo-normativo, y en general poco analítico, de las estructuras institucionales formales de un país y poniendo el énfasis, en algunos casos, en el colectivismo más que en el individuo como principal agente económico. Rutherford (1994) distingue al menos dos grandes programas de investigación. Uno, asociado a Veblen, centrado en la dicotomía fundamental entre tecnología e instituciones y otro, ligado a Commons, centrado en la ley, los derechos de propiedad y las organizaciones, así como en la evolución e impacto de éstos sobre el poder económico y legal, las transacciones económicas (unidad básica de su análisis) y la distribución de la renta. Tras las críticas al pensamiento ortodoxo latía la esperanza de llegar algún día a una reformulación de la Economía Política como una ciencia que, otorgando un papel primordial a la acción colectiva en la modulación de la conducta individual, ofreciese una base sólida para la organización del mundo conflictivo. Sin embargo, la falta de una visión integradora y la ausencia de un cuerpo unificado de

¹⁴ Para Veblen (1919) una institución es “la naturaleza de un uso que ha llegado a ser axiomático e indispensable para el hábito y la general aceptación” (Veblen, 1919, p. 221). Para Commons (1931) las instituciones son mecanismos a través de los cuales se ejerce la acción colectiva y así “podemos definir una institución como la acción colectiva en el control, la liberación y la expansión de la acción individual” (Commons, 1931, p. 649). Según este autor, la economía institucional “consiste parcialmente en regresar a las decisiones judiciales de cientos de años en donde la acción colectiva, no sólo mediante la legislación sino también por decisiones de ley común [...] controla las costumbres de las empresas y de la fuerza de trabajo y refuerza o restringe la acción individual” (Commons, 1934, p. 5).

pensamiento, metodología y programa de investigación, les llevó a ser finalmente eclipsados por el formalismo matemático de la escuela neoclásica.

Será la “La Nueva Economía Institucional” quien vuelva a situar en un primer plano el estudio de las instituciones, constituyendo el cuerpo teórico y empírico más relevante que emerge en la ciencia económica en los últimos años. La concesión del premio Nobel a Ronald H. Coase y Douglass C. North en 1991 y 1993, respectivamente, supuso el reconocimiento académico para esta escuela que pone el énfasis en las instituciones, al señalar que en una realidad económica y política caracterizada por costes de transacción positivos éstas importan y son susceptibles de ser analizadas con las herramientas de la teoría económica.

El resurgir de la economía institucional se produce en un contexto de percepción de crisis de la disciplina clásica tras la ruptura del consenso de posguerra en los años setenta. Así, la teoría neoclásica ha ido ampliando sus límites, incorporando elementos antes pertenecientes a la heterodoxia, hasta conformar lo que hoy conocemos como “Nueva Economía Institucional”, con importantes contribuciones para la economía aplicada. Una economía institucional cuyo método para el siglo XXI sería, de acuerdo con Buchanan (1991), una economía que, frente al paradigma de la asignación, pone el énfasis en el orden de la interacción social, frente a la preocupación por el equilibrio coloca el acento en la dinámica y el cambio institucional, frente a la exclusión de las variables institucionales promueve una endogeneización de las mismas y, frente al análisis de la elección individual en un periodo y de acuerdo a unas reglas determinadas, se preocupa por la elección entre reglas en un horizonte temporal mayor.

La principal diferencia que la “Nueva Economía Institucional” presenta con el “viejo” institucionalismo americano es que éstos últimos desarrollaron su teoría en oposición a la tradición neoclásica imperante, mientras que el “nuevo” institucionalismo emerge dentro de esta tradición con el propósito de crear un complemento, más que un sustituto, para el análisis convencional y en ningún momento pretende ser su alternativa¹⁵. Así, conservan el núcleo duro del cuerpo teórico neoclásico, integrando las instituciones con la incorporación de los costes de información, de transacción y de las restricciones de los derechos de propiedad, así como de la literatura de la Elección Pública. Recurren a un tratamiento interdisciplinar donde el avance de otras ciencias sociales como la psicología, la sociología o la historia económica es integrado para modelizar el comportamiento humano en la esfera económica (Coase, 1999).

En relación a las aportaciones efectuadas por la “Nueva Economía Institucional”, cabe resaltar dos temas principales de análisis. Por un lado, el estudio sobre la organización institucional y el desarrollo económico (North, 1981b, 1990, 1995; Eggertsson, 1996, entre otros) y, por otro, el análisis del funcionamiento de los procesos políticos democráticos y los gobiernos (Weingast, 1989; North y Weingast, 1989, entre otros). Dado que la “nueva” teoría del crecimiento económico ha integrado en sus explicaciones algunas de las ideas desarrolladas por la primera línea de análisis, se presenta a continuación un breve apunte acerca de la misma.

Esta línea de investigación sobre organización institucional y desarrollo económico viene encabezada por D.C. North, de modo que es necesario centrarse en las relevantes aportaciones realizadas por dicho autor al análisis de los principales factores

¹⁵ En Rutherford (1994) se realiza un análisis comparativo de las instituciones en la economía observando las diferencias y semejanzas entre el “viejo” institucionalismo, constituido por los institucionalistas americanos, especialmente, los considerados más heterodoxos, y el “nuevo” institucionalismo.

que explican las diferencias en desarrollo económico alcanzado por distintos países (North 1981b, 1990, 1995). Según este autor, la búsqueda de una explicación a la divergente evolución económica experimentada entre países occidentales y el bloque del Este, o entre éstos y los islámicos, fue una de las principales razones que impulsaron la preocupación entre los economistas por el estudio del marco institucional. De este modo, la dimensión institucional será un factor básico en la explicación de los resultados dispares que en términos de desarrollo económico han experimentado distintos países. Según la concepción de instituciones adoptada por este enfoque dicho marco institucional incorpora no sólo las relaciones formales y las estructuras como el gobierno, el régimen político, el Estado de Derecho, el sistema judicial o las libertades civiles sino, también, las instituciones de tipo informal, esto es, valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social, o principios ideológicos, prevalecientes entre los miembros de una sociedad. Este marco institucional amplio influye, entre otros, sobre los incentivos al ahorro, a la inversión, a la producción y al comercio existente, así como sobre los costes de transacción y producción, de modo que no es extraño que ejerzan un impacto relevante sobre el desarrollo económico de los países.

Estas son las ideas que más tarde incorporaron los teóricos del crecimiento económico en sus modelos, al objeto de proporcionar una explicación más completa a los distintos resultados económicos alcanzados por los países. Así, se analiza a continuación cuál ha sido dicho proceso de integración.

b) Las instituciones en los modelos de crecimiento

En los tradicionales modelos neoclásicos de crecimiento económico (Solow, 1956), los factores físicos lo eran todo. El producto aparecía tras la combinación de varios *inputs* (tierra, trabajo y capital), de modo que el crecimiento más rápido era resultado de la disponibilidad de más *inputs* o, en su caso, del mejor uso de los existentes.

Aparecieron con posterioridad los modelos de crecimiento endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988), identificando un número más amplio de variables que contribuían a explicar las diferentes tasas de crecimiento: externalidades de conocimiento, transferencias de tecnología, inversión en capital humano, gasto público productivo en bienes y servicios, entre otras. Sin embargo, estas formulaciones más sofisticadas han sido también con frecuencia incapaces de explicar algunos patrones observados de crecimiento.

De este modo, hasta finales de los ochenta se creía que el crecimiento dependía fundamentalmente de la inversión y gestión racional del capital físico, financiero, I+D, tecnología y capital humano, y se consideraba en muchos casos que se trataba de una operación técnica, al alcance de cualquier régimen político e institucional.

Esto no significa que los modelos de crecimiento neoclásico y endógeno obviaran la importancia de las instituciones. Éstas aparecen recogidas en los mismos, aunque sólo de una manera implícita, más preocupados por cuestiones relativas a la forma de la función de producción que por la identificación de factores que explicaran las importantes disparidades internacionales en términos de desarrollo. Así, Abramovitz (1986) advierte que el *catch up* tecnológico sólo tendrá lugar si las economías disponen

de una capacidad social mínima; es decir, si poseen una mínima base en lo referente a capital humano y estabilidad de sus instituciones; Mankiw, Romer y Weil (1992), señalan que el parámetro de eficiencia que aparece en su modelo neoclásico no refleja únicamente el nivel de la tecnología, sino que refleja también otro tipo de cuestiones como el clima político y social, la estructura institucional o la política económica; Romer (1993) distingue entre el *gap* de objetos y el *gap* de ideas, entendido este último como la carencia de los conocimientos necesarios para generar riqueza, que sólo será posible llenar si el entorno institucional es el adecuado.

No obstante, sólo muy recientemente, a partir de ciertos estudios empíricos como los de Easterly y Levine (1997), o Hall y Jones (1999), empieza a aceptarse explícitamente la idea de que los factores convencionales del crecimiento no proporcionan una explicación completa de la experiencia de determinados países. La “nueva teoría del crecimiento”, apoyándose en los trabajos de Bauer (1972) y North (1990) propone un giro hacia explicaciones de tipo más institucional para intentar responder a cuestiones tales como: por qué son tan pocos los países que han logrado mantener un vigoroso crecimiento a lo largo de períodos prolongados, cómo explicamos los éxitos y fracasos de países con recursos similares, en qué sentido la “buena gestión de gobierno” es un factor subyacente del proceso de crecimiento y desarrollo económico¹⁶, en qué medida el marco institucional nos ayuda a explicar las diferentes pautas de crecimiento observadas entre países. Las palabras de North (2002) son bien

¹⁶ “Buena gestión de gobierno” o “Buen gobierno” son las traducciones que utilizan el Banco Mundial y UNESCO del término inglés *Governance*, si bien todavía no existe un consenso claro respecto a cuál es la traducción más correcta al castellano, y en ocasiones también se utiliza el término “Gobernabilidad”. Recientemente, sin embargo, se han producido algunos esfuerzos serios para que el término *Governance* sea traducido por “gobernanza” y la Real Academia Española ha decidido introducir dicha acepción en su diccionario con la siguiente definición: “Arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”. Kaufmann *et al.* por su parte (1999a, 1999b) definen *Governance* como “el conjunto de tradiciones e instituciones que determina cómo se ejerce la autoridad de un país”.

expresivas de este giro: “¿Cómo explicamos la persistencia de la pobreza en medio de la abundancia? Si conocemos las fuentes de la abundancia, ¿por qué los países pobres no se limitan a adoptar las políticas que contribuyen a ella?... Debemos crear incentivos para que las personas inviertan en una tecnología más eficiente, tengan una mejor preparación y organicen mercados eficientes. Estos incentivos se encarnan en las instituciones”¹⁷.

Así, a pesar de que coexisten varias concepciones acerca de la definición de instituciones (Putnam, 1993; Coleman 1990; Fukuyama 1995, entre otros), la literatura del crecimiento consideró que la adoptada por el enfoque neoinstitucional encabezado por Olson (1982, 1996) y North (1990) era quizá la más adecuada para integrar el marco institucional en dicha literatura, puesto que proporciona una rica interpretación de los efectos del mismo sobre el desarrollo económico. Ya se comentó con anterioridad que esta corriente contempla una concepción amplia del término, al incorporar no sólo las relaciones informales, horizontales, locales y jerárquicas, sino también las relaciones formales e institucionalizadas, y las estructuras como el gobierno, el régimen político, el Estado de Derecho¹⁸, el sistema judicial, y las libertades civiles y políticas¹⁹.

En este contexto, el objetivo es dar respuesta a cómo afectan las instituciones al crecimiento económico. A este respecto, North (1990) señala cuáles son los canales de

¹⁷ North (2002), p. 1, Panorama general (Informe sobre el desarrollo mundial 2002).

¹⁸ El Estado de Derecho significa que las normas formales de un país se hacen públicas y se aplican de forma predecible mediante mecanismos transparentes. Para que esto sea así dos condiciones se convierten en esenciales: las normas deben aplicarse a todos los ciudadanos por igual y el Estado debe quedar sujeto a las mismas. Estas condiciones requieren la total independencia del sistema judicial respecto del poder ejecutivo y legislativo.

¹⁹ La literatura de la “nueva economía institucional” diferencia claramente los conceptos instituciones y organizaciones. Las instituciones son las reglas formales e informales y sus mecanismos para hacerlas cumplir, que configuran el comportamiento de individuos y organizaciones en una sociedad. Las organizaciones, sin embargo, son entidades compuestas por personas que actúan colectivamente para perseguir objetivos comunes. Organizaciones e individuos persiguen sus intereses dentro de una estructura institucional definida o reglas formales (constituciones, leyes, regulaciones, contratos) e informales (ética, confianza, religión y otros códigos implícitos de conducta).

influencia del marco institucional sobre el crecimiento, advirtiendo la presencia de dos efectos diferenciados, uno directo y otro indirecto. Por un lado, unas instituciones débiles pueden ejercer un efecto directo sobre el crecimiento al reducir la eficiencia de la inversión. En un entorno de poca confianza respecto al cumplimiento de los derechos de propiedad, las empresas tenderán a tener un tamaño reducido, utilizarán tecnologías poco intensivas en capital y operarán con un horizonte temporal de corto plazo. Por otro, unos elevados costes de transacción, resultado de la presencia de sobornos, elevados costes burocráticos y búsqueda de rentas, provocan un efecto indirecto sobre el crecimiento, al desincentivar la inversión.

De este modo, algunos autores han sugerido la integración de este marco institucional de North en los modelos de crecimiento, de tal forma que el parámetro de eficiencia o progreso técnico ya no sería constante entre países sino que dependería, entre otras cuestiones, de las diferencias institucionales específicas de cada nación²⁰. No obstante, esta integración es muy reciente, y la literatura sobre crecimiento no ha proporcionado todavía una definición clara de instituciones económicas, políticas y sociales, de sus procesos de cambio, y de sus canales de influencia sobre el crecimiento económico.

La práctica habitual en la literatura ha sido considerar el modelo neoclásico de Solow (1956), aproximando la productividad total de los factores por una combinación de variables de control seleccionadas por el investigador, incluyendo entre las mismas cuestiones institucionales. En un mundo neoclásico sin costes de transacción la única restricción importante al crecimiento económico viene dada por la tecnología. Sin

²⁰ Temple (1999) y Durlauf y Quah (1999) presentan un completo panorama acerca de la “nueva teoría del crecimiento”.

embargo, si aceptamos una realidad económica con costes de transacción positivos es necesario incorporar las instituciones como factor explicativo, puesto que sólo de este modo podremos explicar que países con la misma tecnología, capital y trabajo difieran en términos de crecimiento; la clave está en sus distintos marcos institucionales. Así, el planteamiento se inicia considerando la siguiente función de producción agregada:

$$y = Af(k) \quad (1)$$

donde y es el output per cápita, A es la productividad total de los factores, k es el stock de capital per cápita, y f es una función de producción neoclásica²¹. Siendo n la tasa de crecimiento de la población, s la tasa de ahorro (e inversión), e y_0 el nivel de output inicial, la tasa de crecimiento de y es puede escribirse como:

$$\dot{y}/y = g(y_0, s, n; A) \quad (2)$$

con derivadas parciales $g_1 < 0$, $g_2 > 0$, $g_3 < 0$, y $g_4 > 0$ ²². El nivel de output del estado estacionario es:

$$y^* = h(s, n; A) \quad (3)$$

con derivadas parciales $h_1 > 0$, $h_2 < 0$, y $h_3 > 0$.

A partir de esta modelización, el investigador suele realizar hipótesis en torno a la/s variable/s que explican la productividad total de los factores A . Así por ejemplo, Ayal y Karras (1998) consideran que la productividad total de los factores es una

²¹ Véase Barro y Sala-i-Martin (1995), Capítulo 1.

²² Véase Mankin, Romer y Weil (1992).

función creciente de la libertad económica (EF): $A = A(EF)$, con $A' > 0$; es decir, establecen la hipótesis de que la libertad económica mejora la eficiencia con la cual los inputs productivos se convierten en output. De esta forma, sustituyendo en (2) y (3) obtienen:

$$\dot{y}/y = p(y_0, s, n; EF) \quad (4)$$

$$y^* = q(s, n; EF) \quad (5)$$

con $p_1 < 0$, $p_2 > 0$; $p_3 < 0$, $p_4 > 0$, $q_1 > 0$, $q_2 < 0$, y $q_3 > 0$.

De forma similar, Easton y Walter (1997) introducen la libertad económica en el modelo neoclásico elaborado por Mankiw, Romer y Weil (1992), que contempla una función de producción de tecnología Cobb-Douglas, con capital humano, capital físico, tasa de ahorro y perspectiva de estado estacionario. Formalmente consideran que:

$$A(t) = A(0)F(0)\exp(g_t)$$

donde el término $F(0)$ representa las diferencias en el estado de libertad económica entre países, y utilizan la siguiente ecuación:

$$\ln Y = C + \phi \ln F + \frac{\alpha}{1 - \alpha - \beta} \ln(s) + \frac{\beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(s_h) - \frac{\alpha + \beta}{1 - \alpha - \beta} \ln(n + \delta + g)$$

donde g es la tasa de progreso técnico, s es la tasa de ahorro para la inversión en capital físico, s_h es la tasa de ahorro para la inversión en capital humano, n es la tasa de crecimiento de la población en edad de trabajar, y δ es la tasa de depreciación del

capital. Y es la renta por unidad de trabajo. El término $(A(0) + gt)$ está contenido en la constante de la regresión. A partir de esta modelización estiman el modelo incluyendo y sin incluir la libertad económica, y concluyen que la inclusión de dicha variable aumenta el poder explicativo del modelo neoclásico de crecimiento. Un ejercicio similar, pero utilizando medidas de democracia, es el efectuado por Helliwell (1994).

Otros autores han combinado los modelos neoclásicos y los modelos de crecimiento endógeno. Es el caso de Thomas et al. (2000), que han propuesto la siguiente ecuación teórica que se derivaría de ambos tipos de modelos:

$$g = \phi[F_k(K, H, R; A, p) - C_k(r, \delta, p)] \quad (1)$$

donde g es la tasa de crecimiento del PIB per cápita; K , y H son el stock per cápita de capital físico y humano respectivamente; R son los recursos naturales per cápita; A es la productividad total de los factores; p es un vector de variables políticas y de precios; F_k es el rendimiento marginal del capital; C_k es el coste marginal del capital [que depende de la tasa de descuento (r), la tasa de depreciación (δ), y del vector de variables políticas p , tales como subsidios a la inversión]; y $\phi(\cdot)$ es una función monótona creciente.

Incluyendo el tiempo (t) de forma discreta, asumiendo que el crecimiento en un período depende del stock de activos al final del período anterior, e incorporando un vector de características tecnológicas e institucionales α_i , tales como respeto a los derechos de propiedad o imperio de la ley, que influyen tanto en la tecnología como en los costes, la ecuación (1) queda de la siguiente forma:

$$g_{it} = \phi \left[F_k (K_{it-1}, H_{it-1}, R_{it-1}; A_{it}, p_{it}, \alpha_{it}) - C_k (r^i, \delta_{it}, p_{it}; \alpha_i) \right] \quad (2)$$

de modo que las economías difieren en términos de sus tasas de descuento (r^i) y de sus características tecnológicas e institucionales (α_i), que son rasgos específicos de cada país i .

Puesto que esta ecuación relaciona el crecimiento corriente con el stock retardado de activos, tenemos que:

$$K_{it-1} = (1 - \delta) K_{it-2} + I_{it-1} \quad (3)$$

donde I_{it-1} es la inversión per cápita en el período $t-1$. Si se repite el proceso substituyendo K_{it-2} , podemos llegar al stock de activos del primer período, de modo que esta especificación está utilizando implícitamente el nivel inicial de renta (dado que el nivel inicial de renta es una función del total de activos iniciales) como factor explicativo, lo cual permite introducir el análisis de convergencia en tasas de crecimiento entre países.

Además, estos autores asumen que la productividad total inobservable de los factores depende de los stocks de activos y de otras características tecnológicas e institucionales; es decir:

$$A_{it} = f(K_{it-1}, H_{it-1}, R_{it-1}, \alpha_i) \quad (4)$$

Esta integración de la calidad institucional en las explicaciones de crecimiento ha permitido que se posea hoy una concepción amplia del proceso de desarrollo económico, estando extensamente reconocida la idea de que una “buena gestión de

gobierno”, bajo la forma de instituciones que respeten los derechos y contratos de propiedad, en un entorno de plenas libertades civiles y políticas y de control de la corrupción, es condición necesaria para el crecimiento económico a largo plazo. James D. Wolfensohn, Presidente del Banco Mundial, señala que para mejorar la calidad de vida de los pobres es preciso establecer políticas e instituciones bien concebidas que conduzcan a un crecimiento sostenido: “Es mucho más lo que se requiere para lograr el aumento de los ingresos y una mejor calidad de vida: mejores y más equitativas oportunidades de educación y empleo; mejoras en cuanto a salud y nutrición; un medio ambiente natural menos contaminado y más sostenible; un sistema judicial y legal imparcial; libertades civiles y políticas más amplias, instituciones confiables y transparentes y libertad de acceso a una vida cultural rica y diversa”²³.

c) Calidad institucional y crecimiento económico. Una perspectiva teórica

A lo largo de las últimas cuatro décadas los economistas han elaborado teorías explicativas acerca de los vínculos existentes entre distintas dimensiones insitucionales y el crecimiento económico. Así, se han estudiado los vínculos que variables como la libertad política y económica, la corrupción, el capital social o la inestabilidad política presentan con el crecimiento económico de los países. A continuación, se presentan las principales argumentaciones teóricas desarrolladas.

i) Libertades civiles, derechos políticos y crecimiento económico

Las posiciones teóricas en cuanto a los vínculos existentes entre libertades democráticas y desarrollo económico podrían dividirse en tres grandes categorías:

²³ Cita de James D. Wolfensohn, aparecida en el Comunicado de Prensa del Banco Mundial No. 2001/071/S, Praga, septiembre de 2000, acerca del informe *The Quality of Growth*.

perspectiva del conflicto, perspectiva de la comparabilidad y perspectiva escéptica, en la terminología de Sirowy e Inkeles (1990).

La primera de ellas, la *perspectiva del conflicto*, considera que la democracia dificulta el crecimiento económico, de modo que las economías se enfrentan a un dilema al tener que elegir entre un proceso democrático o un proceso de crecimiento rápido con un régimen autoritario que suprima los derechos políticos y las libertades civiles básicas (Bhagwati, 1966). Los polémicos argumentos que sustenta esta perspectiva son los siguientes. En primer lugar, Huntington (1968), argumenta que las instituciones políticas de los países en desarrollo son débiles y frágiles, a lo que hay que añadir las enormes presiones y fuentes de inestabilidad a las que se ve sometido el nuevo sistema democrático creado. Los grupos de presión harán aparición expresando sus demandas a los políticos, quienes en su empeño por mantenerse en el poder las atenderán (Olson, 1982; Becker, 1983). Así, Alesina y Perotti (1994) argumentan la posibilidad de que se demanden políticas redistributivas, las cuales, en muchos casos, implicarán un aumento de transferencias de renta en detrimento de los gastos de tipo productivo. En la misma línea Meltzer y Richard (1981) señalan la tendencia de las democracias a aumentar el alcance del gobierno a través de impuestos que desincentivan las actividades productivas, dada la presión ejercida por la población más pobre, que participa ahora en los procesos políticos. Además, los conflictos internos, propios de países en vías de desarrollo, con una división étnica, religiosa y de clases muy significativa, pueden estallar en un sistema democrático. En este sentido, los regímenes autoritarios están, según estos autores, más capacitados para disuadir dichos conflictos y mantener la estabilidad política.

En segundo lugar, otro argumento utilizado desde esta perspectiva del conflicto, es que el crecimiento económico requiere un régimen autoritario para poner en marcha las políticas y reformas necesarias para un crecimiento económico rápido (Huntington, 1968), aunque éstas sean impopulares, como por ejemplo, restringir el consumo y el incremento de los salarios reales para incentivar la acumulación de capital: “*regímenes autoritarios benevolentes, son necesarios para conseguir aprobar reformas impopulares*”²⁴. Además, una intervención masiva del Estado en la economía, necesaria para promover el desarrollo, es difícil de implementar bajo condiciones democráticas, según Sörensen (1993).

En los últimos años, sin embargo, se ha cuestionado la validez de estos argumentos utilizados desde la perspectiva del conflicto. Por un lado, los dictadores también pueden verse sometidos a presiones por parte de determinados grupos de interés, si su apoyo es fundamental para mantenerse en el poder (Messerlin, 1981). Por otro, un estado opresivo no implica un estado fuerte y, además, los regímenes autoritarios no son homogéneos (Przeworski y Limongi, 1993; Alesina *et al*, 1996).

Desde la *perspectiva de la comparabilidad* (Wittman, 1989), los sistemas democráticos muestran mayor eficiencia que los autoritarios y son, además, los más adecuados para compatibilizar redistribución y desarrollo económico. Desde esta perspectiva se argumenta que un proceso democrático, con la existencia de amplias libertades civiles y derechos políticos, crea las condiciones idóneas para el desarrollo. Las instituciones democráticas proveen al sistema de un conjunto de controles sobre el gobierno, que limitan el uso del poder para el enriquecimiento personal, así como la adopción de ciertas políticas impopulares que benefician a un pequeño grupo de

²⁴ Banco Mundial, *World Development Report 1991*.

ciudadanos, perjudicando a la mayoría. El pluralismo económico es esencial para el crecimiento, y a su vez el pluralismo político es crucial para la viabilidad y supervivencia del pluralismo económico. Si bien los regímenes autoritarios, en algunas ocasiones, pueden permitir un crecimiento más rápido en el corto plazo, son los sistemas democráticos los que permiten un crecimiento equitativo y sostenible en el largo plazo (Sirowy e Inkeles, 1990). Por un lado, estos sistemas son más efectivos a la hora de reformar la economía que los autoritarios, ya que algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son condición necesaria para una liberalización exitosa. Por otro, garantizan un mayor respeto a los derechos de propiedad, elemento clave en los procesos de desarrollo al promover el ahorro y la inversión (Przeworski y Limongi, 1993; Clague *et al.* 1996). Los dictadores no pueden dotar de credibilidad a sus políticas de protección de tales derechos, al existir una importante incertidumbre respecto a qué sucederá con los mismos una vez que dichos dictadores abandonen el poder, de modo que la confiscación arbitraria se convierte en una amenaza permanente, tal como argumenta Olson (1993).

Por último, *la perspectiva escéptica* duda de cualquier vínculo existente entre democracia y crecimiento, al considerar que la libertad política, por sí sola, importa muy poco. Más importante que el régimen de sistema político son el tipo de políticas implementadas y otros aspectos institucionales, tales como la estabilidad política. En esta misma línea, Hirschman (1994) defiende que no existen vínculos sistemáticos entre democracia política y desarrollo económico, ni leyes de cambio globales, válidas para todos. No existen secuencias de desarrollo idóneas, simplemente algunas son mejores que otras, dependiendo de los contextos e instituciones locales.

ii) Libertad económica y crecimiento económico

En relación a los vínculos existentes entre libertad económica y crecimiento, ya Adam Smith (1976) recogía la idea de minimizar la intervención del estado en la actividad económica y dejar actuar a la mano invisible del mercado para fomentar el crecimiento y la riqueza de las naciones, y David Ricardo (1821) apostaba por el libre comercio para promover el desarrollo económico. Del mismo modo, también los historiadores han destacado el importante papel que los derechos de propiedad juegan en el crecimiento económico a largo plazo (North y Davis, 1971; North y Thomas, 1973).

Posteriormente, los teóricos del crecimiento incorporaron algunas ideas recogidas por la escuela de los derechos de propiedad y algunas aportaciones de North, advirtiéndole que la libertad económica, al reducir los costes de transacción, incentiva la acumulación de *stocks* de capital físico y humano y, por tanto, incentiva el crecimiento²⁵. El funcionamiento eficiente del mercado precisa de unos derechos de propiedad precisos y bien definidos ya que, de lo contrario, los costes de negociación implicados en la asignación y distribución de recursos serían prohibitivos²⁶. Además, la falta de información adecuada y transparente, los obstáculos a la entrada de nuevos competidores y a la apertura a la competencia internacional, imponen unos costes de transacción a las economías que limitan las oportunidades de mercado y las actividades económicas. Esta libertad económica aumenta la productividad al incentivar la reducción de costes y la capacidad no utilizada, favorecer la especialización y las

²⁵ La noción de costes de transacción es fundamental para el análisis económico expresado en la “Nueva Economía Institucional” inspirada en Coase. Se entienden como tal el esfuerzo económico que los agentes deben hacer para intervenir en el sistema de transacciones regladas en un mercado específico. Estos se pueden subdividir en tres tipos: costes de información, costes de negociación, y costes de vigilancia y ejecución, entendidos estos últimos como la fuerza necesaria para imponer el cumplimiento de los contratos.

²⁶ Recientemente Gradstein (2004), apoyándose en North (1990) y Olson (1982) ha desarrollado un modelo de crecimiento ampliado con derechos de propiedad, donde dichos derechos y el crecimiento económico se refuerzan mutuamente. La evidencia obtenida por Chong y Calderón (1997, 2000) apoyaría el modelo planteado por el autor.

economías de escala y promover organizaciones más eficientes. Además, fomenta la innovación empresarial de nuevas y mejores tecnologías, fuente fundamental del crecimiento económico (Kirzner, 1973, 1997).

En consecuencia, gran parte de los economistas contemporáneos (Scully, 1992; Gwartney *et al.*, 1996, entre otros) siguen defendiendo en la actualidad que la libertad para elegir y proveer recursos, la competencia en los negocios, los intercambios comerciales y la protección de los derechos de propiedad, son ingredientes fundamentales para el progreso económico²⁷.

iii) Corrupción y crecimiento económico

La literatura teórica que estudia el papel de la corrupción en el crecimiento económico, puede dividirse en dos grandes líneas²⁸. La primera de ellas (Leff, 1964; Huntington, 1968) sugiere que la corrupción puede fomentar el crecimiento económico al evitar determinados retrasos burocráticos, acelerando, por ejemplo, la concesión de licencias públicas, o permitiendo un trabajo más intenso de los funcionarios públicos, incentivados éstos por los sobornos económicos recibidos.

La segunda línea de trabajo, más actual y con mayor apoyo por parte de los estudiosos de la ciencia económica, acentúa los efectos perniciosos que la corrupción ejerce sobre el crecimiento económico (Shleifer y Vishny, 1993). La corrupción desvía el talento hacia actividades improductivas como la búsqueda de rentas²⁹, actúa como una tasa impositiva desincentivando la inversión, aumenta los costes de transacción y la

²⁷ Tornell (1997, 1999), entre otros, ha estudiado los efectos que una protección imperfecta de los derechos de propiedad tiene sobre el crecimiento económico.

²⁸ Véase Mauro (1995).

incertidumbre en la economía, menoscaba la legitimidad del Estado, y puede distorsionar la composición del gasto público invirtiendo en proyectos poco productivos. Los gobiernos corruptos tienen incentivos a contratar grandes operaciones de infraestructuras y de importación al objeto de conseguir extorsiones más elevadas, aunque el país no lo necesite, en lugar de autorizar aquellas más pequeñas, pero realmente necesarias y menos caras. Adicionalmente, los países con mayores niveles de corrupción tendrán menores flujos de inversión extranjera, ya que los inversores temerán ser sometidos a una fuerte inseguridad jurídica, cuando no directamente a chantajes, por parte de las autoridades del país de destino.

iv) Capital social y crecimiento económico

La prosperidad económica de una comunidad está relacionada con la presencia de importantes reservas de capital social, tal como sostienen autores como Coleman (1990), Putnam (1993a), Boix y Posner (1996) o Kenworthy (1997), entre otros. Así, se argumenta que unas densas redes sociales fomentan la confianza social, solucionan problemas de cooperación y coordinación, reducen los costes de transacción y facilitan una mayor información e innovación, contribuyendo con ello al crecimiento económico. En contextos de elevada confianza en los demás, los individuos dedican menos recursos a protegerse de violaciones ilegales de sus derechos de propiedad, viéndose la inversión favorecida al percibir los agentes menos riesgos sobre la apropiabilidad de beneficios futuros. Además, las políticas gubernamentales gozan de mayor credibilidad, favoreciendo que los agentes privados adopten decisiones óptimas de inversión. En esta misma línea, Guiso *et al.* (2004) defienden una relación positiva entre capital social y

²⁹ Existe una amplia literatura acerca de las actividades de búsqueda de rentas. Véase, entre otros, Buchanan (1981), Tullock (1980, 1984), Magee (1984), Bhagwati *et al.* (1984), Sarte (2000, 2001) y Mohtadi y Roe (2003).

desarrollo financiero y afirman que las personas con mayor dotación de capital social llevan a cabo mayores volúmenes de inversión y participan más en los mercados financieros.

Otros aspectos beneficiosos del capital social son la amplificación de los canales de información y comunicación, y la reducción de los incentivos al oportunismo y el engaño, al estar los acuerdos económicos y políticos imbricados en densas redes de interacción social (Putnam, 1993b). Además, se estimula la acumulación de capital humano, al favorecer la aparición de instituciones informales, tales como los mercados informales de crédito, que permiten el acceso a la educación a aquellos agentes que disponen de menos recursos (Knack y Keefer, 1997). Del mismo modo, las escuelas son más efectivas cuando los padres y ciudadanos locales se involucran en sus actividades y los maestros están más comprometidos (Coleman y Hoffer, 1987; Braatz y Putnam, 1996) y, además, el capital social en el seno de la familia resulta de suma importancia para el desarrollo intelectual de los niños (Coleman, 1988)³⁰.

v) Inestabilidad política y crecimiento económico

El argumento central utilizado para explicar los vínculos existentes entre inestabilidad política y crecimiento económico es que dicha inestabilidad crea incertidumbre política y, en algunos casos, amenaza los derechos de propiedad de los agentes privados, desincentivando con ello la inversión, y por lo tanto, el desarrollo económico (Rodrik, 1991; Alesina y Perotti, 1994; Pearson y Tabellini, 1994). En períodos de inestabilidad política, especialmente cuando la misma es provocada por acontecimientos no constitucionales, los mecanismos de protección de los derechos de

³⁰ El estudio del capital social ha generado en los últimos años una amplia literatura. El trabajo de Paldam (2000), recoge un amplio panorama acerca de la cuestión.

propiedad se vuelven más frágiles y es probable que los empresarios reduzcan y reasignen sus inversiones, al objeto de evitar riesgos. Del mismo modo, los inversores extranjeros preferirán invertir en países con un entorno político estable.

Además de desincentivar la inversión, la inestabilidad política puede desembocar en un incremento de actividades improductivas, tales como la búsqueda de rentas y la corrupción. Un gobierno débil necesitará el apoyo de ciertos grupos de presión, de modo que los agentes tendrán más incentivos para llevar a cabo este tipo de actividades (Murphy *et al.*, 1991; Shleifer y Vishny, 1993).

Por otro lado, bajas tasas de crecimiento pueden incrementar la inestabilidad política, de modo que cabe la posibilidad de entrar en un círculo vicioso. Una amplia literatura ha demostrado que en las democracias de los países industrializados, los cambios de gobierno en las elecciones dependen, en buena medida, de las tasas de crecimiento experimentadas por el país en los años inmediatamente anteriores, mientras que en los países no democráticos tasas bajas de crecimiento incrementan el descontento popular y crean incentivos para llevar a cabo actividades en contra del gobierno, tales como golpes de Estado (Hibbs, 1973; Lewis-Beck, 1988).

En definitiva, esta revisión efectuada a los fundamentos teóricos pone de manifiesto que, si bien en el caso de la libertad económica, el capital social y la estabilidad política, los argumentos teóricos coinciden en señalar el impacto favorable ejercido por estas dimensiones institucionales sobre el crecimiento económico, en el caso de la corrupción y, sobre todo, de las libertades políticas, las posiciones teóricas son más dispares.

CAPÍTULO 2.
INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO.
EVIDENCIA EMPÍRICA

2.1 Introducción

El capítulo anterior presentó los fundamentos teóricos que subyacen a las dos grandes líneas de investigación en la literatura sobre instituciones y crecimiento económico, y que analizan los motivos por los cuales la calidad de las instituciones es tan dispar entre países, así como los vínculos existentes entre crecimiento económico y calidad institucional.

Por lo que respecta al trabajo empírico, éste ha profundizado muy poco en la corroboración de estos argumentos teóricos, cuantificando los costes que una reglamentación excesiva, la corrupción, la carencia de libertades civiles, la inestabilidad política, u otras manifestaciones de mala gestión de gobierno, tienen en términos de crecimiento económico, o buscando los motivos por los cuáles la calidad institucional varía entre países. En su lugar, ha tendido a centrarse en cuestiones relacionadas con el capital humano, y en menor medida en la I+D, para explicar las diferentes pautas de crecimiento observadas entre países.

¿Por qué los economistas del crecimiento han “desatendido” las cuestiones de calidad institucional y de “buena gestión de gobierno”? Varias razones podrían explicar

esta aparente indiferencia hacia las cuestiones institucionales. En primer lugar, el interés desmedido que la literatura empírica inicial prestó a las contrataciones de la hipótesis de convergencia y de la validez de la teoría neoclásica frente a la teoría endógena para describir la dinámica de crecimiento de los países. Sería una segunda fase de trabajos empíricos la que se interesaría por encontrar variables adicionales que deberían incluirse en las explicaciones de crecimiento, tales como la democracia, la apertura comercial o las cuestiones geográficas. Segundo, la literatura sobre crecimiento económico, ha tendido a tratar las *proxies* institucionales de forma colectiva como “medidas sociopolíticas”, obscureciendo los distintos canales a través de los cuales las instituciones operan, y empobreciendo de este modo la interpretación de la infraestructura institucional en el crecimiento³¹.

Por último, las dificultades de medida que tales cuestiones presentan, y la consiguiente carencia de indicadores fiables ha retardado el desarrollo de esta literatura. Una vez aceptada la premisa de que las instituciones son importantes para el crecimiento, la pregunta que surge ahora es: ¿Son factibles sus mediciones? Salvo algunas excepciones, la mayoría de indicadores de calidad institucional y gestión de gobierno no han estado disponibles hasta años muy recientes, y la limitada cobertura temporal hacía muy difícil demostrar de forma convincente las relaciones de causalidad entre “buena gestión de gobierno” y calidad institucional, y las medidas de desarrollo económico. Por razones obvias, el trabajo empírico ha tendido a enfatizar aquellos elementos fáciles de cuantificar, frente a otros factores que podían ser más importantes, pero difícilmente cuantificables. Es relativamente fácil medir el trabajo y el capital, por ejemplo, en comparación al marco institucional en el cual dicho capital y trabajo son

³¹ Es importante diferenciar, por ejemplo, entre libertades políticas y económicas, ya que al tratarse de libertades de distinta naturaleza, presentan implicaciones diferentes sobre el desarrollo económico.

empleados. Cómo señaló Coase: “*aquellos aspectos del sistema económico que son difíciles de cuantificar, tienden a ser ignorados por los economistas convencionales*”³²

No obstante, en los últimos años, una serie de circunstancias han permitido que se produzca un renovado interés por la búsqueda de aquellos factores, distintos a los convencionales, que explican los procesos de crecimiento de los países, produciéndose un giro hacia explicaciones de tipo institucional. Por un lado, los trabajos de Easterly y Levine (1997) y Hall y Jones (1999), entre otros, han reabierto el debate en torno a cuáles son los principales determinantes de las diferentes pautas de desarrollo económico entre países. Estas investigaciones señalan, de modo contundente, que una fracción muy significativa del proceso de crecimiento de las economías obedece a cambios en la productividad total, de modo que las tradicionales explicaciones centradas en la acumulación de factores son insatisfactorias en la explicación de dicho proceso. Junto a ello, recientemente la economía política se ha manifestado como uno de los campos más activos de investigación en la disciplina económica, contribuyendo a que los determinantes sociopolíticos del desarrollo ocupen hoy un lugar importante en la agenda de los analistas del crecimiento, al reivindicar que la elección de políticas económicas es el resultado de una lucha política que tiene lugar dentro de un marco institucional concreto. Por último, si hace menos de una década la mayoría de las dimensiones de calidad institucional se consideraban como no cuantificables, en los últimos años el desarrollo de indicadores sobre cuestiones institucionales y de gestión de gobierno, en gran medida cualitativos, por parte de servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales, ha aumentado de forma espectacular.

³² Véase Coase 1974, pp. 181-182; 1982, p. 16 y, 1992, p. 716.

El desarrollo de estos indicadores institucionales, ha permitido desarrollar investigaciones empíricas que ponen de manifiesto los vínculos existentes entre calidad institucional y crecimiento económico³³, así como aquellas que analizan las disparidades en dicha calidad presentes entre países. Tomemos el siguiente modelo empírico básico utilizado en la literatura (Kaufman *et al.* 1999b), al objeto de centrar la discusión:

$$y_i = \alpha + \beta \cdot g_i + e_i \quad (1)$$

$$g_i = \mu + \gamma \cdot y_i + \delta \cdot x_i + v_i \quad (2)$$

$$y_i^* = y_i + w_i \quad (3)$$

$$g_i^* = g_i + u_i \quad (4)$$

donde la renta *per cápita* y_i , depende de la infraestructura institucional g_i y de un conjunto de factores externos al modelo e_i . Por otro lado, la calidad institucional g_i depende de la renta y_i , de un conjunto de variables observables x_i , y de otros factores externos al modelo v_i . Las ecuaciones (3) y (4) recogen el error cometido al medir la renta observada (y^*) y la infraestructura institucional no observable (g^*), con errores de medida w_i y u_i , respectivamente.

La mayor parte de los estudios empíricos se han centrado en la estimación de la ecuación (1), para identificar los efectos causales del “buen gobierno” o calidad institucional sobre el crecimiento de la renta *per cápita* a largo plazo, utilizando x como variables instrumentales; es decir, variables que presentan una elevada correlación con

³³ Una lista particularmente extensa es la que se ofrece en Burki y Perry (1998).

el desempeño institucional, pero que están incorrelacionadas con la perturbación e_i , o lo que es lo mismo, su único efecto sobre el crecimiento económico tienen lugar a través de la calidad institucional (Hall y Jones, 1999; Kaufmann *et al.* 1999b; Acemoglu *et al.* 2001; Easterly y Levine, 2003; Breton, 2004, entre otros). Junto a este tipo de estudios, un número mucho más reducido de trabajos se ha centrado de manera explícita en el análisis de la ecuación (2), al objeto de establecer de forma detallada cuáles son los factores que determinan la calidad institucional (La Porta *et al.*, 1999; Kaufmann y Kraay, 2002; Islam y Montenegro, 2002, Easterly y Levine, 2003, Borner *et al.*, 2004).

Tras haber realizado estas consideraciones, se expone cuál va a ser la estructura de este capítulo. En primer lugar, el epígrafe 2.2, tras exponer algunas clasificaciones de estos indicadores institucionales, utilizadas en estudios recientes, realiza una revisión exhaustiva acerca de la disponibilidad de dichos indicadores. El epígrafe 2.3, realiza una revisión de los trabajos empíricos más relevantes que han analizados los factores que determinan la calidad institucional de los países, mientras que el 2.4 recoge los principales resultados empíricos obtenidos en los estudios acerca de las relaciones de causalidad entre crecimiento económico y marco institucional.

2.2 Indicadores institucionales: clasificación y disponibilidad

El verdadero reto para los analistas que han estudiado las instituciones ha sido disponer de indicadores acerca de determinadas dimensiones institucionales, que hasta hace menos de una década se consideraban no cuantificables. Esto ha sido posible gracias a los esfuerzos realizados en los últimos años por entidades tan variadas como servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales, que han permitido que la gama de indicadores institucionales de la que hoy disponemos sea bastante amplia. Antes de revisar cuáles son estos indicadores, se presentan algunas clasificaciones de los mismos.

a) Indicadores institucionales: algunas clasificaciones

El modo en que los indicadores institucionales se clasifican es importante a la hora de interpretar los canales a través de los cuales dichas instituciones operan, así como determinar los efectos de las mismas sobre el crecimiento económico. No obstante, dado que la proliferación de los mismos es muy reciente, todavía no existe una

clasificación generalmente aceptada. A pesar de ello, se presentan a continuación algunas clasificaciones utilizadas en trabajos recientes.

En términos generales, se puede señalar que existen dos grandes categorías de medidas institucionales (Aron, 2000). La primera, está basada en observaciones objetivas y datos económicos y describe características de las instituciones políticas y económicas, tales como la presencia de derechos constitucionales. La segunda, se construye a partir de encuestas subjetivas y valoraciones personales, y evalúa el desempeño institucional, esto es, la calidad de las instituciones formales e informales, o lo que es lo mismo, la efectividad con la que las normas y reglas institucionales se ponen en práctica³⁴. Los indicadores de riesgo, contruidos por algunas agencias privadas y dirigidos especialmente a los inversores internacionales combinan, en general, ambos tipos de medidas.

Alesina y Perotti (1994), basándose en estudios empíricos que han integrado la literatura sobre crecimiento endógeno y la nueva economía política, clasifican las variables institucionales como definiciones de democracia o de inestabilidad política, combinando indicadores objetivos y subjetivos. En concreto, distinguen dos definiciones o medias de democracia y otras dos de inestabilidad política (cuadro 1). En cuanto a las definiciones de democracia, la primera la identifica con un país en el que tienen lugar elecciones regulares, libres y competitivas (multipartidistas), mientras que la segunda es más general y se identifica con las libertades económicas y civiles de la población³⁵. Respecto a las medidas o definiciones de inestabilidad política, los autores

³⁴ Esta segunda categoría de medidas institucionales ha experimentado un importante auge en los últimos años.

³⁵ Dichas definiciones no son idénticas y, de hecho, algunas dictaduras que serían clasificadas como no democráticas de acuerdo al primer criterio cuentan, sin embargo, con importantes libertades económicas. Piénsese por ejemplo en el gobierno de Pinochet en Chile, la administración de Fujimori en Perú, o el caso de los “cuatro dragones” del sudeste asiático.

identifican tres enfoques principales. El primero es el denominado enfoque de la inestabilidad sociopolítica que ha dado lugar a la construcción de índices que combinan variables que intentan recoger fenómenos de descontento social tales como revueltas, asesinatos o golpes de Estado. El segundo es el enfoque de la renovación del ejecutivo, interpretado como un indicador de inestabilidad o fracaso del mismo. Se señala, por último, un tercer enfoque que utiliza medidas de inestabilidad política de tipo subjetivo, construidas por organizaciones privadas y utilizadas por los inversores internacionales para evaluar el riesgo de los países.

Cuadro 1: Clasificación de Alesina y Perotti (1994)

Democracia	<ul style="list-style-type: none">✓ Elecciones libres y competitivas (derechos políticos)✓ Libertades económicas y civiles
Inestabilidad Política.	<ul style="list-style-type: none">✓ Índices de inestabilidad sociopolítica✓ Inestabilidad (renovación) del ejecutivo✓ Índices subjetivos de riesgo

La segunda clasificación que merece ser señalada es la realizada por los investigadores del Banco Mundial, Kaufmann, Kraay, y Zoido-Lobaton, en su trabajo “Governance Matters” (1999b). Estos autores definen *Governance* como “*el conjunto de tradiciones e instituciones que determina cómo se ejerce la autoridad de un país. Ésta comprende: 1) el proceso de selección, supervisión y sustitución de gobiernos, y sus mecanismos de rendición de cuentas al público en general; 2) la capacidad del gobierno para administrar los recursos públicos de forma eficaz y elaborar, poner en*

marcha y ejecutar políticas y leyes adecuadas para el desarrollo del país y el bien común, y 3) el respeto, por parte de los ciudadanos y del Estado, de las instituciones que rigen sus relaciones económicas y sociales”³⁶.

A partir de esta definición y utilizando una original metodología de agregación de indicadores, construyen seis índices compuestos de calidad del gobierno, utilizando una base de datos que contiene 250 indicadores individuales, principalmente cualitativos, elaborados por diversas entidades y que reflejan las perspectivas de diversos observadores: expertos, empresas y ciudadanos³⁷. Estos indicadores (cuadro 2) son: (i) “voz y responsabilidad”, que mide varios aspectos sobre el proceso político, las libertades civiles y los derechos políticos; (ii) “estabilidad política y ausencia de violencia”, que mide las percepciones sobre la posibilidad de que el gobierno sea desestabilizado por medios inconstitucionales o violentos; (iii) “eficacia gubernamental”, que combina percepciones sobre la calidad de la provisión de los servicios públicos y la burocracia, la competencia e independencia respecto a las presiones políticas de determinados grupos sociales, y la credibilidad de los compromisos públicos; (iv) “calidad regulatoria”, que recoge las percepciones sobre aquellas políticas que afectan negativamente al funcionamiento de los mercados (control de precios o eficiencia de la supervisión bancaria, entre otras) o, aquéllas otras que imponen restricciones para el desarrollo de la libertad empresarial y comercial (excesiva carga regulatoria); (v) “Estado de Derecho”, que mide el grado de confianza que tienen los agentes en las normas de la sociedad y en su cumplimiento, a partir de percepciones sobre la incidencia del crimen, la eficacia del sistema judicial, o la aplicabilidad de los

³⁶ Véase Kaufmann *et al.* (1999b), p. 1.

³⁷ Hasta la actualidad, los autores han llevado a cabo dos actualizaciones de sus indicadores compuestos, incluyendo en cada una de ellas datos adicionales de nuevas fuentes disponibles (Kaufmann *et al.*, 2002, 2003). Para algunos organismos internacionales, como el FMI (2003), este es el mejor conjunto de mediciones institucionales disponibles en la actualidad.

contratos; y, finalmente, (vi) “control de la corrupción”, que mide percepciones de corrupción, entendida ésta en su definición más convencional como el ejercicio del poder público para el beneficio privado.

Cuadro 2: Clasificación de Kaufmann, Kraay, y Zoido-Lobaton (1999)

Proceso de selección, supervisión y reelección de la autoridad	✓ Voz y responsabilidad ✓ Estabilidad política y ausencia de violencia
Capacidad para formular e implementar políticas adecuadas	✓ Eficacia gubernamental ✓ Calidad regulatoria
Respeto de los ciudadanos y del Estado a las instituciones que rigen su interacción	✓ Estado de Derecho ✓ Control de la corrupción

Una tercera clasificación es la realizada por Aron (2000). La autora clasifica las medidas institucionales en cinco categorías (cuadro 3): (i) “calidad de las instituciones formales”, basadas en encuestas o en ratios de riesgo para los inversores y que recogen cuestiones como el respeto a los derechos de propiedad, los derechos políticos, la calidad burocrática o la corrupción; (ii) medidas de “capital social”, que capturan la intensidad de la participación y organización social, a partir de medidas tales como la extensión de las libertades civiles, los derechos económicos, o la confianza; (iii) medidas de “características sociales”, étnicas, culturales, religiosas o de tipo histórico; (iv) “características de las instituciones políticas”, que incluyen derechos constitucionales y tipo de régimen y, por último, (v) medidas de “inestabilidad política”, que incluye huelgas, guerras civiles, duración del régimen o renovación del ejecutivo.

Cuadro 3: Clasificación de Aron (2000)

Desempeño y calidad institucional	<ul style="list-style-type: none">✓ Calidad de las instituciones formales✓ Capital social
Medidas descriptivas y de inestabilidad política	<ul style="list-style-type: none">✓ Características sociales✓ Características políticas✓ Inestabilidad política

b) Indicadores disponibles

Al objeto de presentar un panorama general acerca de los principales indicadores institucionales disponibles en la actualidad, se ha elaborado una clasificación alternativa a las expuestas con anterioridad, que será utilizada, además, en el epígrafe 2.4, para presentar los resultados obtenidos por los trabajos empíricos más relevantes que estudian el efecto que distintas manifestaciones institucionales ejercen sobre el crecimiento y desarrollo económicos.

Esta clasificación alternativa viene inspirada en los resultados obtenidos por la estudios empíricos más recientes, que sugieren que las variables institucionales más apropiadas para incluir en regresiones de inversión y crecimiento, son aquellas que capturan el desempeño y calidad de las instituciones formales e informales, más que otras que simplemente describen características de instituciones políticas y sociales o inestabilidad política. Por ello, se ha decidido agrupar los indicadores en tres grandes categorías: medidas de desempeño, que intentan valorar la calidad de las instituciones formales e informales; medidas descriptivas, que presentan características políticas y

sociales y medidas de inestabilidad política; y, por último, medidas que combinan ambos tipos de indicadores (cuadro 4).

Cuadro 4: Clasificación propia

Medidas de Desempeño	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Libertades Civiles } Libertad ✓ Derechos Políticos } Política³⁸ ✓ Libertad Económica ✓ Corrupción ✓ Capital Social ✓ Opiniones de Inversores
Medidas Descriptivas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Características Sociales ✓ Características Políticas ✓ Inestabilidad Política
Medidas Desempeño-Descriptivas	<ul style="list-style-type: none"> ✓ Indicadores Agregados de Gobernabilidad ✓ Índices de Riesgo del Inversionista

³⁸ En los trabajos empíricos se utiliza con frecuencia el término “libertad política” o “democracia” para englobar derechos políticos y libertades civiles. No obstante, y dada la experiencia de algunos países, se considera más apropiado distinguir ambos conceptos. En la entrevista al Premio Nobel Milton Friedman, recogida en el Prefacio al *Sexto Informe de Libertad Económica en el Mundo, 2002 (Fraser Institute)*, se preguntaba al mismo su opinión respecto a los distintos conceptos de libertad que están en juego, ante lo cual él respondía: “He llegado a creer cada día más que necesitamos elaborar tres clasificaciones en lugar de dos: libertad económica, libertad civil o social y libertad política. Hong Kong es el ejemplo clave de la importancia de dicha distinción. Hong Kong nunca ha tenido ninguna libertad política tal como Freedom House la entendería. Recientemente ha tenido alguna, pero mientras los británicos tuvieron el control fue esencialmente una dictadura benevolente. Fue controlado por los funcionarios en la oficina de asuntos exteriores británica y, aún así, Hong Kong tuvo un alto nivel de libertad civil – libertad de expresión y asociación-. Usted puede disfrutar de un alto grado de libertad social y un alto grado de libertad económica sin tener ninguna libertad política. Lo que no está tan claro es si usted puede tener alguna libertad política sin tener alguna de las otras libertades” (p. 1).

El primer grupo de medidas incluye los siguientes indicadores, que se describen a continuación:

- “Libertades civiles”: comprende libertad de prensa, libertad religiosa y de reunión, procesos judiciales imparciales y libertad de expresión sin miedo a represalias.
- “Derechos políticos”: están presentes cuando los ciudadanos tienen libertad para participar en el proceso político de manera equitativa, hay suficiente competencia en la esfera política y las elecciones son libres e imparciales³⁹.
- “Libertad Económica”: engloba seguridad de los derechos de propiedad (legalmente adquiridos) y libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras de la nación.
- “Corrupción”: utilización de un cargo público en beneficio propio, incluyendo, por tanto, el soborno y la extorsión y otros actos delictivos como el fraude y la malversación de fondos.
- “Capital Social”: instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad de modo que incluye, principalmente, medidas de confianza generalizada y normas cívicas.

³⁹ Este concepto coincidiría con la primera definición de democracia sugerida por Alesina y Perotti (1994).

- “Opiniones de inversores”: basadas en valoraciones subjetivas acerca de cuestiones tales como la seguridad de los derechos de propiedad, la previsibilidad de las políticas del gobierno o la fiabilidad del sistema judicial.

La segunda categoría de indicadores incluye: “Características Sociales”, “Características Políticas” y medidas de “Inestabilidad Política”, entendidas en los mismos términos que utiliza la clasificación de Aron (2000).

Por último, la tercera categoría de indicadores, recoge los “Indicadores Agregados de Gobernabilidad” de Kaufmann *et al.*, definidos con anterioridad, junto con “Índices de Riesgo del Inversionista”. Éstos últimos, dirigidos especialmente a los inversores internacionales, miden cualidades tales como la eficacia del sistema legislativo, la eficacia de la burocracia, la corrupción, el Estado de Derecho, el riesgo de expropiación, y diversas categorías de estabilidad política.

A partir de esta clasificación se ha elaborado el apéndice uno, que pretende ser una recopilación de los principales indicadores institucionales disponibles en la actualidad⁴⁰. Así, el apéndice uno viene dividido en once bloques, que corresponden a los once grupos de indicadores que acaban de ser expuestos. Para cada indicador se incluye la fuente, el nombre de la publicación, el método de obtención de los datos, una breve descripción del mismo, la cobertura temporal y de países, así como el grado de utilización en estudios empíricos.

Por lo respecta a la fuente, esta corresponde bien al autor o autores que construyen dicho índice, o bien a la institución que los publica, y se incluye, cuando está

⁴⁰ La inclusión de los indicadores en cada grupo de medidas es cuestionable, si bien pretende acomodarse lo mejor posible a la definición establecida para cada una de las categorías. Un ejercicio similar realiza Aron (2000), a partir de su clasificación de indicadores.

disponible, la página *web* donde pueden encontrarse las bases de datos de dichos indicadores. En general, cuando la institución que publica el indicador es una institución sin ánimo de lucro, tales como *Freedom House*, *Fraser Institute* o *Transparency International*, el acceso a los datos es gratuito. Sin embargo, cuando se trata servicios comerciales de estimación de riesgo, escuelas de negocios, centros de investigación u otro tipo de entidades con ánimo de lucro, tales como *Business Internacional*, *Internacional Country Risk Guide*, o *The Political Risk Services Group*, el acceso requiere un desembolso monetario en concepto de suscripción.

En cuanto al método de obtención de datos, se distingue si el mismo se basa en evaluaciones subjetivas realizadas por expertos, encuestas de opinión realizadas a ejecutivos, periodistas, investigadores, o público en general, datos objetivos, o bien, agregación o recopilación de diferentes fuentes. Así, por ejemplo, los indicadores de libertades civiles y derechos políticos publicados por *Freedom House* son elaborados a partir de una rigurosa evaluación de expertos regionales, especialistas en derechos humanos, académicos, periodistas y algunas figuras políticas; el indicador de libertad económica del *Fraser Institute* utiliza, sobre todo, datos objetivos cuantificables, si bien para algunos de sus componentes se hace uso de valoraciones subjetivas realizadas por distintos investigadores y expertos, mientras que los índices de corrupción de *Transparency International* se construyen agregando múltiples indicadores que provienen de distintas fuentes.

La descripción del indicador recoge el nombre concreto del mismo así como una síntesis de las valoraciones subjetivas o características objetivas que se combinan en su construcción. Así, por ejemplo, la “Encuesta Mundial de Valores” de la *World Values Survey Association* recoge valores como creencias religiosas, confianza en los demás, o

tolerancia social, mientras que la base de datos de Levine-Loayza-Beck describe características sociales como origen legal, fraccionalización étnica o composición religiosa.

El epígrafe facilita, además, la cobertura temporal y de países, dado que en muchos casos va a condicionar la selección del indicador que va realizar el investigador empírico. Hay que señalar, a este respecto, que estos indicadores no han estado disponibles hasta años muy recientes, con excepción de los elaborados por *Business Environment Risk Intelligence* (BERI) e *International Country Risk Guide* (ICRG), que empezaron a publicarse a principios de los años setenta y ochenta, respectivamente. A pesar de que la cobertura temporal que presentan los indicadores institucionales hoy disponibles es todavía relativamente moderada, existen, no obstante importantes divergencias en este sentido. Así, por ejemplo, los índices de libertad económica del *Fraser Institute* están disponibles para el período 1972-2004, mientras que los indicadores agregados de Kaufmann *et al.* abarcan sólo el período 1996-2002, y algunas encuestas a ejecutivos elaboradas por el Banco Mundial hacen referencia a un único año, como es el caso de la *World Business Enviromental Survey*. En el caso de la cobertura de países las diferencias son también significativas. Así, mientras los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House* se publican para más de 190 países, el índice de democracia de Latinobarómetro cubre tan sólo 17 economías latinoamericanas.

Por último, se incluye el grado de utilización en publicaciones empíricas, al considerar que puede ser una buena guía a la hora de establecer el grado de fiabilidad de dichos indicadores, y establecer la medida en la que el investigador va a poder realizar comparaciones entre sus resultados y los obtenidos en otros trabajos empíricos. Entre

los indicadores más utilizados se encuentran los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House*, el índice de libertad económica del *Fraser Institute*, las características políticas recogidas en el *Cross Nacional Time-Series Archive* y los índices de riesgo de *Business Internacional*. Algunos indicadores de construcción más reciente, como los indicadores agregados de Kaufmann *et al.* (1999a, 2002, 2003) presentan una utilización media en publicaciones empíricas, si bien en los últimos años dicha utilización está manteniendo una senda creciente.

Podemos concluir, por tanto, que a pesar de las limitaciones detectadas en algunos casos en términos, sobre todo, de cobertura temporal, disponemos en la actualidad de una gama de indicadores institucionales bastante amplia, que ha permitido a los investigadores empíricos avanzar considerablemente en el análisis de los determinantes de la calidad institucional y en los vínculos que la misma presenta con el crecimiento económico.

2.3 Factores determinantes de la calidad institucional. Revisión de trabajos empíricos

Una vez presentados los principales indicadores institucionales disponibles, se va a llevar a cabo una revisión de la literatura empírica presentando los resultados derivados en los trabajos más relevantes. Este epígrafe presenta los resultados obtenidos por aquella línea de investigación que intenta identificar los factores determinantes de la calidad institucional, mientras que el siguiente se centrará en los avances empíricos experimentados por la otra gran línea de análisis, aquella que estudia los efectos causales entre crecimiento económico y calidad de las instituciones.

Como ya se adelantó en el capítulo primero, esta línea de investigación que analiza las disparidades en calidad institucional entre países ha experimentado un desarrollo notablemente menor que aquella que estudia los vínculos que dicha calidad presenta con el crecimiento, probablemente porque plantea cuestiones empíricas más delicadas. Además, el grado de consenso obtenido por los investigadores es también menor y todavía no existe en la literatura empírica un consenso claro respecto a la identificación de estos factores subyacentes a la calidad institucional. No obstante, dado

que la relación entre calidad institucional y crecimiento económico parece ser bastante robusta, esta línea de análisis puede ser muy prometedora dadas las interesantes implicaciones que se derivan de la misma desde el punto de vista político.

El apéndice 2 intenta sintetizar las principales propuestas y resultados obtenidos por los estudios empíricos centrados en el tema. Para cada trabajo realizado se señala cuál es el determinante institucional incluido en el análisis, la referencia del artículo (nombre de los autores y fecha de publicación), el indicador o indicadores institucionales que han sido utilizados como variables dependientes y, por último, los principales resultados obtenidos.

Como se desprende de la revisión efectuada en dicho apéndice, el debate respecto a los factores determinantes de la calidad institucional, lejos de verse cerrado, sigue alimentándose con la aparición de nuevas investigaciones empíricas que cuestionan en algunos casos ciertos argumentos teóricos empleados en la literatura. No obstante, a pesar de la falta de consenso predominante, se intentarán extraer algunas conclusiones.

En general, podría decirse que la evidencia empírica apoya las teorías institucionalistas económicas, puesto que la mayor parte de los estudios realizados encuentra un impacto positivo de la renta *per cápita* sobre la calidad institucional (Chong y Zanzi, 2000; Treisman, 2000; Islam y Montenegro, 2002; Rigobon y Rodrik, 2004, entre otros), si bien el mismo no resulta siempre significativo (Alesina y Perotti, 1996; Panizza, 2001). Este aparente consenso, sin embargo, es cuestionado en la publicación de Kaufmann y Kraay (2002), que utilizando un índice agregado de “Estado de Derecho” y una muestra de 175 países para el período 2000/01, encuentran un

sorprendente efecto causal negativo de la renta *per cápita* sobre la calidad institucional o “buen gobierno”.

Este resultado obtenido arroja dudas sobre la creencia convencional de que en el largo plazo existen “círculos virtuosos” entre renta *per cápita* y *governance*, y desafía la idea de que la calidad institucional es simplemente un bien de lujo que se adquiere automáticamente con la acumulación de riqueza. A pesar de que las teorías económicas argumentan que el crecimiento de la renta viene acompañado de crecientes demandas de mejoras institucionales, según estos autores existe de hecho una variedad de mecanismos, tales como la influencia de las élites o la “captura del Estado”, a través de los cuales puede ocurrir lo contrario⁴¹. Siempre y cuando estén establecidas élites dentro del país que obtengan beneficios del *status quo* de mantener instituciones pobres, existirán pocas razones para esperar que las demandas de mejoras institucionales que acompañan al incremento de la renta sean satisfechas. De hecho, recientes encuestas a empresas realizadas por el Banco mundial, proporcionan evidencia respecto al alcance de la “captura del Estado” por parte de algunas compañías élite en una serie de países post-socialistas y latinoamericanos, así como del impacto perjudicial que tales prácticas ejercen sobre el Estado de Derecho y sobre la protección de los derechos de propiedad. Puesto que la misma investigación encuentra además un importante efecto causal positivo entre *governance* y crecimiento económico a largo plazo, la necesidad de intervenir implementando medidas de rendición de cuentas externas y ampliando los mecanismos de voz y transparencia para mejorar el crecimiento, estaría más que justificada según los autores.

⁴¹ El término “captura del Estado” hace referencia a ciertas formas de corrupción, tales como la tendencia de algunas empresas y conglomerados élite a afectar ilícitamente la formación de leyes estatales, políticas, y regulaciones (Peltzman, 1976).

Si tenemos en cuenta este actual cuestionamiento con respecto al impacto que la renta ejerce sobre el desempeño institucional, podríamos señalar que la evidencia empírica estaría apoyando de forma más clara las teorías políticas y culturales que las económicas. En cuanto a las estrategias seguidas por los investigadores para identificar la relevancia de las teorías políticas, la que considera la tradición legal de los países es la que ofrece resultados empíricos más robustos, coincidiendo los trabajos realizados en señalar el efecto perjudicial que el origen legal francés ejerce sobre la calidad institucional, frente al origen legal inglés, principalmente (La Porta *et al.*, 1999; Treisman, 2000; Easterly y Levine, 2003, entre otros). Sin embargo, cuando la estrategia utilizada es considerar la fraccionalización etnolingüística, a pesar de presentar en todas las ocasiones una asociación negativa con la calidad institucional, el grado de significatividad varía en función del tipo de variables incluidas en la regresión. Así, algunos estudios advierten que, cuando se introducen las variables renta *per cápita* o latitud, el efecto pasa a ser no significativo (Treisman, 2000; Wei, 2000; Alesina *et al.* 2003, entre otros). Para algunos autores (Islam y Montenegro, 2002) este resultado estaría cuestionando la relación entre estructura social y desempeño de las instituciones. Para otros (La Porta *et al.*, 1999), sin embargo, indicaría que la fraccionalización etnolingüística afecta negativamente al desempeño gubernamental, y a su vez, este pobre desempeño gubernamental reduce la renta *per cápita*, de modo que la evidencia estaría apoyando las teorías políticas. Además, Easterly y Levine (1997) constatan que la diversidad étnica va en detrimento de la provisión de determinados bienes públicos tales como la educación o las infraestructuras, retarda el desarrollo financiero y favorece la corrupción, lo cual apoyaría de nuevo dichas teorías.

En cuanto a las teorías culturales, las investigaciones que incluyen en las regresiones la variable religión suelen encontrar, en general, que los países con

predominio de población protestante presentan mejor desempeño gubernamental que los países con predominio de católicos y musulmanes (Treisman, 2000; Easterly y Levine, 2003, entre otros). No obstante, La Porta *et al.* (1999), defienden que la evidencia estaría apoyando de forma más clara las teorías políticas que las culturales, puesto que la significatividad de la variable religión desaparece cuando se introducen en la regresión variables como la renta *per cápita*, la latitud, la diversidad étnica o el origen legal. En cuanto a la confianza social, los trabajos que han incluido dicha variable en sus investigaciones han obtenido un efecto positivo y significativo de la misma sobre la eficiencia institucional (Knack y Keefer, 1997; La Porta *et al.*, 1997), de modo que la relación sugerida por Putnam (1993) para Italia y Putnam (1995a, 1995b) para América podría generalizarse a nivel mundial. No obstante, éstas últimas variables han recibido menor atención en la literatura empírica que las anteriores, de modo que las conclusiones derivadas deberían considerarse menos concluyentes.

Por tanto, en relación a las tradicionales teorías institucionales, cabría concluir que del análisis realizado se desprende que la variable origen legal, derivada de las teorías políticas, sería la que presenta un mayor grado de robustez en las regresiones que utilizan distintas medidas de calidad institucional como variables dependientes y la que genera, adicionalmente, un mayor consenso entre los investigadores.

Se realizan a continuación algunas consideraciones respecto al resto de variables propuestas en la literatura como potenciales determinantes del desempeño de las instituciones, comenzando con aquéllas que recogen algún tipo de determinantes históricos subyacentes.

Los estudios que han incluido variables relacionadas con la extensión de los europeos occidentales a lo largo del mundo, el origen colonial o la disponibilidad de recursos naturales, obtienen los signos esperados⁴². De ese modo, coinciden en señalar el impacto positivo que la latitud ejerce sobre el desempeño institucional (Panizza, 2001; Rigobon y Rodrik, 2004, entre otros), así como los efectos negativos observados para las variables mortalidad de los colonos europeos en los siglos XVIII y XIX (Acemoglu *et al.* 2001; Kaufmann y Kraay, 2002; Easterly y Levine, 2003) y materias primas (Ades y Di Tella, 1999; Treisman, 2000). La evidencia empírica, por lo tanto, parece apoyar la argumentación de Hall y Jones (1999) con relación al impacto que la extensión de la influencia de Europa Occidental a lo largo de mundo pudo ejercer sobre las instituciones, así como las hipótesis de Engerman y Sokoloff (1997, 2002) y Acemoglu *et al.* (2001), centradas en la importancia de los recursos naturales y el origen colonial en la determinación de los niveles actuales de calidad institucional.

En definitiva, la evidencia parece apoyar la creencia de que los factores históricos subyacentes, asociados a cuestiones tales como el origen cultural y legal de los países, la extensión de Europa occidental a lo largo del mundo o el origen colonial, son determinantes en la explicación de los actuales niveles de calidad institucional observados entre países. La ventaja de este tipo de variables históricamente predeterminadas, es que son exógenas con respecto al desempeño institucional y, por lo tanto, no generan sesgos de simultaneidad en las regresiones. El inconveniente es que no son demasiado útiles a la hora de derivar implicaciones políticas al objeto de paliar las deficiencias de tipo institucional presentes en algunos países. La excepción a este respecto sería, en todo caso, la confianza social, puesto que como sugieren algunos

⁴² Este tipo de variables han sido utilizadas con frecuencia como instrumentos en estudios que estiman la relación que la calidad institucional ejerce sobre el crecimiento de la renta a largo plazo, y el hecho de

autores (Knack y Keefer, 1997, entre otros), políticas redistributivas encaminadas a reducir la polarización social, el impulso de instituciones formales que limiten las actuaciones arbitrarias del gobierno y garanticen el cumplimiento de los contratos, o el apoyo a la educación secundaria, podrían fomentar el desarrollo de normas cooperativas y de confianza interpersonal en los países en vías de desarrollo, mejorando de este modo el desempeño institucional en los mismos⁴³.

En relación al resto de variables utilizadas con mayor frecuencia en los estudios empíricos, cabría efectuar las siguientes consideraciones. En cuanto a la apertura comercial, en términos generales podría concluirse que existe cierto consenso respecto al impacto positivo que la misma ejerce sobre el desempeño institucional, no sólo en términos políticos, sino también en términos de apertura “natural”, aunque no tanto en cuanto a la cuantía del efecto y robustez de los resultados. Para algunos autores, la evidencia sugiere que tanto las características geográficas de los países que condicionan su propensión natural a la apertura, tales como el área, la población o si el país tiene salida al mar, como las políticas comerciales, influyen sobre la calidad institucional (Ades y Di Tella, 1999; Islam y Montenegro, 2002). Para otros, sin embargo, el efecto es sorprendentemente pequeño (Treisman, 2000), o depende del resto de variables incluidas, de modo que se cuestionan su robustez (Easterly y Levine, 2003). Recientemente, han aparecido, además, algunos trabajos que obtienen resultados polémicos a este respecto, como el de Rigobon y Rodrik (2004) que encuentra un

que presentan los signos esperados en estimaciones de calidad institucional, validaría, de alguna manera, dicha utilización.

⁴³ Putnam (1993b) sostiene que la promoción de asociaciones cívicas de carácter horizontal sería recomendable al objeto de promover la confianza social y, de hecho, asume que el declive en la pertenencia a asociaciones está conectado con la reducción de los niveles de confianza y actitudes cooperativas entre la población norteamericana. No obstante, la evidencia empírica disponible no ofrece una respuesta clara respecto a la validez de dicha hipótesis. Trabajos empíricos como los de Stolle (1998), apoyarían la hipótesis defendida por Putnam, de modo que el fomento de este tipo de asociaciones sería recomendable al objeto de aumentar los niveles de confianza y actitudes cooperativas. Sin embargo, los

impacto negativo y muy significativo de la apertura comercial sobre la variable democracia. En cualquier caso, sería interesante clarificar dichas relaciones, dadas las implicaciones políticas asociadas a la misma. Si, efectivamente, la apertura comercial favorece el desempeño institucional, los países en desarrollo encontrarían óptimo dedicar parte de sus recursos al fomento de políticas comerciales encaminadas a ampliar la apertura exterior de los mismos.

En cuanto a las desigualdades en renta, los trabajos de Alesina y Perotti (1996) y Easterly (2001a) coinciden en señalar que distribuciones más igualitarias reducen la inestabilidad sociopolítica y mejoran la extensión de los derechos políticos y libertades civiles. En concreto, Easterly (2001a) señala la importancia de lo que denomina “el consenso de la clase media”, definido como una estructura social en la que una importante fracción de la renta del país está en manos de las clases medias, y el nivel de heterogeneidad étnica es bajo, en la determinación de cuestiones tan importantes como la estabilidad política, la democracia o la calidad de las políticas económicas implementadas por los gobiernos. Este resultado, tiene también importantes implicaciones desde un punto de vista normativo, ya que políticas que relajaran las desigualdades en renta entre ciudadanos, podrían reducir las tensiones sociales y, por tanto, generar un clima sociopolítico favorable a la inversión y a la acumulación de capital⁴⁴. No obstante, en un trabajo más reciente, Islam y Montenegro (2002), utilizando una amplia gama de índices de calidad institucional, obtienen que dicho efecto desaparece cuando se introducen ciertas *dummies* continentales, lo cual, junto a la falta de significatividad observada en el caso de la fraccionalización etnolingüística, les

resultados obtenidos por otros autores, entre ellos Knack y Keefer (1997), sugieren que no existe relación entre asociaciones horizontales y confianza.

⁴⁴ Desde el punto de vista económico existe un consenso según el cual las políticas que reducen la desigualdad deberían ser políticas de largo plazo basadas en la inversión en capital humano, educación y

lleva a concluir que existe una falta de asociación entre estructura social y desempeño de las instituciones.

En cuanto a las variables que hacen referencia a características del sistema político, cabría señalar las siguientes conclusiones. La evidencia empírica que existe en torno al grado de federalismo que presenta un país (Wei, 2000; Treisman, 2000; Panizza, 2001), vendría a confirmar las tensiones existentes entre costes y beneficios en los sistemas federales, dado que los resultados obtenidos cuando se incluye dicha variable en las regresiones son muy dispares. Por su parte, la presencia de *checks and balances* iría asociada, en general, a un mejor desempeño gubernamental (Paniza, 2001; Islam y Montenegro, 2002). No obstante, la inclusión de este tipo de variables que intentan recoger cierto tipo de reglas y características del sistema político, como factores determinantes de la calidad institucional, es cuanto menos problemática. Algunas de ellas se utilizan en la construcción de un importante número de indicadores de *governance*, con los consiguientes problemas de correlación que pueden aparecer en las regresiones, a lo que habría que añadir el debate conceptual que se deriva de tal inclusión: ¿son medidas de calidad institucional o factores determinantes de la misma? No obstante, y puesto que han sido utilizadas en algunos trabajos relevantes, se ha decidido incluirlas en el presente análisis. Por último, las investigaciones empíricas sugieren que las *dummies* continentales estarían recogiendo el efecto de factores políticos y culturales (La Porta *et al.* 1999), así como el nivel de desarrollo económico de los países (Treisman, 2000). La *dummy* para América Latina es la que presenta un mayor grado de robustez.

salud, que no sólo mejoran la igualdad sino también el crecimiento, y no políticas de corto plazo, como modificaciones impositivas, que generan distorsiones en el comportamiento de los agentes.

En definitiva, la escasa evidencia empírica disponible, la falta de consenso respecto a la idoneidad o no de incluir ciertas variables como determinantes de la calidad institucional y la ausencia en muchos casos de análisis de robustez y mecanismos que corrijan los problemas de endogeneidad u omisión de variables relevantes, hace que no podamos considerar los resultados de estas investigaciones concluyentes. Ello estimula la profundización en la identificación de los factores relevantes en la determinación del desempeño institucional. No obstante, el análisis efectuado evidencia que las teorías institucionales de tipo político y los factores históricos serían los mejores candidatos en la explicación de los determinantes de la calidad institucional.

2.4 Calidad institucional y crecimiento económico. Revisión de trabajos empíricos

Este epígrafe se va a centrar en aquella línea de investigación que analiza las relaciones existentes entre calidad institucional y crecimiento económico, realizando una revisión a los resultados obtenidos en los trabajos empíricos más relevantes. Dado que el campo objeto de estudio es muy reciente, los resultados obtenidos no pueden calificarse de concluyentes, puesto que dependen, en gran medida, de la metodología econométrica utilizada por el investigador, del horizonte temporal analizado o de la muestra de países seleccionada. No obstante, y a pesar de que la literatura sobre este tema está dando todavía sus primeros pasos, el consenso alcanzado en cuanto al papel fundamental que las cuestiones de calidad institucional juegan en el crecimiento económico es en la actualidad muy amplio, y deberían considerarse las implicaciones políticas que se derivan del mismo. Si la evidencia apoya de forma clara que unas instituciones políticas, económicas y sociales débiles obstaculizan significativamente el crecimiento, deberían promoverse medidas que reforzasen las instituciones o fomenten estructuras políticas más adecuadas.

El apéndice 3 recoge los trabajos empíricos más relevantes de esta corriente de análisis, clasificados en seis grandes bloques que se corresponden con las principales dimensiones institucionales tratadas: libertades civiles, derechos políticos, libertad económica, corrupción, capital social e inestabilidad política; por último, se citan aquellos trabajos que han tratado el marco institucional en términos más generales⁴⁵. La revisión incluye, para cada trabajo empírico, el indicador institucional utilizado como variable dependiente, la referencia concreta (nombre del autor o autores y año de publicación), la metodología utilizada en el análisis, y los principales resultados obtenidos. Por lo que respecta a la metodología, se concreta la técnica econométrica utilizada, el período temporal y muestra de países seleccionados, así como otro tipo de cuestiones que se consideran relevantes, como la inclusión en las regresiones de otros factores económicos relevantes para el crecimiento, la utilización de instrumentos, o la utilización de *test* de robustez o sensibilidad de los resultados.

Los trabajos pioneros en este campo de investigación fueron los de Kormendi y Meguire (1985) y Scully (1988), que utilizaron los indicadores de Gastil (*Freedom House*) sobre libertades civiles, derechos políticos y libertad económica para explorar los efectos que dichas variables ejercen sobre el crecimiento y las tasas de inversión de los países. A partir de entonces, el interés entre los economistas por determinar el impacto que el marco institucional tiene sobre el crecimiento económico es creciente, y en la segunda mitad de los noventa los indicadores institucionales son ya ampliamente utilizados por los investigadores del crecimiento.

⁴⁵ Muchas de las características sociales, y algunas políticas, se consideran más bien potenciales determinantes de la calidad institucional que indicadores de la misma y, por ello, se utilizan mayoritariamente en los estudios empíricos revisados en el capítulo anterior.

Como puede observarse el apéndice 3, la libertad económica, seguida de las libertades políticas y civiles, han sido las cuestiones institucionales que han recibido mayor atención en la última década por parte de los investigadores que han analizado el impacto del marco institucional sobre el crecimiento económico⁴⁶. La corrupción también ha recibido una atención significativa, especialmente a partir del trabajo pionero de Mauro (1995). En los últimos años, especialmente a partir de la publicación de los indicadores agregados de gobernabilidad de Kaufmann *et al.* (1999a) se ha observado, además, un creciente interés por analizar el impacto que la calidad institucional, en su sentido más amplio, ejerce sobre el desarrollo económico, el nivel de renta y la volatilidad de las tasas de crecimiento.

En relación a los resultados obtenidos por estos trabajos empíricos, merecen ser destacadas las siguientes consideraciones. En primer lugar, la libertad económica ha sido la característica institucional que mayor grado de consenso ha generado entre los investigadores, obteniéndose en la práctica totalidad de los estudios realizados un impacto favorable y significativo de la misma sobre el crecimiento económico y la renta *per capita* (De Vanssay y Spindler, 1994; Gwartney *et al.*, 1999; Cole, 2003, entre otros)⁴⁷. Algunos trabajos encuentran, además, que dicho impacto es superior al ejercido por las libertades políticas y los derechos civiles (Hanke y Walters, 1997; Gwartney *et al.*, 1999), y depende del nivel de desarrollo de los países (Islam, 1996).

No obstante, trabajos recientes han puesto de manifiesto dos cuestiones relevantes. Por un lado, algunos estudios advierten que los índices de libertad

⁴⁶ Berggren (2003) presenta un survey acerca de los trabajos que analizan el impacto de la libertad económica sobre el desarrollo.

⁴⁷ Los primeros trabajos que utilizaron medidas de libertad económica en estudios de crecimiento económico usaron el tipo de cambio del mercado negro como indicador (Barro 1996, entre otros), si bien es cuestionable que el mismo sea adecuado para valorar la ausencia de libertad económica. Los trabajos realizados con posterioridad utilizaron ya indicadores más sofisticados y precisos.

económica agregados que confeccionan algunas organizaciones no son los más adecuados para analizar el impacto que dicha libertad ejerce sobre el crecimiento económico de los países. Dawson (2003), por ejemplo, analiza las relaciones causales entre los distintos componentes de la libertad económica y el crecimiento económico, para concluir que, si bien ciertas características de libertad causan crecimiento económico, otras son el resultado de dicho crecimiento, e incluso algunas vienen conjuntamente determinadas con el crecimiento por un tercer factor. En consecuencia, algunos autores proponen la creación de nuevos indicadores que tengan en cuenta, exclusivamente, aquellos componentes que efectivamente ejercen un impacto significativo sobre el crecimiento (Ayal y Karras, 1998; De Haan y Sturm, 2000; Heckelman y Stroup, 2000; Carlsson y Lundström, 2002). Esta línea de trabajo, consistente en depurar indicadores al objeto de incrementar la credibilidad y calidad de los mismos, puede proporcionar en el futuro resultados prometedores. Por otro lado, algunas investigaciones recientes sugieren que son los cambios en la libertad económica, y no tanto los niveles de la misma, los que ejercen un efecto significativo sobre el crecimiento (De Haan y Sturm, 2000, 2001; Pitlik, 2002; Leertouwer *et al.*, 2002), contradiciendo algunos trabajos anteriores (Dawson, 1998), que advertían que tanto los niveles como los cambios en libertad económica ejercen un impacto significativo sobre el crecimiento.

En segundo lugar, cabe destacar que el aspecto institucional que ha generado mayores discrepancias ha sido la democracia o derechos políticos. Los trabajos disponibles no alcanzan un consenso en torno al papel que la misma juega en el crecimiento, poniendo de manifiesto el conflicto entre costes y beneficios señalados por la literatura teoría. Algunos de ellos encuentran un efecto global beneficioso de la democracia sobre el desarrollo económico (Scully, 1988; Gwartney *et al.* 1999, Rigobon

y Rodrik, 2004), que promueve, adicionalmente, una distribución más equitativa de la renta (Hanke y Walters, 1997), y amortigua los efectos sobre el crecimiento de los *shocks* externos negativos (Rodrik, 1999a). Otros, sin embargo, encuentran que dicha relación no es significativa o robusta (Barro y Sala-i-Martin, 1995; De Haan and Siermann, 1995, 1996; Alesina *et al.*, 1996; Ali y Crain, 2002) y, en algunos casos es, además, moderadamente negativa (Heliwell, 1994; Tavares y Wacziarg, 2001).

Finalmente, la hipótesis defendida por Barro (1996) es la existencia de una relación no lineal entre democracia y crecimiento⁴⁸, de modo que mayores niveles de democracia alientan el crecimiento en países con bajos niveles de libertades políticas, principalmente, porque se limita el abuso gubernamental, pero entorpecen el mismo cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de derechos políticos⁴⁹. Según Barro, a partir de un determinado umbral, la extensión de dichos derechos puede retardar el crecimiento debido, entre otras razones, a la aparición de presiones para redistribuir la renta⁵⁰. En cualquier caso, sería deseable que los derechos políticos sigan siendo objeto de análisis, con el propósito de alcanzar un acuerdo en torno al impacto que los mismos ejercen sobre el crecimiento económico y el nivel de desarrollo de un país.

En cuanto a las libertades civiles, utilizadas en muchas ocasiones de manera conjunta con los derechos políticos, a través de indicadores globales de libertad política,

⁴⁸ Henisz (2000) encuentra evidencia a favor de dicha hipótesis.

⁴⁹ En esta línea, Mohtadi y Roe (2003) desarrollan un modelo de crecimiento endógeno con dos sectores (los agentes se distribuyen entre actividades de producción y actividades de búsqueda de rentas), donde las democracias jóvenes y maduras crecen de forma más rápida que aquellos países que en encuentran en un estadio medio de democratización. Se produce, de este modo, un efecto de “U” invertida en la relación democracia-crecimiento, asociado al patrón opuesto en forma de “U” encontrado para la relación búsqueda de rentas (corrupción)-democracia.

⁵⁰ El efecto sobre el crecimiento económico ejercido por las desigualdades en renta y la redistribución de la misma ha sido, sin embargo, una de las cuestiones más controvertidas en la literatura de crecimiento. Así, para algunos autores (Perotti, 1996) las desigualdades crean descontento social, incertidumbre e inestabilidad sociopolítica, de modo que programas redistributivos favorecerían el aumento de la productividad. Barro (2000) discute otras posibilidades y concluye que la desigualdad retarda el crecimiento en los países pobres, pero lo promueve en los países ricos.

se observa, en general, que el efecto estimado sobre el crecimiento es positivo (Kormendi y Meguire, 1985; Scully, 1988; Barro 1996), si bien no siempre resulta significativo o robusto (Barro y Sala-i-Martin, 1995; Ali y Crain, 2002). En este aspecto, quizá la utilización individual de ambos indicadores (libertades civiles y derechos políticos) propuesta por Friedman, sea más apropiada a la hora de realizar estudios empíricos ya que se trata de dos conceptos diferentes y, por lo tanto, su uso individual clarificaría los canales a través de los cuales la calidad institucional actúa sobre el desarrollo.

En tercer lugar, cabe advertir del impacto negativo y significativo obtenido, mayoritariamente, cuando se incluyen las variables corrupción e inestabilidad política en las regresiones de crecimiento, apoyando las argumentaciones teóricas más recientes al respecto. La evidencia pone de manifiesto que la corrupción desalienta la inversión privada (Mauro, 1995; Del Monte y Papagni, 2001), altera el gasto del gobierno disminuyendo los destinados a educación (Mauro, 1997), reduce la eficiencia de los gastos en inversión pública (Del Monte y Papagni, 2001), y limita el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Tanzi y Davoodi, 2002). Por su parte, la inestabilidad política está asociada a crecimientos más lentos y menores tasas de inversión (Barro, 1991; Alesina *et al.* 1996; Easterly y Levine, 1997; Fosu, 2001). Estos resultados resultan especialmente relevantes para los países en desarrollo, en muchos de los cuales la corrupción y la inestabilidad política constituyen una de las principales lacras en la actualidad.

En relación al capital social, señalar que los estudios disponibles coinciden en destacar el impacto positivo del mismo sobre el crecimiento, aunque no lo hacen a la hora de identificar las medidas más apropiadas del mismo. De este modo, el acuerdo es

amplio en torno al papel beneficioso que la confianza social y las normas cívicas ejercen sobre el crecimiento, pero algunos autores (Knack y Keefer, 1997) cuestionan la hipótesis defendida por Putnam (1993a) en relación al efecto positivo que las actividades asociativas de tipo horizontal ejercen sobre la confianza y el desarrollo. Sugieren, además, que el impacto del capital social es mayor en los países pobres, en los que, precisamente, las instituciones informales sustituyen o complementan en muchos casos las establecidas de forma legal, y son las que permiten que los mercados funcionen y que muchos ciudadanos puedan beneficiarse de la existencia de mercados “informales”.

Por último, aquellos trabajos que han utilizado *proxies* de infraestructura institucional en términos más generales, coinciden en señalar un impacto significativo de la misma sobre el crecimiento económico, así como sobre otros aspectos de desarrollo como la renta *per cápita*, la mortalidad infantil o la alfabetización (Kaufmann *et al.*, 1999b; Rodrik *et al.*, 2004, entre otros). Algunos de ellos sugieren que el efecto se produce tanto a través de una mayor eficiencia en la asignación de recursos, como a través de unos niveles superiores de inversión en capital físico y humano (Hall y Jones, 1999). Además, dicha infraestructura amortigua los efectos sobre el crecimiento de los *shocks* externos negativos (Rodrik, 1999a), y reduce la volatilidad del crecimiento (FMI, 2003). Rodrik *et al.* (2004) llegan a afirmar que el efecto ejercido por dicha infraestructura institucional domina al de otras variables tradicionales, tales como la apertura o la geografía.

Para finalizar esta revisión se comentan, brevemente, algunas cuestiones relacionadas con la técnica econométrica y la metodología consideradas. En relación a la técnica, salvo algunas excepciones, los estudios realizados utilizan corte transversal, y

sólo unos pocos incorporan la dimensión tiempo a través de la técnica de datos de panel (Tavares y Wacziarg, 2001; De Haan y Sturm, 2003). Esto es debido, entre otras cuestiones, a que los indicadores institucionales no han estado disponibles hasta años muy recientes y, por tanto, no se disponía de series temporales suficientemente amplias.

Por lo que respecta a los problemas de endogeneidad, muy frecuentes en este tipo de estudios, cabe destacar que una parte considerable de las investigaciones no los considera, y cuando son tenidos en cuenta la estrategia suele ser la inclusión de variables instrumentales, si bien en la mayoría de las ocasiones no se contrasta la validez de las mismas. Sólo unos pocos trabajos contrastan explícitamente el problema de endogeneidad utilizando modelos de ecuaciones simultáneas, a pesar de las posibilidades que presenta esta opción (Alesina *et al.*, 1996; Leite y Weidman, 2002; Rigobon y Rodrik, 2004). Del mismo modo, con frecuencia no se contrasta la sensibilidad de los resultados a la especificación del modelo, la muestra de países y el indicador utilizado. Además, un número considerable de estudios no contempla en las estimaciones otros factores relevantes para el crecimiento económico, de modo que pueden estar cometiendo sesgos debidos a la omisión de variables relevantes.

Otro aspecto destacable es que a la hora de establecer relaciones causales entre las variables institucionales y el crecimiento económico, se utilizan con frecuencia medidas de la variable institucional para el final del período analizado, y no para el principio, de modo que no se considera el lapso de tiempo que transcurre desde que cambia el marco institucional hasta que dicho cambio ejerce impacto sobre el crecimiento. Los investigadores empíricos, al objeto de obtener estimaciones más fiables, deberían permitir un efecto retardado sobre dicho crecimiento.

En último lugar, cabe advertir que en muchos casos no se tienen en cuenta los efectos indirectos a través de los cuales las variables institucionales afectan al crecimiento y, en cualquier caso, cuando son considerados se encuentra una considerable falta de consenso al respecto. Así, por ejemplo, para algunos autores (Ayal y Karras, 1998) la libertad económica promueve el crecimiento a través del aumento de la productividad total de los factores y de la acumulación de capital, mientras que, para otros, promueve el crecimiento únicamente a través de una mayor eficiencia en la distribución de recursos (De Haan y Siermann, 1998; De Haan y Sturm, 2000, Ali y Crain, 2002). Además, debe tenerse en cuenta que si dichos canales se incluyen como variables explicativas en la regresión, el coeficiente de la medida institucional no representa el efecto total sobre el crecimiento económico, y si el investigador no lo tienen en cuenta, puede derivar conclusiones erróneas. Por todo ello, sería interesante clarificar estos canales indirectos, al objeto de alcanzar un consenso al respecto.

Para finalizar este epígrafe se resaltan algunas de las notables implicaciones que se han derivado de los resultados obtenidos por estos estudios empíricos. Por un lado, han fomentado que, en los último años, se haya producido un renovado interés por las cuestiones de calidad institucional y “buen gobierno” como factores determinantes del crecimiento, y ha contribuido a alcanzar un amplio consenso respecto a la importancia que las instituciones tiene en los procesos de desarrollo económico de los países. Por otro, han convertido en pertinente cualquier revisión crítica de los objetivos, instrumentos y eficacia real de las acciones promovidas por la ayuda al desarrollo⁵¹. Los

⁵¹ En 1996, un informe de la ONU declaró que 70 países eran más pobres de lo que fueron en 1960, y un 43% de los mismos estaban peor que en 1970; todos ellos recibían ayuda internacional. Ante esta evidencia, se ha producido un nuevo consenso intelectual y en última instancia, político, que hace inevitable el cambio. Recientemente, autores como Hernando de Soto (2000) o De la Dehesa (2003) han reivindicado este cambio en la ayuda al desarrollo, con una reorientación de la misma dirigida a reforzar los marcos institucionales. Las palabras de De la Dehesa son bien expresivas de esta nueva corriente de opinión: “*Lo que los países pobres necesitan, para no quedarse descolgados definitivamente de la*

distintos actores de la comunidad internacional coinciden en afirmar que el sistema internacional de la ayuda está atravesando un momento crítico, y el antiguo consenso según el cual el camino natural para superar el subdesarrollo era ofrecer flujos financieros suficientes a los más desfavorecidos parece haberse roto, concediendo un papel cada vez más relevante a las cuestiones institucionales.

globalización, es que les ayuden a conseguir desarrollar aquellos bienes públicos de los que más carecen: instituciones políticas y sociales, educación, sanidad, agua potable, infraestructuras rurales y saneamiento, para los que no existe inversión privada dado que, aunque su rentabilidad social es enorme, su rentabilidad financiera es baja” (p. 18).

Apéndices al Capítulo 2

Apéndice 1: Indicadores institucionales

<u>Medidas de desempeño</u>						
	Fuente	Publicación	Método de obtención de datos	Descripción del indicador	Cobertura de países y temporal⁵²	Utilización en publicaciones empíricas
Libertades civiles	<i>Freedom House</i> : organización no gubernamental, que promueve valores democráticos a lo largo del mundo. Establecida en 1941, con sede en Nueva York. http://www.freedomhouse.org	<i>Freedom in the World</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de libertades civiles de Gastil</i> : incluye valoraciones sobre libertad religiosa y de prensa, derechos de asociación, Estado de Derecho, derechos humanos y derechos económicos	202 países, 1972-2004	Alta
	<i>Freedom House</i>	<i>Nations in Transit</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de entorno constitucional, legislativo y judicial</i> : recoge reformas constitucionales relevantes, protección de los derechos humanos, independencia judicial y derechos de las minorías étnicas	28 economías en transición, 1997-2004	Baja

⁵² En algunas ocasiones, el número de países para los cuales el indicador se encuentra disponible varía en función del año de construcción del indicador. En dichos casos, la cobertura de países que aparece en el presente cuadro corresponde a la del último año de publicación de dicho indicador.

	<i>Reporters Without Borders:</i> organización internacional dedicada a la protección de periodistas y de libertad de prensa a lo largo del mundo. Fundada en 1986 con sede en París. http://www.rsf.org	<i>Índice de Libertad de Prensa</i>	Encuesta a periodistas, investigadores y juristas	<i>Índice de Libertad de Prensa:</i> construido a partir de valoraciones relativas al conjunto de atentados contra la libertad de prensa (asesinatos y detenciones de periodistas, censura, presiones, monopolio de Estado en determinados aspectos, sanciones para los delitos de prensa, regulación de los medios de comunicación, entre otros)	139 países, 2002	Baja
Derechos políticos	<i>Freedom House:</i> organización no gubernamental, que promueva valores democráticos a lo largo del mundo. Establecida en 1941, con sede en Nueva York. http://www.freedomhouse.org	<i>Freedom in the World</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de derechos políticos de Gastil:</i> incluye valoraciones acerca de la presencia de elecciones libres e imparciales, múltiples partidos políticos, significativa oposición, no dominación militar y no autodeterminación de grupos minoristas ⁵³	202 países, 1972-2004	Alta
	<i>Freedom House</i>	<i>Nations in Transit</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de democratización:</i> combina medidas acerca del proceso electoral, la sociedad civil, la independencia de los medios de comunicación y <i>governance</i>	28 economías en transición, 1997-2003	Baja

⁵³ Combinando los índices de libertades civiles y derechos políticos, *Freedom House* proporciona un índice general de libertad política.

	<p><i>Corporación Latino-barómetro:</i> corporación privada sin fines de lucro, orientada a su uso por actores sociales y políticos. Establecida en 1995, con sede en Santiago de Chile. http://www.latinobarometro.org</p>	<p><i>Latinobarómetro</i></p>	<p>Encuesta de opinión pública</p>	<p><i>Índice de democracia</i> (combina índices de apoyo y satisfacción de la democracia): recoge opiniones acerca del grado de satisfacción con la democracia, escala de desarrollo de la misma, y confianza en las instituciones democráticas</p>	<p>18 países latinoamericanos, 1995-2004</p>	<p>Baja</p>
	<p><i>Bollen</i> (“Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps”, 1990)</p>	<p><i>Index of Democracy</i></p>	<p>Datos objetivos a partir de Banks (1979) y Taylor y Hudson (1972)</p>	<p><i>Índice de democracia:</i> suma de 6 componentes, tres de soberanía popular (imparcialidad en las elecciones, elección del ejecutivo y del legislativo) y tres de libertades políticas (libertad de prensa, libertad de grupos de oposición, y ausencia de sanciones del gobierno contra la oposición política)</p>	<p>98 países, para los años 1960 y 1965</p>	<p>Media</p>
	<p><i>Afro-barómetro:</i> corporación financiada con fondos públicos, orientada a su uso por actores sociales y políticos. http://www.afrobarometer.org</p>	<p><i>Afrobarómetro</i></p>	<p>Encuesta de opinión pública</p>	<p><i>Índices de apoyo y satisfacción con la democracia:</i> recoge opiniones acerca del grado de apoyo y satisfacción con la democracia, así como acerca de su extensión</p>	<p>15 países africanos, 1993-2003</p>	<p>Baja</p>

Libertad Económica ⁵⁴	<i>Heritage Foundation/Wall Street Journal</i> : instituto de investigación, que promueve y formula políticas públicas conservadoras. Establecida en 1973, con sede en Washington. http://www.heritage.org	<i>Economic Freedom Index</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de libertad económica</i> : incluye valoraciones acerca de la política comercial, carga impositiva del gobierno, intervención del gobierno en la economía, política monetaria, flujos de capital e inversión extranjera, actividad financiera, control de precios y salarios, derechos de propiedad, regulación y actividad del mercado negro	161 países, 1995-2004	Baja
	<i>Fraser Institute</i> : instituto de investigación sin ánimo de lucro que defiende el rol que juegan los mercados en el bienestar económico y social. Establecido en 1947, con sede en Vancouver (Canadá). http://www.fraserinstitute.ca	<i>Economic Freedom in the World</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de libertad económica en el mundo</i> : incluye valoraciones acerca del tamaño del gobierno, la estructura legal y la seguridad de los derechos de propiedad, la política monetaria y la inflación, la libertad para comerciar con extranjeros y, la regulación del crédito, el trabajo y los negocios	123 países, 1970-2004 (datos quinquenales)	Alta

⁵⁴ Probablemente, el primer intento serio de medir la libertad económica fue el de Gastil y Wrigth (1988), de *Freedom House*, a pesar de que dicha medida quedó fuera del *Informe anual sobre libertades civiles y políticas a lo largo del mundo*. Siguiendo los esfuerzos de Gastil y Wrigth, Messick publicó en 1996 *World Survey of Economic Freedom: 1995-1996*, que recogía un índice de libertad económica que ponía el énfasis en ciertas libertades civiles. Este trabajo pionero de Gastil y Wrigth tuvo una significativa influencia en los esfuerzos posteriores que las organizaciones *Fraser Institute* y *Heritage Foundation* realizaron para construir una medida de libertad económica.

	<i>Freedom House</i> : organización no gubernamental, que promueva valores democráticos a lo largo del mundo. Establecida en 1941, con sede en Nueva York. http://www.freedomhouse.org	<i>World Survey of Economic Freedom</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de libertad económica</i> : incluye valoraciones acerca de la libertad para mantener la propiedad privada, participar en negocios, invertir los rendimientos, participar en el comercio internacional, participación en la economía de mercado, control de salarios y libertad de asociación	82 países, 1995-1996	Media
Corrupción	<i>Transparency International</i> : única organización no gubernamental a escala mundial consagrada a combatir la corrupción. Establecida en 1993 con sede en Berlín. http://www.transparency.org	<i>Corruption Perception Index</i>	Agregación	<i>Índice de percepción de la corrupción</i> : índice agregado que representa percepciones de empresarios, académicos y analistas acerca del grado de corrupción entre funcionarios públicos y políticos	133 países, 1995-2004	Media
	<i>Freedom House</i> : organización no gubernamental, que promueva valores democráticos a lo largo del mundo. Establecida en 1941, con sede en Nueva York. http://www.freedomhouse.org	<i>Nations in Transit</i>	Evaluación de expertos	<i>Índice de corrupción</i> : recoge percepciones de corrupción en la Administración Pública	28 economías en transición, 1997-2003	Baja

Capital Social	<i>World Values Survey Association:</i> organización internacional de investigadores sociales, sin ánimo de lucro, cuyo objetivo es dar a conocer los cambios que están teniendo lugar en cuanto a las creencias, valores y motivaciones de la población en el mundo. Establecida en 1981, con sede en Estocolmo. http://www.worldvaluessurvey.org	<i>World Values Survey</i>	Encuesta de opinión pública	<i>Encuesta Mundial de Valores:</i> recoge valores como las creencias religiosas, la confianza en los demás, la tolerancia social, la participación en actividades sociales o el activismo político	81 países, 1981-2003	Media
	<i>Corporación Latino-barómetro:</i> corporación privada sin fines de lucro, orientada a su uso por actores sociales y políticos. Establecida en 1995, con sede en Santiago de Chile. http://www.latinobarometro.org	<i>Latinobarómetro</i>	Encuesta de opinión pública	<i>Índices de cultura cívica, capital social y participación:</i> recoge opiniones respecto a la solidaridad social, la confianza social y la participación en organizaciones voluntarias	18 países latinoamericanos, 1995-2004	Baja
Opiniones de Inversores	<i>World Bank.</i> http://www.worldbank.org/wbi/governance/data.html	<i>World Business Environmental Survey</i>	Encuesta a ejecutivos	<i>Encuesta Mundial sobre el clima Empresarial:</i> incluye valoraciones acerca de la corrupción, los derechos de propiedad, la calidad burocrática y la eficiencia gubernamental	81 países, año 1999/2000	Baja

	<p><i>World Bank:</i> organización internacional dedicada a erradicar la pobreza en el mundo. Ofrece a más de 100 países en desarrollo y países en transición, préstamos, asesoramiento, y una variedad de recursos adaptados a sus necesidades. Fundado en 1944, con sede en Washington.</p> <p>http://www.worldbank.org/wbi/governance/wdr97/data.html</p>	<p><i>Private Sector Survey (World Development Report 1997)</i></p>	Encuesta a ejecutivos	<p><i>Encuesta al Sector Privado:</i> evaluación subjetiva acerca de la seguridad de los derechos de propiedad, previsibilidad de las políticas públicas, credibilidad del sistema judicial, corrupción, calidad burocrática y estabilidad política</p>	67 países, año 1997/1998	Baja
	<p>World Bank.</p> <p>http://www.worldbank.org/wbi/governance/data.html</p>	<p><i>Business Environmental and Enterprise Performance Survey</i></p>	Encuesta a ejecutivos	<p><i>Encuesta sobre el clima y desempeño empresarial:</i> incluye valoraciones acerca de la eficacia gubernamental, protección de los derechos de propiedad, funcionamiento del sistema judicial y corrupción, entre otras</p>	27 economías en transición, 1999-2002	Baja
	<p><i>World Economic Forum:</i> organización independiente sin ánimo de lucro, cuyo compromiso es contribuir al crecimiento económico con un espíritu empresarial. Fundado en 1971, con sede en Ginebra (Suiza). http://www.weforum.org</p>	<p><i>Global Competitiveness Report</i></p>	Encuesta a ejecutivos	<p><i>Índice de competitividad de crecimiento:</i> integrado a su vez por los subíndices tecnología, ámbito macroeconómico e instituciones públicas. Éste último recoge opiniones acerca de la corrupción y el soborno, el funcionamiento del sistema judicial y la evasión fiscal</p>	104 países, 1996-2004	Media

	<i>Institute for Management Development</i> : escuela de negocios y centro de investigación, centrado en el desarrollo gerencial. Fundado en 1990, con sede en Lausana (Suiza). http://www.imd.ch	<i>World Competitiveness Yearbook</i>	Encuesta a ejecutivos	<i>Anuario de competitividad mundial</i> : recoge opiniones respecto a los factores de competitividad para el desempeño económico, eficiencia empresarial, infraestructuras y eficiencia gubernamental. En cuanto a este último se pide opinión respecto a la seguridad de los derechos de propiedad, el funcionamiento de la justicia, la calidad burocrática y la corrupción	60 países, 1987-2004	Media
<u>Medidas descriptivas</u>						
Características Sociales	<i>Easterly y Levine</i> (“Africa’s Growth Tragedy: Politics and Ethnic Divisions”, 1997). http://www.worldbank.org/research/growth	<i>Easterly and Levine Data Set</i>	Recopilación de variables de distintas fuentes	<i>Medidas de división étnica</i> : índice de fraccionalización etnolingüística, porcentaje de población que no habla la lengua oficial, porcentaje de población que no habla la lengua más utilizada en el país, porcentaje de población que pertenece a minorías raciales	160 países, 1960-1989	Baja

	<p><i>Central Intelligence Agency</i>: agencia independiente, comprometida con la investigación, el desarrollo y el despliegue de altas tecnologías, al objeto de apoyar las políticas de seguridad nacional norteamericana. Fundada en 1947, con sede en McLean (Virginia). http://www.cia.gov</p>	<p><i>CIA World Factbook</i></p>	<p>Recopilación de datos de distintas fuentes</p>	<p><i>Información geopolítica</i>: incluye características sociales tales como composición religiosa, tradición legal, porcentaje de población que habla la lengua oficial y otras lenguas, año de la independencia y grupos étnicos</p>	<p>Mundial (235 países), 1962-2004</p>	<p>Media</p>
	<p><i>Levine-Loayza-Beck</i> (“Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes”, 2000). http://www.worldbank.org/research/growth</p>	<p><i>Levine-Loayza-Beck data set</i></p>	<p>Recopilación de variables de distintas fuentes</p>	<p><i>Características sociales</i>: origen legal, fraccionalización étnica, composición religiosa</p>	<p>71 países, 1960-1995 (datos quinquenales)</p>	<p>Baja</p>
	<p><i>Taylor y Hudson</i> (“World Handbook or Political and Social Indicators”, 1972). http://www.icpsr.umich.edu</p>	<p><i>Political and Social Indicators Series</i></p>	<p>Datos objetivos</p>	<p><i>Índice de Fraccionalización etnolingüística</i>: probabilidad de que dos personas elegidas aleatoriamente dentro de un país pertenezcan a diferentes grupos etnolingüísticos</p>	<p>113 países, 1960</p>	<p>Alta</p>

Características políticas	<i>Center for International Development & Conflict Management</i> (Maryland University): centro de investigación que proporciona un nuevo y mejor entendimiento acerca de la dinámica de conflictos y su resolución. http://www.cidcm.umd.edu	<i>Polity data series</i>	Recopilación de variables de distintas fuentes	<i>Régimenes políticos y sus características:</i> índices de democracia y autocracia, duración del régimen, fragmentación política, controles al ejecutivo, competencia en la participación política, entre otras	161 países, 1800-2002	Alta
	<i>World Bank.</i> http://www.worldbank.org/research/bios/pkeefer.htm	<i>Database of Political Institutions</i>	Recopilación de variables de distintas fuentes	<i>Base de datos sobre instituciones políticas:</i> normas electorales, tipo de sistema político, composición de partidos políticos y coaliciones de gobierno, influencia militar en el gobierno, medidas de <i>Checks and Balances</i>	178 países, 1975-2000	Baja.
	<i>Arthur. S. Banks</i> (Center for Social Analysis, Binghamton University, New York). http://www.databanks.sitehosting.net	<i>Cross National Time-Series Data Archive</i>	Datos objetivos	<i>Tipo de régimen e índice de fraccionalización partidista</i>	212 países, 1960-1998	Alta

	<i>Gasiorowski</i> (“The Political Regime Dataset”, 1993)	<i>Political Regime Dataset</i>	Elaboración a partir del manejo de diferentes fuentes	<i>Cambios de régimen político</i> : cambios políticos democráticos, semidemocráticos, autoritarios y de transición	97 países del Tercer Mundo, desde la fecha de independencia o establecimiento de estado “moderno”, hasta 1992	Baja
	<i>Center for Latin American Studies (Georgetown University)</i> : programa destinado a enriquecer los estudios de política, historia y cultura latinoamericanas ofrecidos por la <i>Georgetown University</i> . http://www.georgetown.edu/sfs/programs/clas/index/html	<i>Political Database of the Americas</i>	Datos objetivos.	<i>Base de datos políticos</i> : recoge información acerca de las constituciones, sistemas electorales, descentralización, partidos políticos, instituciones ejecutivas, legislativas y judiciales y sociedad civil	35 países del Continente Americano, 1995-2004	Baja
Inestabilidad Política	<i>Arthur. S. Banks</i> (Center for Social Analysis, Binghamton University, New York). http://www.databanks.sitehosting.net	<i>Cross National Time-Series Data Archive</i>	Datos objetivos	<i>Variables de Inestabilidad política</i> : asesinatos políticos, huelgas generales, golpes de Estado, levantamientos armados, y cambios en el ejecutivo, entre otras	212 países, 1960-1998	Alta

	<i>Alesina y Perotti</i> (“Income Distribution, Political Instability, and Investment”, 1996)	<i>Index of Sociopolitical Instability</i>	Componentes principales utilizando datos de Taylor y Jodice (1988)	<i>Índice de Inestabilidad Sociopolítica:</i> utiliza las variables número de asesinatos políticos, golpes de Estado con éxito y fallidos, número de muertos en disturbios domésticos sobre el total de la población y una <i>dummy</i> para democracias, semidemocracias y dictaduras	71 países, 1960-1985	Baja
	<i>Taylor and Jodice</i> (“World Handbook of Political and Social Indicators”, 1983, 1988). http://www.icpsr.umich.edu	<i>Political and Social Indicators Series</i>	Datos objetivos	<i>Medidas de Inestabilidad Política:</i> asesinatos políticos, levantamientos armados, huelgas, golpes de Estado, y otras demostraciones de protesta y descontento social	155 países, 1948-1982	Media
<u>Medidas desempeño-descriptivas</u>						
Indicadores agregados de gobernabilidad	<i>World Bank</i> (Kaufmann, Kraay and Zoido-Lobaton). http://www.worldbank.org/wbi/governance/data.html	<i>Worldwide Governance Research Indicators</i>	Agregación de variables de diferentes fuentes	<i>Indicadores agregados de Gobernabilidad:</i> Voz y Responsabilidad, Estabilidad Política, Eficacia Gubernamental, Calidad Regulatoria, Estado de Derecho y Control de la corrupción	199 países, 1996-2002	Media

Índices de Riesgo del Inversionista	<i>Business International/Economist Intelligence Unit:</i> organización con ánimo de lucro que diseña análisis y pronósticos sobre el entorno político, económico y de negocios. Fundada en 1949, con sede en Londres. http://www.eiu.com	<i>Country Risk Service</i>	Valoración de expertos	<i>Factores de Riesgo por países:</i> clasificación del nivel de riesgo para los inversores. Incluye medidas de calidad institucional tales como índices de corrupción, eficiencia burocrática, estabilidad política, y eficiencia institucional	115 países, 1971-2004	Alta
	<i>The Political Risk Services Group:</i> corporación que ofrece a los inversores internacionales valoraciones acerca del riesgo político, económico y financiero de los países. Fundada en 1982, con sede en Nueva York. http://www.prsgroup.com	<i>International Country Risk Guide</i>	Valoración de expertos	<i>Índices de riesgo económico, financiero y político:</i> recoge medidas tales como estabilidad gubernamental, corrupción, tensiones religiosas y étnicas, calidad burocrática, Estado de Derecho o responsabilidad democrática	140 países, 1982-2004	Alta
	<i>Business Environment Risk Intelligence:</i> Sociedad Anónima, que ofrece análisis y pronósticos acerca del riesgo político, operacional, financiero y monetario para los inversores internacionales. Fundada en 1966, con sede en Ginebra (Suiza). http://www.beri.com	<i>Business Risk Service</i>	Valoración de expertos	<i>Índices de riesgo político y riesgo operacional:</i> recogen condiciones sociopolíticas y cuellos de botella para el desarrollo empresarial a partir de indicadores tales como fraccionalización etnolingüística y religiosa, demostraciones de descontento social, corrupción u obstáculos burocráticos	50 países, 1972-2003	Media

	<p><i>Global Insight's DRI/Mc Graw-Hill:</i> compañía privada que proporciona asesoramiento del entorno de negocios, financiero y político de los países. Destinado principalmente a inversores internacionales. Fundada en 1973, con sede en EE.UU. http://www.globalinsight.com</p>	<p><i>Country Risk Review</i></p>	<p>Valoración de expertos</p>	<p><i>Indicadores de riesgo político y económico:</i> contruidos a partir de valoraciones acerca de fenómenos de descontento social, inestabilidad gubernamental, eficiencia institucional y Estado de Derecho</p>	<p>117 países, 1996-2004</p>	<p>Baja</p>
	<p><i>World Markets Research Center:</i> compañía privada que proporciona análisis de países y valoraciones de riesgo para los inversores internacionales. Fundada en 1996, con sede en Londres. http://www.wmrc.com</p>	<p><i>Country Risk Ratings</i></p>	<p>Valoración de Expertos</p>	<p><i>Índices de riesgo político, económico, legal, impositivo, operacional y seguridad del entorno:</i> incluye valoraciones acerca de la madurez del sistema político, fenómenos de descontento social, calidad burocrática, independencia judicial y corrupción, entre otras</p>	<p>186 países, 1998-2004</p>	<p>Baja</p>

Apéndice 2: Evidencia empírica acerca de los determinantes de la calidad institucional⁵⁵

Determinante	Referencia	Variable dependiente	Resultados
Renta <i>per cápita</i>	Alesina y Perotti (1996)	Índice de inestabilidad sociopolítica (construidos a partir de variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como n° de asesinatos políticos o golpes de Estado)	A mayor renta inicial, menor inestabilidad sociopolítica, aunque el efecto es no significativo
	Ades y Di Tella (1999)	Índices de corrupción de BI y WCR	Efecto negativo y significativo con los niveles de corrupción/ El efecto desaparece en los años noventa
	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Fuerte efecto positivo sobre el desempeño institucional/ El poder explicativo de las regresiones aumenta cuando se incluye la renta <i>per cápita</i>
	Chong y Zanforlin (2000)	Dos índices de calidad institucional construidos a partir de medidas de ICRG y BERI (riesgo de expropiación, corrupción gubernamental, calidad burocrática, cumplimiento de contratos, entre otras)	La renta <i>per cápita</i> inicial tiene un efecto positivo y significativo sobre los índices de calidad institucional

⁵⁵ Las abreviaturas utilizadas en el presente cuadro son las siguientes: BI, para *Business Internacional*; WCR, para *World Competitiveness Report*; ICRG, para *Internacional Country Risk Guide*; BERI, para *Business Environmental Risk Guide*, WVS, para *World Values Survey*, PRS, para *Political Risk Services* y TI para *Transparency International*.

	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación negativa y significativa con los niveles de corrupción
	Wei (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación negativa y significativa con los niveles de corrupción
	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional (índices de Kaufmann <i>et al.</i> , y medidas de ICRG, entre otras)	Correlación positiva pero no significativa con la calidad institucional
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	Asociación positiva y significativa con la calidad institucional
	Kaufmann y Kraay (2002)	Índice de “Estado de Derecho” (Kaufmann <i>et al.</i> , 2002)	Efecto negativo de la renta <i>per cápita</i> sobre el “buen gobierno” \Rightarrow posible influencia de las élites y “captura del Estado”
	Rigobon y Rodrik (2004)	Índice de Estado de Derecho de Kaufmann <i>et al.</i> e Indicador de democracia de <i>Polity IV</i>	Efecto positivo de la renta <i>per cápita</i> sobre la democracia y el Estado de Derecho

Fracionalización Etnolingüística	Mauro (1995)	Indicadores de eficiencia institucional (corrupción, estabilidad política, eficacia burocrática) a partir de BI	Correlación negativa y significativa entre eficiencia institucional y fraccionalización etnolingüística
	Alesina y Perotti (1996)	Índice de inestabilidad sociopolítica (construidos a partir de variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como n° de asesinatos políticos o golpes de Estado)	A mayor grado de homogeneidad étnica, menor inestabilidad sociopolítica, pero el efecto no es significativo
	Easterly y Levine (1997)	Índice de corrupción y Estado de Derecho (ICRG), diversas medidas de inestabilidad política, tipo de cambio del mercado negro, entre otras	Relación no significativa con las medidas de inestabilidad sociopolítica (salvo cambios constitucionales)/ Correlación negativa y significativa con Estado de Derecho /Correlación positiva y significativa con la corrupción y el tipo de cambio del mercado negro
	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Efecto muy adverso sobre el desempeño institucional /El efecto pasa a ser no significativo cuando se controla por las variables renta <i>per cápita</i> y latitud (salvo en algunas excepciones, como la provisión de bienes públicos o la importancia de las empresas estatales)
	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación no significativa con los niveles de corrupción cuando en la regresión se incluye la renta <i>per cápita</i>

	Wei (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación no significativa con los niveles de corrupción cuando en la regresión se incluye la renta <i>per cápita</i>
	Easterly (2001a)	Derechos políticos, libertades civiles y diversas medidas sobre inestabilidad política	Relación negativa con diversas medidas de calidad institucional
	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional [índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b), y medidas de ICRG, entre otras]	Correlación negativa pero raramente significativa con la calidad institucional
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	Correlación no significativa con la calidad institucional, sugiriendo la falta de asociación entre estructural social y calidad institucional
	Leite y Weidmann (2002)	Índice de corrupción de ICRG	La diversidad étnica no presenta una correlación significativa con los niveles de corrupción

	Alesina <i>et al.</i> (2003)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Efecto adverso sobre la calidad institucional. El efecto, sin embargo, pasa a ser no significativo, salvo algunas excepciones, cuando se controla las regresiones con variables adicionales (sobre todo renta <i>per cápita</i> y latitud) ⁵⁶
Origen Legal	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Los países con tradición legal inglesa cuentan con un mejor desempeño institucional que los países con origen legal francés o socialista
	Chong y Zanzi (2000)	Dos índices de calidad institucional contruidos a partir de medidas de ICRG y BERI (riesgo de expropiación, corrupción gubernamental, calidad burocrática, cumplimiento de contratos, entre otras)	La tradición legal francesa presenta una robusta y significativa relación negativa con los índices de calidad institucional / La tradición legal inglesa presenta una relación positiva y significativa con el desempeño institucional, si bien la relación no es tan robusta como en el caso anterior; la significatividad aumenta considerablemente cuando se incluye la variable Colonia Británica

⁵⁶ Estos autores utilizan en realidad dos índices distintos: uno de fraccionalización étnica, que combina características raciales y lingüísticas, y otro de fragmentación lingüística, ambos contruidos por ellos.

	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Los países con tradición legal inglesa, que además fueron antiguas colonias de Inglaterra, presentan menores niveles de corrupción, aunque la relación no siempre es significativa/ Los países con sistema legal inglés pero que no fueron colonias de Inglaterra presentan mayores niveles de corrupción (precaución a la hora de señalar que un sistema legal por sí mismo puede determinar los niveles de corrupción)
	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional [índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b), y medidas de ICRG, entre otras]	Países con códigos legales de origen francés y socialistas, presentan niveles más bajos de calidad institucional (efecto sobre la corrupción especialmente intenso), y, a su vez, países con códigos legales de origen alemán y escandinavo, presentan mejores resultados que países con origen legal inglés (según el autor, este último resultado se obtiene, probablemente, porque no se incluyen países en vías de desarrollo, de modo que los códigos alemán y escandinavo pueden ser <i>proxies</i> del nivel de desarrollo)
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	Los países con origen legal francés presentan peor desempeño institucional que los países con origen legal inglés germano o escandinavo/ El origen legal socialista no siempre resulta significativo

	Easterly y Levine (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (2002)	El origen legal francés presenta en general una asociación negativa con la calidad institucional
	Alesina <i>et al.</i> (2003)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Los países con tradición legal inglesa cuentan con un mejor desempeño institucional que los países con origen legal francés o socialista
Religión	La Porta <i>et al.</i> (1997)	Varias medidas de desempeño gubernamental [corrupción y calidad burocrática (ICRG), eficiencia del sistema judicial (BI) y evasión fiscal (<i>Global Competitiveness Report</i>)]	Los países con predominio de población perteneciente a una religión jerárquica (católicos, musulmanes y ortodoxos del Este) presentan menor eficiencia judicial, mayor corrupción, menor calidad burocrática, y mayor evasión fiscal
	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Países con predominio de población protestante presentan mejor desempeño gubernamental que países con predominio de católicos y musulmanes, aunque en general el efecto se vuelve insignificante cuando se controla por renta <i>per cápita</i> y latitud o se incluyen en las regresiones la división étnica y el origen legal. La evidencia apoya las teorías políticas de forma más clara que las culturales

	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	El porcentaje de población protestante tiene un impacto negativo y significativo sobre la corrupción. El porcentaje de católicos, musulmanes y anglicanos resulta no significativo
	Easterly y Levine (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (2002)	En general los países con predominio de población protestante presentan mejor calidad institucional que los países con predominio de católicos y musulmanes
Confianza Social	Knack y Keefer (1997)	Varios índices compuestos sobre desempeño gubernamental (confianza en el gobierno, eficacia burocrática, seguridad derechos de propiedad), contruidos a partir de medidas de ICRG, BERI y WVS	Efecto positivo y significativo de la confianza social sobre el desempeño institucional. A su vez, esta confianza es mayor en sociedades que presentan mayor equidad en la distribución de la renta, controles al poder ejecutivo y, homogeneidad étnica y lingüística
	La Porta <i>et.al.</i> (1997)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	Importante efecto positivo y significativo de la confianza social sobre la eficiencia gubernamental. A su vez, esta confianza social presenta una fuerte asociación negativa con el predominio de religiones jerárquicas, en especial con el catolicismo

Apertura Comercial	Ades y Di Tella (1999)	Índices de corrupción de BI y WCR	Relación negativa y significativa de la apertura comercial (importaciones como % del PIB) con los niveles de corrupción / La distancia física a los principales exportadores mundiales (medida de “apertura natural”) presenta una asociación positiva y significativa con los niveles de corrupción
	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Relación negativa, aunque no significativa, de varias medidas de apertura comercial (importaciones como % del PIB y arancel medio) con los niveles de corrupción / El efecto es sorprendentemente pequeño
	Wei (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	La apertura “natural” muestra una correlación negativa y significativa con los niveles de corrupción/ El “residuo de apertura” (incluye políticas comerciales) muestra una relación no significativa
	Islam y Montenegro, (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	La apertura comercial, tanto “natural” como política, está correlacionada de manera robusta y significativa con la calidad institucional
	Leite y Weidmann (2002)	Índice de corrupción de ICRG	Los países con una mayor apertura comercial en términos políticos, presentan menores niveles de corrupción. La relación es robusta

Desigualdades en renta	Easterly y Levine (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b)	La variable “sin salida al mar” presenta una correlación negativa y significativa con la calidad institucional, si bien la significatividad desaparece cuando se incluyen otras variables en la regresión tales como origen legal, religión o diversidad étnica
	Rigobon y Rodrik (2004)	Índice de Estado de Derecho de <i>Kaufmann et.al</i> (2002). e Indicador de democracia de <i>Polity IV</i>	La apertura comercial ejerce un impacto beneficioso sobre el Estado de Derecho, si bien su significatividad depende de la muestra de países utilizada. El efecto sobre el nivel de democracia es negativo
	Alesina y Perotti (1996)	Índice de inestabilidad sociopolítica (construidos a partir de variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como nº de asesinatos políticos o golpes de Estado)	Una distribución más igualitaria de la renta reduce la inestabilidad sociopolítica
	Easterly (2001a)	Derechos políticos, libertades civiles y diversas medidas sobre inestabilidad política	Relación negativa con diversas medidas de calidad institucional
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	Asociación negativa con la calidad institucional, si bien desaparece cuando se introducen <i>dummies</i> para África y América Latina. Esto demostraría, según los autores, la falta de asociación entre estructural social y calidad institucional

Mecanismos de pesos y contrapesos <i>(Checks and Balances)</i>	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional (índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y medidas de ICRG, entre otras)	Correlación positiva con la calidad institucional, si bien el grado de significatividad varía en función del índice de “pesos y contrapesos” utilizado
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	En general, asociación positiva y significativa con la calidad institucional
Federalismo	Wei (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	El coeficiente estimado para la <i>dummy</i> Federalismo es prácticamente nulo
	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación positiva y significativa entre estructura federal y niveles de corrupción, de modo que puede concluirse que, en general, los efectos negativos de los sistemas federales superan a los positivos
	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional (índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y medidas de ICRG, entre otras)	Correlación no significativa con la calidad institucional, que reflejaría la tensión entre costes y beneficios de los sistemas federales

Latitud/Trópicos	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	La variable latitud presenta un fuerte efecto positivo sobre el desempeño institucional
	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	Asociación significativa y negativa de la variable latitud con los niveles de corrupción
	Panizza (2001)	Varias medidas de calidad institucional (índices de Kaufmann <i>et al.</i> , y medidas de ICRG, entre otras)	La fracción del área tropical de un país presenta correlación negativa y significativa con la calidad institucional
	Easterly y Levine, (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b)	Asociación positiva y significativa de la variable latitud con la calidad institucional
	Rigobon y Rodrik (2004)	Índice de Estado de Derecho de Kaufmann <i>et al.</i> (2002). e Indicador de democracia de Polity IV	La distancia al ecuador presenta un efecto positivo y significativo con la democracia y el Estado de Derecho

Dummies Continentales	Alesina y Perotti (1996)	Índice de inestabilidad sociopolítica (construidos a partir de variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como nº de asesinatos políticos o golpes de Estado)	Las <i>dummies</i> para África y Asia no resultan significativas/ Sólo se muestra significativa la <i>dummy</i> para América Latina, de modo que dichos países tienden a ser más inestables que el resto de países de la muestra (influencia de factores culturales y/o históricos, junto con ciertos acontecimientos sociopolíticos particularmente intensos)
	La Porta <i>et al.</i> (1999)	Conjunto amplio de medidas sobre desempeño gubernamental (derechos de propiedad, corrupción, libertades políticas, entre otras)	La <i>dummy</i> para África debilita, aunque no elimina, el efecto negativo de la división étnica. La <i>dummy</i> para América Latina debilita, pero no elimina, el efecto adverso de las leyes francesas y el catolicismo. Se interpreta, por tanto, que el efecto significativo de las <i>dummies</i> continentales es atribuible a factores políticos y culturales
	Chong y Zanzi (2000)	Dos índices de calidad institucional construidos a partir de medidas de ICRG y BERI (riesgo de expropiación, corrupción gubernamental, calidad burocrática, cumplimiento de contratos, entre otras)	La <i>dummy</i> para América Latina presenta en general una correlación negativa y significativa con los índices de calidad institucional./ La <i>dummy</i> para África no resulta estadísticamente significativa

	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	África, Europa del Este, Asia, América Latina y Oriente Medio, se perciben como más corruptos que Europa Occidental y Norteamérica. / Cuando se controla por el nivel de desarrollo económico, sólo América Latina y Europa del Este permanecen significativamente más corruptas que Europa Occidental y Norteamérica./ Cuando se controla por democracia ininterrumpida, la significatividad desaparece, de modo que las diferencias continentales en los niveles percibidos de corrupción pueden ser explicados en términos de desarrollo económico y sistemas políticos
Mortalidad colonos europeos S. XVIII y XIX	Acemoglu <i>et al.</i> (2001)	Distintas medidas de calidad institucional (protección contra la expropiación de PRS, entre otras)	Importante efecto negativo sobre el desempeño institucional
	Kaufmann y Kraay (2002)	Índice de “Estado de Derecho” (Kaufmann <i>et al.</i> , 2002)	Asociación negativa y significativa con la calidad institucional, si bien el efecto es bastante pequeño
	Easterly y Levine (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b)	Asociación negativa y significativa con la calidad institucional

Materias primas	Ades y Di Tella (1999)	Índices de corrupción de BI y WCR	En países donde las materias primas (petróleo, minerales, metales) constituyen una significativa cuota de exportación los niveles de corrupción son mayores/ El efecto se vuelve no significativo cuando se controla con efectos fijos temporales y por país/ El efecto desaparece en los años noventa
	Treisman (2000)	Índices de corrupción de TI y BI	En países donde las materias primas (petróleo, minerales, metales) constituyen una significativa cuota de exportación los niveles de corrupción son mayores/El efecto desaparece en los años noventa, cuando se controla por los niveles de desarrollo económico y democracia
	Leite y Weidmann (2002)	Índice de corrupción de ICRG	La abundancia de combustibles y minerales presentan un efecto positivo, significativo y robusto, con los niveles de corrupción
	Islam y Montenegro (2002)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b) y de ICRG	La variable proporción de exportaciones de petróleo y minerales sobre el total de exportaciones, presenta una relación negativa y significativa con la calidad institucional
	Easterly y Levine (2003)	Índices de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b)	La evidencia apoya las hipótesis de Engerman y Sokoloff (1997) y Acemoglu <i>et al.</i> (2001) [utilizan <i>dummies</i> para diversos cultivos y minerales]

Apéndice 3: Evidencia empírica acerca del impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento y desarrollo económicos⁵⁷

<u>Libertades civiles</u>			
Indicador institucional utilizado como variable independiente	Referencia	Metodología	Principales resultados
Variable dicotómica a partir del índice de libertades civiles de <i>Freedom House</i>	Kormendi y Meguire (1985)	Corte transversal para el período 1950-1977, y una muestra de 47 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	<i>Ceteris paribus</i> , países con mayores libertades civiles presentan mayores tasas de inversión y crecimiento. El efecto sobre el crecimiento opera, principalmente, a través del incremento de la inversión
Dos variables dicotómicas a partir del índice de libertades civiles de <i>Freedom House</i>	Scully (1988)	Corte transversal para el período 1960-1980, y una muestra de 115 países. Incluye en las regresiones el crecimiento de la ratio capital-trabajo	Los países con mayores libertades civiles crecen a una tasa sensiblemente superior que aquéllos en los cuales las mismas están restringidas

⁵⁷ Las abreviaturas utilizadas en el presente cuadro son las siguientes: BI, para *Business Internacional*; ICRG, para *Internacional Country Risk Guide*; BERI, para *Business Environmental Risk Guide*, WVS, para *World Values Survey*, PRS, para *Political Risk Services* y TI para *Transparency International*.

Índice de libertades civiles de <i>Freedom House</i>	Barro y Sala-i-Martin (1995)	Corte transversal para los períodos 1965-75 y 1975-85, y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones numerosos factores relevantes para el crecimiento económico. Utilizan retardos como variables instrumentales para tratar el problema de la endogeneidad	El índice de libertades civiles presenta una relación no significativa con el crecimiento económico, tanto si se considera individualmente, como si se considera conjuntamente con el índice de derechos políticos. Las libertades civiles y la democracia afectarían, en todo caso, al crecimiento de manera indirecta, a través de otras variables independientes tales como el grado de educación alcanzado o las distorsiones en los mercados
Índice de Estado de Derecho de Knack y Keefer (1995), construido a partir de datos de ICRG	Barro (1996)	Corte transversal para los períodos 1965-75, 1975-85 y 1985-90, y una muestra de 100 países. Utiliza variables instrumentales en la estimación	El mantenimiento del Estado de Derecho, ejerce un efecto positivo sobre el crecimiento económico de los países
Índice de libertades civiles de <i>Freedom House</i>	Ali y Crain (2002)	Corte transversal para el período 1975-1989, y una muestra de 119 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992) para contrastar la sensibilidad de los resultados	Las libertades civiles presentan una relación no significativa y no robusta con el crecimiento económico y con la inversión

<u>Derechos políticos</u>			
Dos variables dicotómicas a partir del índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i>	Scully (1988)	Corte transversal para el período 1960-1980, y una muestra de 115 países. Incluye en las regresiones el crecimiento de la ratio capital-trabajo	Las sociedades políticamente abiertas crecen a una tasa sensiblemente superior que aquellas que no lo son
Transformación lineal del índice global de libertad política (combina libertades civiles y derechos políticos) de <i>Freedom House</i> y del índice de democracia de <i>Bollen</i> (1990), y cuatro variables dicotómicas a partir de dichos índices	Helliwell (1994)	Corte transversal para el período 1960-1985, y una muestra de 125 países. Utiliza variables instrumentales en la estimación	Los países con elevados niveles de renta son más propensos a adoptar formas democráticas de gobierno. Se obtiene un efecto negativo, aunque no significativo, de la democracia sobre el crecimiento económico. No obstante, este efecto se contrarresta con una influencia indirecta positiva a través del aumento de las tasas de inversión y de la educación
Índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i>	Barro y Sala-i-Martin (1995)	Corte transversal para los períodos 1965-75 y 1975-85, y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones numerosos factores relevantes para el crecimiento económico. Utilizan retardos como variables instrumentales para tratar el problema de la endogeneidad	Los mismos resultados señalados para el caso del índice de libertades civiles

Varias medidas de democracia construidas a partir del índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i> y de la base de datos de Gasiorowski (1993)	De Hann y Siermann (1995)	Corte transversal para el período 1960-1988, y una muestra de 97 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992) para contrastar la sensibilidad de los resultados	La relación entre varias medidas de democracia y crecimiento económico, así como entre las mismas y tasas de inversión, no es robusta
Variable de democracia definida como un sistema político con elecciones competitivas y representación de al menos dos partidos, construida a partir de los datos de <i>Banks</i> (varias ediciones)	Alesina <i>et al.</i> (1996)	Corte transversal para el período 1950-1982, y una muestra de 113 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento, tratan de forma explícita el problema de endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas y llevan a cabo un análisis de sensibilidad	No detectan ninguna diferencia en las tasas de crecimiento entre regímenes autoritarios y democracia, incluso después de controlar por otros factores políticos
Dos variables dicotómicas a partir del índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i> e índice de democracia de <i>Bollen</i> (1980,1990) para 1960 y 1965	Barro (1996)	Corte transversal para los períodos 1965-75, 1975-85 y 1985-90, y una muestra de 100 países. Utiliza variables instrumentales en la estimación	Los resultados sugieren una relación no lineal entre democracia y crecimiento de modo que mayores niveles de democracia alientan el crecimiento en países con bajos niveles de libertades políticas, pero entorpecen el mismo cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de derechos políticos. A su vez, mejoras en los niveles de vida (medidos por la renta real <i>per cápita</i> , las tasas de mortalidad infantil y la educación primaria alcanzada) aumentan la probabilidad de que las instituciones políticas se vuelvan más democráticas (hipótesis de Lipset, 1959)

Medida de democracia, basada en el número de años que un país puede ser considerado una democracia, utilizando los datos de <i>Gasiorowski</i> (1993) y de <i>Freedom House</i> . La definición de democracia tiene en cuenta la extensión de las libertades civiles y políticas.	De Hann y Siermann (1996)	Corte transversal para el período 1961-1992, y una muestra de 110 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992), para contrastar la sensibilidad de los resultados	La relación entre democracia y crecimiento económico, así como entre la misma y tasas de inversión, no es robusta
Índice global de libertad política de <i>Freedom House</i> (incluye derechos políticos y libertades civiles)	Hanke y Walters (1997)	Corte transversal para 1996 y una muestra de más de 100 países. En las regresiones sólo incluyen las variables libertad económica y libertades políticas/civiles	Las libertades políticas/civiles ejercen un efecto positivo y significativo sobre la renta <i>per cápita</i> . Además, promueven una distribución más equitativa de la renta
Medida de libertad política definida como la suma de los índices de derechos políticos y libertades civiles de <i>Freedom House</i>	Farr <i>et al.</i> (1998)	Datos de panel utilizando el <i>test</i> de causalidad de <i>Granger</i> , para el período 1975-1990, y una muestra de 98 países	El bienestar económico (medido en términos de renta <i>per cápita</i>) “causa” libertad política, pero no hay causalidad que fluya de la libertad política al bienestar económico. La libertad económica “causa” indirectamente libertad política, a través de su efecto sobre el bienestar económico
Índice global de libertad política de <i>Freedom House</i>	Gwartney <i>et al.</i> (1999)	Corte transversal para el período 1980-1995, y una muestra de 82 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	El nivel de libertad política de 1975 mantiene una correlación positiva y significativa con la tasa de crecimiento entre 1980 y 1995. Sin embargo, los cambios en libertades políticas son menos significativos y menos robustos que los cambios en libertad económica

Índice global de libertad política de <i>Freedom House</i> y medida de extensión de la participación política competitiva de <i>Polity III</i>	Rodrik (1999a)	Corte transversal, para una muestra de países que varía desde 26 hasta 103. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	Utilizando como variable dependiente la diferencia en tasas de crecimiento entre los períodos 1975-89 y 1960-75, se obtiene un efecto positivo y significativo de la democracia. Además, las instituciones democráticas y la participación, amortiguan los efectos sobre el crecimiento de los <i>shocks</i> externos negativos
Índice global de libertad política de <i>Freedom House</i>	Wu y Davis (1999)	Modelo <i>log-lineal</i> para un panel de 100 países durante el período 1975-1992	Dado el nivel de libertad económica, la tasa de crecimiento económico es independiente de la libertad política y del nivel de renta. A su vez, mayores niveles de renta van acompañados de mayor libertad política, es decir, la libertad política es el fruto del desarrollo económico
Índice de democracia de Bollen (1990)	Henisz (2000)	Corte transversal y datos de panel para el período 1960-1990. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento. Utilizan variables instrumentales en la estimación. Contrastan la robustez de los resultados a la técnica econométrica utilizada	Se confirma la hipótesis defendida por Barro (1996) acerca de la relación no lineal entre democracia y crecimiento. El efecto ejercido sobre el crecimiento es ligeramente positivo pero no significativo

Índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i> e índice de democracia de <i>Bollen</i> (1980, 1990) para 1965	Tavares y Wacziarg (2001)	Datos de panel para el periodo 1970-1989, y una muestra de 65 países. Tratan de forma explícita el problema de la endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas e incluyendo variables instrumentales en la estimación. Asimismo, realizan un análisis de sensibilidad	La democracia favorece el crecimiento al promover la acumulación de capital humano y, de manera menos robusta, reduciendo las desigualdades en renta. Por otro lado, entorpece el crecimiento al reducir las tasas de acumulación de capital físico y, menos robustamente, al aumentar el consumo del gobierno en relación al PIB. El efecto general de la democracia sobre el crecimiento económico es moderadamente negativo
Índice de derechos políticos de <i>Freedom House</i>	Ali y Crain (2002)	Corte transversal para el período 1975-1989, y una muestra de 119 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992) para contrastar la sensibilidad de los resultados	La libertad política presenta una relación no significativa y no robusta con el crecimiento
Índices de derechos políticos y libertades civiles de <i>Freedom House</i> e índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Dawson (2003)	Utiliza el <i>test</i> de causalidad de <i>Granger</i> para el período 1970-2000, y una amplia muestra de países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	Los niveles de libertad económica vienen determinados, en buena parte, por los niveles de libertad política

Índices de derechos políticos y libertades civiles de <i>Freedom House</i> , medida de democracia de <i>Gasiorowski</i> (1993), e índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	De Haan y Sturm (2003)	Corte transversal y datos de panel para el período 1975-1990, y una muestra de 68 países en desarrollo. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para la variable dependiente (cambio en libertad económica) y utilizan una técnica de estimación robusta para identificar atípicos.	Los aumentos producidos en libertad económica entre 1975 y 1990 en los países en desarrollo han sido causados, en buena medida, por los niveles de libertades políticas presentes en los mismos
Indicador de democracia de <i>Polity IV</i>	Rigobon y Rodrik (2004)	Corte transversal para dos muestras de 86 países. Incluyen en las regresiones otros factores relevantes para las variables dependientes. Tratan de forma explícita el problema de endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas, y realizan un análisis de robustez de los resultados	La democracia ejerce un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo económico, aunque el impacto ejercido por otras variables institucionales, como el Estado de Derecho, se muestra superior. Además, democracia y Estado de Derecho se refuerzan mutuamente
<u>Libertad Económica</u>			
Índice de libertad económica de <i>Freedom House</i>	Scully (1988)	Corte transversal para el período 1960-1980, y una muestra de 115 países. Incluye en las regresiones el crecimiento de la ratio capital-trabajo	Los países con un elevado grado de libertad económica crecen a un ritmo superior que aquéllos en los cuales la misma está restringida

Índice agregado de <i>Scully y Slottje</i> (1991) (incluye libertades civiles y tipo de sistema económico de <i>Freedom House</i>)	De Vanssay y Spindler (1994)	Corte transversal para el período 1985-1988, y una muestra de 100 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La libertad económica ejerce un efecto positivo y significativo sobre la renta <i>per cápita</i>
Índice de libertad económica disponible en Easton y Walker (1992), construido con datos del <i>Fraser Institute</i> ⁵⁸	Islam (1996)	Corte transversal para el período 1980-1992, y una muestra de 94 países	Dos son los principales resultados obtenidos: hay una relación directa entre la libertad económica y la renta <i>per cápita</i> en la submuestra de países de renta baja, así como en la muestra total (incluye países de renta baja, media y alta), pero no en las submuestras de países de renta media y alta; existe una relación directa entre libertad económica y crecimiento de la renta <i>per cápita</i> en la submuestra de países de renta alta, así como en la muestra total, pero no en el caso de las submuestras de países de renta media y baja
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Easton y Walker (1997)	Corte transversal para el período 1975-1985, y una muestra de 57 países	La libertad económica es una variable explicativa importante para los niveles de renta del estado estacionario. Además, la inclusión de la variable libertad económica aumenta el poder explicativo del modelo neoclásico de crecimiento

⁵⁸ Este índice es, en realidad, el precursor del publicado con posterioridad en *Economic Freedom in the World*.

Índices de libertad económica de <i>Heritage Foundation</i> , <i>Fraser Institute</i> y <i>Freedom House</i> e índices de competitividad de <i>World Economic Forum</i> e <i>Institute for Management Development</i>	Hanke y Walters (1997)	Corte transversal para 1996 y una muestra de más de 100 países. En las regresiones sólo incluyen las variables libertad económica y libertades políticas/civiles	La libertad económica (y competitividad) ejerce un efecto positivo y significativo sobre la renta <i>per cápita</i> , superior al ejercido por las libertades políticas y civiles.
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> y sus componentes individuales	Ayal y Karras (1998)	Corte transversal para el período 1975-1990, y una muestra de 58 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La libertad económica promueve el crecimiento a través de dos vías: incrementando la productividad total de los factores y alentando la acumulación de capital. Además, de los trece componentes analizados, seis presentan una correlación estadísticamente significativa, y podrían agruparse en tres grandes áreas: un entorno monetario estable, pequeña participación del gobierno, y libertad de los ciudadanos para realizar transacciones con extranjeros
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Dawson (1998)	Corte transversal y datos de panel para el período 1975-1990, y una muestra de 85 países	Tanto el nivel como el cambio en libertad económica ejercen un impacto significativo sobre el crecimiento. Dicho impacto se ejerce a través de un canal directo sobre la productividad total de los factores, y a través de un efecto indirecto sobre la inversión

Índices de libertad económica de <i>Scully</i> y <i>Slottjer</i> (1991) (8 índices más uno agregado/incluyen libertades civiles y tipo de sistema económico de <i>Freedom House</i>)	De Haan y Siermann (1998)	Corte transversal para el período 1980-1992 y dos muestras de países: una de 78 y otra de 114 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992)	La relación positiva entre libertad económica y crecimiento económico depende de la medida de libertad utilizada: para algunas medidas de libertad económica la relación es robusta mientras que, para otras, no lo es. La inversión no está relacionada con las medidas de libertad económica utilizadas
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> (media de los tres índices, diferenciados por la ponderación de sus elementos)	Farr <i>et al.</i> (1998)	Datos de panel utilizando el <i>test</i> de causalidad de <i>Granger</i> , para el período 1975-1990, y una muestra de 98 países	Bienestar económico y libertad económica, están endógenamente relacionados: la libertad económica “causa” bienestar económico y el bienestar económico “causa”, a su vez, libertad económica.
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Gwartney <i>et al.</i> (1999)	Corte transversal para el período 1980-1995, y una muestra de 82 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La libertad económica es un determinante robusto y significativo del crecimiento económico a largo plazo y tiene un valor explicativo sensiblemente mayor que la libertad política. Un mayor crecimiento económico, sin embargo, no promueve mayor libertad económica
Medida de libertad económica construida con el método de componentes principales, a partir de los datos del <i>Fraser Institute</i>	Wu y Davis (1999)	Modelo <i>log-lineal</i> para un panel de 100 países durante el período 1975-1992	La libertad económica acelera el crecimiento económico de los países

Índices de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> (tres índices, diferenciados por la ponderación de sus elementos) así como un “Índice preferido” que elimina algunos de los componentes más discutibles del índice original	De Haan y Sturm (2000)	Corte transversal para el período 1975-1990 y una muestra de 80 países. Contrastan la hipótesis de endogeneidad y aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992), y el alternativo de Sala-i-Martin, para contrastar la sensibilidad de los resultados a la especificación del modelo, así como un test de sensibilidad de la muestra	El cambio en la libertad económica producido durante el período objeto de estudio está robustamente relacionado con el crecimiento económico pero, sin embargo, el nivel de libertad económica de principio del período resulta no significativo. Los resultados no apoyan la idea de que la libertad económica afecte al crecimiento a través de la estimulación de la inversión y el capital humano
Índice de libertad económica de la <i>Heritage Foundation</i> y componentes del mismo	Heckelman (2000)	Utiliza el <i>test</i> de causalidad de <i>Granger</i> para el período 1994-1997, y una muestra de 94 países	El nivel medio de libertad económica de un país, así como la mayoría de sus componentes, preceden al crecimiento económico. Sin embargo, el crecimiento precede a uno de los componentes del índice (intervención gubernamental) y no se encuentra relación entre crecimiento y dos de los componentes (política comercial e impuestos)
Índices de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> y componentes de los mismos	Heckelman y Stroup (2000)	Corte transversal para el período 1980-1995, y una muestra de 49 países	Sólo algunos de los componentes de los índices agregados de libertad económica, presentan un efecto significativo con el crecimiento. Además, los resultados revelan que las capacidades predictivas de los tradicionales índices agregados de libertad económica son mucho menores que las capacidades que presenta un índice cuyas ponderaciones se derivan empíricamente a partir de las correlaciones parciales de sus componentes con las tasas de crecimiento

Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> (utilizan los tres índices, diferenciados por la ponderación de sus elementos, individualmente)	De Haan y Sturm (2001)	Corte transversal para el período 1975-1990, y una muestra de 80 países. Utilizan una técnica de estimación robusta para identificar atípicos, contrastan la hipótesis de endogeneidad, e incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	Los cambios en la libertad económica están robustamente relacionados con el crecimiento económico, incluso si se eliminan las observaciones atípicas. El nivel de libertad económica, sin embargo, no está relacionado con el crecimiento
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> (utilizan el índice cuyos pesos están determinados por un análisis de componentes principales)	Carlsson y Lundström (2002)	Corte transversal para el período 1975-1990, y una muestra de 80 países. Contrastan la hipótesis de endogeneidad y aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992), y el test alternativo de Sala-i-Martin, para contrastar la sensibilidad de los resultados a la especificación del modelo, así como un test de sensibilidad de la muestra	La libertad económica ejerce un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento económico. Considerando el <i>test</i> de Sala-i-Martin, cada una de las siete categorías en las que se divide el índice sería robustas a la especificación del modelo, aunque algunas son frágiles al modelo o no significativas, y dos de ellas presenta signo negativo. Sólo tres de las utilizadas presentan una relación positiva, significativa y robusta con el crecimiento económico: estructura legal y seguridad de la propiedad privada, libertad para intercambiar en el mercado de capitales, y libertad de uso de divisas alternativas. Por lo tanto, utilizar el índice global de libertad económica puede no ser adecuado

Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Ali y Crain (2002)	Corte transversal para el período 1975-1989, y una muestra de 119 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992) para contrastar la sensibilidad de los resultados	La libertad económica presenta un efecto positivo y robusto con el crecimiento económico, que es independiente del nivel de libertad política y libertades civiles. Sin embargo, el efecto sobre la inversión no es significativo ni robusto, de modo que la libertad económica promueve crecimiento a través de la mayor eficiencia en la distribución de recursos
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Leertouwer <i>et al.</i> (2002)	Corte transversal para el período 1980-1990, y una muestra de 49 países. Aplican el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992)	Sólo los cambios en libertad económica ejercen impacto significativo sobre el crecimiento económico
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Pitlik (2002)	Corte transversal para el período 1975-1995, y una muestra de 80 países. Aplica el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992)	La volatilidad en la liberalización tiene un impacto negativo sobre el crecimiento. Tanto el nivel como el cambio en libertad económica afectan al crecimiento, pero el primero presenta un nivel débil de robustez
Índice de libertad económica del <i>Fraser Institute</i>	Cole (2003)	Corte transversal para el período 1980-1999, y una muestra de 106 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La libertad económica ejerce un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento, independientemente de cual sea el marco teórico utilizado para evaluar dicho impacto

Índices de libertad económica del <i>Fraser Institute</i> y componentes del mismo	Dawson (2003)	Utiliza el <i>test</i> de causalidad de <i>Granger</i> para y el período 1970-2000 y una amplia muestra de países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	Los niveles de libertad económica causan crecimiento económico, mientras que los cambios en la misma vienen determinados conjuntamente con el crecimiento económico. Algunos componentes de la libertad económica no causan crecimiento, sino que son el resultado del mismo. Otros, vienen determinados conjuntamente con el crecimiento. A su vez, tanto lo niveles como los cambios en libertad causan mayores niveles de inversión
Índice de derechos de propiedad obtenido del índice de libertad económica de la <i>Heritage Foundation</i>	FMI (2003)	Corte transversal para una muestra de 94 países. Incluyen en las regresiones otros factores relevantes para el crecimiento. Utilizan variables instrumentales en la estimación	El grado de protección de los derechos de la propiedad privada presenta un efecto positivo y significativo sobre la renta <i>per cápita</i> y el crecimiento económico
<u>Corrupción</u>			
Índice de corrupción de BI e índice de eficiencia burocrática (<i>proxy</i> de corrupción) construido por el autor como media de los índices sistema judicial, burocracia y corrupción, de BI	Mauro (1995)	Corte transversal para el período 1960-1985, y una muestra de 67 países. Utiliza variables instrumentales para tratar la endogeneidad y aplica el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992)	La corrupción y la ineficiencia burocrática presentan una asociación negativa y robusta con las tasas de inversión. Además, en el caso de la corrupción, esta asociación se mantiene independientemente del nivel de burocracia existente en el país. Por otro lado, la eficiencia burocrática (medida más precisa de corrupción) presenta una relación positiva y robusta con el crecimiento económico

Índice de corrupción construido como la media simple de los índices de corrupción de BI e ICRG	Mauro (1997)	Corte transversal (no especifica muestra ni cobertura temporal)	La corrupción pública desalienta la inversión privada, limita el crecimiento económico y altera la composición del gasto del gobierno (reduce el gasto en educación), con frecuencia en detrimento del crecimiento económico futuro
Delitos relacionados con las Administraciones Públicas, por millón de empleados, proporcionado por el Instituto Italiano de Estadística (<i>ISTAT</i>)	Del Monte y Papagni (2001)	Panel de datos dinámico para el período 1963-1991, y una muestra de 20 regiones italianas. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento y utilizan variables instrumentales en la estimación	La corrupción ejerce efectos negativos sobre el crecimiento económico, al reducir tanto la inversión privada como la eficiencia de los gastos en inversión pública
Índice de corrupción de ICRG	Leite y Weidmann, (2002)	Corte transversal para el período 1970-1990, y una muestra de 72 países. Tratan de forma explícita el problema de endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas, y aplica el test de extrema bondad de Leamer (1983) y Levine y Renelt (1992)	Los resultados muestran un efecto negativo y robusto de la corrupción sobre el crecimiento, y corroboran la hipótesis de que los países ricos en recursos naturales crecen a un ritmo menor porque la abundancia de dichos recursos genera importantes oportunidades para la búsqueda de rentas y la corrupción

Índice de percepción de la corrupción de TI	Tanzi y Davoodi (2002)	Corte transversal para el período 1980-1997 y una muestra de 50 países	La corrupción reduce el crecimiento económico al limitar el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, que son un importante motor del mismo. En países con elevada corrupción, los empresarios tienen que dedicar parte de su talento en actividades improductivas, ejerciendo de este modo un significativo efecto negativo sobre el crecimiento
<u>Capital Social</u>			
Índice de comunidad cívica, construido a partir de variables como número de votantes, lectores de periódicos y miembros de asociaciones culturales y deportivas e índice de desempeño institucional, que recoge variables tales como servicios estadísticos y de información, innovación legislativa o estabilidad gubernamental, y por último, un índice que recoge el grado de satisfacción de los ciudadanos con las instituciones públicas	Helliwell y Putnam (1995)	Corte transversal para el período 1950-1990 y una muestra de 20 regiones italianas. Utilizan variables instrumentales en la estimación	El capital social presenta una correlación positiva y significativa con el crecimiento económico. Además, la convergencia en renta <i>per cápita</i> entre las regiones italianas en las décadas de los años sesenta y setenta es más rápida y, el nivel de renta de equilibrio es más alto en las regiones que presentaban mayor capital social. La divergencia de la década de los ochenta se explicaría, en parte, porque el mayor poder otorgado a los gobiernos regionales durante la misma fue usado de manera más efectiva en las regiones dotadas de mayor capital social

Indicadores de confianza, normas cívicas, y densidad de la actividad asociativa, a partir de WVS	Knack y Keefer (1997)	Corte transversal para el período 1980-1992, y una muestra de 29 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento y la inversión, utilizan variables instrumentales en la estimación, y realizan un análisis de robustez de los resultados	La confianza y las normas cívicas presentan una relación positiva y significativa con el crecimiento económico. Además, el impacto de la confianza sobre el crecimiento es mayor en los países más pobres, y dicho efecto se produce a través de dos canales: a través de la confianza sobre la seguridad de los derechos de propiedad y sobre el desempeño gubernamental. En contra de la hipótesis defendida por Putnam (1993a), encuentran que las actividades asociativas de tipo horizontal no presentan correlación ni con la confianza ni con el desarrollo económico (actividades como la búsqueda de rentas estarían compensando los efectos positivos señalados por Putnam). En cuanto al impacto positivo sobre las tasas de inversión, sólo las normas cívicas muestran una alta significatividad
Índice de confianza de WVS	La Porta <i>et al.</i> (1997)	Corte transversal para el período 1970-1993, y una muestra de 40 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La confianza social presenta una débil asociación con el crecimiento económico
Índice de confianza social de WVS	Rodrik (1999a)	Corte transversal, para una muestra de países que varía desde 26 hasta 103. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	Utilizando como variable dependiente la diferencia en tasas de crecimiento entre los períodos 1975-89 y 1960-75, obtiene un efecto positivo y significativo de la confianza social

Índice de confianza social de WVS	Knack y Zak (2001)	Corte transversal para el período 1970-1992, y una muestra de 37 países. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento, y utilizan variables instrumentales en la estimación	La confianza social favorece las tasas de inversión y el crecimiento económico
<u>Inestabilidad Política</u>			
Definen una variable de inestabilidad política que es la media de las variables revoluciones y golpes de Estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes, medidas ambas de <i>Banks</i> (1979)	Barro (1991)	Corte transversal para el período 1960-1985, y una muestra de 98 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La inestabilidad política está asociada con un crecimiento más lento y con una menor tasa de inversión
Definen una variable de inestabilidad política que es la media de las variables revoluciones y golpes de Estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes, medidas ambas de <i>Banks</i> (1979)	Barro y Sala-i-Martin (1995)	Corte transversal para los períodos 1965-75 y 1975-85, y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones numerosos factores relevantes para el crecimiento económico. Utilizan retardos como variables instrumentales para tratar el problema de la endogeneidad	La inestabilidad política ejerce un efecto negativo, aunque sólo marginalmente significativo, sobre el crecimiento económico de los países

Utilizan tres variables de inestabilidad política: cambios de gobierno (incluye tanto cambios regulares como irregulares) de <i>Taylor y Jodice</i> (1983), cambios “mayores” (incluye cambios significativos de orientación política, tanto regulares como a través de golpes de Estado) construida a partir de los datos de <i>Banks</i> (varias ediciones) y golpes de Estado, también de <i>Taylor y Jodice</i> (1983)	Alesina <i>et al.</i> (1996)	Corte transversal para el período 1950-1982, y una muestra de 113 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento, tratan de forma explícita el problema de la endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas, y llevan a cabo un análisis de sensibilidad	La inestabilidad política reduce el crecimiento. Además, el efecto es particularmente significativo en el caso de cambios no constitucionales como los golpes de Estado u otros que suponen un giro significativo en la orientación ideológica. Un crecimiento débil incrementa la probabilidad de golpes de estado, no así en el caso de otro tipo de cambios rutinarios del ejecutivo propios de los países industriales democráticos
Asesinatos políticos por cada millón de habitantes, <i>Banks</i> (1994)	Easterly y Levine (1997)	Corte transversal para las décadas de los sesenta, setenta y ochenta y una muestra de 96 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La inestabilidad política presenta una correlación negativa y significativa con el crecimiento económico a largo plazo
Cambios en el ejecutivo (<i>Polity data series</i>)	Henisz (2000)	Corte transversal y datos de panel para el período 1960-1990. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento. Utilizan variables instrumentales en la estimación. Contrastan la robustez de los resultados a la técnica econométrica utilizada	La significatividad del impacto ejercido por la inestabilidad política sobre el crecimiento depende de la técnica econométrica utilizada

Aplican componentes principales a medidas de golpes de Estado (“exitosos” y “abortados”), de <i>McGowan</i> (1986)	Fosu (2001)	Corte transversal para el período 1960-1986, y una muestra de 31 países del África Subsahariana. Utilizan una función de producción <i>Cobb-Douglas</i> ampliada	La inestabilidad política afecta negativamente al crecimiento económico a través del impacto adverso que ejerce sobre el producto marginal del capital
<u>Infraestructura institucional</u>			
Índices de Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno de Knack y Keefer (1995) construido a partir de datos de ICRG	Barro y Sala-i-Martin (1995)	Corte transversal para los períodos 1965-75, y 1975-85, y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones numerosos factores relevantes para el crecimiento económico. Utilizan retardos como variables instrumentales para tratar el problema de la endogeneidad	El Estado de Derecho, ejerce un efecto positivo y significativo sobre el crecimiento económico de los países. Cuando dicha variable se incluye el resto de índices aparecen como no significativos

<p>Dos índices agregados de calidad de las instituciones que protegen los derechos de propiedad a partir de datos de ICRG (combina los índices Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno) y de BERI (combina los índices de Retrasos burocráticos, Nacionalización potencial, cumplimiento de contratos y Calidad de las infraestructuras)</p>	<p>Knack y Keefer (1995)</p>	<p>Corte transversal para el período 1974-1989, y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento</p>	<p>Las instituciones que protegen los derechos de propiedad son cruciales para el crecimiento económico y la inversión. Los resultados sugieren que la seguridad en los derechos de propiedad no sólo afecta a los niveles de inversión, sino también a la eficiencia en la asignación de recursos. Además, la inclusión de las variables institucionales en las regresiones genera evidencia más fuerte en relación a la existencia de convergencia condicional</p>
<p>Dos índices de calidad institucional contruidos como suma de cinco variables de ICRG (Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno), y de seis variables de BERI (Nacionalización potencial, Cumplimiento de contratos, Calidad de las infraestructuras, Retrasos burocráticos, Riesgo de expropiación y Calidad de la burocracia)</p>	<p>Knack (1996)</p>	<p>Corte transversal para el período 1960-1989 y una muestra de 97 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento</p>	<p>La calidad institucional es un buen indicador de la “capacidad social de absorción” de nuevas tecnologías (<i>catch-up</i>), de modo que países que presentan instituciones de elevada calidad convergen en términos de renta <i>per cápita</i></p>

<p>Índice de infraestructura social como media del índice de calidad institucional de Knack y Keefer (1995) construido a partir de datos de ICRG (incluye los índices Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno) y una medida de apertura comercial de <i>Sachs y Warner</i> (1995a)</p>	<p>Hall y Jones (1999)</p>	<p>Corte transversal, y una muestra de 127 países. Utiliza variables instrumentales para tratar la endogeneidad y realizan un análisis de robustez de los resultados</p>	<p>Las diferencias en la acumulación de capital físico y humano, la productividad y, por tanto, en el <i>output</i> por trabajador entre países, vienen dadas por diferencias en el marco institucional y las políticas gubernamentales</p>
<p>Los seis indicadores globales de gobernabilidad de <i>Kaufmann et al.</i> (1999a, 1999b)</p>	<p>Kaufmann <i>et.al</i> (1999b)</p>	<p>Corte transversal para el período 1990-1995, y una muestra de 152 países. Utilizan variables instrumentales en la estimación</p>	<p>Fuerte relación causal entre <i>governance</i> y resultados de desarrollo (renta <i>per cápita</i>, mortalidad infantil y alfabetización), para cada uno los indicadores agregados</p>

<p>Índice de calidad institucional (incluye los índices Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno) de Knack y Keefer (1995) construido a partir de datos de ICRG, e índice de eficiencia burocrática de los mismos autores (incluye los subíndices eficiencia del sistema judicial, extensión de la burocracia y extensión de la corrupción), construido a partir de datos de BI</p>	<p>Rodrik (1999a)</p>	<p>Corte transversal, para una muestra de países que varía desde 26 hasta 103. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento</p>	<p>Utilizando como variable dependiente la diferencia en tasas de crecimiento entre los períodos 1975-89 y 1960-75, obtiene un efecto positivo y significativo de la calidad institucional. Además, ésta amortigua los efectos sobre el crecimiento de los <i>shocks</i> externos negativos</p>
<p>Índice de Estado de Derecho de ICRG</p>	<p>Henisz (2000)</p>	<p>Corte transversal y datos de panel para el período 1960-1990. Incluye en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento. Utilizan variables instrumentales en la estimación. Contrastan la robustez de los resultados a la técnica econométrica utilizada</p>	<p>El Estado de Derecho ejerce un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento económico</p>

Media de cinco variables de ICRG (Estado de Derecho, Calidad burocrática, Corrupción en el gobierno, Riesgo de Expropiación y Rechazo de contratos por el gobierno)	Olson <i>et al.</i> (2000)	Corte transversal para el período 1960-1987, y una muestra de 58 países. Incluyen en las regresiones otros factores económicos relevantes para el crecimiento	La calidad de las instituciones ejerce un impacto sustancial y significativo sobre el crecimiento de la productividad, y permite explicar el hecho de que un grupo de países en desarrollo estén creciendo de forma muy rápida aprovechando las oportunidades de <i>catch-up</i> , mientras otros lo hacen de forma muy lenta
Índice agregado de “Estado de Derecho” (como medida de <i>governance</i>) de Kaufmann <i>et.al.</i> (1999a, 1999b)	Kaufmann <i>et al.</i> (2002)	Corte transversal para la década de los noventa, y una muestra de 153 países. Utilizan variables instrumentales en la estimación	Fuerte relación causal entre <i>governance</i> y renta <i>per cápita</i> , pero las mejoras en <i>governance</i> no tienen lugar automáticamente con el desarrollo
Media de los seis indicadores globales de gobernabilidad de Kaufmann <i>et al.</i> (1999a, 1999b)	Easterly y Levine (2003)	Corte transversal para el año 1995, y una muestra de 72 antiguas colonias. Utilizan variables instrumentales en la estimación y realizan un análisis de robustez de los resultados	Fuerte efecto positivo del desarrollo institucional sobre el nivel de desarrollo económico (renta <i>per cápita</i>)
Media de los seis indicadores globales de gobernabilidad de Kaufmann <i>et.al.</i> (1999a, 1999b)	FMI (2003)	Corte transversal para una muestra de 94 países. Incluyen en las regresiones otros factores relevantes para el crecimiento. Utilizan variables instrumentales en la estimación	La calidad institucional presenta un efecto positivo y significativo sobre la renta <i>per cápita</i> y el crecimiento económico, y produce un efecto importante sobre la volatilidad del crecimiento: cuanto mejor es la calidad de las instituciones, menos inestable es el crecimiento

Índice de eficiencia burocrática de Mauro (1995)	Breton (2004)	Corte transversal para una muestra de 59 países. Incluye en las regresiones otros factores relevantes para el nivel de renta. Utiliza variables instrumentales para tratar el problema de endogeneidad	La integridad gubernamental (eficacia burocrática) presenta un efecto incierto sobre la productividad total de los factores. La dirección iría más bien de la renta nacional a dicha integridad
Índice de Estado de Derecho de <i>Kaufmann et.al.</i> (2002)	Rigobon y Rodrik (2004)	Corte transversal para dos muestras de 86 países. Incluyen en las regresiones otros factores relevantes para las variables dependientes. Tratan de forma explícita el problema de endogeneidad utilizando un modelo de ecuaciones simultáneas, y realizan un análisis de robustez de los resultados	La variable Estado de Derecho presenta un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo económico
Índice de Estado de Derecho de <i>Kaufmann et.al.</i> (2003)	Rodrik <i>et al.</i> (2004)	Corte transversal para tres muestras de 64, 79 y 137 países. Incluyen en las regresiones otros factores relevantes para el desarrollo económico. Utilizan variables instrumentales para tratar el problema de la endogeneidad, y realizan un análisis de robustez de los resultados	La variable Estado de Derecho presenta un efecto positivo y significativo sobre los niveles de renta, que domina además al ejercido por otras variables tradicionales como la apertura comercial o la geografía

PARTE II.
INSTITUCIONES Y CRECIMIENTO ECONÓMICO. CUATRO
APORTACIONES EMPÍRICAS

CAPÍTULO 3.

LOS DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

3. 1. Introducción

Tal como se adelantó en el capítulo anterior, el trabajo empírico de los economistas del crecimiento ha prestado poca atención a las cuestiones de calidad institucional. Esto se debe, entre otras razones, al interés que despertó inicialmente la contratación de la hipótesis de convergencia y la validez de la teoría neoclásica frente a la endógena y, fundamentalmente, a la carencia de indicadores fiables sobre dicha calidad.

Sólo muy recientemente, a partir de ciertos estudios empíricos como los de Easterly y Levine (1997) o Hall y Jones (1999), empieza a aceptarse explícitamente la idea de que los factores convencionales del crecimiento no proporcionan una explicación completa de la experiencia de determinados países y se produce un giro hacia explicaciones de tipo más institucional

Además, en los últimos años, el desarrollo de indicadores sobre cuestiones institucionales y de gestión de gobierno, en gran medida cualitativos, ha aumentado de forma espectacular. Ello ha permitido el desarrollo de investigaciones empíricas que ponen de manifiesto los vínculos existentes entre estos aspectos y el crecimiento

económico, de modo que, como ya se adelantó en la parte primera de la tesis, podemos hablar en la actualidad de la existencia de dos líneas de investigación en la literatura sobre instituciones: la primera, centra su atención en determinar las relaciones de causalidad entre infraestructura institucional y crecimiento económico y ha experimentado un crecimiento acelerado en la última década (Mauro, 1995; Knack y Keefer, 1995; Barro, 1996; Kaufmann et al. 1999; Aron 2000; Easterly y Levine 2003; Dawson, 2003; Breton 2004; Rigobon y Rodrik, 2004). La segunda investiga, las causas por las cuales la calidad institucional varía entre países e intenta identificar los factores potencialmente responsables de dichas disparidades (Alesina y Perotti, 1996; Kaufmann y Kraay, 2002; Islam y Montenegro, 2002). Esta línea de análisis ha experimentado un desarrollo notablemente menor que la anterior y el grado de consenso obtenido por los investigadores es todavía muy débil. No obstante, a pesar del grado de complejidad que plantea, se presenta como una investigación muy prometedora. Puesto que la primera categoría de estudios coincide en señalar la robustez de la relación entre calidad institucional y crecimiento económico, encontrar los factores que determinan dicha calidad tendría importantes implicaciones políticas, ya que la potenciación de la misma contribuiría a fomentar el desarrollo económico de los países.

El presente capítulo va a centrar su atención en esta segunda línea de investigación, al objeto de contribuir con nueva evidencia empírica al debate existente en torno a cuáles son los factores que determinan el desempeño institucional, puesto que, como se puso de manifiesto en el repaso a los estudios empíricos efectuado en el capítulo segundo, todavía no existe un consenso claro respecto a la identificación de los mismos. De hecho, dicho debate, lejos de verse cerrado, sigue alimentándose con la aparición de nuevos trabajos que cuestionan en algunos casos ciertos argumentos teóricos empleados. En el capítulo primero, quedó planteada la base teórica que sustenta

este tipo de estudios, de modo que en las próximas líneas se presenta tan sólo una breve síntesis de la misma, al objeto de centrar el modelo empírico que se desarrollará a continuación.

Las teorías institucionales, desarrolladas por economistas, historiadores, sociólogos y estudiosos de la ciencia política, han sugerido a los investigadores una serie de factores, principalmente de tipo histórico, que pueden ser potenciales determinantes de la calidad institucional. Dichas teorías pueden agruparse en tres amplias categorías: teorías económicas, políticas y culturales, con distintas implicaciones para el desempeño de las instituciones.

Según las teorías económicas (Demsetz, 1967; North, 1981), basadas en la eficiencia social, las instituciones se crean cuando los beneficios sociales obtenidos exceden a los costes de transacción y una implicación directa de las mismas es que la expansión de la actividad económica hace más asequible la consecución de instituciones favorables. De este modo, la renta per cápita sería un determinante potencial de las mismas.

Las teorías políticas (Marx, 1872; North, 1990; Olson, 1993), basadas en la redistribución más que en la eficiencia, mantienen que las instituciones son diseñadas por aquellos que se encuentran en el poder, al objeto de mantenerse en el mismo y transferirse recursos a sí mismos. En este contexto, burócratas, grupos de presión, grupos étnicos o religiosos, lucharán por la redistribución de la renta y el mantenimiento del poder, lo cual actuará en detrimento del desempeño institucional. Por ello, estas teorías han sugerido la utilización del grado de heterogeneidad étnica y la tradición legal de los países, como factores subyacentes a la calidad institucional.

En cuanto a la heterogeneidad étnica, ésta mediría la predisposición del Estado hacia una mejor redistribución. En sociedades con un elevado grado de fragmentación etnolingüística, es probable que los grupos que se encuentran en el poder intenten implementar políticas para expropiar recursos a los “perdedores”, restringir sus derechos políticos, limitar la producción de determinados bienes públicos tales como las infraestructuras o la educación para evitar que se beneficien de la misma e, incluso, prohibir el desarrollo de determinados sectores o industrias que amenacen a los grupos dirigentes.

Por su parte, la tradición legal actúa como una proxy de la orientación política de los gobiernos, partiendo de la premisa de que la “Ley Común” se desarrolló como un intento de limitar el poder estatal, mientras que la “Ley Civil” se desarrolló como un instrumento que permitiera al Estado un mayor control de la vida económica. Así, los países con origen legal francés cuentan con una menor protección de sus derechos de propiedad, mayores niveles de corrupción, gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, así como con unas libertades políticas más limitadas, que los países con tradición legal alemana, escandinava o inglesa. A su vez, en los países con leyes socialistas el excesivo poder concedido al Estado incentiva la aparición de burocracias corruptas y limita la protección de los intereses económicos y libertades de la población.

Por último, de acuerdo con las teorías culturales (Weber, 1958; Banfield, 1958; Putnam, 1993; Landes, 1998), las creencias e ideologías de una sociedad pueden perfilar aspectos tan fundamentales como la acción colectiva y el gobierno. Algunas sociedades pueden ser tan intolerantes o desconfiadas, que los dirigentes políticos simplemente no pueden ejercer sus funciones de forma eficaz. Una versión de tales teorías es la desarrollada por Landes (1998), que centra su atención en las doctrinas religiosas, y

sugiere que los países protestantes cuentan con una mejor “gestión de gobierno” y una mayor calidad institucional que los países con religiones jerárquicas, es decir, católicos e islámicos. Es probable que éstas doctrinas más intolerantes e intervencionistas, que crecieron bajo el respaldo del poder estatal y cuyos rangos eclesiásticos inspiraron las estructuras burocráticas de sus países, cuenten con gobiernos más dirigistas y menos eficientes, y con unos derechos políticos y civiles más limitados.

Junto a las líneas de investigación señaladas anteriormente, otras argumentaciones de tipo teórico han sugerido factores adicionales que pueden ser potenciales determinantes de la calidad institucional, entre los que merecen ser destacados, por sus implicaciones políticas, la apertura comercial (Frankel y Romer, 1999; Ades y Di Tella, 1999; Wei, 2000; Leite y Weidmann 2002) y las desigualdades en renta (Alesina y Rodrik, 1993; Alesina y Perotti, 1996; Easterly, 2001a). Dada la sensibilidad del comercio y la inversión extranjera a las manifestaciones de mala “gestión de gobierno”, tales como la corrupción, las economías más abiertas al exterior pueden encontrar óptimo dedicar recursos a la construcción de buenas instituciones. Además, los agentes que operan en un entorno de mayor apertura exterior demandan mejoras institucionales para hacer frente a los riesgos que dicha apertura conlleva y porque aprenden de las economías con las que comercian. Por último, la búsqueda de rentas es menos probable en economías abiertas, expuestas a la competencia internacional y con escasas barreras comerciales.

Por su parte, las desigualdades en renta desincentivan las inversiones destinadas a mejorar la “gestión de gobierno”. Las distintas clases sociales pueden presentar discrepancias respecto a qué instituciones desean promover, en función de cómo éstas atiendan a sus intereses de clase, entorpeciendo ciertas reformas institucionales

necesarias. Además, la polarización social genera conflictos, tensiones e inestabilidad sociopolítica, amenaza la seguridad de los derechos de propiedad, e incentiva prácticas nocivas como la corrupción y la “búsqueda de rentas”.

La estructura del capítulo es la siguiente. El epígrafe 3.2 presenta las hipótesis de trabajo que van a ser contrastadas en la aplicación empírica aportada en este capítulo. El epígrafe 3.3 describe los datos que van a utilizarse en el modelo empírico a estimar, que se presenta en el epígrafe 3.4. El epígrafe 3.5 recoge los principales resultados obtenidos en dicha estimación para la muestra total de países. Por último, el epígrafe 3.6 lleva a cabo un análisis por niveles de renta.

3.2. Hipótesis sobre los determinantes de la calidad institucional

En este epígrafe se plantean una serie de hipótesis que van a ser contrastadas en la aplicación desarrollada en este capítulo, y que vienen sugeridas por el repaso efectuado a los distintos resultados obtenidos por los trabajos empíricos recogidos en el capítulo segundo de esta memoria.

En relación al contraste de las teorías institucionales económicas, uno de los resultados más controvertidos ha sido el obtenido recientemente por Kaufmann y Kraay (2002), al romper el consenso alcanzado por los investigadores en torno a la validez de dichas teorías para explicar el desempeño institucional. Estos autores, utilizando una muestra de 175 países y el “índice de Estado de Derecho” para el período 2000/2001 elaborado por Kaufmann et al. (2002), encuentran un sorprendente efecto causal negativo de la renta per cápita sobre la calidad de las instituciones que podría venir explicado, según los autores, por el impacto negativo que ejercen sobre la misma fenómenos tales como la “captura del Estado”, ya observado por Peltzman (1976) y otros autores de la teoría de la regulación, compensando en algunos casos las demandas de mejoras institucionales que acompañan al crecimiento de la renta⁵⁹. De hecho, encuestas actuales realizadas por el Banco Mundial proporcionan evidencia respecto al

⁵⁹ Véase Hellman *et al.* (2003), entre otros.

alcance de la “captura del Estado” por parte de algunas compañías de élite en una serie de países post-socialistas y latinoamericanos.

Estos resultados estimulan, por tanto, la contrastación de las teorías económicas, así como la división de los países en distintas submuestras, al objeto de clarificar el impacto que la renta ejerce sobre el desempeño institucional de los mismos. Por ello, las primeras hipótesis planteadas son las siguientes:

H1: el desarrollo económico de los países viene acompañado de mejoras institucionales.

H2: el efecto causal de renta per cápita sobre la calidad de las instituciones depende de la submuestra de países que estemos tratando, al existir factores endógenos en algunas zonas geográficas que pueden contrarrestar los efectos positivos de la renta sobre el marco institucional.

En relación a la contrastación de las teorías políticas, la estrategia que considera la tradición legal de los países es la que ofrece resultados empíricos más robustos, coincidiendo los trabajos realizados en señalar el efecto perjudicial que los orígenes legales francés y socialista ejercen sobre el desempeño institucional, frente al origen legal inglés, principalmente (Chong y Zanforlin, 2000; Panizza 2001; Easterly y Levine, 2002, entre otros). Sin embargo, cuando la estrategia utilizada es considerar la fraccionalización etnolingüística, a pesar de presentar en todas las ocasiones una asociación negativa con la calidad de las instituciones, el grado de significatividad varía en función del tipo de variables incluidas en la regresión (Mauro, 1995; Alesina y Perotti, 1996; Easterly y Levine, 1997; Treisman, 2000; Easterly, 2001a, Leite y Weidmann, 2002). Así, por ejemplo, cuando se introduce la variable renta *per cápita*, el

efecto pasa en muchos casos a ser no significativo. Para algunos autores (Islam y Montenegro, 2002) este resultado estaría cuestionando la relación entre estructura social y desempeño de las instituciones. Para otros (La Porta *et al.*, 1999), indicaría que la fraccionalización etnolingüística afecta negativamente al desempeño gubernamental y, a su vez, este pobre desempeño gubernamental reduce la renta *per cápita*, de modo que la evidencia estaría apoyando las teorías políticas.

En cuanto a las teorías culturales, los trabajos que incluyen la variable religión suelen encontrar, en general, que los países con predominio de población protestante presentan mejor desempeño gubernamental que los países con predominio de católicos y musulmanes (Treisman, 2000; Easterly y Levine, 2002, entre otros). Sin embargo, algunos autores (La Porta *et al.*, 1999), defienden que la evidencia estaría apoyando de forma más clara las teorías políticas que las culturales, puesto que la significatividad de la variable religión desaparece cuando se introducen en la regresión variables como la renta *per cápita*, la diversidad étnica o el origen legal. Lo más adecuado, por tanto, sería pensar en una interpretación política de la variable religión, de modo que el uso de la religión con fines políticos en los países católicos y musulmanes, y la fuerte competencia entre la Iglesia Católica y el Estado en los primeros, pudieron dar lugar a políticas hostiles al desarrollo económico e institucional. No obstante, las teorías culturales han recibido una atención en la literatura empírica notablemente menor que las teorías políticas, de modo que los resultados obtenidos deberían considerarse menos concluyentes.

Por ello, al objeto de clarificar si, efectivamente, las teorías políticas explican de forma más robusta que las culturales el desempeño institucional de los países o, dicho de otro modo, si las teorías culturales actúan a través de las políticas, y se debe dar, por

tanto, una interpretación política a la variable religión, se plantea la siguiente hipótesis a contrastar:

H3: las teorías institucionales de tipo político son más adecuadas que las teorías de tipo cultural a la hora de explicar la calidad institucional de los países.

Para finalizar el análisis de las variables propuestas por las tradicionales teorías institucionalistas, se plantea una cuarta hipótesis, sugerida por los resultados obtenidos en los estudios empíricos previos, que han sido comentados con anterioridad. En concreto, se observa que en algunas ocasiones las variables propuestas por las teorías políticas y culturales pierden su significatividad cuando se incluye en las regresiones la variable renta *per cápita*, propuesta por las teorías económicas. Así, por ejemplo, Treisman (2000) y Wei (2000) encuentran que la división étnica no resulta significativa cuando se incluye dicha variable y un resultado similar obtienen La Porta *et al.* (1999) para el caso de las religiones católica y musulmana. Esta evidencia vendría a sugerir, por tanto, que las teorías económicas son más adecuadas que las políticas y las culturales a la hora de explicar las diferencias institucionales presentes entre países y, por ello, cuando las regresiones se controlan por el nivel de renta, las variables propuestas por las demás teorías institucionales dejan de ser significativas. Al objeto de contrastar la supuesta superioridad de las teorías institucionales económicas, se plantea la siguiente hipótesis:

H4: las teorías institucionales de tipo económico son más adecuadas que las teorías de tipo político y cultural a la hora de explicar la calidad institucional de los países.

En relación al resto de variables utilizadas con mayor frecuencia en los trabajos empíricos, cabría efectuar las siguientes consideraciones. Respecto a la apertura comercial, en términos generales podría concluirse que existe cierto consenso respecto al impacto positivo que la misma ejerce sobre el desempeño institucional, aunque no tanto en cuanto a la cuantía del efecto y robustez de los resultados, ya que algunos autores encuentran que el efecto es sorprendentemente pequeño, o bien, depende del resto de variables incluidas (Wei, 2000; Easterly y Levine, 2002; Leite y Weidman, 2002; Rodrik *et al.* 2004, entre otros). En cualquier caso, sería interesante clarificar dicha relación dadas las implicaciones políticas asociadas a la misma. Si, efectivamente, la apertura comercial favorece el desempeño institucional, los países en desarrollo encontrarían óptimo dedicar parte de sus recursos al fomento de políticas comerciales encaminadas a ampliar la apertura exterior de los mismos. Por ello, la siguiente hipótesis que será contrastada, es la siguiente:

H5: la apertura comercial ejerce un impacto positivo sobre la calidad institucional de los países.

En cuanto a las desigualdades en renta, distintos trabajos (Alesina y Perotti, 1996; Easterly, 2001a) coinciden en señalar que distribuciones más igualitarias reducen la inestabilidad sociopolítica y mejoran la extensión de los derechos políticos y libertades civiles. Sin embargo, trabajos más recientes (Islam y Montenegro, 2002), concluyen que existe una falta de asociación entre estructura social y desempeño de las instituciones⁶⁰. La clarificación de estos resultados tiene, de nuevo, importantes implicaciones desde un punto de vista normativa ya que si, efectivamente, las

⁶⁰ En los trabajos revisados, tanto la variable división étnica (propuesta por las teorías institucionalistas de corte político) como las desigualdades en renta son consideradas variables que reflejan la estructura social.

desigualdades en renta son un factor determinante de la calidad institucional, políticas que relajaran dichas disparidades reducirían las tensiones sociales y, por tanto, generarían un clima sociopolítico favorable a la inversión y la acumulación de capital.

En este caso, la hipótesis planteada es la siguiente:

H6: las desigualdades en renta ejercen un impacto negativo sobre la calidad institucional de los países.

En último lugar, se introducirán en el análisis *dummies* regionales al objeto de contrastar la posible presencia de factores endógenos en determinadas zonas geográficas que condicionan la calidad institucional de los países. Asimismo, se comprobará si, como sugieren algunos autores (Treisman 2000, entre otros), las diferencias en calidad institucional entre zonas regionales mundiales puede ser explicada, en parte, en términos de desarrollo económico y de estructura social. Para ello, las hipótesis a contrastar son las siguientes:

H7: parte de las diferencias en desempeño institucional presentes entre zonas geográficas puede ser explicado en términos de desarrollo económico y estructura social.

H8: en determinadas zonas regionales existen otros factores endógenos de tipo cultural, histórico y sociopolítico, no contemplados en el modelo, que explican parte de las diferencias observadas en calidad institucional entre países.

Para llevar a cabo la contrastación de estas hipótesis se realizarán las regresiones para la muestra total de países así como para distintas submuestras de los mismos. Se sigue esta estrategia al sospechar que, en cierta medida, la falta de consenso existente en

relación a los factores determinantes de la calidad institucional puede deberse a que no se puede dar una respuesta general para todos los países, puesto que existen características endógenas y específicas en los mismos que pueden determinar distintos patrones de comportamiento.

Tras la contrastación de las hipótesis anteriores, la principal aportación realizada habrá sido contribuir con nueva evidencia empírica al debate existente en torno a cuáles son los factores que determinan el desempeño institucional de los países. Además, los resultados obtenidos serán utilizados en los capítulos siguientes, que investigarán las relaciones de causalidad entre el marco institucional y el crecimiento económico. En general, los trabajos empíricos han tendido a utilizar como instrumentos factores tales como la distancia al ecuador o el porcentaje de población que habla lengua inglesa, pero apenas se utilizan los determinantes propuestos por las teorías institucionales, y cuando se hace, no se contrasta la validez de los mismos. La evidencia obtenida en el presente epígrafe servirá para validar los instrumentos utilizados en los capítulos posteriores.

3.3. Datos utilizados en el modelo empírico

En relación a los indicadores de calidad institucional, la fuente utilizada han sido los “Indicadores agregados de Gobernabilidad” contruidos por los economistas del Banco Mundial Kaufmann *et al.* (2003), y considerados por algunos organismos internacionales las mejores medidas de calidad institucional elaboradas hasta la actualidad (FMI, 2003). Dichos indicadores están medidos en unidades que se mueven en una escala del -2’5 al 2’5, donde los valores más altos corresponden a mejores resultados. La descripción de los mismos está recogida en el capítulo segundo.

En el presente epígrafe, siguiendo a Easterly y Levine (2002) y FMI (2003), se define un índice general sobre calidad institucional igual al promedio de los seis indicadores individuales: “Voz y Responsabilidad”, “Estabilidad política y Ausencia de violencia”, “Eficacia gubernamental”, “Calidad regulatoria”, “Estado de Derecho” y “Control de la corrupción”. En concreto, se va a utilizar el promedio para los años 1996-2002.

En cuanto a las variables independientes, se pasa a continuación a señalar cuáles han sido las fuentes utilizadas. Para las variables que representan determinantes

históricos: religión, origen legal y fraccionalización etnolingüística, se han utilizado los datos de La Porta *et al.* (1999), completados en algunos casos con los datos del CIA *World Factbook* 2003. La variable religión, identifica el porcentaje de la población de un país que pertenece a las tres religiones más extendidas en el mundo en 1980: católicos, protestantes, y musulmanes; el residuo se recoge bajo la denominación “otras religiones”. En cuanto al origen legal, se utiliza el origen de las leyes societarias y códigos comerciales de cada país. Se diferencian cinco posible orígenes: la *Common Law* inglesa, los códigos comerciales francés, alemán y escandinavo y las leyes socialistas/comunistas.

El índice de fraccionalización etnolingüística es el valor medio de cinco medidas diferentes, con una escala de 0 a 1⁶¹. Los cinco componentes son: (i) índice de fraccionalización etnolingüística en 1960, que mide la probabilidad de que dos personas elegidas aleatoriamente dentro de un país pertenezcan a diferentes grupos etnolingüísticos; (ii) probabilidad de que dos individuos seleccionados aleatoriamente hablen diferentes lenguas; (iii) probabilidad de que dos personas elegidas aleatoriamente no hablen la misma lengua; (iv) porcentaje de la población que no habla la lengua oficial; y (v) porcentaje de la población que no habla la lengua utilizada mayoritariamente⁶².

⁶¹ Los trabajos empíricos han utilizado tradicionalmente índices de fragmentación para medir esta heterogeneidad etnolingüística. En los últimos años, sin embargo, algunos autores han sugerido que la utilización de índices de polarización (Reynal-Querol 2002, Montalvo y Reynal-Querol, 2003, 2004, entre otros) puede ser más adecuada para medir dicha dimensión. No obstante, no existe un acuerdo a este respecto y algunos autores reivindican la superioridad de los tradicionales índices de fragmentación (Alesina *et al.* 2003, entre otros).

⁶² En un número reducido de países, para los cuales dicho indicador no se encuentra disponible, se ha utilizado como índice de fraccionalización etnolingüística el propuesto por Taylor and Hudson (1972), que mide la probabilidad de que dos personas elegidas aleatoriamente dentro de un país pertenezcan a diferentes grupos etnolingüísticos, y que se define como:

$$ELF_i = 1 - \sum_{i=1}^I (n_i/N)^2$$

Donde *i* representa los diferentes grupos etnolingüísticos de una sociedad, *I* es el número total de dichos grupos, y *N* es la población total. Para una interpretación de este índice véase Vigdor (2002).

Para las variables PIB *per cápita* en términos PPA y comercio como porcentaje del PIB, se ha manejado la base de datos del Banco Mundial *World Development Indicators* 2003⁶³. Como medida alternativa de apertura exterior se ha utilizado la propuesta por Sachs y Warner (1995a), que define la apertura comercial como el porcentaje de años entre 1965 y 1990 que un país es caracterizado como una economía abierta, de acuerdo a un criterio elaborado por dichos autores. Este criterio clasifica a un país como abierto si satisface cuatro condiciones: (i) los aranceles promedio no superan el 40%; (ii) las barreras no arancelarias cubren menos del 40% de las importaciones; (iii) la tasa de cambio del mercado negro no supera en más del 20% a la oficial durante las décadas de 1970 y 1980; y (iv) no existen controles extremos (cuotas, tasas, monopolios estatales) sobre las exportaciones. Para la variable desigualdad en renta, se ha utilizado el índice de *Gini* publicado en *World Development Indicators* 2003.

Por último, para los instrumentos utilizados en las estimaciones de mínimos cuadrados en dos etapas (TLS) [área (en km²), “sin salida al mar”, latitud y población], se han manejado las bases de datos de Arthur S. Banks -*Cross Nacional Time-Series Data Archive*-, *World Development Indicators* 2003 y *Penn World Tables* 6.1.

La tabla 1 presenta un resumen de estadística descriptiva de las variables utilizadas. La tabla 2 presenta la matriz de correlaciones de las mismas, a partir de la cual pueden derivarse algunas conclusiones. Por un lado, el indicador de calidad institucional presenta una correlación positiva y muy elevada con las variables renta *per cápita* (en cualquiera de los tres períodos contemplados) y apertura comercial,

⁶³ En realidad se han manejado dos fuentes diferentes, puesto que como base alternativa se ha utilizado la última versión de las *Penn Word Tables* (P.W.T. 6.1). Los resultados presentados en este capítulo son los obtenidos con la base de datos del Banco Mundial, ya que la misma permitía trabajar con una muestra más amplia de países y, por tanto, obtener resultados más fiables. No obstante, es importante destacar que los resultados obtenidos con las *Peen World Tables* son muy similares, lo cual apoya la robustez de los mismos.

especialmente con la medida propuesta por Sachs y Warner (1995a) y, en menor medida, con los orígenes legales alemán y escandinavo. Por su parte, presenta una correlación negativa y cercana al 50% con las variables división étnica e índice de *Gini* y, en menor medida con el origen legal francés y la religión musulmana. Por su parte, se detectan algunas correlaciones significativas entre variables explicativas que, como se explicará más adelante, deberán ser tenidas en cuenta a la hora de realizar estimaciones y derivar conclusiones acerca de los resultados obtenidos.

3.4. Modelo empírico sobre calidad institucional

El modelo básico que va a ser analizado está inspirado en los modelos empíricos utilizados en la literatura mencionada, y es el siguiente:

$$CI = \alpha + \beta_1 * rta_{pc} + \beta_2 * socialista + \beta_3 * frances + \beta_4 * aleman + \beta_5 * escandinavo + \\ + \beta_6 * fetno + \beta_7 * musul + \beta_8 * catolic + \beta_9 * otras + \beta_{10} * apertura + \beta_{11} * gini + \mu$$

Donde CI es la calidad institucional; rta_{pc} es el logaritmo de la media del PIB *per cápita*; *socialista*, *francés*, *alemán*, y *escandinavo* son variables *dummy* que indican el origen legal de los países (la *dummy* omitida ha sido *inglés*); *fetno* es el índice de fraccionalización etnolingüística; *musul* y *catolic* indican el porcentaje de la población que pertenece a las religiones musulmana y católica (la *dummy* omitida ha sido *protestantes*) y *otras* es el porcentaje de población que pertenece a alguna religión distinta a la musulmana, católica y protestante; *apertura* es la media de importaciones y exportaciones como proporción del PIB o, en su caso, la medida de apertura propuesta por Sachs and Warner (1995a); finalmente *gini* es el coeficiente de *Gini*.

En relación al período temporal utilizado para la variable renta per cápita, los estudios que han intentado contrastar la validez de dichas teorías económicas han

utilizado, con frecuencia, la renta media del período al que hacen referencia las variables institucionales o, en el mejor de los casos, la renta del principio del período de estudio. De este modo, no se contempla el lapso de tiempo que muy probablemente transcurre desde que cambia la renta per cápita hasta que dicho cambio ejerce impacto sobre la calidad institucional, puesto que es razonable pensar que las demandas de mejoras institucionales que posiblemente acompañan al crecimiento no serán satisfechas de forma inmediata. Este hecho puede ser responsable de la falta de significatividad que numerosos estudios encuentran para la variable renta.

Por ello, la estrategia a seguir en el presente análisis será la siguiente. En primer lugar, se llevarán a cabo regresiones de corte transversal utilizando el PIB per cápita medio correspondiente a un período de estudio contemporáneo al que hacen referencia las variables institucionales. Las regresiones se llevarán a cabo mediante estimación de mínimos cuadrados ordinarios (OLS) y se contrastará explícitamente la endogeneidad de las variables renta per cápita y comercio a través del contraste de exogeneidad de Hausman. Si el resultado de dicho contraste es que, efectivamente, estos dos regresores son endógenos, se llevará a cabo la estimación por mínimos cuadrados en dos etapas (TLS), al objeto de corregir dicha endogeneidad. En las estimaciones TLS se utilizarán instrumentos propuestos por la literatura empírica que nos ocupa.

En concreto, en el caso de la renta per cápita se utilizarán las variables “sin salida al mar” y “latitud”, y en el caso de la apertura comercial se utilizarán las variables “población” y “área” del país. Las variables “área” y “población” han sido utilizadas con frecuencia en la literatura empírica (Frankel y Romer, 1999; Ales y Di Tella, 1999, entre otros) como instrumentos de la apertura comercial, al suponer que los mismos afectan a las instituciones únicamente a través de su efecto sobre dicha apertura. El uso

del área del país como instrumento se justifica teóricamente a través de su relación con los costes de transporte. En países donde los costes de transporte son muy elevados, dada la extensión de su área, los productores nacionales pueden localizar sus plantas de producción cerca de mercados que pueden abastecer, y disfrutar de ventajas en términos de costes frente a los productores extranjeros, que deben hacerse cargo del coste de transporte desde la frontera hasta los mercados. El uso de la población como instrumento se justifica en tanto que sería una proxy de la consecución de rendimientos crecientes gracias al tamaño del mercado. Existe una amplia literatura al respecto, recogida en Perkins y Syrquin (1989).

Del mismo modo, las variables “latitud” y “sin salida al mar” afectarían a la calidad institucional únicamente a través de su efecto sobre el desarrollo económico. La variable latitud ha sido asociada con frecuencia a la extensión de la influencia de Europa Occidental a lo largo del mundo, dado que fue la primera región en introducir una amplia infraestructura institucional favorable a la producción y el crecimiento. Así, los europeos habrían sido más propensos en el S. XV a emigrar a regiones poco pobladas como EE.UU., Nueva Zelanda o Australia, lejanas al ecuador. Además, en zonas de clima templado, la agricultura es más productiva y el clima más saludable, lo cual habría permitido un mejor desarrollo económico e institucional (Landes, 1998). En relación a la variable “sin salida al mar”, dado que la mayor parte del comercio mundial tiene lugar a través del transporte marítimo, las dificultades de acceso al mar tendrían importantes costes en términos económicos (Gallup et al., 1999; Panizza, 2001; Easterly y Levine, 2002, entre otros).

En segundo lugar, se repetirán las regresiones utilizando datos sobre renta *per cápita* anteriores al período objeto de estudio. De este modo, se cubre un doble objetivo:

por un lado, evitar el potencial problema de endogeneidad sin tener que buscar instrumentos adecuados, al utilizar datos retardados; por otro, permitir un efecto retardado de la renta sobre la calidad institucional.

3.5. Resultados para la muestra total

En el presente epígrafe se van a presentar los resultados de las regresiones llevadas a cabo sobre los determinantes de la calidad institucional, utilizando la muestra total de países⁶⁴. Al objeto de paliar los potenciales problemas de endogeneidad, todas las regresiones se realizarán incluyendo y sin incluir la variable renta *per cápita*.⁶⁵ Se tendrá en cuenta, además, la matriz de correlaciones entre las variables independientes (tabla 2). De este modo, puesto que el origen legal y la afiliación religiosa parecen estar correlacionadas (la correlación entre origen legal francés y religión católica está próxima al 50%) y, a su vez, ambas no presentan correlación con la fraccionalización etnolingüística (FE), se llevarán a cabo tres tipos de regresiones al objeto de determinar la influencia de estos factores históricos sobre el marco institucional: las primeras, incluirán origen legal y FE; las segundas, religión y FE; la terceras, origen legal, religión y FE. Del mismo modo, se tendrá en cuenta la correlación entre renta *per cápita*

⁶⁴ Se trabaja con una muestra de 160 países, si bien, puesto que se combina información de distintas bases de datos, el número de países varía entre regresiones en función de las variables incluidas (entre 89 y 160 países).

⁶⁵ En el capítulo siguiente se tratará de forma explícita el problema de la endogeneidad estimando un modelo de ecuaciones simultáneas que incluya una ecuación de nivel de renta y una ecuación de calidad institucional.

y FE, de modo que las regresiones que incluyan la variable renta se repetirán excluyendo de las mismas la FE.

Las regresiones se realizarán de forma anidada, introduciendo, en primer lugar, aquellas variables propuestas por las teorías institucionalistas: renta *per cápita* y factores históricos, siendo estos últimos los determinantes potencialmente más exógenos, para añadir, a continuación aquellas variables propuestas más recientemente en la literatura: apertura comercial y desigualdades en renta (una estrategia similar es la seguida por Treisman, 2000).

a) Renta per cápita

Como se ha señalado anteriormente, en el análisis empírico realizado se ha utilizado el logaritmo del PIB *per cápita* correspondiente a tres períodos temporales distintos, al objeto de paliar potenciales problemas de endogeneidad y permitir un lapso temporal en el efecto causal de la renta sobre la calidad institucional. De este modo, se ha utilizado un PIB *per cápita* contemporáneo a los índices de calidad institucional utilizados (período 1996-2000)⁶⁶, así como el correspondiente a dos períodos anteriores: 1975-1985 y, para permitir la inclusión en la muestra de los países post-socialistas, 1991-1994.

La renta *per cápita* presenta en todas las regresiones efectuadas un importante y significativo efecto positivo sobre la calidad institucional de los países, con coeficientes que oscilan entre 1,01 y 1,38 para la renta *per cápita* 1996-2000, 1,09 y 1,36 para la renta *per cápita* 1991-1994 y, entre 1,14 y 1,41 para la renta *per cápita* 1975-1985

⁶⁶ Se introduce la renta media del período 1996-2000 en lugar de la del período 1996-2002 utilizada en el índice de calidad institucional, al objeto de poder trabajar con una muestra más amplia de países, puesto que la renta para los años 2001 y 2002 no está disponible para muchos de ellos.

(cuadros 1 a 3). Además, la capacidad explicativa de las regresiones aumenta de forma considerable cuando se introduce dicha variable. Así, por ejemplo, cuando en las regresiones se incluyen los determinantes históricos: origen legal, religión, y fraccionalización etnolingüística, el R^2 ajustado presenta un coeficiente del 41% (cuadro 1, regr.7) y, cuando se añade el PIB *per cápita* correspondiente al período 1996-2000 aumenta hasta el 75% (cuadro 1, regr.8)⁶⁷. Por ello, la primera conclusión que podría derivarse es que la evidencia empírica estaría apoyando las teorías económicas, de modo que efectivamente el crecimiento económico vendría acompañado de mejoras institucionales y quedaría, por tanto, validada la hipótesis 1. Este resultado está, además, en consonancia con el obtenido por la mayoría de los investigadores empíricos⁶⁸.

Es, además, significativo que los coeficientes que presenta la variable son bastante elevados, de modo que las estimaciones sugieren que un incremento del 1% en el nivel de renta *per cápita* implicaría un incremento superior a un punto porcentual en los niveles de calidad institucional.

⁶⁷ Dada la posible endogeneidad entre el logaritmo del PIB *per cápita* para el período 1996-2000 y la calidad institucional correspondiente a 1996-2002, se ha llevado a cabo el contraste de exogeneidad de Hausman, utilizando la versión propuesta por Davidson y MacKinnon (1989, 1993). El resultado del *test* nos lleva a aceptar que la variable renta *per cápita* es un regresor exógeno, de modo que la estimación OLS es consistente. Una posible interpretación de este resultado es que la calidad institucional actual afectará al PIB del futuro, y no tanto al contemporáneo, dado que es razonable pensar que las mejoras institucionales no afectarán al crecimiento económico de manera inmediata. No obstante, se han llevado a cabo las regresiones utilizando mínimos cuadrados en dos etapas (TLS), obteniendo resultados muy similares.

⁶⁸ Recuérdese que tan sólo los resultados obtenidos por Kaufmann y Kraay (2002), habían roto el consenso alcanzado por los investigadores en torno a la validez de dichas teorías para explicar el desempeño institucional.

b) Fraccionalización etnolingüística

La división étnica presenta en todas las regresiones el signo negativo esperado y, salvo algunas regresiones que incluyen la variable renta, altamente correlacionada con dicha división étnica, el efecto es significativo (cuadros 1 a 3).

En relación a la magnitud del efecto, en consonancia con la correlación que se acaba de señalar, éste cae de forma considerable cuando en la regresión se incluye la renta *per cápita*. Así, los coeficientes oscilan entre el 0,61 y 1,17, cuando se excluye la renta y, entre 0,04 y 0,20 cuando se incluye la renta correspondiente al período 1996-2000. Para algunos autores, una posible interpretación de este resultado (La Porta *et al.*, 1999) es que la división étnica reduce la calidad institucional y ésta, a su vez, reduce la renta *per cápita*, de modo que la evidencia estaría apoyando las teorías institucionales políticas. Para otros (Islam y Montenegro, 2002), estaría cuestionando la relación entre estructura social y desempeño de las instituciones.

c) Origen legal

Tal como predicen las teorías políticas, los países con origen legal socialista presentan unos niveles de calidad institucional inferiores a aquellos países que cuentan con origen legal inglés. El efecto diferencial, salvo algunas excepciones, resulta, además altamente significativo (cuadros 1 a 3), en consonancia con los resultados obtenidos en otros trabajos (Panizza, 2001, entre otros)⁶⁹. A su vez, los países con origen legal escandinavo denotan unos niveles de calidad institucional superiores a los presentes en los países con origen legal inglés y, de nuevo, salvo algunas excepciones, el efecto

⁶⁹ Puesto que la variable ficticia omitida ha sido el origen legal inglés, los coeficientes del resto de *dummies* recogen el efecto diferencial con respecto a dicha categoría, que es la que sirve de referencia.

diferencial resulta altamente significativo⁷⁰. En cuanto a la magnitud del coeficiente, al igual que sucedía en el caso de la división étnica, éste también se reduce cuando se incluye en las regresiones la variable renta, lo cual sugiere que el origen legal escandinavo podría ser una *proxy* del nivel de desarrollo económico.

En relación a los países de origen legal francés y alemán, a pesar de presentar en la mayoría de los casos un efecto diferencial negativo los primeros, y positivo los segundos, dicho diferencial no siempre es significativo, de modo que estos resultados sugieren que la calidad institucional en dichos países es bastante similar a la que presentan los países con origen legal inglés. Este resultado difiere, en parte, de los obtenidos en otros trabajos, que señalan la inferioridad del origen legal francés frente al inglés (Chong y Zanforlin, 2000, Alesina *et al.* 2003, entre otros).

En definitiva, los resultados obtenidos sugieren que la evidencia empírica apoya las teorías políticas, en cuanto que ponen de manifiesto las diferencias entre el sistema de la *common law* y el sistema socialista, si bien no corroboran las diferencias entre la *common law* y la “Ley Civil”, al sugerir que la calidad institucional de aquellos países con origen legal francés y alemán es similar a la de países de origen legal inglés, mientras que en los países con tradición legal escandinava la misma se muestra superior.

d) Religión

Los resultados de las regresiones sugieren que los países católicos y musulmanes presentan peores marcos institucionales que los países protestantes, siendo mayor el

⁷⁰ El efecto diferencial pierde la significatividad cuando en las regresiones se incluye el índice *Gini* lo cual resulta consistente por la elevada correlación negativa que presentan ambas variables (cercana al 40%).

efecto diferencial en el caso de los segundos (cuadros 1 a 3)⁷¹. Ocurre lo mismo en aquellos países con predominio de “otras religiones”.

Se advierte, no obstante, que cuando en las regresiones se incluye el origen legal de los países, las afiliaciones religiosas cristiana y “otras” ven reducida su significatividad, en algunos casos, y la pierden, en otros, manteniendo, sin embargo, la religión musulmana su elevada significatividad en la mayoría de las regresiones efectuadas.

A la luz de estos resultados, el planteamiento señalado por La Porta *et al.* (1999), según el cual existirían *a priori* argumentos suficientes que sugieren que las teorías culturales actúan a través de las teorías políticas (de modo que lo más adecuado sería pensar en una interpretación política de la variable religión), resulta consistente para el caso de la religión católica, pero no para el de la musulmana. Así, si bien, como sugieren Landes (1998) y Putnam (1993a), la religión católica puede ejercer efectos adversos sobre la infraestructura institucional, afectando a los niveles de tolerancia y confianza de las sociedades, el efecto político parece tener mayor peso. De este modo, el uso de la religión con fines políticos en los países católicos, así como la fuerte competencia entre Iglesia Católica y Estado, pudieron dar lugar a políticas hostiles al desarrollo económico e institucional⁷². Sin embargo, en el caso de los países musulmanes, los efectos perjudiciales que sus creencias e ideología ejercen sobre el desempeño de las instituciones son muy robustos, sin mostrar en este caso el efecto político su superioridad.

⁷¹ Recuérdese que ahora la variable omitida es el porcentaje de protestantes.

⁷² Guiso *et al.* (2003), sugieren como hipótesis que quizá la religión católica presenta ciertos aspectos intrínsecos que dificultan el desarrollo institucional, pero quizá hayan desaparecido con el tiempo, posiblemente porque han sido reformados.

Esta evidencia resulta sugerente, en tanto que no permite validar la hipótesis 3 que, inspirada en los resultados empíricos obtenidos en diversos estudios anteriores, ponía de manifiesto la superioridad de las teorías políticas frente a las culturales, a la hora de explicar las diferencias en calidad institucional entre países. No obstante, ya se advirtió en el repaso a los estudios empíricos que las teorías culturales habían recibido una atención notablemente menor que las políticas, de modo que sus resultados debían considerarse menos concluyentes, precisándose la realización de nuevas contrastaciones. El hecho de que en este trabajo se haya utilizado un indicador de calidad institucional considerado por algunos organismos internacionales como la mejor medida de dicha dimensión elaborada hasta la actualidad (FMI, 2003), junto con una amplia cobertura de países, puede explicar, probablemente, el surgimiento de la variable religión como un determinante crucial de la calidad institucional de los países, así como la no significatividad del efecto diferencial que presenta el origen legal francés con la “Ley Común” inglesa.

Del mismo modo, la evidencia obtenida tampoco permite validar la hipótesis 4, que establecía la superioridad de las teorías institucionales económicas frente a las políticas y culturales, dada la robustez de las variables origen legal socialista y afiliación musulmana.

e) Apertura comercial

La medida de apertura comercial incluida en las regresiones ha sido el porcentaje de comercio en relación al PIB, correspondiente al período 1996-1999⁷³.

⁷³ Dada la posible endogeneidad entre el logaritmo del comercio para el período 1996-1999 y la calidad institucional correspondiente a 1996-2002, se ha llevado a cabo el contraste de exogeneidad de Hausman, utilizando la versión propuesta por Davidson y MacKinnon (1989, 1993). El resultado del test nos lleva a aceptar que la variable apertura comercial es un regresor exógeno, de modo que la estimación OLS es

Dicha medida presenta en todos los casos estimados un signo positivo y significativo sobre la calidad institucional y, además, el ajuste del modelo mejora cuando se incorpora la misma. De este modo, cuando las regresiones incluyen únicamente los determinantes históricos, el R^2 ajustado presenta un coeficiente del 41% (cuadro 1, regr.7), y cuando se añade la apertura comercial aumenta hasta el 47% (cuadro 1, regr.10). Estos resultados proporcionan, por tanto, evidencia a favor de la hipótesis 5, que establece que la apertura exterior contribuiría a mejorar la calidad institucional de los países, algo especialmente relevante si tenemos en cuenta las implicaciones políticas que se derivan de la misma.

Cabe destacar, además, que tanto la magnitud del efecto como la significatividad de la variable disminuyen cuando se incluye en las regresiones la renta *per capita*, sobre todo cuando dicha renta es la correspondiente al período 1996-2000. El análisis estaría sugiriendo, por tanto, que la falta de acuerdo existente en la literatura empírica respecto al impacto que el comercio ejerce sobre la calidad institucional, quizá se deba al hecho de que en la mayoría de los casos no se considera la renta *per cápita* anterior, sino la contemporánea, de manera que el PIB estaría recogiendo, en parte, el efecto de dicha apertura.

Al objeto de contrastar la robustez del resultado anterior, se utiliza la medida alternativa propuesta por Sachs and Warner (1995a) descrita en el epígrafe tercero, y se repiten las regresiones utilizando la renta del período 1996-2000⁷⁴ (cuadro 1, regr. 17, 18 y 19). La conclusión que se deriva de este ejercicio es que cuando se utiliza esta

consistente. Una posible interpretación de este resultado es que la calidad institucional actual afectará a la apertura comercial a medio plazo y no tanto de forma inmediata. No obstante, se han llevado a cabo las regresiones utilizando mínimos cuadrados en dos etapas (TLS), obteniéndose resultados muy similares.

⁷⁴ Las conclusiones apenas varían cuando se utiliza la renta *per cápita* correspondiente a los períodos 1975-1985 y 1991-1994.

medida de apertura alternativa y, probablemente, más precisa que el porcentaje de comercio en relación al PIB, el grado de significatividad mejora y la capacidad explicativa del modelo aumenta, al presentar en todos los casos un R^2 ajustado mayor. En definitiva, este resultado viene a confirmar la idea defendida por muchos autores (Ades y Di Tella, 1999; Islam y Montenegro, 2002, entre otros) de que la apertura comercial es un determinante importante de la calidad institucional de los países.

f) Desigualdades en renta

Los resultados obtenidos señalan que el coeficiente de *Gini* presenta un efecto negativo y significativo con la calidad institucional⁷⁵ y, de nuevo, el ajuste de las regresiones aumenta cuando se incluye dicha variable. En este caso, el R^2 ajustado pasaría del 41% obtenido cuando las variables incluidas en el modelo son los factores históricos (cuadro 1, regr.7) al 51% obtenido al ampliar dicho modelo con las desigualdades en renta (cuadro 1. regr. 13).

Esta evidencia sugiere que, efectivamente, parece corroborarse la hipótesis 6, según la cual las desigualdades en renta ejercen un impacto negativo sobre la calidad de las instituciones, resultado que presenta de nuevo importantes implicaciones desde el punto de vista normativo.

g) Dummies regionales

Para completar el estudio se han introducido *dummies* regionales en el análisis al objeto de contrastar las hipótesis 7 y 8, que hacen referencia a la posibilidad de que las

⁷⁵ La única excepción se produce cuando se utiliza la variable de apertura propuesta por Sachs y Warner (1995a), lo cual resulta consistente con la elevada correlación que presentan ambas variables.

diferencias en calidad institucional entre países pertenecientes a distintas zonas geográfica se deba, en parte, a cuestiones de desarrollo económico y estructura social (H7), tal como plantean algunos trabajos empíricos, así como a la presencia de factores endógenos específicos, no contemplados en el modelo (H8). Las *dummies* introducidas corresponden a las regiones mundiales definidas por el Banco Mundial: Este asiático y Pacífico, Europa del Este y Asia Central, Oriente Medio y Norte de África, Sur Asiático, África Subsahariana y Latinoamérica y Caribe; la *dummy* excluida ha sido Europa Occidental y Norteamérica (cuadro 4).

La estrategia utilizada para contrastar la hipótesis 7 ha sido la siguiente: se estima, en primer lugar (regr.42), el modelo sin incluir las variables fraccionalización etnolingüística y desigualdades en renta (*proxies* de la estructura social) y renta *per cápita* (*proxy* del desarrollo económico), para ser incluidas en dos estimaciones posteriores (regrs. 43 y 44).

En relación a los resultados obtenidos, cabría hacer varias consideraciones: en primer lugar, todas las *dummies* introducidas presentan coeficientes negativos y altamente significativos (regr. 42), apuntando la idea de que la calidad institucional de los países localizados en estas zonas geográficas es inferior a la de los países localizados en Europa Occidental y Norteamérica. Además, estas diferencias son más acusadas en el caso de los países del África Subsahariana, Sur Asiático y Latinoamérica.

En segundo lugar, cuando se incluyen las variables división étnica y coeficiente de Gini (regr. 43), todas las *dummies*, a excepción de Sur Asiático y Latinoamérica y Caribe, experimentan una reducción en la magnitud de sus coeficientes, reducción que se acentúa notablemente, en este caso sin excepciones, cuando el modelo se completa

con la variable renta *per cápita* (regr. 44); además, tres de las seis *dummies* introducidas pierden ahora la significatividad: Este Asiático y Pacífico, Sur Asiático, y África Subsahariana.

Esta evidencia empírica estaría apoyando, por tanto, la validación de la hipótesis 7, de modo que parte de las diferencias en calidad institucional presentes entre zonas geográficas vendría explicada en términos de estructura social y, sobre todo, desarrollo económico. Además, puesto que los coeficientes de Latinoamérica y Caribe, Oriente Medio y Norte de África, y Europa del Este y Asia Central mantienen en cualquier caso un nivel de significatividad muy elevado, quedaría también validada la hipótesis 8, que establece la presencia de otros factores endógenos, no contemplados en el modelo, que estarían explicando parte de las diferencias institucionales que estas zonas geográficas mantienen con Europa Occidental y Norteamérica. Se trataría de factores tales como acontecimientos sociopolíticos particularmente intensos (golpes de Estado) o fenómenos de “captura del Estado”. Finalmente, la capacidad explicativa del modelo incrementa, de modo que el mismo explicaría ahora el 82% de la variabilidad de la calidad institucional entre países (regr. 44), frente al 79% obtenido cuando las *dummies* regionales quedan excluidas (cuadro1, regr. 16)⁷⁶.

⁷⁶ Las conclusiones no varían cuando se utiliza la renta correspondiente a los períodos 1991-1994 y 1975-1985.

3.6. Análisis por niveles de renta

La introducción de *dummies* regionales en el modelo ha permitido obtener evidencia a favor de la existencia de factores específicos presentes en determinadas zonas geográficas, que explicarían parte de las diferencias de los marcos institucionales entre países. Al objeto de seguir profundizando en esta idea, el siguiente paso ha consistido en llevar a cabo el análisis dividiendo la muestra total de países en tres submuestras diferentes, en función de sus niveles de renta *per cápita*: países de renta baja, media y alta (cuadro 5)⁷⁷. El objetivo es contrastar la posible existencia de factores endógenos en determinados grupos de países, que impiden dar una respuesta global en relación a los determinantes de la calidad institucional (hipótesis 8), prestando especial atención al caso de la renta *per cápita* (hipótesis 1)⁷⁸.

⁷⁷ La división se ha realizado por niveles de renta y no por zonas geográficas, con el objetivo de disponer de muestras más amplias de países y mejorar, con ello, la fiabilidad de los resultados. Tal división se ha realizado de acuerdo al criterio seguido por el Banco Mundial, de modo que economías de renta baja son aquellas cuyo PNB es igual o inferior a 745\$ *per cápita* en 2001; renta media, economías con PNB superior a 745\$ e inferior a 9206\$ *per cápita*; y renta alta aquellas economías con un PNB igual o superior a 9206\$ *per cápita*.

⁷⁸ En las regresiones se han incluido todas las variables salvo el índice de *Gini*, al objeto de trabajar con un número mayor de observaciones y obtener, por tanto, resultados más fiables.

a) Países de renta alta

En relación con los resultados obtenidos para la submuestra de países de renta alta (cuadro 5, regr. 47, 48 y 49), cabe realizar las siguientes consideraciones. En primer lugar, las variables que presentan una significatividad más elevada son la renta *per cápita* y la religión musulmana, ambas con los signos esperados, positivo y negativo, respectivamente. Esto pone de manifiesto que las predicciones de las teorías institucionalistas de corte económico se cumplen en los países de renta alta, y evidencia la importancia que los factores culturales subyacentes a la afiliación musulmana ejercen a la hora de explicar las diferencias en calidad institucional entre los países ricos.

En segundo lugar, la evidencia apoya, en este caso, las teorías políticas que establecen las diferencias entre los sistemas de la “Ley Común” inglesa y la “Ley Civil” de origen francés. De este modo, dentro del grupo de países de renta alta, aquéllos que cuentan con tradición legal francesa presentan peores desempeños institucionales que aquéllos que presentan origen legal inglés. Las diferencias de estos últimos con los países de origen alemán y escandinavo no resultan significativas.

En tercer lugar, la apertura comercial, a pesar de presentar un efecto positivo sobre el desempeño institucional no resulta significativa, de modo que no parece ser en la actualidad un factor relevante a la hora de explicar las diferencias presentes en la calidad de sus instituciones, si bien, es muy probable que lo fuera en el pasado.

Cabría señalar, por último, que las regresiones efectuadas para esta muestra de países presentan un ajuste sensiblemente superior al obtenido en los casos de los países de renta media y renta baja, lo que estaría sugiriendo que el modelo utilizado es

especialmente útil para explicar la infraestructura institucional presente en los países ricos.

De este modo, la principal conclusión que se deriva de estos resultados es que en los países de renta alta, localizados en buena parte en Europa Occidental y Norteamérica (Figura 1), aquellos países con niveles superiores de renta, origen legal inglés y un elevado porcentaje de protestantes, presentan mejores desempeños institucionales. Es, además, significativo el hecho de que el argumento teórico según el cual la tradición legal francesa tenía unos efectos perjudiciales sobre el desempeño institucional, y que no parecía corroborar la evidencia cuando se trabajaba con la muestra total de países, es apoyado ahora en el caso de los países de renta elevada. Encontramos, por tanto, una primera evidencia respecto a la imposibilidad de dar una respuesta global en relación a los determinantes de la calidad institucional de los países.

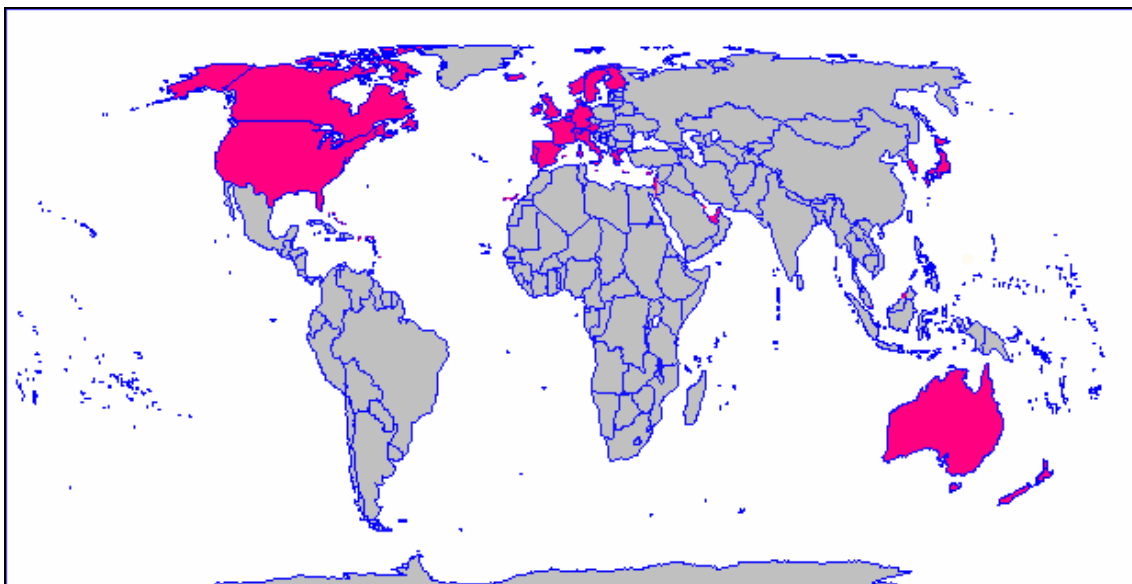


Figura 1. Países de renta alta.

b) Países de renta baja

En relación a la evidencia obtenida para la submuestra de países de renta baja (cuadro 5, regr. 50, 51 y 52), la primera consideración a resaltar es el bajo poder explicativo que arroja el modelo (R^2 ajustado entre el 13% y el 17%), si bien es importante aclarar que las variables son conjuntamente significativas. Este hecho pone de manifiesto la existencia de una serie de factores endógenos no contemplados en el presente análisis, tales como fenómenos de “captura del Estado”, conflictos sociopolíticos especialmente intensos (golpes de Estado) o cuestiones relacionadas con el origen colonial, que explicarían en mayor medida la calidad institucional actual presente en estos países.

En relación a la variable renta *per cápita*, ésta presenta un coeficiente reducido, no siempre positivo, que carece además de significatividad. Las teorías institucionales económicas no servirían, por tanto, para explicar el desempeño institucional en los países pobres. Además, este resultado estaría apoyando la hipótesis 2, según la cual existirían factores endógenos en determinados países o zonas geográficas que pueden contrarrestar los efectos positivos de la renta sobre el marco institucional, sugeridos por la teoría. Esta evidencia avalaría, en cierta medida, los polémicos resultados obtenidos por Kaufmann y Kraay (2002), comentados con anterioridad.

Por lo que respecta al resto de variables, sólo la fraccionalización etnolingüística y el origen legal socialista son significativas. Resulta relevante que, en esta muestra de países, localizados mayoritariamente en el África Subsahariana (Figura 2), la división étnica mantenga la significatividad incluso cuando se controlan las regresiones por la

variable renta *per cápita*⁷⁹. Easterly y Levine (1997) ya pusieron de manifiesto que la elevada fraccionalización étnica presente en esta zona del mundo influye sobre el desempeño económico y que la mayor parte de los efectos actúan a través de ciertas características institucionales, como la provisión de bienes públicos o la inestabilidad política.

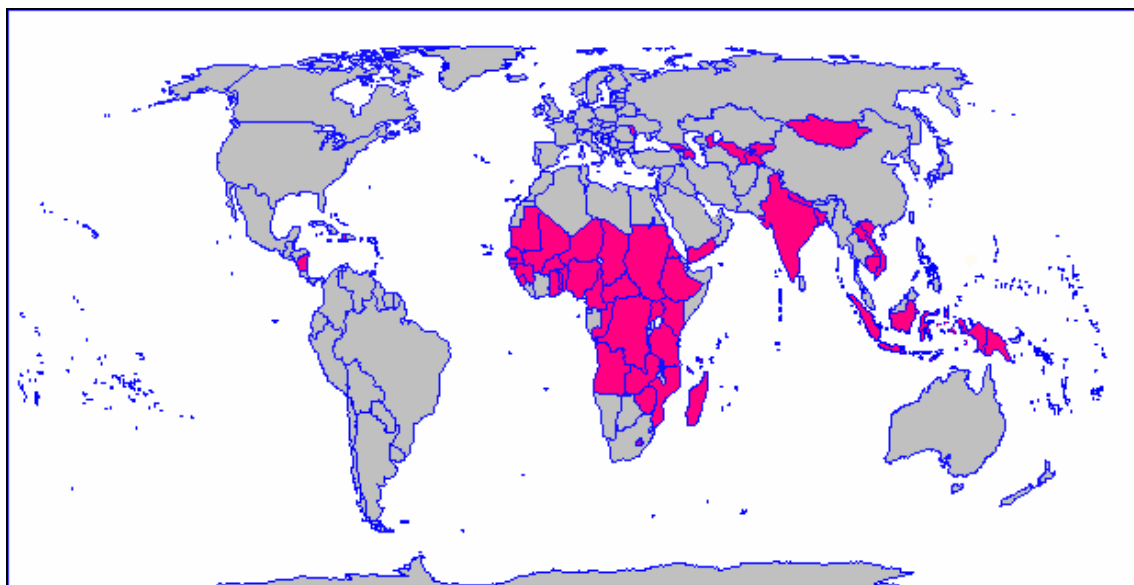


Figura 2. Países de renta baja.

Puede concluirse, por tanto, que en los países más pobres los principales determinantes de la calidad institucional actual son los factores de carácter histórico propuestos por las teorías institucionales políticas: origen legal y división étnica, mientras que la renta *per cápita* no resulta significativa.

Estos resultados plantean una serie de implicaciones políticas no demasiado optimistas. En primer lugar, la evidencia obtenida no es totalmente concluyente a la hora de determinar si políticas encaminadas a fomentar la apertura comercial en estos

⁷⁹ En un trabajo reciente Alesina y La Ferrara (2004) han encontrado evidencia que apoya este resultado, al sugerir que los efectos negativos de la fraccionalización étnica son mayores en los países de renta baja. En la misma línea, Easterly (2001b) encuentra que en los países en los que el nivel de calidad

países podrían contribuir a mejorar la infraestructura institucional de los mismos ya que, si bien el efecto estimado resulta positivo, no es sin embargo significativo. Por otro, puesto que el desarrollo económico no parece garantizar mejoras en la calidad institucional de los países pobres, posiblemente debido a la existencia de factores endógenos relacionados con fenómenos de “captura del Estado” por parte de algunas élites, deberían diseñarse políticas específicas destinadas a mejorar dicha calidad, tarea por otra parte difícil y extremadamente complicada.

c) Países de renta media

Los resultados obtenidos para esta muestra de países (cuadro 5, regr. 53 y 54) sugieren que los determinantes más robustos de la calidad de las instituciones son la renta *per cápita* y la apertura comercial, seguidos por las divisiones étnicas. De este modo, aquellos países con mayores niveles de renta, abiertos al exterior, escasa población afiliada a la religión musulmana y reducida división étnica, presentan mejores instituciones. Al igual que sucedía en la muestra de países ricos, también en este caso queda patente la importancia que los factores culturales subyacentes a la afiliación musulmana ejercen a la hora de explicar las diferencias institucionales entre países.

De entre las variables que resultan significativas, merece especial atención la apertura comercial, que emerge como significativa en esta muestra de países. Esta evidencia tiene importantes implicaciones normativas, al sugerir que un modo de mejorar el desempeño institucional en los países de renta media, localizados la mayor parte de ellos en Europa del Este y Asia Central, Oriente Medio y Norte de África, y

institucional es elevado, las instituciones mitigan el efecto negativo de la división étnica sobre el crecimiento económico identificado por Easterly y Levine (1997), entre otros.

Latinoamérica y Caribe (Figura 3), es fomentar políticas comerciales que favorezcan la apertura exterior.

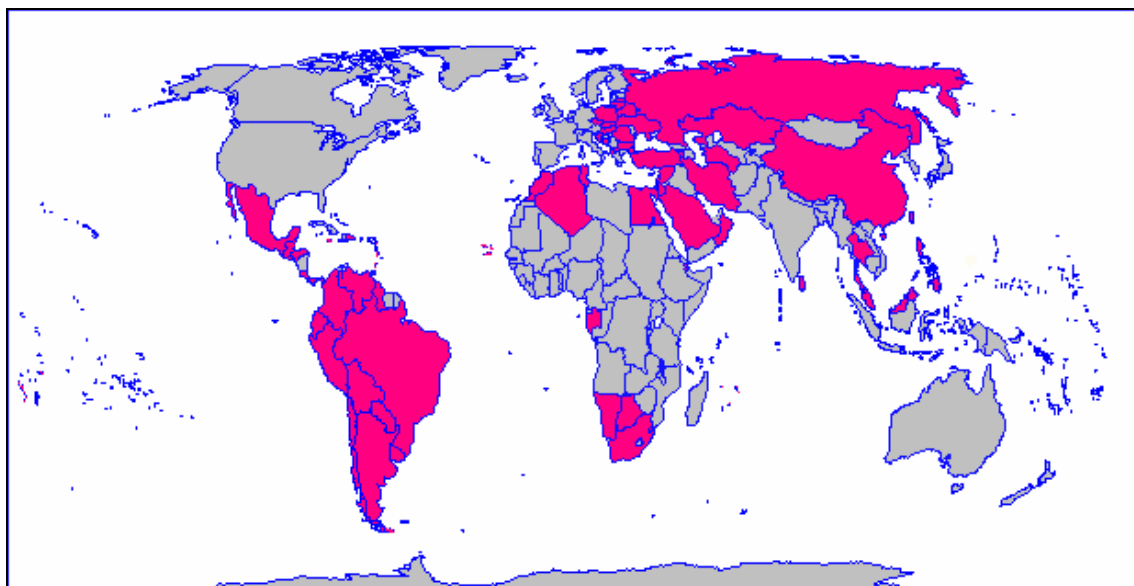


Figura 3. Países de renta media.

En definitiva, este análisis por submuestras de países parece confirmar las hipótesis 2 y 8, que sugieren que no puede darse una respuesta general en relación a los determinantes del desempeño institucional de los países.

En relación a las predicciones de las teorías institucionales económicas, los resultados apuntan que sólo se cumplirían en el caso de los países de renta alta y media. En el caso de los países pobres, existirían otro tipo de factores que contrarrestan las demandas de mejores instituciones que generalmente acompañan al crecimiento de la renta, de modo que el desarrollo económico no garantiza en los mismos instituciones más favorables.

En relación a la apertura exterior, a pesar de presentar el signo esperado positivo, sólo resulta relevante para los países de renta media. Esta mayor apertura favorecería la progresión en las instituciones políticas, económicas y sociales de estos países, lo que

permitiría a su vez incrementar su crecimiento y bienestar. Es lógico pensar que, a mayor nivel de apertura exterior mayor será la vigencia del Estado del Derecho y mayor la eficacia de los gobiernos, puesto que las transacciones internacionales, en la mayoría de los casos, imponen filtros y límites a lo que impunemente el Estado puede hacer con sus ciudadanos, al tener que hacer frente a reglas internacionales de obligado cumplimiento. Algunas de las propuestas realizadas son las siguientes: poner límites a los picos arancelarios, concentrados en los textiles y la confección en el caso de Canadá y Estados Unidos, y en productos agrícolas en el caso de la Unión Europea y Japón; mejorar la llamada protección contingente que se desarrolla a través de los casos *antidumping*; aumentar la transparencia de los procesos de determinación de los estándares y otros requisitos técnicos de productos fijados por los países ricos; y, finalmente, seguir avanzando en el diseño de sistemas de preferencias generalizadas regionales, que permiten a los países en desarrollo contar con un acceso preferente a los mercados de los países desarrollados, en una amplia gama de productos⁸⁰.

Por último, los factores históricos propuestos por las teorías institucionales políticas y culturales resultan relevantes, en mayor o menor medida, en todos los casos analizados. Cabe destacar, a este respecto, la importancia que los factores culturales subyacentes a la religión musulmana ejercen sobre la calidad institucional de los países de renta alta y media. Ello impide establecer la supremacía de las teorías políticas sobre las culturales, así como la significatividad que la división étnica presenta en los países

⁸⁰ Se ha calculado que la eliminación de todas las barreras al comercio mundial tendría unas ganancias en términos de bienestar que oscilaría entre 254.000 y 265.000 millones de dólares anuales, cantidad seis veces superior a la cifra de la ayuda al desarrollo que aportan los países ricos (Anderson y otros, 2002, y Banco Mundial, 2002b). Las estimaciones del Banco Mundial señalan, además, que el mayor crecimiento que se conseguiría con una reducción global de la protección podría reducir el número de personas que viven con menos de un dólar diario en más de un 13% en 2015 y lograr que los objetivos de pobreza de la Cumbre del Milenio se pudiesen alcanzar. De ahí la repetida frase de los dirigentes de los países en desarrollo al solicitar más comercio y menos ayuda.

de renta baja, incluso cuando las regresiones se controlan por la variable renta *per cápita*.

Tabla 1: Estadística descriptiva de las variables

	CI	PIB ₇₅₋₈₅	PIB ₉₁₋₉₄	PIB ₉₆₋₀₀	FE	SOC	FRA	ALM	ESC	CAT	MUS	OTRAS	OPEN	COM ₉₆₋₉₉	GINI
Media	0.069934	3.370062	3.608374	3.669457	0.347374	0.187500	0.431250	0.031250	0.031250	31.57313	22.93638	33.09175	0.354577	83.13812	40.56305
Mediana	-0.08524	3.358973	3.645537	3.700350	0.293700	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	13.55000	1.400000	22.85000	0.115385	74.47617	38.45430
Máximo	1.875896	4.368253	4.435088	4.628655	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	1.000000	97.30000	99.70000	100.0000	1.000000	314.5886	70.66066
Mínimo	1.93262	2.475803	2.640978	2.673942	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.000000	0.100000	0.000000	18.36104	24.44000
Desv. Std.	0.852158	0.456288	0.469176	0.485277	0.290926	0.391538	0.496806	0.174539	0.174539	35.86835	35.09865	31.78144	0.435172	46.22408	10.25092
Asimetría	0.430681	-0.04421	-0.07828	-0.06271	0.428374	1.601282	0.277637	5.388159	5.388159	0.779264	1.297899	0.807954	0.691968	1.757842	0.590345
Curtosis	2.439561	1.915147	2.003054	1.998701	1.763850	3.564103	1.077082	30.03226	30.03226	1.985483	3.017555	2.353958	1.613078	7.938573	2.741631
Jarque-Bera	7.040241	6.367895	6.704580	6.788882	14.98632	70.49748	26.70628	5645.813	5645.813	23.05504	44.92320	20.19018	16.15508	238.8720	7.364777
Probabilidad	0.029596	0.041422	0.035004	0.033559	0.000557	0.000000	0.000002	0.000000	0.000000	0.000010	0.000000	0.000000	0.000310	0.000000	0.025163
Observaciones	160	129	158	160	159	160	160	160	160	160	160	160	101	156	121

Nota: La variable independiente es calidad institucional (CI₉₆₋₀₂). Las variables independientes son : logaritmo del PIB *per cápita* medio en los períodos 1960-1970 (PIB₆₀₋₇₀), 1991-1994 (PIB₉₁₋₉₄), y 1996-2000 (PIB₉₆₋₀₀); índice de fraccionalización etnolingüística (FE); origen legal socialista (SOC), francés (FRA), alemán (ALM) y escandinavo (ESC); porcentaje de la población que pertenece a las religiones católica (CAT), musulmana (MUS) y otras religiones (OTRAS); medida de apertura de Sachs y Warner., 1995a (OPEN); media de importaciones y exportaciones como porcentaje del PIB en el período 1996-1999 (COM₉₆₋₉₉); y coeficiente de *Gini* (GINI).

Tabla 2: Matriz de correlaciones de las variables

	CI	PIB ₇₅₋₈₅	PIB ₉₁₋₉₄	PIB ₉₆₋₀₀	FE	SOC	FRA	ALM	ESC	CAT	MUS	OTR	OPEN	COM ₉₆₋₉₉	GINI
CI	1														
PIB ₇₅₋₈₅	0.832250	1													
PIB ₉₁₋₉₄	0.863541	0.97615	1												
PIB ₉₆₋₀₀	0.874680	0.95928	0.99450	1											
FE	0.48305	0.53599	0.57217	0.56809	1										
SOC	0.06052	-0.16565	-0.07736	-0.03873	-0.03779	1									
FRA	0.25990	-0.07719	-0.14847	-0.15529	-0.11971	-0.11363	1								
ALM	0.26344	0.25045	0.27822	0.26856	-0.18693	-0.02395	-0.23138	1							
ESC	0.37913	0.30825	0.29713	0.29210	-0.20266	-0.02395	0.23138	-0.04878	1						
CAT	0.08454	0.27009	0.21313	0.20205	-0.26388	-0.10374	0.47145	0.00094	-0.19411	1					
MUS	-0.36515	0.35994	-0.36327	-0.35903	0.23811	-0.05670	0.20761	-0.12965	-0.13044	-0.50444	1				
OTR	0.03499	-0.14649	-0.04792	-0.02433	0.10903	0.24401	-0.51358	0.13066	-0.13915	-0.52052	-0.25993	1			
OPEN	0.80057	0.69536	0.75482	0.75631	-0.36905	-0.09433	-0.19084	0.30088	0.31552	0.06892	-0.29200	0.07068	1		
COM ₉₆₋₉₉	0.32609	0.23883	0.29742	0.30997	-0.08462	-0.07326	-0.22579	-0.05148	-0.01452	-0.03776	-0.07276	0.12324	0.32750	1	
GINI	-0.49174	-0.37996	-0.42619	0.4983	0.33840	-0.02266	0.17347	-0.26912	-0.37193	0.18528	-0.05203	-0.04501	-0.54866	-0.00741	1

Cuadro 1: Muestra total (renta *per cápita* 1996-2000)

	Variables Independ.												
Variable dependiente CI (96-02)	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (96-00)	Comercio (96-99)	gini	R ² ajust.[N]
(1) OLS	0,6757*** (5,01)	-1,2131*** (-6,55)	-0,5990** (-3,86)	-0,3153** (-2,41)	0,7691** (2,67)	1,1484*** (8,72)	0,38 [159]
(2) OLS	-4,4971*** (-12,07)	-0,2030 (-1,58)	-0,3575*** (-3,49)	-0,1213 (-1,427)	0,2791 (1,53)	0,5951*** (5,89)	1,2888*** (13,88)	0,74 [159]
(3) OLS	-4,8091*** (-14,44)	-0,3268*** (-3,18)	-0,1000 (-1,18)	0,3095* (1,81)	0,6233*** (6,22)	1,3501*** (15,55)	0,74 [160]
(4) OLS	1,3057*** (5,88)	-1,1723*** (-5,86)	-0,0078*** (-2,99)	-0,0135*** (-5,16)	-0,0083*** (-1,95)	0,32 [159]
(5) OLS	-4,3120*** (-11,11)	-0,1332 (-1,00)	-0,0056*** (-3,79)	-0,0077*** (-4,82)	-0,0045*** (-2,82)	1,3456*** (15,66)	0,73 [159]
(6) OLS	-4,5249*** (-12,33)	-0,0054*** (-3,76)	-0,0076*** (-4,84)	-0,0044*** (-2,81)	1,3886*** (16,79)	0,73 [160]
(7) OLS	0,6833*** (2,47)	-1,0594*** (-5,50)	-0,5774** (-3,50)	-0,2796* (-1,95)	0,7158** (2,58)	1,1264*** (4,61))	-0,0008 (-0,26)	-0,0049* (-1,68)	-0,0001 (-0,04)	0,41 [159]
(8) OLS	-4,2698*** (-11,37)	-0,1699 (-1,31)	-0,3499*** (-3,36)	-0,0003 (-0,03)	0,2504 (1,22)	0,4333*** (2,91)	-0,0031* (-1,66)	-0,0052*** (-2,99)	-0,0006 (-0,41)	1,2766*** (13,76)	0,75 [159]
(9) OLS	-4,5406*** (-12,69)	-0,3247*** (-3,17)	0,0183 (0,17)	0,2737 (1,40)	0,4599*** (3,19)	-0,0030* (-1,66)	-0,0052*** (-3,05)	-0,0006 (-0,40)	1,3293*** (14,79)	0,75 [160]
(10) OLS	-1,2123* (-1,86)	-0,9844*** (-4,94)	-0,5764*** (-3,74)	-0,1287 (-0,88)	0,9346*** (3,10)	1,2445*** (4,87)	0,0007 (0,26)	-0,0047* (-1,73)	0,0006 (0,23)	0,9507*** (3,44)	0,47 [156]
(11) OLS	-4,6952*** (-11,45)	-0,1911 (-1,47)	-0,3788*** (-3,63)	0,0107 (0,10)	0,3084 (1,45)	0,4760*** (3,00)	-0,0029 (-1,60)	-0,0047*** (-2,78)	-0,0004 (-0,27)	1,2419*** (12,32)	0,2869* (1,77)	0,76 [156]
(12) OLS	-4,9509*** (-12,44)	-0,3498*** (-3,41)	0,0268 (0,25)	0,3339* (1,65)	0,5112*** (3,33)	-0,0027 (-1,55)	-0,0048*** (-2,86)	-0,0003 (-0,22)	1,2959*** (12,57)	0,2698* (1,66)	0,75 [156]
(13) OLS	2,2223*** (3,96)	-0,7752*** (-3,61)	-0,7851*** (-4,33)	-0,3743** (-2,21)	0,3177 (1,12)	0,3414 (0,89)	-0,0011 (-0,28)	-0,0107*** (-2,60)	-0,0047 (-1,20)	-0,0274*** (-3,48)	0,51 [121]
(14) OLS	-3,4732*** (-5,88)	-0,0779 (-0,49)	-0,5118*** (-4,51)	-0,1368 (-1,26)	0,0425 (0,21)	0,1380 (0,66)	-0,0030 (-1,35)	-0,0058** (-2,50)	-0,0025 (-1,24)	1,2343*** (11,30)	-0,0105** (-2,11)	0,78 [121]
(15) OLS	-3,5647*** (-6,44)	-0,5022*** (-4,47)	-0,1250 (-1,18)	0,0546 (0,29)	0,1524 (0,75)	-0,0029 (-1,35)	-0,0058** (-2,55)	-0,0025 (-1,25)	1,2524*** (12,40)	-0,0108** (-2,24)	0,78 [121]
(16) OLS	-3,3080*** (-5,57)	-0,0748 (-0,47)	-0,5172*** (-4,38)	-0,0889 (-0,81)	0,1360 (0,67)	0,1998 (0,93)	-0,0031 (-1,44)	-0,0062*** (-2,75)	-0,0028 (-1,40)	1,1593*** (10,04)	0,0017** (2,27)	-0,0114** (-2,30)	0,79 [121]

Cuadro 1 (cont.)													
Variable dependiente CI (96-02)	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (96-00)	Open (65-90)	gini	R2 ajust.[N]
(17) OLS	-3,3154*** (-6,13)	-0,0873 (-0,54)	-0,1257 (-1,01)	-0,03406 (-0,26)	-0,0071 (-0,03)	0,06640 (0,27)	-0,0056* (-1,73)	-0,0058* (-1,96)	-0,0035 (-1,15)	1,0113*** (7,22)	0,6435*** (4,36)	0,79 [101]
(18) OLS	0,4177 (1,00)	-0,6100*** (-2,82)	-0,0751 (-0,40)	-0,1565 (-1,15)	0,0558 (0,20)	0,1524 (0,42)	-0,0044 (-0,99)	-0,0079* (-1,96)	-0,0047 (-1,07)	1,2972*** (7,61)	0,66 [101]
(19) OLS	-2,9898*** (-4,50)	-0,0477 (-0,27)	-0,1476 (-1,29)	-0,1258 (-1,04)	-0,0694 (-0,34)	0,0717 (0,24)	-0,0053 (-1,57)	-0,0063* (-1,91)	-0,0052 (-1,60)	1,0262*** (7,04)	0,5269*** (3,14)	-0,0047 (-0,84)	0,81 [89]

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%
En todas las regresiones efectuadas, las variables explicativas resultan conjuntamente significativas.

Cuadro 2: Muestra total (renta *per cápita* 1991-1994)

	Variables Independ.												
Variable dependiente CI (96-02)	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (91-94)	Comercio (96-99)	gini	R ² ajust.[N]
(20) OLS	-4,1788*** (-10,49)	-0,3103** (-2,21)	-0,4117*** (-3,50)	-0,1293 (-1,42)	0,2842 (1,60)	0,6208*** (5,66)	1,2381*** (12,05)	0,69 [157]
(21) OLS	-4,6412*** (-12,82)	-0,3653*** (-3,04)	-0,096 (-1,04)	0,3328** (2,05)	0,6676*** (6,12)	1,3296*** (13,68)		0,68 [158]
(22) OLS	-3,9954*** (-9,46)	-0,2290 (-1,57)	-0,0054*** (-3,29)	-0,0081*** (-4,63)	-0,0045** (-2,51)	1,2931*** (13,61)	0,68 [157]
(23) OLS	-4,3463*** (-10,90)	-0,0051*** (-3,20)	-0,0080*** (-4,63)	-0,0044** (-2,48)	1,3642*** (14,96)			0,68 [158]
(24) OLS	-3,9972*** (-9,90)	-0,2696* (-1,89)	-0,4198*** (-3,51)	-0,0153 (-0,14)	0,2482 (1,23)	0,4980*** (3,12)	-0,0025 (-1,18)	-0,0050*** (-2,67)	2,32E-05 (0,01)	1,2252*** (12,05)	0,71 [157]
(25) OLS	-4,4100*** (-11,39)	-0,3812*** (-3,21)	0,0127 (0,11)	0,2870 (1,53)	0,5469*** (3,57)	-0,0022 (-1,12)	-0,0050*** (-2,75)	0,0001 (0,07)	1,3050*** (13,20)	0,70 [158]
(26) OLS	-4,9855*** (-9,85)	-0,2842** (-1,98)	-0,4243*** (-3,55)	0,0084 (0,07)	0,3332 (1,56)	0,5688*** (3,23)	-0,0024 (-1,19)	-0,0046** (2,51)	0,0002 (0,01)	1,1759*** (10,52)	0,0017** (1,99)	0,71 [154]
(27) OLS	-4,3948*** (-10,83)	-0,3836*** (-3,23)	0,0336 (0,28)	0,3759* (1,88)	0,6284*** (3,71)	-0,0020 (-1,07)	-0,0047*** (2,63)	0,0002 (0,13)	1,2528*** (10,82)	0,0017* (1,93)	0,71 [154]
(28) OLS	-3,0701*** (-4,53)	-0,1643 (-0,98)	-0,6212*** (-4,85)	-0,1626 (-1,41)	0,0059 (0,03)	0,1360 (0,59)	-0,0025 (-1,01)	-0,0061** (-2,35)	-0,0021 (-0,93)	1,1811*** (9,37)	-0,0128** (-2,30)	0,75 [121]
(29) OLS	-3,2548*** (-5,21)	-0,6042*** (-4,76)	-0,1381 (-1,23)	0,0307 (0,16)	0,1668 (0,76)	-0,0023 (-0,97)	-0,0061** (-2,44)	-0,0020 (-0,93)	1,2185*** (10,50)	-0,0135** (-2,51)	0,75 [121]
(30) OLS	-2,8844*** (-4,38)	-0,1569 (-0,94)	-0,6205*** (-5,00)	-0,1054 (-0,92)	0,1193 (0,59)	0,2093 (0,90)	-0,0026 (-1,11)	-0,0065*** (-2,64)	-0,0024 (-1,12)	1,0924*** (8,43)	0,0020** (2,43)	-0,0138** (-2,50)	0,75 [121]

Nota: *t* de Student entre paréntesis.

***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

En todas las regresiones efectuadas, las variables explicativas resultan conjuntamente significativas.

Cuadro 3: Muestra total (renta per cápita 1975-1985)

Variable dependiente CI (96-02)	Variables Independ.												
	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (75-85)	Comercio (96-99)	gini	R ² ajust.[N]
(31) OLS	-3,4440*** (-7,65)	-0,5464*** (-3,06)	-0,4493** (-1,95)	-0,2049* (-1,94)	0,3700** (2,20)	0,6290*** (4,58)	1,1490*** (8,85)	0,63 [128]
(32) OLS	-4,2311*** (-10,83)	-0,3939* (-1,87)	-0,16 (-1,54)	0,4553* (1,70)	0,6990** (5,58)	1,3184*** (11,45)	0,61 [129]
(33) OLS	-3,4366*** (-6,77)	-0,5005*** (-2,70)	-0,0064*** (-4,20)	-0,0082*** (-4,51)	-0,0023* (-1,71)	1,2553*** (11,11)	0,64 [128]
(34) OLS	-4,1523*** (-10,45)	-0,0060*** (-3,91)	-0,0084*** (-4,60)	-0,0023* (-1,65)	1,4149*** (13,79)	0,62 [129]
(35) OLS	-3,5636*** (-7,93)	-0,4913*** (-2,69)	-0,6340*** (-2,81)	-0,0327 (-0,25)	0,3159 (1,40)	0,5885*** (3,40)	-0,0023 (-1,03)	-0,0043** (-2,04)	0,0028 (1,50)	1,1830*** (9,59)	0,66 [128]
(36) OLS	-4,2616*** (-10,04)	-0,5838** (-2,35)	0,0035 (0,02)	0,3864** (1,96)	0,6549*** (3,67)	-0,0021 (-0,87)	-0,0046** (-2,07)	0,0029 (1,45)	1,3319*** (11,45)	0,65 [129]
(37) OLS	-3,6315*** (-8,26)	-0,5000*** (-2,76)	-0,6222*** (-2,70)	0,0203 (0,15)	0,4334* (1,89)	0,6590*** (3,24)	-0,0026 (-1,19)	-0,0040* (-1,91)	0,0024 (1,30)	1,1356*** (8,69)	0,0026*** (2,64)	0,68 [126]]
(38) OLS	-4,2870*** (-9,88)	-0,5710** (-2,28)	0,0568 (0,40)	0,5199** (2,56)	0,7513*** (3,62)	-0,0022 (-0,95)	-0,0044** (-1,98)	0,0026 (1,30)	1,2653*** (9,55)	0,0027*** (2,71)	0,66 [126]]
(39) OLS	-3,0010*** (-3,99)	-0,2916 (-1,51)	-0,7230*** (-2,72)	-0,1429 (-1,09)	0,0463 (0,22)	0,1287 (0,62)	-0,0033 (-1,55)	-0,0052** (-2,24)	-0,0006 (-0,03)	1,2593*** (7,79)	-0,0139** (-2,13)	0,73 [97]
(40) OLS	-3,2990*** (-4,82)	-0,7016** (-2,50)	-0,1039 (-0,79)	0,087 (0,45)	0,1657 (0,82)	-0,0031 (-1,42)	-0,0055** (-2,31)	-0,0003 (-0,01)	1,3286*** (9,09)	-0,0153** (-2,40)	0,73 [97]
(41) OLS	-2,8352*** (-3,96)	-0,2600 (-1,35)	-0,7027*** (-2,68)	-0,0564 (-0,46)	0,1784 (0,87)	0,1988 (0,90)	-0,0038* (-1,87)	-0,0061*** (-2,73)	-0,0007 (-0,35)	1,1635*** (7,26)	0,0025*** (2,68)	-1,0150** (-2,34)	0,74 [97]

Nota: *t* de Student entre paréntesis.

***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%.

En todas las regresiones efectuadas, las variables explicativas resultan conjuntamente significativas.

Cuadro 4: Dummies Regionales

	Variables Independ.											
Variable dependiente CI (96-02)	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (96-00)	Comercio (96-99)	gini
(42) OLS	0,9816*** (3,84)	-0,6510*** (-3,09)	-0,0088 (-0,06)	0,4771** (2,48)	0,4662** (2,21)	-0,0004 (-0,17)	-0,0064** (-2,55)	0,0004 (0,16)	0,0039*** (3,41)
	este asia y pacif.	eur.este y asia central	o.medio y norte africa	sur asiático	africa subasahar.	Latinoame. y caribe	R² ajust.[N]					
	-0,8546*** (-2,79)	-0,8681*** (-4,30)	-0,8816*** (-4,52)	-1,3278*** (-6,40)	-1,5848*** (-9,72)	-1,1895*** (-8,82)	0,63 [156]					
	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (96-00)	Comercio (96-99)	gini
(43) OLS	1,6119*** (3,74)	-0,4824* (-1,95).	-0,8733*** (-4,12)	-0,2728** (-1,99)	0,1292 (0,64)	0,1341 (0,53)	-0,0003 (-0,09)	-0,0068** (-2,09)	-0,0017 (-0,56)	0,0030*** (2,61)	-0,0059 (-0,75)
	este asia y pacif.	eur.este y asia central	o.medio y norte africa	sur asiático	africa subasahar.	Latinoame. y caribe	R² ajust.[N]					
	-0,6768** (-2,15)	-0,7012*** (-3,46)	-0,8312*** (-3,37)	-1,3679*** (-6,12)	-1,2760*** (-4,99)	-1,2294*** (-7,13)	0,70 [121]					
	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc (96-00)	Comercio (96-99)	gini
(44) OLS	-3,4173*** (-4,99)	-0,2837 (-1,47).	-0,2837* (-1,85)	-0,0730 (-0,67)	0,1057 (0,83)	0,0973 (0,58)	-0,0014 (-0,71)	-0,0037* (-1,75)	-0,0015 (-0,85)	1,1917*** (8,55)	0,0015** (1,97)	-0,0081 (-1,49)
	este asia y pacif.	eur.este y asia central	o.medio y norte africa	sur asiático	africa subasahar.	Latinoame. y caribe	R² ajust.[N]					
	-0,0762 (-0,41)	-0,4833*** (-3,57)	-0,4137* (-1,91)	-0,3067 (-1,46)	-0,0609 (-0,29)	-0,4695*** (-3,12)	0,82 [121]					

Nota: *t* de Student entre paréntesis.

***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

En todas las regresiones efectuadas, las variables explicativas resultan conjuntamente significativas.

Cuadro 5: Submuestras de países⁸¹

	Variables Independ.											
Variable dependiente CI (96-02)	c	f.etn.	socialista	francés	alemán	escandi.	católicos	musulm.	otras	renta pc	Comercio (96-99)	R ² ajust.[N]
Países de renta alta												
										renta pc ₇₅₋₈₅		
(47) OLS	-3,0828** (-2,36)	0,0934 (0,19)	-0,3607** (-2,39)	-0,0425 (-0,38)	-0,0677 (-0,22)	-0,0012 (-0,30)	-0,0144*** (-3,65)	-0,0061 (-1,52)	1,2096*** (3,87)	0,0014 (1,27)	0,66 [35]
										renta pc ₉₁₋₉₄		
(48) OLS ar(1)	-2,5958 (-1,51)	0,2809 (0,77)	-0,2380** (-2,27)	0,0583 (0,52)	-0,4737 (-1,44)	-0,0089** (-2,32)	-0,0208*** (-4,19)	-0,0148*** (-4,07)	1,1440** (2,96)	0,0011 (1,14)	0,67 [32]
										renta pc ₉₆₋₀₀		
(49) OLS ar(1)	-2,7524 (-1,71)	0,4450 (1,33)	-0,1846* (-1,91)	0,1071 (0,93)	-0,5000 (-1,45)	-0,0100** (-2,58)	-0,0221*** (-4,66)	-0,0154*** (-4,22)	1,1652*** (3,16)	0,0009 (0,91)	0,68 [32]
Países de renta baja												
										renta pc ₇₅₋₈₅		
(50) OLS	-1,1367 (-0,12)	-0,5846** (-2,36)	-0,5826* (-1,82)	0,2071 (1,34)	-0,0141* (-1,81)	-0,0050 (-1,02)	0,0004 (0,08)	-0,0065 (-0,01)	0,0037 (1,48)	0,17 [43]
										renta pc ₉₁₋₉₄		
(51) OLS	-0,4359 (-0,40)	-0,3395* (-1,69)	-0,3965* (-2,00)	0,1348 (1,00)	-0,0109 (-1,58)	-0,0041 (-0,90)	0,0007 (0,16)	0,0381 (0,12)	0,0027 (1,28)	0,13 [53]
										renta pc ₉₆₋₀₀		
(52) OLS	-1,1927 (-1,02)	-0,3255* (-1,68)	-0,4173** (-2,41)	0,1442 (1,06)	-0,0109 (-1,64)	-0,0041 (-0,94)	0,0008 (0,19)	0,2850 (0,86)	0,0023 (1,16)	0,15 [53]
Países de Renta media												
										renta pc ₉₁₋₉₄		
(53) OLS	-3,4116*** (-3,15)	-0,3520* (-1,67)	-0,1848 (-1,26)	0,08378 (0,47)	-0,0044 (-1,50)	-0,0082*** (-2,75)	-0,0043 (-1,26)	1,0118*** (3,85)	0,0032** (2,05)	0,36 [65]
										renta pc ₉₆₋₀₀		
(54) OLS	-5,1687*** (-5,57)	-0,3224* (-1,80)	-0,1619 (-1,42)	0,1388 (0,93)	-0,0050** (-2,22)	-0,0079*** (3,64)	-0,0038 (-1,57)	1,4536*** (6,23)	0,0031** (2,30)	0,45 [67]

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10% . En todas las regresiones efectuadas, las variables explicativas resultan conjuntamente significativas.

⁸¹ En el caso de los países de renta media, no se utiliza el PIBpc 75-85, para permitir la inclusión de los países postsocialistas y contar de nuevo con un mayor número de observaciones. En la muestra de países de renta alta no se incluye el origen legal socialista, al no encontrarse presente en la misma. Lo mismo ocurre con los orígenes legales alemán y escandinavo, en el caso de los países de renta baja y renta media.

CAPÍTULO 4.
CALIDAD INSTITUCIONAL Y NIVEL DE RENTA

4.1. Introducción

Como ya se puso de manifiesto en capítulos anteriores, la importancia de las instituciones para el crecimiento y desarrollo económicos es un hecho conocido desde los inicios de la ciencia económica, como ya planteó Adam Smith (1776), y quedó especialmente reconocido en los Premios Nobel otorgados en 1991 y 1993 a Ronald Coase y Douglass North, respectivamente, máximos exponentes de las teorías neoinstitucionalistas. En los últimos años, se ha reavivado el interés en el tema y en investigar los orígenes de las diferencias institucionales entre países, así como los canales a través de los cuales las instituciones inciden sobre el desempeño económico y la importancia cualitativa de dichos vínculos, motivado en parte por la renovada atención que despiertan entre los economistas las enormes diferencias existentes entre países en términos de desarrollo económico. Sirvan como ejemplos que, mientras Luxemburgo contaba en el año 2003 con un PNB *per cápita* de 43.940\$, en Etiopía apenas alcanzaba 90\$, y mientras la esperanza de vida en 2002 en Japón era de 81,56 años, en Zambia no superaba los 37.

De este modo, y como ya se comentó en anteriores capítulos, la literatura sobre instituciones ha experimentado un importante auge y se puede hablar en la actualidad de dos líneas claras de análisis en el estudio de las instituciones.

El capítulo anterior centró su atención en una de estas líneas, en concreto, en aquella que intenta identificar los factores potencialmente responsables de las disparidades en calidad institucional presentes entre países, aportando nueva evidencia empírica al respecto. Los resultados ponían de manifiesto la importancia que los factores de carácter histórico, la apertura comercial, las desigualdades en renta y el nivel de desarrollo económico ejercen sobre las instituciones, así como la imposibilidad de dar una respuesta global para todos los países, dada la presencia de factores endógenos específicos en determinadas zonas geográficas que imponen distintos patrones de comportamiento.

Una vez establecidos los determinantes de la calidad institucional, tanto el presente capítulo como los siguientes, centrarán su atención en la otra línea de investigación, cuyo objetivo es determinar las relaciones de causalidad existentes entre la infraestructura institucional y el desarrollo y crecimiento económicos (Figura 1).

Esta corriente de análisis ha experimentado un desarrollo notablemente mayor que la anterior, mostrando un crecimiento acelerado en la última década (Mauro, 1995; Knack y Keefer, 1995; Barro, 1996; Rodrik, 1999a; Kaufmann *et al.* 1999b; Aron, 2000; Easterly y Levine 2002; Dawson, 2003; FMI, 2003; Rigobon y Rodrik, 2004). El consenso alcanzado es también muy superior al obtenido por los trabajos que intentan identificar los factores responsables de la calidad de las instituciones, si bien, dado que el campo objeto de estudio es todavía muy reciente, los resultados obtenidos no pueden

considerarse en muchos casos concluyentes. Éstos dependen, en gran medida, de la metodología econométrica utilizada, del horizonte temporal analizado, de la muestra de países seleccionada o del indicador de calidad institucional elegido. Por ello, es deseable seguir avanzando en esta línea de análisis y contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que las instituciones desempeñan en el crecimiento económico.



Figura 1.

La estructura del capítulo es la siguiente. En el epígrafe 4.2 se plantea un modelo neoclásico de crecimiento económico ampliado con la variable calidad institucional. El epígrafe 4.3 plantea diversas hipótesis a contrastar acerca del impacto ejercido por la calidad institucional sobre el desarrollo económico. El epígrafe 4.4 presenta los datos utilizados en la aplicación, mientras que el 4.5 plantea el modelo empírico utilizado en la misma. Por último, los epígrafes 4.6 y 4.7 presentan, respectivamente, los resultados

obtenidos para la muestra total de países y para las distintas muestras definidas en función del nivel de renta de los países incluidos en las mismas.

4.2. Modelo neoclásico de crecimiento ampliado con instituciones

El proceso de integración del marco institucional de North (1990) en las explicaciones del crecimiento económico fue ya expuesto en el capítulo primero. Se concluía en el mismo que dicha integración había supuesto que el parámetro de eficiencia o progreso técnico del modelo de Solow (1956) ya no se consideraba constante entre países, sino que dependía, entre otras cuestiones, de las diferencias institucionales específicas de cada nación. Por ello, la práctica habitual en la literatura había sido la utilización de un modelo ampliado tipo Solow (1956) o Mankiw, Romer y Weil [MRW] (1992), que incluía entre las variables explicativas de la productividad total de los factores distintos aspectos institucionales.

Siguiendo esta línea de trabajo, en el presente epígrafe se va a seguir una estrategia similar a la desarrollada recientemente por Breton (2004), que será adaptada para permitir la inclusión de la variable institucional que va a ser objeto de análisis en este capítulo. De este modo, se plantea un modelo MRW (1992) ampliado con un factor de eficiencia específico de cada país E_{it} , que permite distinguir esta eficiencia

específica de la tendencia en términos de productividad total de los factores (PTF) observada en la mayoría de los países. Algunos países serán más eficientes que otros, en función de cuáles sean sus características institucionales y culturales. En países con una PTF muy elevada, E_{it} es igual a 1 por definición, mientras que en países donde la PTF es reducida, $E_{it} < 1$. Esto lleva al planteamiento del siguiente modelo para la renta nacional:

$$Y_{it} = K_{it}^{\alpha} H_{it}^{\beta} [A_t E_{it} L_{it}]^{1-\alpha-\beta} \quad (1)$$

donde Y_{it} es la renta nacional, K_{it} y H_{it} son el stock de capital físico y humano, respectivamente, A_t es el nivel mundial de productividad tecnológica, y L_{it} es el número de trabajadores (homogéneos). En términos de renta por trabajador efectivo la expresión queda de la siguiente manera:

$$y_{it} = (E_{it})^{1-\alpha-\beta} (k)_{it}^{\alpha} (h)_{it}^{\beta} \quad (2)$$

donde $y_{it}=Y_{it}/A_t L_{it}$, $k_{it}=K_{it}/A_t L_{it}$ y $h_{it}=H_{it}/A_t L_{it}$. Implícitamente, un trabajador efectivo en este modelo es aquel cuya productividad del trabajo se sitúa en la máxima frontera mundial de posibilidades de producción, de modo que un país cuyos trabajadores sean eficientes en este sentido tendrá la máxima eficiencia, $E_{it}=1$.

E_{it} puede aumentar (a menos que sea $E_{it}=1$) o disminuir, en función de los cambios que se produzcan en las características institucionales específicas del país y que afectan a la habilidad de los agentes económicos para convertir los recursos en output. Así, por ejemplo, una mejora en la definición y protección de los derechos de propiedad reduce los costes de negociación implicados en la asignación y distribución de recursos

y permite un aumento en E_{it} , mientras que una inestabilidad sociopolítica creciente reduce E_{it} . En este modelo, si E_{it} no cambia, la productividad total de los factores sólo puede aumentar si se producen mejoras en el nivel tecnológico mundial. En los modelos que no incluyen variables institucionales, un incremento en E_{it} en los países menos eficientes puede interpretarse como un aumento en la tasa de difusión tecnológica desde los países más eficientes. En el modelo aquí presentado, la tecnología mundial está al alcance de cualquier país, siempre que este adopte el marco institucional adecuado.

En su modelo ampliado MRW (1992) señalaron las implicaciones del crecimiento de estado estacionario. En dicho estado estacionario una proporción constante de la renta nacional se invierte en capital físico y humano ($s_{ki}=I_{kit}/Y_{it}$; $s_{hi}=I_{hit}/Y_{it}$), E_{it} es constante, A_t crece a una tasa g , y L_{it} lo hace a una tasa n_i . K_{it} y H_{it} crecen a una tasa $n_i+g+\delta$, siendo δ la tasa de depreciación del capital, uniforme en todos los países. Las tasas n_i , g , y δ son constantes. Bajo estas condiciones, el cambio en k_{it} y h_{it} en el tiempo puede expresarse de la siguientes manera:

$$\frac{dk_{it}}{dt} = s_{ki} y_{it} - (n_i + g + \delta)k_{it} = (s_{ki} E_i^{1-\alpha-\beta} k_{it}^\alpha) - [(n_i + g + \delta)k_{it}] \quad (3)$$

$$\frac{dh_{it}}{dt} = s_{hi} y_{it} - (n_i + g + \delta)h_{it} = (s_{hi} E_i^{1-\alpha-\beta} h_{it}^\alpha) - [(n_i + g + \delta)h_{it}] \quad (4)$$

En el estado estacionario $dk_{it}/dt=0$ y $dh_{it}/dt=0$, de modo que k_{it} converge a k_i^* y h_{it} converge a h_i^* , siendo k_i^* y h_i^* :

$$k_i^* = E_i \left[\frac{s_{ki}^{1-\beta} s_{hi}^\beta}{(n_i + g + \delta)} \right]^{1/(1-\alpha-\beta)} \quad (5)$$

$$h_i^* = E_i \left[\frac{s_{ki}^\alpha s_{hi}^{1-\alpha}}{(n_i + g + \delta)} \right]^{\frac{1}{1-\alpha-\beta}} \quad (6)$$

En relación a E_{it} , se establecen los siguientes supuestos:

- supuesto 1: puesto que la PTF está asociada con la calidad institucional presente en las economías, dicha variable captura distintos factores específicos de eficiencia entre países, de modo que se deriva el siguiente modelo:

$$E_{it} = f_1(CI_{it}) \quad (7)$$

donde CI_{it} es el nivel de calidad institucional, siendo positivo el signo de dicha variable⁸².

- supuesto 2: la función de eficiencia (7) adopta la forma de una función exponencial, de modo que:

$$E_{it} = c_1 CI_{it}^\gamma \quad (8)$$

En relación al supuesto 1, ya North (1990) advertía que unas instituciones débiles pueden ejercer un efecto directo sobre el nivel de desarrollo y crecimiento económico al reducir la eficiencia de la economía. En un entorno de poca confianza respecto al cumplimiento de los derechos de propiedad, las empresas tenderán a tener un tamaño reducido, utilizarán tecnologías poco intensivas en capital, y operarán con un

⁸² Breton (2004) considera las variables “integridad del gobierno” ($GInt$), basada en los niveles de corrupción política y eficacia burocrática, y consumo gubernamental ($GCons$), como variables institucionales, de modo que $E_{it} = f_I(GInt_{it}, GCons)$.

horizonte temporal de corto plazo reduciéndose, con ello, la eficiencia de las inversiones.

Sustituyendo (5), (6) y (8) en (2), pasando A_t al lado derecho de la ecuación, y tomando logaritmos, se obtiene la siguiente expresión:

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = C + \gamma \ln[CI_i] + \frac{\alpha}{(1-\alpha-\beta)} \ln\left[\frac{s_{ki}}{(n_i + g + \delta)}\right] + \frac{\beta}{(1-\alpha-\beta)} \ln\left[\frac{s_{hi}}{(n_i + g + \delta)}\right] \quad (9)$$

En relación a la interpretación de los coeficientes del modelo en (9), es necesario realizar la siguiente aclaración: mientras los componentes capital y trabajo se consideran inputs propios de una estructura Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala, las variables institucionales toman la forma de índices que determinan el nivel específico de eficiencia de un país E_{it} . Dada la manera en la cual se ha derivado la ecuación, es evidente que la variable CI_{it} no es un input de una función de producción Cobb-Douglas, a pesar de presentar una forma matemática similar.

4.3. Hipótesis del modelo

En este epígrafe se van a presentar las hipótesis de trabajo que van a ser contrastadas en el presente análisis. Éstas vienen inspiradas por el repaso efectuado a los distintos resultados que los trabajos empíricos, a partir de los argumentos teóricos existentes, ha obtenido, así como por la evidencia derivada de la aplicación desarrollada en el capítulo anterior.

La primera hipótesis a contrastar es muy similar a la hipótesis de partida planteada por Hall y Jones (1999), uno de los más citados en los análisis de crecimiento e instituciones. Dicha hipótesis establecía que las diferencias en la acumulación de capital, productividad y, por tanto, output por trabajador, están fundamentalmente relacionadas con diferencias en infraestructura social entre países, entendida ésta como el conjunto de instituciones y políticas gubernamentales que definen el entorno económico dentro del cual los individuos desarrollan habilidades, las empresas acumulan capital y producen *output*. Dadas las variables que van a ser utilizadas en la presente aplicación, nuestra primera hipótesis será la siguiente:

H1: las actuales diferencias en renta *per cápita* observadas entre países están, fundamentalmente, relacionadas con las diferencias en calidad institucional presentes en los mismos.

La segunda hipótesis viene sugerida por una de las principales conclusiones obtenidas en la aplicación empírica efectuada en el capítulo anterior, que establecía la imposibilidad de dar una respuesta general en torno a los determinantes de la calidad institucional, dada la heterogeneidad de países y la presencia de factores endógenos específicos en los mismos. Dado este resultado, es lógico pensar que las diferencias en el entramado institucional de los países provocarán también impactos distintos en el desarrollo económico de los mismos y contribuyen a explicar, en parte, los distintos patrones de desarrollo observados en la realidad. Así, al objeto de poder contrastar esta afirmación se plantea la siguiente hipótesis sugerida, además, por algunos resultados empíricos anteriores (Islam 1996, entre otros):

H2: la calidad institucional no tiene el mismo impacto sobre el nivel de renta de los países, sino que depende, entre otras cuestiones, del nivel de desarrollo de los mismos.

Cómo ya se ha mencionado anteriormente, una de las principales debilidades que presentan resultados previos es que dependen en gran medida de la metodología econométrica utilizada, así como del resto de variables incluidas en las estimaciones. Por ello, al objeto de clarificar el grado de robustez de nuestra variable objeto de estudio (calidad institucional), se plantea el contraste de la tercera hipótesis:

H3: la variable calidad institucional no es robusta al método de estimación y a la inclusión de variables adicionales.

Por lo que respecta a la robustez al método de estimación, se utilizarán métodos alternativos que serán especificados en el epígrafe 4.5. En relación a la inclusión de variables adicionales, junto a las variables estándar utilizadas en trabajos previos, se añadirán en éste las variables tasa de dependencia y desarrollo financiero, variables seleccionadas por haber despertado un interés especial entre los economistas a la hora de explicar los factores subyacentes al crecimiento económico mundial experimentado en las últimas décadas. Su inclusión permitirá cubrir un doble objetivo. Por un lado, permitirá contratar la hipótesis de no robustez de los resultados a la inclusión de variables adicionales; por otro, permitirá el contraste de las hipótesis 4 y 5:

H4: tasas de dependencia elevadas ejercen un impacto negativo y significativo sobre el desarrollo económico actual de los países.

H5: el desarrollo financiero de un país ejerce un impacto positivo y significativo sobre el nivel de renta del mismo.

En relación a estas dos variables, tasa de dependencia y desarrollo financiero, se presentan a continuación los argumentos utilizados para justificar su inclusión como determinantes del nivel de renta *per cápita* de los países.

La hipótesis que subyace a la inclusión de la tasa de dependencia es la siguiente: el desarrollo económico de algunas naciones se ha visto fuertemente favorecido por la reducción en sus tasas de dependencia⁸³. En este sentido, Krugman (1994) enfatiza la importancia que los cambios en dichas tasas han jugado como factor explicativo subyacente al rápido crecimiento experimentado por algunas economías asiáticas en las

⁸³ Gwartney *et al.* (1999) la incluyen en su estudio sobre los efectos que la libertad económica genera en el crecimiento de la renta *per cápita*.

últimas décadas. Higgins y Williamson (1997) y Mason *et al.* (2003) proporcionan evidencia adicional acerca de la contribución de la reducción en las tasas de dependencia sobre el desarrollo económico.

En cuanto al nivel de desarrollo financiero, constituye un indicador acerca de la profundidad del mercado financiero interno, al medir la relación entre el crédito privado y el PIB. Esta variable ha sido utilizada, recientemente, por el FMI en su *World Economic Outlook* del 2003: “*Growth and institutions*”, utilizada como *proxy* de políticas macroeconómicas que pueden incidir en las diferencias de resultados económicos observadas entre países. De este modo, un mayor grado de desarrollo financiero iría asociado a mejores niveles de desarrollo y crecimiento económicos. Otros autores, como Alesina *et al.* (2003), la han utilizado también como variable de control en ecuaciones de crecimiento económico.

Para llevar a cabo la contrastación de estas hipótesis se procederá, al igual que se hizo en el capítulo anterior, a dividir la muestra total de países en distintas submuestras en función de los niveles de renta (renta alta, media y baja), siguiendo el criterio utilizado por el Banco Mundial. De este modo, las regresiones se efectuarán tanto para la muestra total de países como para las distintas submuestras.

4.4. Datos utilizados en el modelo empírico

En el presente epígrafe se presentan los datos utilizados en la aplicación empírica que va a ser desarrollada a continuación, y que al objeto de enlazar con el capítulo anterior plantea un modelo de ecuaciones simultáneas que va a ser estimado mediante corte transversal⁸⁴.

En relación con la ecuación sobre calidad institucional, ésta se corresponderá con el modelo planteado en el capítulo tercero, de modo que las fuentes utilizadas para las variables son las que ya se presentaron en el mismo, y se remite, por tanto, al epígrafe tercero de dicho capítulo. Cabe recordar, a este respecto, que las medidas agregadas de gobernabilidad utilizadas en el capítulo anterior han sido consideradas recientemente por algunos organismos internacionales como la medición más precisa de calidad institucional disponible hasta la actualidad (FMI, 2003).

Para el resto de variables utilizadas en la ecuación sobre nivel de renta, crecimiento de la población, inversión en capital físico y humano, tasa de dependencia y

⁸⁴ Alesina *et al.* (1996), Leite y Weidmann (2002) y Rigobon y Rodrik (2004), entre otros, llevan a cabo la estimación de modelos de ecuaciones simultáneas mediante corte transversal en sus estudios acerca del

desarrollo financiero, se ha manejado la base de datos del Banco Mundial, *World Development Indicators* (2003).

Como medidas de inversión en capital físico y capital humano se han utilizado la formación bruta de capital en proporción al PIB y la tasa de escolarización secundaria, respectivamente. La tasa de dependencia se define como el cociente entre la población dependiente (población con una edad inferior a 15 años y superior a 64) y la población en edad de trabajar (población entre 15 y 64 años). Por su parte, el desarrollo financiero se define como el crédito interno concedido al sector privado en relación al PIB.

La tabla 1 presenta un resumen de estadística descriptiva de las variables utilizadas en la ecuación de nivel de renta⁸⁵. La tabla 2 presenta la matriz de correlaciones de las mismas, a partir de la cual pueden derivarse algunas conclusiones preliminares. Por un lado, la variable renta *per cápita* presenta una correlación positiva y muy elevada (en todos los casos superior al 70%) con las variables inversión en capital humano, calidad institucional y desarrollo financiero y, en menor medida, con la inversión en capital físico. Por su parte, presenta una correlación negativa y cercana al 80% con la variable tasa de dependencia y, sensiblemente menor, con la variable crecimiento de la población. En definitiva, las variables inversión en capital humano, calidad institucional, tasa de dependencia y desarrollo financiero son las que presentan mayor grado de correlación con el nivel de desarrollo económico. Se detectan, además, algunas correlaciones significativas entre variables explicativas, que deberán ser tenidas

impacto ejercido por distintos aspectos de la infraestructura institucional sobre el crecimiento y desarrollo económicos.

⁸⁵ Puesto que la ecuación de calidad institucional es la misma que se utilizó en el capítulo 3, las tablas de estadística descriptiva y matriz de correlaciones de las variables que aparecen en dicha ecuación ya fueron presentadas en dicho capítulo.

en cuenta a la hora de derivar conclusiones acerca de los resultados obtenidos en las estimaciones.

4.5. Modelo empírico: calidad institucional y nivel de renta

En el panorama presentado en el capítulo primero acerca del proceso de integración de las instituciones en los modelos teóricos de crecimiento, se advertía que dicha integración es muy reciente y que, desafortunadamente, todavía la teoría no había proporcionado una definición clara de instituciones económicas, políticas y sociales, de sus procesos de cambio y de sus canales de influencia sobre el desarrollo económico.

Los trabajos empíricos, sin embargo, han avanzado a un ritmo superior y, junto a los primeros de Easterly y Levine (1997) o Hall y Jones (1999), advirtiendo la necesidad de dar un giro hacia explicaciones de tipo institucional, las recientes investigaciones de Acemoglu *et al.* (2001), Easterly y Levine (2002) o Rodrik *et al.* (2004) han demostrado, además, la supremacía de las instituciones en el desarrollo económico frente a otros factores más estudiados como el comercio internacional, la integración económica o la geografía.

El modelo empírico que va ser planteado en el presente capítulo viene inspirado por la aplicación que los economistas del Banco Mundial Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton realizan en su trabajo de 1999 “*Governance Matters*” (en el cual exponen además su metodología de agregación de indicadores), que a su vez vino sugerido por el trabajo de Hall y Jones (1999). En concreto, extienden los resultados de estos autores utilizando una medida más amplia de *governance* (sus índices agregados de gobernabilidad), así como distintas medidas acerca de los resultados obtenidos por los países en términos de desarrollo (renta *per cápita*, mortalidad infantil y alfabetización de la población). Utilizan, además, una muestra más amplia de países; en concreto, entre 155 y 173 países, frente a los 127 de Hall y Jones (1999)

De este modo, siguiendo a Hall y Jones (1999), Kaufmann *et al.* (1999b) utilizan la especificación más sencilla posible, donde el logaritmo de la renta *per cápita* es una función lineal de la *governance* observada y un término de error. Mediante el método de estimación de mínimos cuadrados en dos etapas, y utilizando los instrumentos porcentaje de la población que habla inglés y porcentaje de la población que habla una de las principales lenguas europeas (inglés, francés, alemán, portugués o español), propuestos por Hall y Jones (1999), obtienen una importante relación entre niveles más elevados de calidad institucional y mejores resultados en términos de desarrollo económico.

Tomemos el siguiente modelo empírico básico utilizado por estos autores, al objeto de centrar la discusión:

$$y_i = \alpha + \beta \cdot g_i + e_i \quad (1)$$

$$g_i = \mu + \gamma \cdot y_i + \delta \cdot x_i + v_i \quad (2)$$

$$y_i^* = y_i + w_i \quad (3)$$

$$g_i^* = g_i + u_i \quad (4)$$

donde la renta *per cápita* y_i , depende de la infraestructura institucional g_i y de un conjunto de factores externos al modelo, e_i . Por otro lado, la calidad institucional g_i depende de la renta y_i , de un conjunto de variables observables x_i , y de otros factores externos al modelo v_i . Las ecuaciones (3) y (4) recogen el error cometido al medir la renta observada (y^*) y la infraestructura institucional no observable (g^*), con errores de medida w_i y u_i , respectivamente.

Como ya se puso de manifiesto en el capítulo primero, la mayor parte de los estudios empíricos se han centrado en la estimación de la ecuación (1), para identificar los efectos causales del “buen gobierno” o calidad institucional sobre el crecimiento de la renta *per cápita*, utilizando x como variables instrumentales (Hall y Jones, 1999; Kaufmann *et al.* 1999b; Acemoglu *et al.*, 2001, entre otros).

Del mismo modo, se advertía que, junto a este tipo de estudios, un número mucho más reducido de trabajos se había centrado de manera explícita en el análisis de la ecuación (2), al objeto de establecer de forma detallada cuáles son los factores que determinan la calidad institucional (La Porta *et al.*, 1999; Kaufmann y Kraay, 2002; Islam y Montenegro, 2002, entre otros), de modo que eso permitía hablar de la existencia, en la actualidad, de las dos líneas de investigación señaladas al principio del capítulo.

El objetivo de la aplicación que va a ser desarrollada aquí es integrar ambas líneas de investigación, mediante la estimación conjunta de una ecuación tipo (1) y una ecuación tipo (2), para lo cual se plantea el siguiente sistema de ecuaciones simultáneas, con una especificación sensiblemente más completa que la utilizada por Kaufmann *et al.* (1999b), al incluir en ambas ecuaciones un número de variables considerablemente superior⁸⁶:

$$\left\{ \begin{array}{l} (5) Rta_{pc} = \gamma + \lambda_1 * crecimiento\ poblaci3n + \lambda_2 * inversi3n\ K-F + \lambda_3 * inversi3n\ K-H + \\ \quad + \lambda_4 * CI \\ (6) CI = \alpha + \beta_1 * rta_{pc} + \beta_2 * socialista + \beta_3 * frances + \beta_4 * aleman + \beta_5 * escandinavo + \\ \quad + \beta_6 * fetno + \beta_7 * musul + \beta_8 * catolic + \beta_9 * otras + \beta_{10} * apertura + \beta_{11} * gini + \mu \end{array} \right.$$

Como puede observarse, la ecuaci3n (5) representa una formulaci3n general del modelo neoclásico ampliado con instituciones desarrollado en el epígrafe 4.2, donde el número de trabajadores se ha sustituido por la variable poblaci3n⁸⁷. Por su parte, la ecuaci3n (6) es la estimada en el capítulo anterior, de modo que se remite al mismo para su justificaci3n.

En relaci3n a la metodologí a utilizada, en el capítulo segundo se llevó a cabo una revisi3n de la literatura empírica disponible sobre calidad institucional y desarrollo económico, a partir de la cual se dedujeron algunas mejoras potenciales en la

⁸⁶ Kaufmann *et al.* (1999b) tan sólo utilizan como variables independientes la calidad institucional, en la ecuaci3n de renta, y el nivel de renta *per cápita*, en la ecuaci3n institucional.

⁸⁷ De Vansaay y Spindler (1994) utilizan la misma formulaci3n en su ecuaci3n de nivel de renta, pero en lugar de utilizar un indicador agregado de calidad institucional utilizan un índice de libertad económica y distintas variables constitucionales. Un ejercicio similar realizan también Montalvo y Reynal-Querol (2003), estimando un modelo MRW ampliado con un índice de polarizaci3n religiosa.

metodología y técnica econométrica utilizadas, que podrían aportar mayor rigor metodológico y permitirían, por tanto, obtener resultados más claros y concluyentes.

Se observaba, entre otras cuestiones, que una parte considerable de las investigaciones realizadas no consideraba el problema de la endogeneidad y cuando ésta era tomada en cuenta, a través de la inclusión de variables instrumentales en las regresiones, no se contrastaba en numerosos casos la validez de dichos instrumentos. A este respecto, cabe señalar que la evidencia obtenida en el capítulo anterior acerca de los determinantes de la calidad institucional servirá para validar los instrumentos utilizados en la aplicación desarrollada en este capítulo. Además, se trata de forma explícita el problema al utilizar el modelo de ecuaciones simultáneas que se acaba de exponer. A pesar de las posibilidades que dicha estrategia presenta, raras veces ha sido empleada la misma en trabajos empíricos relacionados con el tema que nos ocupa (Tavares y Wacziarg, 2001; Leite y Weidmann, 2002 o Rigobon y Rodrik, 2004, constituyen algunas excepciones⁸⁸). La práctica habitual en la literatura empírica de crecimiento ha sido utilizar una única ecuación a partir de los modelos de Solow (1956) o Mankiw, Romer y Weil (1992); es decir, similar a la ecuación (5) del sistema planteado anteriormente, al considerar que las variables institucionales están predeterminadas. Sin embargo, diversos estudios han demostrado la presencia de endogeneidad en este tipo de relaciones (Alesina *et al.*, 1996, entre otros), de modo que la utilización de una sola ecuación podría estar originando estimaciones sesgadas.

⁸⁸ Véase el epígrafe tercero del capítulo 3, que recoge un resumen acerca de los trabajos empíricos que han tratado las relaciones desarrollo económico-calidad institucional.

Se advertía, además, que con demasiada frecuencia no se contrasta la sensibilidad de los resultados a la especificación del modelo, la muestra de países o el método de estimación utilizado. Adicionalmente, un número importante de estudios (entre ellos los de Hall y Jones, 1999 y Kaufmann *et al.*, 1999b) utilizan estimaciones relativamente simples que no contemplan otros factores relevantes para el crecimiento económico cometiendo, con ello, posibles sesgos por omisión de variables relevantes. Hechas estas consideraciones, se llevará a cabo en la aplicación aquí presentada un análisis de sensibilidad de los resultados al método de estimación y la inclusión de variables adicionales, se estimará un modelo de desarrollo económico que incluya al menos las variables estándar propuestas por los teóricos del crecimiento, y las regresiones se efectuarán, además, tanto para la muestra total de países como para las distintas submuestras definidas en función del nivel de renta de los países que las integran.

El contraste de robustez de los resultados al método de estimación empleado se llevará a cabo utilizando cuatro técnicas diferentes⁸⁹: tres métodos de información completa, en concreto el método generalizado de los momentos (GMM), mínimos cuadrados ordinarios en tres etapas (3SLS) y el método de regresiones aparentemente no relacionadas (SUR)⁹⁰, y un método de información limitada, que será el de mínimos cuadrados ponderados en dos etapas (2SLSW)⁹¹. Se ha considerado adecuado incluir las

⁸⁹ Véase Greene (2000), Novales (2000) y Gujarati (2004).

⁹⁰ Los dos primeros requieren instrumentos para llevar a cabo la estimación mientras que el tercero no, de modo que la utilización del método SUR permitirá observar el efecto que dichos instrumentos están causando en las estimaciones de los parámetros. Dada la evidencia obtenida en el capítulo anterior, los instrumentos utilizados en la ecuación de renta se corresponden con los factores históricos incluidos en la segunda ecuación: fraccionalización etnolingüística, origen legal y afiliación religiosa. En el caso de la ecuación de calidad institucional, los instrumentos son los mismos que se utilizaron previamente: “sin salida al mar” y “latitud” para la variable renta *per cápita* y “población” y “área del país” para el caso de la apertura comercial. Se utilizan, además, como instrumentos el resto de variables exógenas al sistema.

⁹¹ Se ha decidido utilizar mínimos cuadrados ponderados en dos etapas, en lugar de no ponderados, al ser más apropiado el primero cuando los datos presentan problemas de heterocedasticidad, algo muy probable en este caso.

estimaciones efectuadas con este segundo método de estimación porque, si bien los métodos de información completa realizan la estimación del modelo en su conjunto e introducen en el cálculo la información total sobre la especificación de las otras ecuaciones, obteniendo con ello estimadores consistentes, presentan una alta sensibilidad a errores de especificación de la estructura del modelo. Los métodos de información limitada, estiman cada ecuación individualmente, teniendo en cuenta, no obstante, todas las variables del modelo, aunque no la especificación concreta de las otras ecuaciones. Con ello, obtienen estimadores que también son consistentes, pero con la ventaja de presentar una sensibilidad más moderada a errores de especificación⁹². Además, cuando la muestra utilizada no es grande, lo cual sucederá cuando se estime el modelo para las distintas submuestras de países, los métodos de información limitada resultan más apropiados⁹³.

Se considera, en definitiva, que la estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas que utilice instrumentos cuya validez haya sido contrastada con anterioridad, junto con un análisis exhaustivo de la sensibilidad de los resultados a la especificación del modelo, muestra de países utilizada y método de estimación, es probablemente un camino adecuado a seguir y, por ello, se va a adoptar en la presente aplicación.

⁹² Con los métodos de información completa, si la especificación de una ecuación es errónea, el problema se extiende a todo el sistema, mientras que en los métodos de información limitada se limita a la ecuación mal especificada.

⁹³ “Asintóticamente, 2SLSW debe dominar a MCO, y en un modelo correctamente especificado, cualquier estimador con información completa debe dominar a otro con información limitada.” (Greene, 2000, p. 657).

4.6. Resultados para la muestra total

En la presente sección se presentan los resultados obtenidos cuando la estimación del sistema de ecuaciones simultáneas (5) y (6) se lleva a cabo para la muestra total de países. No obstante, y al objeto de obtener algunas conclusiones preliminares, se realiza una primera aproximación estimando por mínimos cuadrados ordinarios la ecuación de renta *per cápita*, para lo cual se adopta la siguiente estrategia.

En primer lugar, se estima la ecuación de renta incluyendo como variables explicativas aquellas propuestas en el modelo de Solow (1956): crecimiento de la población e inversión en capital físico. En concreto, la variable independiente utilizada es el logaritmo del PIB *per cápita* medio en el período 1996-2000, y las variables explicativas son: el logaritmo del crecimiento anual medio de la población en el período 1975-2000 y el logaritmo de la formación bruta de capital como porcentaje del PIB en el mismo período. Como puede observarse en el cuadro 1, las variables presentan los signos esperados: negativo en el caso de la variable crecimiento de la población y positivo para la inversión en capital físico, con un nivel de significatividad del 1%. El R^2 ajustado pone de manifiesto que dichas variables explican el 15% de las diferencias en el nivel de desarrollo económico observadas entre países.

En segundo lugar, se amplía el modelo siguiendo a MRW (1992), añadiendo una variable de inversión en capital humano. En concreto, se utiliza el logaritmo de la tasa media de escolarización en secundaria en el período 1975-2000. De nuevo, las variables presentan los signos esperados, si bien la inclusión de esta nueva variables anula la significatividad de la inversión en capital físico. Por su parte, la capacidad explicativa del modelo aumenta considerablemente al alcanzar un R^2 ajustado del 62% (cuadro 1).

Por último, junto a las variables estándar propuestas en el modelo de MRW (1992), se introduce el índice de calidad institucional definido con anterioridad, correspondiente al período 1996-2000. El coeficiente obtenido para dicho índice es positivo y altamente significativo. Además, su inclusión hace que, de entre las variables tradicionales propuestas en los modelos de crecimiento, sólo la inversión en capital humano mantenga la significatividad, si bien las variables resultan conjuntamente significativas, como pone de manifiesto el estadístico F obtenido (cuadro 1). Esta evidencia estaría apoyando los resultados obtenidos en investigaciones recientes en torno a la supremacía de las instituciones frente a otros factores más estudiados por la teoría del crecimiento económico (Acemoglu *et al.* 2001, Easterly y Levine 2002; Rodrik *et al.* 2004). Es relevante, además, el elevado R^2 ajustado que presenta ahora la estimación, poniendo de manifiesto que si a las variables estándar de los modelos de crecimiento se añade la variable calidad institucional, se puede explicar más del 80% de las disparidades observadas, en la actualidad, en términos de desarrollo económico entre países.

Este simple ejercicio permite concluir que, efectivamente, tal como predice la teoría neoinstitucionalista, las instituciones de un país constituyen un factor fundamental a la hora de explicar su nivel de desarrollo económico. De hecho, los

resultados preliminares obtenidos sugieren la supremacía de dicha variable frente a otras variables tradicionales utilizadas en la literatura sobre crecimiento.

Al objeto de corroborar la validez de estos resultados se procede, a continuación, a estimar el modelo de ecuaciones simultáneas propuesto anteriormente. Como se adelantó, la resolución del sistema se lleva a cabo mediante cuatro métodos de estimación distintos: GMM, 3SLS, SUR y 2SLSW, cuyos resultados vienen recogidos en el cuadro 2, que presenta la especificación básica del sistema. Por su parte, el cuadro 3 presenta los resultados de la estimación cuando se añaden las variables tasa de dependencia y desarrollo financiero, definidas con anterioridad, utilizando en este caso un único método de estimación (GMM)⁹⁴. Se recuerda que la inclusión de estas dos variables permitía cubrir un doble objetivo: por un lado contrastar las hipótesis relacionadas con los efectos ejercidos por estas variables sobre el desarrollo económico y, por otro, contrastar la robustez de los resultados a la inclusión de variables adicionales.

Se presenta, en primer lugar, la evidencia obtenida cuando se utiliza la especificación básica del sistema (cuadro 2). En relación a la ecuación de renta *per cápita*, los resultados son muy similares a los obtenidos cuando se estima individualmente dicha ecuación (cuadro 1): sólo las variables calidad institucional e inversión en capital humano resultan relevantes, mientras que el resto de variables “tradicionales”, crecimiento de la población e inversión en capital físico, no resultan significativas. Los resultados avalan, además, la robustez de la variable CI al método de estimación, con un coeficiente estimado que oscila entre 0,36 y 0,38 y un nivel de

⁹⁴ Se elige el método GMM, puesto que se basa en la realización de estimaciones de los parámetros de forma que las correlaciones entre los instrumentos y las perturbaciones son tan próximas a cero como sea posible, tal y como se define a través de una función criterio.

significatividad del 1%. Del mismo modo, la variable inversión en capital humano presenta también un elevado grado de robustez con un coeficiente estimado de entre 0,55 y 0,61, y también con un nivel de significatividad del 1%. El R^2 obtenido, entre 0,81 y 0,82%, pone de manifiesto la elevada capacidad explicativa del modelo.

En cuanto a la ecuación de calidad institucional, los resultados son coherentes con los obtenidos en el capítulo tercero: los países pobres, con origen legal socialista, elevado porcentaje de católicos y musulmanes, escasa apertura comercial y elevada desigualdad en renta, presentan peores marcos institucionales. Las variables renta *per cápita*, origen legal socialista y afiliación musulmana, son las más robustas al método de estimación, seguidas por la variable desigualdades en renta. El R^2 oscila en este caso entre el 77% y el 80%⁹⁵.

El cuadro 3 presenta los resultados obtenidos cuando se utilizan dos especificaciones alternativas para la primera ecuación del sistema: una incluye la variable tasa de dependencia y, la otra, la variable desarrollo financiero. En relación a la primera especificación, la variable tasa de dependencia arroja un signo negativo y significativo al 10%, lo cual validaría la hipótesis 4 que establece el impacto negativo que tasas elevadas de dependencia ejercen sobre el desarrollo económico de los países, avalando los resultados obtenidos por otros autores (Krugman, 1994; Higgins y Williamson, 1997; Mason *et al.*, 2003; Lee *et al.*, 2004, entre otros). Por su parte, en la segunda especificación la variable desarrollo financiero presenta un signo positivo y

⁹⁵ Si comparamos estos resultados con los obtenidos cuando se estima individualmente esta ecuación de calidad institucional (la regresión 16 del cuadro 1, recogido en el capítulo anterior, muestra la estimación OLS de esta misma especificación de la ecuación), se observa que los coeficientes de las variables independientes presentan muy pocas variaciones, con la excepción de que la división étnica presenta ahora un coeficiente positivo, aunque sigue siendo no significativa, y los orígenes legales francés, alemán y escandinavo, que también mantienen la no significatividad, presentan ahora distintos signos, en función del método de estimación utilizado. Las variables que resultan relevantes mantienen, sin embargo, sus signos y, en general, sus niveles de significatividad.

altamente significativo, proporcionando evidencia a favor de la hipótesis 5 que establece el impacto favorable que el desarrollo financiero ejerce sobre el nivel de renta de un país. También en este caso los resultados son coincidentes a los obtenidos por otros trabajos (Alesina *et al.*, 2003; FMI, 2003, entre otros). La inclusión de estas variables ha permitido, además, contrastar la robustez de la variable calidad institucional a la inclusión de variables adicionales, lo cual, unido a la robustez que la misma presenta al método de estimación, permite rechazar la hipótesis 3, que establecía lo contrario; es decir, falta de robustez tanto al método de estimación como a la inclusión de variables adicionales en la estimación. Los resultados para el resto de variables apenas experimentan cambios, con la excepción de que el coeficiente de la variable calidad institucional disminuye cuando se incluye en la regresión la variable desarrollo financiero, en coherencia con la elevada correlación positiva que presentan ambas variables (superior al 70%).

Dada esta evidencia empírica podemos concluir, por tanto, que la calidad institucional de los países es un elemento clave a la hora de explicar las diferencias observadas en la actualidad en los mismos en términos de desarrollo, así como su supremacía frente a otras variables “tradicionales” de los modelos de crecimiento, tales como el crecimiento de la población o la inversión en capital físico, que no resultan significativas cuando dicha calidad se incluye en las regresiones. Junto a esta variable, las tasas de dependencia y, sobre todo, la inversión en capital humano y el grado de desarrollo financiero, contribuyen también a explicar dichas disparidades. Por su parte, se confirma la relevancia de las variables renta *per cápita*, origen legal socialista, afiliación musulmana y, en menor medida, desigualdades en renta y apertura comercial, a la hora de explicar las disparidades observadas entre países en términos de calidad institucional.

4.7. Análisis por niveles de renta

Como ya se comentó en el epígrafe 4.3, una de las principales conclusiones obtenidas en la aplicación empírica desarrollada en el capítulo anterior fue la imposibilidad de ofrecer una respuesta general en torno a los determinantes de la calidad institucional, dada la heterogeneidad de países y la presencia de factores endógenos específicos en los mismos. A la luz de este resultado, es razonable pensar que las diferencias en el entramado institucional de los países provocan, también, impactos distintos en el desarrollo económico de los mismos y contribuyen a explicar, en parte, los distintos patrones de desarrollo observados en la realidad (hipótesis 2).

Con el objetivo de contrastar esta hipótesis, el siguiente paso consiste en llevar a cabo el análisis dividiendo la muestra total de países en tres submuestras diferentes, en función de sus niveles de renta *per cápita*: países de renta baja, media y alta⁹⁶.

⁹⁶ La división realizada es la misma que se llevó a cabo en el capítulo anterior, siguiendo el criterio utilizado por el Banco Mundial, de modo que economías de renta baja son aquellas cuyo PNB es igual o

a) Países de renta alta

En relación con la estimación obtenida para la primera ecuación del sistema cuando se utiliza la especificación básica (cuadro 4), el primer resultado reseñable es la elevada significatividad que arroja la variable calidad institucional, así como su robustez al método de estimación. Su coeficiente estimado oscila entre 0,14 y 0,21, y el R^2 de la ecuación entre 50 y 53%.

Con respecto al resto de variables “tradicionales” incluidas en la ecuación de renta, éstas no presentan los signos esperados. Este resultado podría estar sugiriendo la supremacía de las instituciones en los países ricos frente a otros factores convencionales de desarrollo a la hora de determinar los actuales niveles de renta observados en los mismos. Esto explicaría el hecho de que cuando la estimación se controla por la variable calidad institucional, el resto de variables no presenten los signos esperados. De hecho, investigaciones empíricas recientes encuentran que, efectivamente, cuando las regresiones se controlan con variables de calidad institucional, determinados factores convencionales de crecimiento pasan a arrojar el signo no esperado⁹⁷. En el caso de la variable crecimiento de la población, sin embargo, es lógico que la misma arroje un signo positivo en los países ricos, dados los problemas de reducidas tasas de natalidad observadas en los últimos años.

inferior a 745\$ *per cápita* en 2001; renta media, economías con PNB superior a 745\$ e inferior a 9.206\$ *per cápita*; y, renta alta, economías con un PNB igual o superior a 9.206\$ *per cápita*.

⁹⁷ Así, por ejemplo, Rodrik *et al.* (2004), utilizando el índice agregado de “Estado de Derecho” construido por Kaufmann *et al.* (2002), encuentran un sorprendente impacto negativo y significativo de la variable apertura comercial sobre el nivel de renta.

En relación a la ecuación de calidad institucional, de nuevo, al igual que sucedía en el capítulo anterior (ahora la comparación debe hacerse con la regresión 49 del cuadro 4), las variables PIB *per cápita* y religión musulmana, son las más robustas y las que arrojan un nivel de significatividad más elevado. Del mismo modo, la religión católica y “otras” religiones presentan un impacto negativo sobre los marcos institucionales. En cuanto al origen legal francés, éste presenta un signo negativo, si bien en este caso, sólo la estimación GMM mantiene su significatividad. Las variables que resultaban no significativas cuando se realizaba la estimación individual utilizando OLS, siguen siéndolo cuando se estima el sistema mediante métodos alternativos. El R^2 obtenido oscila entre el 0,67 y el 0,76%. También en este caso, los ajustes obtenidos para ambas ecuaciones son sensiblemente superiores a los obtenidos para las otras submuestras de países, lo cual parece confirmar que, efectivamente, el modelo utilizado es especialmente útil para explicar las diferencias en nivel de desarrollo económico y en infraestructura institucional presentes entre países ricos.

Por último, la variable calidad institucional se muestra, también en este caso, robusta a la inclusión de las variables adicionales ratio de dependencia y desarrollo financiero, las cuales presentan a su vez los signos esperados. Sin embargo, sólo la segunda se muestra ahora significativa, poniendo de manifiesto los efectos positivos que la profundidad de los mercados financieros juegan en los países desarrollados (cuadro 5). Se mantienen las conclusiones para el resto de variables.

b) Países de renta baja

Los resultados obtenidos para esta muestra de países son muy distintos a los obtenidos para los países ricos, apoyando la hipótesis 2 que establecía el distinto

impacto que los marcos institucionales ejercen sobre el nivel de renta de los mismos, en función de cual sea su nivel de desarrollo.

En relación a las variables tradicionales, sólo la inversión en capital humano resulta relevante, con un nivel de significatividad del 1%. El resto de variables, a pesar de presentar los signos esperados, negativo el crecimiento de la población y positivo la inversión en capital físico, carecen de significatividad (cuadro 6).

En cuanto a la variable calidad institucional, la evidencia sugiere que la misma no resulta relevante para explicar el nivel actual de desarrollo económico de los países pobres. De hecho, en función de cuál sea el método de estimación utilizado, incluso presenta signo negativo. Estos resultados podrían estar sugiriendo que quizá sólo a partir de un determinado umbral en los niveles de calidad institucional, la misma ejerce un impacto favorable sobre el nivel de desarrollo económico.

Por lo que respecta a la ecuación de calidad institucional, también en este caso la fraccionalización etnolingüística y el origen legal socialista emergen como las variables más robustas, en coherencia con los resultados obtenidos en el capítulo anterior (la comparación debe hacerse ahora con la regresión 52 del cuadro 5), junto con la religión católica, cuyo *t* ratio cuando se estimaba la ecuación individualmente mediante OLS estaba próximo a un nivel de significatividad del 10%, que emerge ahora como significativa en tres de los cuatro métodos de estimación utilizados. La renta *per cápita*, que no resultaba relevante en las estimaciones efectuadas en el capítulo anterior, emerge ahora como significativa, aunque sólo en dos de los cuatro métodos utilizados, y con un nivel de significatividad del 10%.

En relación a las variables adicionales incluidas en la estimación, tasa de dependencia y desarrollo financiero, ambas presentan los signos esperados y resultan significativas (cuadro 7), si bien el nivel de significatividad de la primera de ellas es superior (1% frente al 10% para la variable desarrollo financiero), poniendo de manifiesto el problema que las tasas de dependencia suponen para el desarrollo económico de los países pobres.

Por último, cabe resaltar que la capacidad explicativa del modelo es, en este caso, notablemente inferior a la obtenida en los países ricos, con un R^2 que oscila entre el 26 y el 37% en el caso de la primera ecuación, y el 13 y el 27% en el caso de la segunda. Esto sugeriría la presencia de otro tipo de factores endógenos no recogidos en este estudio, que contribuirían a explicar los reducidos niveles de desarrollo económico y calidad institucional presentes en los países pobres, y que podrían estar relacionados con los orígenes coloniales, inestabilidades sociopolíticas o fenómenos de captura del Estado, entre otros.

c) Países de renta media

Por lo que respecta a los resultados obtenidos para esta muestra de países cuando se utiliza la especificación básica (cuadro 8), cabría hacer varias consideraciones: en primer lugar, es significativo el hecho de que la variable calidad institucional, la más robusta al método de estimación y con un nivel elevado de significatividad, arroje un coeficiente que oscila entre el 0,22 y el 0,31, superior, por tanto, al obtenido para los países de renta alta (entre 0,14 y 0,21). Si tenemos en cuenta, además, la no significatividad de dicha variable en el caso de los países pobres, la evidencia sugeriría la hipótesis de un efecto del marco institucional sobre el nivel de renta de los países con

forma de “J” invertida, de manera que dicho efecto sería insignificante para niveles muy bajos de desarrollo económico, aumentaría hasta conseguir un impacto máximo en los niveles medios de renta y volvería a decrecer alcanzado un determinado nivel de desarrollo.

En segundo lugar, y en relación a las variables inversión en capital físico y humano, sólo la segunda resulta significativa, en función no obstante del cuál sea el método de estimación utilizado. En tercer lugar, el crecimiento de la población arroja en este caso un signo positivo, al igual que sucedía en el caso de los países ricos, pero que emerge ahora como significativo y robusto al método de estimación. Hay que señalar a este respecto que, el debate sobre las consecuencias económicas del crecimiento demográfico sigue vigente, con la aparición de nuevas investigaciones que rompen con la creencia convencional acerca del impacto negativo que el crecimiento de la población ejerce sobre el desarrollo económico de los países⁹⁸.

Así, una de las principales conclusiones de la *Nacional Academy of Sciences* en su trabajo sobre “Crecimiento de la Población y Desarrollo Económico” (1986) fue que los efectos del crecimiento de la población sobre los niveles de renta *per cápita* dependen de las políticas e instituciones económicas, políticas y sociales dentro de las cuales se produce dicho crecimiento. En la misma línea, Norton (2003) advierte que las instituciones económicas (existencia de derechos de propiedad, calidad gubernamental, Estado de Derecho o libertad económica) pueden anular los supuestos efectos adversos ejercidos por el crecimiento demográfico. Del mismo modo, distintos autores sostienen que el crecimiento de la población no es está asociado con menores niveles de desarrollo y crecimiento económicos (Simon 1987, 1990, 1995; Barro y Lee 1994,

⁹⁸ Kelley (1988), proporciona una buena reseña de la voluminosa literatura sobre estos temas.

Banco Mundial 2000, Lomborg 2001), apuntando incluso el hecho de que, si bien en el corto plazo el efecto de dicho crecimiento demográfico puede ser negativo al verse reducido el ahorro y los recursos disponibles para la inversión en capital humano, a largo plazo, sin embargo, se torna positivo al incrementar la productividad gracias, entre otras cuestiones, a la contribución de nuevas ideas y al estímulo a la innovación y el cambio tecnológico.

En cuanto a los resultados obtenidos para la ecuación de calidad institucional, de nuevo los resultados están en la línea de los obtenidos en el capítulo segundo: la renta *per cápita*, la apertura comercial, así como la religión musulmana y la división étnica, son los principales determinantes del marco institucional en los países de renta media (la regresión 54 del cuadro 4, del capítulo anterior, muestra los resultados obtenidos cuando se estima la ecuación individualmente mediante OLS).

Por último, cabría destacar que la variable calidad institucional se muestra robusta a la inclusión de las variables adicionales tasa de dependencia y desarrollo financiero (cuadro 9), de las cuales tan sólo la primera resulta relevante para explicar el nivel de renta de este grupo de países.

En definitiva, el análisis para las distintas submuestras de países permite confirmar que no es posible dar una respuesta global ni en relación a los determinantes de la calidad institucional, como ya se adelantó en el capítulo anterior, ni en relación al impacto que la misma ejerce sobre el desarrollo económico de los países.

Así, la evidencia obtenida sugiere que la calidad institucional es una variable relevante y robusta, tanto al método de estimación como a la inclusión de variables adicionales en la regresión a la hora de explicar el nivel de renta de los países ricos y los

países de renta media; sin embargo, no resulta significativa en el caso de los países pobres. Esto sugiere que sólo a partir de un determinado nivel de desarrollo económico y calidad institucional, ésta última ejerce un impacto positivo sobre la renta *per cápita*. Además, puesto que el impacto ejercido por la misma en los países de renta media es superior al ejercido en los países ricos, la evidencia estaría sugiriendo que la relación entre el nivel de desarrollo económico y el impacto ejercido sobre el mismo por la calidad de sus instituciones, presenta la forma de una “J” invertida.

**Tabla 1: Estadística descriptiva de las variables
(ecuación nivel de renta)**

	PIB ₉₆₋₀₀	CTO.POBL ₇₅₋₀₀	INVER.K-F ₇₅₋₀₀	INVER.K-H ₇₅₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	TASA DEP ₇₅₋₀₀	DES.FINAN ₇₅₋₀₀
Media	3.675340	0.666744	1.332858	1.682990	-0.010859	-0.154755	1.391911
Mediana	3.700350	0.702749	1.335966	1.793309	-0.154046	-0.142732	1.467218
Máximo	4.628655	0.858994	1.774551	2.121091	1.872654	0.039659	2.225683
Mínimo	2.673942	0.114287	0.885380	0.699962	-1.973750	-0.389791	0.399086
Desv. Std	0.483028	0.131946	0.139435	0.332432	0.888954	0.111946	0.383911
Asimetría	-0.060102	-1.431764	-0.226748	-1.028210	0.314225	-0.182232	-0.311105
Curtosis	2.012403	4.878108	4.022532	3.163067	2.666270	1.700079	2.531024
Jarque-Bera	6.928583	97.72569	9.436373	32.09320	3.438797	14.50509	4.451943
Probabilidad	0.031295	0.000000	0.008931	0.000000	0.179174	0.000708	0.107962
Observaciones	168	200	181	181	163	191	176

Nota: La variable independiente es el logaritmo del PIB *per cápita* medio en el período 1996-2000 (PIB₉₆₋₀₀). Las variables independientes son: logaritmo del crecimiento anual medio de la población en el período 1975-2000 (CTO.POBL₇₅₋₀₀); logaritmo del promedio de formación bruta de capital fijo (%PIB) en el período 1975-2000 (INVER.K-F₇₅₋₀₀); logaritmo de la tasa media de escolarización en secundaria en el período 1975-2000 (INVER.K-H₇₅₋₀₀); índice promedio de calidad institucional en el período 1996-2000 (CI₉₆₋₀₀); logaritmo de la tasa media de dependencia (población dependiente en relación a la población en edad de trabajar) en el período 1975-2000 (TASA DEP₇₅₋₀₀) y logaritmo del crédito interno promedio concedido al sector privado (%PIB) en el período 1975-2000 (DES.FINAN₇₅₋₀₀).

**Tabla 2: Matriz de correlaciones de las variables.
(ecuación nivel de renta)**

	PIB ₉₆₋₀₀	CTO.POBL ₇₅₋₀₀	INVER.K-F ₇₅₋₀₀	INVER.K-H ₇₅₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	TASA DEP ₇₅₋₀₀	DES.FINAN ₇₅₋₀₀
PIB ₉₆₋₀₀	1						
CTO.POBL ₇₅₋₀₀	-0.265366	1					
INVER.K-F ₇₅₋₀₀	0.357845	-0.260699	1				
INVER.K-H ₇₅₋₀₀	0.777017	-0.196900	0.384448	1			
CI ₉₆₋₀₀	0.826954	-0.277736	0.275613	0.568177	1		
TASA DEP ₇₅₋₀₀	-0.773420	0.256647	-0.208683	-0.733189	-0.621165	1	
DES.FINAN ₇₅₋₀₀	0.717308	-0.215935	0.287231	0.461602	0.730426	-0.489045	1

Cuadro 1: Desarrollo económico y calidad institucional

Método de Estimación: MCO	Variables Modelo Solow	Variables Modelo MRW
	Rta pc (96-00)	Rta pc (96-00)
c	2,7055*** (4,91)	2,2677*** (6,90)
crecimiento población	-0,8855*** (-3,01)	-0,6824*** (-3,35)
inversión K-F (75-00)	1,1926*** (3,71)	0,0009 (0,04)
inversión K-H (75-00)	1,1154*** (14,60)
calidad Institucional
R²	0,16	0,62
R² ajustado	0,15	0,62
F-statistic	15,98	87,17
Prob (F-statistic)	0,00	0,00
N	165	161

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; *

Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 2: Muestra de total (especificación básica)

Especificación básica. (N=150)	GMM		3SLS		2SLSW		SUR	
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,3365*** (8,28)	-4,8547*** (-8,02)	2,8318*** (12,31)	-5,3195*** (-8,21)	2,6079*** (10,24)	-4,6694*** (-6,27)	2,7243*** (11,66)	-4,0398*** (-8,38)
crecimiento población	-0,03485 (-0,86)	-0,0808 (-0,37)	-0,0467 (-0,20)	-0,0653 (-0,31)
inversión K-F₇₅₋₀₀	0,1912 (1,06)	0,0444 (0,34)	0,0158 (0,10)	-0,0103 (-0,07)
inversión K-H₇₅₋₀₀	0,6042*** (7,98)	0,5474*** (7,45)	0,6145*** (7,76)	0,5755*** (9,24)
CI₉₆₋₀₀	0,3598*** (12,02)	0,3668*** (9,57)	0,3703*** (9,27)	0,3766*** (16,20)
rta pc₉₆₋₀₀	1,5281*** (12,20)	1,5789*** (11,46)	1,4701*** (9,45)	1,3143*** (13,60)
f.etnolingüística	0,1837 (1,25)	0,1446 (0,96)	0,1322 (0,75)	0,0058 (0,04)
socialista	-0,5968*** (-5,42)	-0,4387*** (-3,91)	-0,4774*** (-3,79)	-0,5007*** (-4,58)
francés	-0,0326 (-0,32)	0,02350 (0,23)	-0,0395 (-0,33)	-0,0501 (-0,51)
alemán	-0,03678 (-0,26)	0,0885 (0,47)	-0,02507 (-0,11)	0,0987 (0,54)
escandinavo	-0,0127 (-0,07)	0,09424 (0,39)	0,0625 (0,22)	0,1139 (0,47)
musulmanes	-0,0044** (-2,46)	-0,0037* (-1,93)	-0,0053** (-2,36)	-0,0049** (-2,55)
católicos	-0,0034** (-2,01)	-0,0021 (-1,16)	-0,0039* (-1,79)	-0,0022 (-1,16)
otras	-0,0028* (-1,90)	-0,0016 (-0,94)	-0,0027 (-1,39)	-0,0022 (-1,28)
apertura	0,0020** (1,99)	0,0016 (1,30)	0,0019 (1,48)	0,0012* (1,60)
gini	-0,0098** (-2,23)	-0,0061 (-1,46)	-0,0080* (-1,65)	-0,0093** (-2,30)
R²	0,82	0,77	0,82	0,77	0,81	0,79	0,82	0,80

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 3: Muestra de total (variables adicionales)

Variables adicionales. GMM				
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,4168*** (8,32)	-4,9285*** (-8,24)	1,9411*** (7,30)	-4,7224*** (-7,78)
crecimiento población	-0,1759 (-0,85)	-0,0339 (-0,19)
inversión K-F ₇₅₋₀₀	0,1909 (1,03)	0,2176 (1,27)
inversión K-H ₇₅₋₀₀	0,4580** (5,59)	0,6435*** (8,95)
CI ₉₆₋₀₀	0,3845*** (11,93)	0,2500*** (5,06)
rta pc ₉₆₋₀₀	1,5693*** (12,68)	1,4894*** (11,82)
f.etnolingüística	0,2075 (1,41)	0,1935 (1,31)
socialista	-0,5873*** (-5,25)	-0,5733*** (-5,18)
francés	-0,0260 (-0,25)	-0,0483 (-0,47)
alemán	-0,1079 (-0,80)	0,16082 (0,30)
escandinavo	-0,0462 (-0,28)	0,4652 (0,28)
musulmanes	-0,0044*** (-2,40)	-0,0048*** (-2,63)
católicos	-0,0036** (-2,13)	-0,0032* (-1,93)
otras	-0,0029** (-1,95)	-0,0029** (-1,96)
apertura	0,0018* (1,78)	0,0023** (2,25)
gini	-0,0101** (-2,31)	-0,0103** (-2,35)
tasa dependencia	-0,4018* (-1,63)
desarrollo financiero	0,2186*** (2,62)
R ²	0,82	0,77	0,85	0,78
N	150		147	

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 4: Países de renta alta (especificación básica)

Especificación básica. (N=35)	GMM		3SLS		2SLSW		SUR	
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	5,4202*** (9,96)	-7,2789*** (-3,00)	4,9031*** (10,20)	-11,43*** (-4,54)	5,3962*** (9,63)	-7,4744*** (-2,52)	5,4612*** (12,19)	-7,6879*** (-4,46)
crecimiento población	0,2201 (1,57)	0,2024 (1,45)	0,2192 (1,49)	0,1926** (1,38)
inversión K-F₇₅₋₀₀	-0,2478** (-2,32)	-0,1642 (-1,43)	-0,2409* (-1,82)	-0,2604** (-2,23)
inversión K-H₇₅₋₀₀	-0,5745** (-2,22)	-0,3431 (-1,46)	-0,5631** (-2,04)	-0,5996*** (-2,71)
CI₉₆₋₀₀	0,1781*** (3,76)	0,1439*** (3,05)	0,1708*** (3,32)	0,2120*** (6,59)
rta pc₉₆₋₀₀	2,1525*** (3,92)	3,0797*** (5,46)	2,2089*** (3,33)	2,2346*** (5,81)
f.etnolingüística	-0,3951 (-1,10)	-0,3526 (-0,84)	-0,3656 (-0,74)	-0,2549 (-0,63)
socialista
francés	-0,1926** (-3,12)	-0,1400 (-1,38)	-0,1760 (-1,47)	-0,1356 (-1,30)
alemán	-0,1514 (-1,26)	-0,0877 (-0,74)	-0,1513 (-1,09)	-0,0777 (-0,64)
escandinavo	-0,3354 (-1,06)	-0,3062 (-1,41)	-0,4301* (-1,67)	-0,3546 (-1,58)
musulmanes	-0,0115*** (-3,23)	-0,0104*** (-2,69)	-0,0129*** (-2,86)	-0,0126*** (-3,52)
católicos	-0,0051 (-1,61)	-0,0051* (-1,80)	-0,0065* (-1,94)	-0,0063** (-2,20)
otras	-0,0078** (-2,42)	-0,0068** (-2,38)	-0,0083** (-2,46)	-0,0081*** (-2,93)
apertura	0,0002 (0,30)	0,0008 (1,13)	0,0005 (0,77)	0,0008 (1,16)
R²	0,53	0,75	0,50	0,67	0,53	0,76	0,52	0,75

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 5: Países de renta alta (variables adicionales)

Variables adicionales. GMM				
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	5,5117*** (11,07)	-7,2289*** (-2,90)	5,3921*** (7,59)	-7,4310*** (-2,97)
crecimiento población	0,2454* (1,79)	0,1571 (1,08)
inversión K-F ₇₅₋₀₀	-0,3585*** (-3,27)	-0,4645** (-2,54)
inversión K-H ₇₅₋₀₀	-0,6171** (-2,56)	-0,5176* (-1,87)
CI ₉₆₋₀₀	0,1714*** (3,63)	0,1816*** (3,78)
rta pc ₉₆₋₀₀	2,1450*** (3,80)	2,1795*** (3,83)
f.etnolingüística	-0,4162 (-1,16)	-0,3815 (-1,05)
socialista	
francés	-0,1967** (-3,14)	-0,1760*** (-2,82)
alemán	-0,1485 (-1,23)	-0,1275 (-1,10)
escandinavo	-0,3483 (-1,10)	-0,3040 (-0,97)
musulmanes	-0,0116*** (-3,18)	-0,0113*** (-3,14)
católicos	-0,0054* (-1,66)	-0,0050 (-1,55)
otras	-0,0081** (-2,49)	-0,0075** (-2,32)
apertura	0,0003 (0,39)	0,0002 (0,33)
tasa dependencia	-0,4771 (-1,40)
desarrollo financier	0,1325* (1,69)
R ²	0,55	0,75	0,53	0,75
N	35		34	

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 6: Países de renta baja (especificación básica)

Especificación básica. (N=52)	GMM		3SLS		2SLSW		SUR	
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,5044*** (5,59)	-4,1331** (-2,17)	2,3065*** (5,02)	-2,5172 (-1,04)	2,3136*** (5,03)	-2,5646 (-1,06)	2,4631*** (5,75)	-1,7045* (-1,79)
crecimiento población	-0,1176 (-0,25)	-0,0155 (-0,02)		-0,0079 (-0,015)		-0,1077 (-0,22)	
inversión K-F₇₅₋₀₀	0,1752 (0,82)	0,2817 (1,33)		0,2826 (1,33)		0,1580 (0,89)	
inversión K-H₇₅₋₀₀	0,3183*** (4,66)	0,2946*** (3,60)		0,2927*** (3,57)		0,3152*** (4,20)	
CI₉₆₋₀₀	-0,0492 (-0,40)	-0,0696 (-0,55)		-0,0693 (-0,55)		0,0909 (1,58)	
rta pc₉₆₋₀₀	1,1006* (1,91)	0,6786 (0,87)	0,6936 (0,89)	0,5056* (1,89)
f.etnolingüística	-0,2112 (-1,17)	-0,3392* (-1,63)	-0,3390* (-1,69)	-0,3334* (-1,68)
socialista	-0,6293*** (2,97)	-0,5750** (-2,46)	-0,5778** (-2,47)	-0,4326** (-2,24)
francés	0,1420 (1,09)		0,1691 (1,30)	0,1699 (1,31)	0,1570 (1,31)
alemán
escandinavo
musulmanes	-0,0004 (-0,09)	-0,0039 (-0,80)	-0,0039 (-0,80)	-0,0051 (-1,13)
católicos	-0,0061 (-1,01)	-0,0111* (-1,71)	-0,0111* (-1,71)	-0,0115* (-1,85)
otras	0,0051 (1,13)	0,0017 (0,34)	0,0017 (0,34)	0,0001 (0,03)
apertura	0,0027 (0,83)	0,0041 (1,16)	0,0041 (1,16)	0,0014 (0,79)
R²	0,28	0,13	0,27	0,22	0,26	0,21	0,37	0,27

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 7: Países de renta baja (variables adicionales)

Variables adicionales. GMM				
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,1237*** (4,68)	-3,5214* (-1,89)	2,3181*** (5,00)	-4,0908** (-2,17)
crecimiento población	0,4334 (0,86)	-0,2184 (-0,51)
inversión K-F ₇₅₋₀₀	0,2140 (0,97)	0,1893 (0,90)
inversión K-H ₇₅₋₀₀	0,1888* (1,77)	0,3483*** (4,48)
CI ₉₆₋₀₀	-0,1050 (-0,84)	-0,0862 (-0,65)
rta pc ₉₆₋₀₀	0,9468* (1,66)	1,0521* (1,83)
f.etnolingüística	-0,1707 (-0,96)	-0,2118 (-1,18)
socialista	-0,4309*** (-2,23)	-0,6352*** (-3,03)
francés	0,1965 (1,51)	0,1341 (1,03)
alemán
escandinavo
musulmanes	-0,0016 (-0,26)	-0,0005 (-0,11)
católicos	-0,0076 (-1,25)	-0,0050 (-0,82)
otras	0,0036 (0,80)	0,0055 (1,22)
apertura	0,0012 (0,35)	0,0037 (1,08)
tasa dependencia	-1,1245*** (-2,66)
desarrollo financier	0,1789* (1,85)
R ²	0,33	0,19	0,27	0,12
N	52		52	

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 8: Países de renta media (especificación básica)

Especificación básica. (N=62)	GMM		3SLS		2SLSW		SUR	
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,7167*** (7,26)	-9,1339*** (-3,95)	3,0938*** (8,60)	-11,19*** (-2,85)	2,8069*** (6,80)	-9,6162*** (-3,72)	3,0420*** (8,75)	-7,8351*** (-8,93)
crecimiento población	0,6020** (1,96)	0,5166* (1,79)	0,6157** (1,91)	0,4593** (1,87)
inversión K-F₇₅₋₀₀	0,1214 (0,54)	-0,0897 (0,43)	0,0603 (0,25)	0,030 (0,15)
inversión K-H₇₅₋₀₀	0,2377** (1,96)	0,2256* (1,65)	0,2296 (1,53)	0,1872 (1,46)
CI₉₆₋₀₀	0,2651*** (2,96)	0,2241** (2,58)	0,2524*** (2,63)	0,3131*** (9,24)
rta pc₉₆₋₀₀	2,3543*** (4,00)	3,0466*** (3,56)	2,5119*** (3,81)	2,1015*** (9,05)
f.etnolingüística	-0,2847* (-1,88)	-0,4657** (-2,09)	-0,4075* (-1,74)	-0,2467 (-1,46)
socialista	-0,0507 (-0,34)	-0,1963 (-0,84)	-0,0933 (-0,50)	-0,1705 (-1,36)
francés	0,5284** (-2,26)	0,1092 (0,26)	0,4489 (1,59)	0,0867 (0,55)
alemán
escandinavo
musulmanes	-0,0085*** (-4,13)	-0,0061 (-1,09)	-0,0072** (-2,43)	-0,0038* (-1,77)
católicos	-0,0049** (-2,25)	-0,0037 (-0,65)	-0,0054* (-1,68)	-0,0016 (-0,76)
otras	-0,0017 (-1,44)	-0,0039 (-0,61)	-0,0019 (-0,78)	-0,0007 (-0,43)
apertura	0,0071** (2,34)	0,0040** (0,92)	0,0065** (2,05)	0,0023* (1,88)
R²	0,38	0,32	0,39	0,22	0,39	0,31	0,35	0,44

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 9: Países de renta media (variables adicionales)

Variables adicionales. GMM				
	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀	Rta pc ₉₆₋₀₀	CI ₉₆₋₀₀
c	2,8131*** (7,20)	-9,4419*** (-4,05)	2,7368*** (6,50)	-8,9071*** (-3,94)
crecimiento población	0,7449*** (2,66)	0,8504** (2,03)
inversión K-F ₇₅₋₀₀	0,2799 (1,12)	0,1774 (0,61)
inversión K-H ₇₅₋₀₀	0,0389** (-0,19)	0,1379 (0,63)
CI ₉₆₋₀₀	0,3129*** (4,82)	0,3903** (2,13)
rta pc ₉₆₋₀₀	2,4213*** (4,08)	2,3054*** (4,00)
f.etnolingüística	-0,2334* (-1,58)	-0,2798* (-1,77)
socialista	-0,0702 (-0,46)	-0,0587 (-0,39)
francés	0,5446** (2,35)	0,4958** (2,16)
alemán
escandinavo
musulmanes	-0,0081*** (-3,90)	-0,0080*** (-3,79)
católicos	-0,0049** (-2,25)	-0,0050** (-2,28)
otras	-0,0018 (-1,54)	-0,0016 (-1,36)
apertura	0,0075** (2,46)	0,0067** (2,29)
tasa dependencia	-0,4977* (-1,72)
desarrollo financier	-0,0720 (-0,44)
R ²	0,36	0,29	0,25	0,35
N	62		62	

Nota: *t* de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

CAPÍTULO 5.
LIBERTAD ECONÓMICA, LIBERTADES CIVILES Y DERECHOS
POLÍTICOS: IMPACTO SOBRE EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO

5.1. Introducción

En el capítulo anterior, a partir de la estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas, donde la primera ecuación aproximaba el nivel de renta *per cápita* a través de la formulación general de un modelo neoclásico de crecimiento ampliado con instituciones y la segunda ecuación correspondía al modelo de calidad institucional planteado en el capítulo tercero, se dedujeron ya algunas conclusiones relevantes. Así, la evidencia obtenida puso de manifiesto, entre otras cuestiones, que la calidad institucional es un elemento clave a la hora de explicar las diferencias que presentan los países, en la actualidad, en términos de desarrollo, así como su relativa supremacía frente a otras variables convencionales de crecimiento.

El índice de calidad institucional utilizado en la mencionada estimación, era un índice agregado, que constituía un indicador global de dicha calidad. Sería interesante, sin embargo, poder analizar de forma individualizada el impacto ejercido por distintas dimensiones institucionales, al objeto de clarificar la importancia relativa de cada una de ellas sobre el desarrollo económico, y éste va a ser, precisamente, el objetivo del presente capítulo. Se diferencian los efectos ejercidos por las libertades civiles, las

económicas y los derechos políticos, dado que al tratarse de libertades de distinta naturaleza pueden presentar implicaciones diferentes sobre el crecimiento económico.

En relación con las dimensiones institucionales que van a ser analizadas, cabría realizar algunos comentarios acerca de su elección. Por un lado, trabajos empíricos recientes (Aron 2000, entre otros) han sugerido que las variables institucionales más apropiadas para incluir en estudios de crecimiento son aquellas que capturan el desempeño y calidad de las instituciones formales e informales, más que aquellas que simplemente describen características de las instituciones políticas y sociales o miden la inestabilidad política. Por otro, la revisión de los resultados empíricos, efectuada en el capítulo segundo, ponía de manifiesto que la libertad económica, seguida por las libertades políticas y civiles, todas ellas dimensiones que captura el desempeño y la calidad institucional, eran las que mayor interés habían despertado entre los estudiosos del crecimiento económico en la última década. Por ello, se han seleccionado estas tres dimensiones, cuyo impacto sobre el crecimiento será tratado de forma individualizada⁹⁹.

La estructura del presente capítulo es la siguiente: en el epígrafe 5.2 se replantea el modelo neoclásico de crecimiento económico ampliado con instituciones que fue expuesto en el capítulo anterior, adaptado para permitir la inclusión de las dimensiones institucionales que van a ser objeto de análisis en este capítulo. El epígrafe 5.3 plantea las hipótesis a contrastar acerca del impacto ejercido por la calidad institucional sobre el crecimiento económico. El epígrafe 5.4 presenta los datos utilizados en la aplicación, mientras que el 5.5 plantea el modelo empírico utilizado en la misma. Por último, el epígrafe 6.6 presenta los principales resultados obtenidos.

⁹⁹ La importancia de estas dimensiones de calidad institucional ha sido destacada por diversos economistas y filósofos. Así, Fukuyama (1992) considera que “*el crecimiento de la democracia liberal*,

5.2. Modelo neoclásico de crecimiento ampliado con libertad económica, libertades civiles y derechos políticos

Se retoma en el presente epígrafe el modelo neoclásico de crecimiento ampliado con instituciones, desarrollado en el epígrafe segundo del capítulo anterior, el cuál será adaptado para permitir la inclusión de las variables institucionales que van a ser objeto de análisis en este capítulo: libertad económica, derechos políticos y libertades civiles.

De este modo, los supuestos planteados, en este caso, para E_{it} , factor de eficiencia específico de cada país, son los siguientes:

- **supuesto 1:** puesto que la productividad total de los factores está asociada tanto con la libertad política (derechos políticos y libertades civiles) como con la libertad económica, estas dimensiones de calidad institucional capturan distintos factores específicos de eficiencia entre países, de modo que se deriva el siguiente modelo:

$$E_{it} = f_1(LE_{it}, LC_{it}, DP_{it}) \quad (7)$$

donde LE_{it} es el nivel de libertad económica, LC_{it} es el nivel de libertades civiles, y DP_{it} el de derechos políticos, siendo positivo el signo esperado de las tres variables.

- **supuesto 2:** la función de eficiencia (7) adopta la forma de una función exponencial, de modo que:

$$E_{it} = c_1 LE_{it}^{\gamma} CP_{it}^{\phi} DP_{it}^{\lambda} \quad (8)$$

En relación al supuesto 1, encontramos diversas razones por las cuales las libertades económicas y políticas pueden afectar a la eficiencia de un país. Así, por ejemplo, la libertad económica aumenta la productividad al incentivar la reducción de costes y capacidad no utilizada, favorecer la especialización y las economías de escala, promover organizaciones más eficientes y fomentar la innovación empresarial de nuevas y mejores tecnologías (Schumpeter, 1912; Kirzner, 1973, 1997). A su vez, los sistemas democráticos son los más efectivos a la hora de ejecutar reformas básicas sobre la economía que son condiciones necesarias para una liberalización exitosa, tales como el establecimiento de la independencia del sistema judicial, y garantizan un mayor respeto a los derechos de propiedad (Przeworski y Limongi, 1993; Clague et al. 1996). Proveen a la sociedad, además, de un conjunto de controles sobre el gobierno que limitan el uso del poder para el enriquecimiento personal, así como la adopción de ciertas políticas impopulares que benefician a un pequeño grupo de ciudadanos, sin seguir ningún criterio de bienestar público y eficiencia (Wittman, 1989; Olson, 1993).

De este modo, la expresión (9) del modelo queda ahora de la siguiente forma:

$$\ln\left(\frac{Y}{L}\right)_i = C + \gamma \ln[LE_i] + \phi \ln[CL_i] + \lambda \ln[DP_i] + \frac{\alpha}{(1-\alpha-\beta)} \ln\left[\frac{s_{ki}}{(n_i + g + \delta)}\right] + \frac{\beta}{(1-\alpha-\beta)} \ln\left[\frac{s_{hi}}{(n_i + g + \delta)}\right] \quad (9)$$

En relación a la interpretación de los coeficientes del modelo en (9), se recuerda, como en el capítulo anterior, que mientras los componentes capital y trabajo se consideran inputs propios de una estructura Cobb-Douglas con rendimientos constantes a escala, las variables institucionales toman la forma de índices que determinan el nivel específico de eficiencia de un país E_{it} .

5.3. Hipótesis del modelo

En esta sección se presentan las hipótesis de trabajo que van a ser contrastadas, y que vienen inspiradas, al igual que en los capítulos anteriores, por el repaso efectuado a los distintos resultados que los trabajos empíricos han obtenido, a partir de los argumentos teóricos existentes. Dichos resultados han sido ya expuestos en los capítulos anteriores, de modo que en esta sección simplemente se recordarán algunos de ellos para poder centrar las hipótesis planteadas.

En relación con la libertad económica, desde Adam Smith los economistas han defendido que la libertad para elegir y proveer recursos, la competencia en los negocios, los intercambios comerciales y la protección de los derechos de propiedad, son ingredientes fundamentales para el progreso económico (Scully, 1992; Gwartney *et al.* 1996). Además, un número importante de historiadores (North y Thomas 1973, entre otros) han destacado el importante papel que los derechos de propiedad juegan en el crecimiento económico a largo plazo. Medidas institucionales que obstaculicen el comercio, incrementen los costes de transacción, debiliten los derechos de propiedad o creen incertidumbre, reducirán las ganancias potenciales de los intercambios comerciales y desincentivarán que los agentes económicos emprendan actividades productivas.

De hecho, una de la principales conclusiones extraídas en el capítulo segundo, fue que la libertad económica, que comprende tres elementos clave: elección personal, protección de los derechos de propiedad legalmente adquiridos y libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras, era la característica institucional para la cual los investigadores empíricos habían alcanzado un mayor grado de consenso en relación al impacto positivo y significativo ejercido por la misma sobre el crecimiento económico (De Vanssay y Spindler, 1994; Easton y Walkers, 1997; Carlsson y Lundström, 2002; FMI, 2003; Dawson 2003)¹⁰⁰.

En el caso de los derechos políticos, sin embargo, no existe consenso teórico ni empírico en relación a los vínculos existentes entre los mismos y el crecimiento económico. Así, nos encontramos con posiciones teóricas tan dispares como la *perspectiva del conflicto* (Bhagwati, 1966; Huntington, 1968; Olson, 1982), que considera que la democracia entorpece el crecimiento económico, entre otras razones por la aparición de determinados grupos de presión y la dificultad para ejecutar ciertas reformas y políticas necesarias para lograr un crecimiento económico rápido, hasta la *perspectiva de la comparabilidad* (Wittman, 1989; Przeworski y Limongi, 1993; Clague *et al.* 1996), según la cual sólo un sistema democrático puede dotar de plena credibilidad a las políticas de protección de los derechos de propiedad, factor clave para el desarrollo económico, pasando por la *perspectiva escéptica* (Hirschman, 1994), que considera que la libertad política, por sí sola, importa muy poco.

Los trabajos empíricos que han utilizado con frecuencia las libertades civiles y los derechos políticos de forma global como indicadores de libertad política (Helliwell,

¹⁰⁰ Para Gwartney *et al.*, (1996) los individuos tienen libertad económica cuando se dan las siguientes condiciones: (a) su propiedad, adquirida sin el uso de la fuerza, fraude o soborno está protegida de la

1994; Farr *et al.*, 1998; Wu y Davis, 1999), proporcionan también unos resultados dispares y menos robustos que los obtenidos en el caso de la libertad económica, poniendo de manifiesto el conflicto entre costes y beneficios señalado por la teoría. Algunos de ellos encuentran un efecto global beneficioso de la democracia sobre el crecimiento económico (Scully, 1988; Hanke y Walters, 1997; Gwartney *et al.* 1996, Rodrik, 1999a; Rigobon y Rodrik, 2004); otros, sin embargo, encuentran que dicha relación no es significativa o robusta (Barro y Sala-i-Martin, 1995; De Haan y Siermann, 1995, 1996; Alesina *et al.*, 1996; Ali y Crain, 2002) e, incluso, en algunos casos, moderadamente negativa (Helliwell, 1994; Tavares y Wacziarg, 2001). En definitiva, no se dispone de evidencia concluyente respecto a si los derechos políticos y las libertades civiles son precondiciones para el crecimiento económico.

En el presente capítulo se tratará de aportar nueva evidencia empírica al respecto y, al objeto de clarificar los canales a través de los cuales la calidad institucional afecta al crecimiento económico, se propone la utilización individual de estas dos últimas medidas: derechos políticos y libertades civiles que, por otra parte, y como ya se puso de manifiesto en el capítulo primero, se refieren a conceptos distintos y, por tanto, tienen implicaciones diferentes para el desarrollo económico. Los derechos políticos están presentes en una sociedad cuando sus ciudadanos tienen libertad para participar en el proceso electoral, hay suficiente competencia en la esfera política y las elecciones son libres e imparciales. Las libertades civiles, por su parte, comprenden libertad de prensa, libertad religiosa y de reunión, igualdad ante la ley, independencia judicial, derecho a la protesta y la organización, y libertad de expresión sin miedo a represalias. En cualquier caso, algunos trabajos que encuentran un efecto beneficioso de las libertades políticas

sobre el crecimiento, matizan sin embargo que el impacto ejercido por la libertad económica es superior (Hanke y Walters, 1997; Gwartney *et al.*, 1999).

A la vista de estos resultados las primeras hipótesis que se plantean son las siguientes:

H1: la libertad económica ejerce un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento económico.

H2: las libertades civiles ejercen un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento económico.

H3: los derechos políticos ejercen un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento económico.

H4: la libertad económica ejerce un impacto superior sobre el crecimiento económico que el ejercido por las libertades civiles y los derechos políticos.

En relación de nuevo a la libertad económica, los resultados obtenidos por algunas investigaciones recientes (De Haan y Sturm, 2000, 2001; Pitlik, 2002; Leertouwer *et al.* 2002) sugieren que son los cambios en libertad económica, y no tanto los niveles de la misma, los que ejercen un impacto robusto sobre el crecimiento¹⁰¹. Así, en un momento determinado, puede darse la circunstancia de que la relación entre el nivel de libertad económica y el crecimiento de la renta sea débil. La medida de libertad económica de un año concreto, por ejemplo, no revela cuánto tiempo ha estado presente dicho nivel, no permite determinar si ha habido un aumento o una disminución en los

¹⁰¹ Para De Haan y Sturm (2000) este resultado sugiere que la libertad económica lleva a los países a su nivel de crecimiento de estado estacionario de forma más rápida, pero no aumenta dicho nivel.

últimos años, o si existen razones para esperar un cambio en el nivel de libertad en un futuro próximo. Estos factores pueden influir sobre el crecimiento y debilitar la relación observada entre nivel de libertad y crecimiento.

No obstante, tampoco en este sentido existe consenso entre los investigadores. Dawson (1998), entre otros, advierte que tanto los niveles de libertad económica como los cambios en la misma ejercen un impacto significativo sobre el crecimiento. En un trabajo posterior (Dawson, 2003), concluye que son los niveles de libertad los que causan crecimiento económico, mientras que los cambios en la misma vienen determinados conjuntamente con dicho crecimiento pero, sin embargo, el nivel de inversión sí que viene determinado tanto por los niveles como por los cambios en libertad. En la presente aplicación se analizará, con nuevos datos, la relación entre cambios en libertad económica y crecimiento económico y se ampliará, además, la hipótesis al caso de las libertades civiles y derechos políticos. Por ello, se plantea el contraste de las siguientes hipótesis:

H5: los cambios en libertad económica son relevantes para el crecimiento económico.

H6: los cambios en libertades civiles son relevantes para el crecimiento económico.

H7: los cambios en derechos políticos son relevantes para el crecimiento económico.

Otra de las cuestiones que se advirtió en los trabajos empíricos previos, fue que a la hora de establecer relaciones causales entre variables institucionales y crecimiento

económico se utilizan con frecuencia medidas de la variable institucional para el final del período analizado y no para el principio, de modo que no se considera el período de tiempo que, probablemente, transcurre desde que cambia el marco institucional hasta que dicho cambio afecta al crecimiento. Hay que tener en cuenta que las relaciones causales entre factores institucionales y resultados económicos son complejas y, a pesar de que algunos de estos efectos pueden ser contemporáneos, en otros casos pueden presentar una estructura particular de retardos. Así, por ejemplo, la credibilidad, factor de vital importancia en los procesos de crecimiento, requiere, con frecuencia, cierto lapso temporal desde que se producen los cambios en libertad económica hasta que los mismos ejercen impacto en la economía¹⁰². Es razonable pensar que cuando una nación avanza hacia una política monetaria más estable o hacia un régimen comercial más liberal, los agentes económicos necesitarán un tiempo para percibir ese cambio como permanente y no temporal. Esto es especialmente cierto en países que, históricamente, han sufrido políticas inestables y cambiantes y donde existe una fuerte oposición hacia políticas liberalizadoras. Por ello, y con el objetivo de determinar si los investigadores empíricos deberían permitir un efecto retardado sobre el crecimiento y obtener, quizá, con ello estimaciones más fiables, se trabajará con retardos de las variables institucionales utilizadas.

En relación con lo anterior, algunos autores han apuntado que es probable, además, que las mejoras en derechos políticos y libertades civiles necesiten un período temporal más largo que la libertad económica para ejercer impacto sobre el crecimiento económico (Farr *et al.* 1998, entre otros). De ser esta hipótesis cierta, la misma constituiría una explicación plausible al hecho de que la libertad económica haya

¹⁰² En este sentido, Gwartney *et al.* (1996) utilizando una muestra de 82 países estiman que, permaneciendo todo lo demás igual, un incremento unitario en la libertad económica entre 1975 y 1980 incrementa en un 1% el crecimiento observado durante los 15 años siguientes (1980-1995).

inspirado un mayor consenso entre los investigadores empíricos al emerger como significativa en la mayor parte de los estudios realizados, frente a la ambigüedad encontrada, en ocasiones, para las libertades civiles y los derechos políticos, probablemente porque no se han utilizado los retardos adecuados. Las ideas recogidas en North (1990) acerca de la lentitud del cambio institucional, apoyarían la necesidad de utilizar retardos para estas variables institucionales. Por ello, se plantea el contraste de siguiente hipótesis:

H8: las mejoras en derechos políticos y libertades civiles necesitan un tiempo considerablemente mayor que la libertad económica para traducirse en crecimiento económico.

En último lugar, cabe advertir que, en muchos casos, los investigadores empíricos no contemplan la diferencia entre los efectos directo e indirecto a través de los cuales la calidad institucional afecta al crecimiento y desarrollo económico y, en cualquier caso, cuando ha sido considerada ha generado una notable falta de consenso. Así, para Hall y Jones (1999) el efecto de la “infraestructura social” es mayor sobre la productividad que sobre la acumulación de factores productivos; en Ayal y Karras (1998) la libertad económica promueve el crecimiento al mejorar tanto la productividad total de los factores como la acumulación de capital humano y físico; para De Haan y Siermann (1998), De Haan y Sturm (2000) y Ali y Crain (2002), lo promueve únicamente a través de una mayor eficiencia en la asignación de recursos, mientras que Dawson (2003) enfatiza el papel del canal inversión¹⁰³. Dawson (2003) encuentra, además, que en el caso de las libertades civiles y los derechos políticos es

¹⁰³ Cabe destacar que la estrategia seguida por estos trabajos que han intentado analizar el efecto indirecto que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento a través de su impacto sobre los niveles de

particularmente importante el efecto directo sobre el crecimiento, y no tanto el efecto indirecto a través de la inversión.

Por todo ello, sería interesante clarificar estos canales al objeto de tener un mejor conocimiento acerca de los procesos de desarrollo económico. De este modo, se ha planteado el contraste de la siguiente hipótesis:

H9: la calidad institucional favorece el crecimiento económico al aumentar tanto la productividad total de los factores, como la acumulación de capital físico y humano.

En definitiva, dado que todavía la falta de consenso en relación a numerosos aspectos acerca de los vínculos existentes entre calidad institucional y desarrollo económico es significativa, con el contraste de estas hipótesis se pretende aportar nueva evidencia empírica que contribuya a clarificar, en la medida de lo posible, algunos de los resultados obtenidos por la literatura previa.

inversión, ha consistido en estimar ecuaciones individuales de inversión, pero en ningún caso se han planteado sistemas de ecuaciones simultáneas, que constituye, quizá, un camino más adecuado a seguir.

5.4. Datos utilizados en el modelo empírico

En relación a los indicadores sobre instituciones, se han utilizado dos fuentes distintas recogidas en el apéndice uno del capítulo segundo. Por un lado, se utilizan los índices de libertades civiles y derechos políticos publicados anualmente por *Freedom House*, desde principios de los años setenta. Están medidos en unidades que se mueven en una escala del 1 al 7, donde los valores más altos corresponden a un menor grado de libertades y derechos. Son elaborados a partir de una rigurosa evaluación de expertos regionales, especialistas en derechos humanos, académicos, periodistas y algunas figuras políticas¹⁰⁴. Para *Freedom House*, un país garantiza los derechos políticos de sus ciudadanos cuando les permite formar partidos políticos que representan los intereses de un amplio rango de votantes y cuyos dirigentes políticos pueden competir abiertamente en los procesos electorales. Por su parte, las libertades civiles de los ciudadanos quedan garantizadas cuando se respeta y protege su afiliación religiosa, su etnia, lengua y otros derechos personales, que incluyen los derechos de género y familia, así como la libertad de prensa, creencia y asociación. El indicador utilizado ha sido el resultante de restar a 8

¹⁰⁴ Combinando los índices de libertades civiles y derechos políticos, *Freedom House* proporciona una medida global de libertad política que clasifica a los países en tres categorías: “libres”, cuando la media de ambos índices se sitúa entre 1 y 2,5; “parcialmente libres”, entre 3 y 5,5 y “no libres” entre 5,5 y 7.

el índice de *Freedom House*, al objeto de que valores más elevados correspondan a niveles más altos de calidad institucional.

Por otro, se ha utilizado el índice de libertad económica mundial publicado por el *Fraser Institute*, con una escala de 1 a 10, donde valores superiores corresponden a niveles mayores de libertad económica¹⁰⁵. Los ingredientes básicos de libertad económica son la elección personal, el intercambio voluntario, la libertad para competir, y la protección de personas y propiedades. Este índice hace uso de 37 criterios y viene recogido en el “Informe sobre Libertad Económica en el Mundo”, proyecto anual iniciado con la ayuda de los Premios Nobel de Economía, Milton Friedman, Gary Becker y Douglass North, y publicado en más de 54 países¹⁰⁶. El índice utiliza, sobre todo, datos objetivos cuantificables, si bien para algunos de sus componentes se utilizan también valoraciones subjetivas realizadas por distintos investigadores y expertos. Dicho informe recoge un amplio estudio sobre la realidad actual en 155 países, donde se miden y comparan más de 50 variables distribuidas en las siguientes áreas principales: política comercial, impuestos, intervención del gobierno en la economía, política monetaria, flujos de capital e inversión extranjera, actividad bancaria y financiera, precios y salarios, derechos de propiedad, regulaciones, y mercado negro o economía informal.

Varias razones han motivado la elección de estos indicadores, y no otros, sobre derechos políticos, libertades civiles y libertad económica. En primer lugar, los tres indicadores presentan un nivel elevado de utilización en anteriores investigaciones

¹⁰⁵ Los índices de libertades civiles y derechos políticos se han transformado a escala 10, para poder hacer comparaciones entre los coeficientes numéricos estimados para los distintos indicadores de calidad institucional.

¹⁰⁶ Véase el trabajo de Gwartney y Lawson (2003) acerca de la medida y el concepto de libertad económica.

empíricas (véase el epígrafe tres del capítulo segundo) lo cual proporciona garantías en torno a la fiabilidad y calidad de las mismas y, además, permite la comparación de los resultados obtenidos con los aportados previamente. En segundo lugar, los tres indicadores cuentan con una importante cobertura temporal y de países, siendo lo primero especialmente relevante, dado que va a ser utilizada la técnica de datos de panel, así como para examinar el impacto que los cambios en las libertades ejercen sobre los cambios en el desarrollo económico¹⁰⁷.

Adicionalmente, algunos análisis efectuados con el objetivo de realizar comparaciones entre indicadores de libertad económica (Hanke y Walters, 1997, entre otros) sugieren que el uso de las medidas elaboradas por el *Fraser Institute*, *Heritage Foundation* y *Freedom House* sería especialmente adecuado para académicos y *policymakers* que reflexionan acerca de las instituciones que son más adecuadas para la prosperidad de las economías y las políticas que pueden llevarse a cabo para incrementar el bienestar económico de los ciudadanos en los países menos desarrollados. Sin embargo, otro tipo de medidas basadas en encuestas realizadas a inversores, que han tenido una utilización media en estudios empíricos y constituyen, más bien, índices de competitividad, como son, los índices elaborados por el *World Economic Forum* y el *Institute for Management Development*, serían más adecuadas para realizar pronósticos de crecimiento por parte de ejecutivos y directivos de empresas. Además, este tipo de encuestas se basan, en buena parte, en datos

¹⁰⁷ El índice de libertad económica de la *Heritage Foundation* y del *Wall Street Journal* es, en muchos aspectos, similar al del *Fraser Institute*, pero a pesar de contar con una amplia cobertura de países, está disponible para un período corto de tiempo (de 1995 a 2003) lo cual explica, en gran medida, que la mayoría de estudios empíricos utilicen el índice del *Fraser Institute*. Véase De Haan y Sturm (2000) para una comparación entre ambos indicadores y Hanke y Walters (1997) para una discusión acerca de los primeros intentos de medir la libertad económica. Los autores señalan en su estudio que los indicadores elaborados por estas tres instituciones presentan múltiples similitudes, poniendo de manifiesto que hay un importante acuerdo acerca de qué instituciones son fundamentales para la libertad económica y el crecimiento. Esta misma idea es destacada también por otros autores (De Haan y Sturm, 2000, entre otros).

cuantitativos que sólo están disponibles para países desarrollados, cuando son precisamente los países que quedan fuera de las mismas los que más beneficios potenciales pueden obtener del crecimiento económico, y para los cuales la información sobre instituciones económicas es más valiosa.

Para el resto de variables utilizadas en la aplicación, crecimiento del PIB *per cápita* (PPA), formación bruta de capital (como medida de inversión), tasas de escolarización en educación primaria y secundaria (como medidas de capital humano), apertura (comercio en % PIB) y renta inicial, se ha empleado la base de datos del Banco Mundial *World Development Indicators* (2003).

La muestra contiene 79 países ($N=79$) y cinco de períodos ($T=5$), que se corresponden con los quinquenios: 1976-1980, 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995 y 1996-2000. De este modo, para todas las variables utilizadas, salvo la libertad económica, de la que sólo disponemos de datos quinquenales, se calculan promedios para cada período T . Esto permite, por un lado, utilizar la base de datos de *Fraser Institute* sobre libertad económica y, por otro, limitar el efecto de las fluctuaciones de los ciclos de negocios.

5.5. Modelo empírico: dimensiones de calidad institucional y crecimiento

Una de las principales conclusiones obtenidas en la revisión de los trabajos empíricos disponibles sobre calidad institucional y crecimiento económico realizada en el capítulo segundo, fue que, salvo algunas excepciones, la mayoría de los estudios realizados utilizaban corte transversal.

No obstante, el desarrollo de la calidad institucional de un país a lo largo del tiempo puede influir sobre su crecimiento. Es cierto que, a menudo, el cambio institucional es un proceso difícil y lento, dado que las instituciones de un país pueden estar profundamente enraizadas en su historia y cultura y, además, quienes tienen interés en que se mantenga el *status quo* es probable que se opongan a amplias reformas institucionales. No obstante, en ocasiones, se produce el cambio con una rapidez notable, sobre todo a través de procesos de democratización y liberalización económica, especialmente en países en vías de desarrollo. Así, por ejemplo, el FMI (2003) ponía de manifiesto la tendencia que el Estado de Derecho ha registrado desde mediados de los ochenta, destacando el notable avance que en todas las regiones mundiales ha

experimentado el mismo, especialmente durante los cinco primeros años de la década de los noventa. Del mismo modo, señala también los casos de las antiguas economías de planificación centralizada de Europa central y oriental, donde la reforma política y económica ha provocado un fortalecimiento institucional generalizado, o el cambio radical registrado en Estados en etapa de posguerra como Kosovo o Afganistán, donde la creación de instituciones sólidas ha sido un elemento crucial de los programas internacionales de apoyo a los nuevos gobiernos.

Por ello, y dado que disponemos de datos para un período suficientemente largo de tiempo, en las aplicaciones empíricas desarrolladas en el presente capítulo y en el siguiente se va a utilizar la técnica de datos de panel que permite, además, mejorar los grados de libertad al añadir la variabilidad de la dimensión tiempo¹⁰⁸.

De nuevo, tal como se hizo en el capítulo anterior, se utiliza un modelo de ecuaciones simultáneas que, en este caso, para poder aislar los efectos directo (mayor eficiencia) e indirecto (mayor volumen de inversión) señalados por North (1990), de las variables institucionales sobre el crecimiento económico, incluye dos ecuaciones de inversión. De este modo, el modelo planteado consta de una primera ecuación de crecimiento, una segunda de inversión en capital físico, y una tercera de inversión en capital humano, quedando expresado de la siguiente forma:

¹⁰⁸ Ayal y Karras (1998) señalan que una prometedora línea de investigación sería aquella que utiliza la dimensión temporal de los datos para analizar relaciones de causalidad entre libertad económica, libertad política y crecimiento económico.

$$\left\{ \begin{array}{l} \Delta Y_{it} = \alpha + \beta_1 * Y_{0it} + \beta_2 * Inv./PIB_{it} + \beta_3 * Sec_{it} + \beta_4 * CI_{it} \\ Inv./PIB_{it} = \gamma + \lambda_1 * Prim_{it} + \lambda_2 * Com_{it} + \lambda_3 * CI_{it} \\ Sec_{it} = \phi + \tau_1 * Prim_{it-2} + \tau_2 * Y_{0it} + \tau_3 * CI_{it} \end{array} \right. \quad \begin{array}{l} (1) \\ (2) \\ (3) \end{array}$$

Donde ΔY_{it} es el crecimiento medio del PIB *per cápita* para el país i , en el período t ; Y_{0it} es el logaritmo del PIB *per cápita* al comienzo del período t ; $Inv./PIB_{it}$ es la tasa promedio de inversión en capital físico (%PIB) en el período t ; Sec_{it} y $Prim_{it}$ son las tasas medias de escolarización en educación secundaria y primaria, respectivamente, en el período t ; Com_{it} es el comercio medio (%PIB) del período t y, $Prim_{it-2}$ es la tasa media de escolarización en educación primaria del país i , retardada dos períodos. Por último, CI_{it} será igual a las distintas dimensiones de calidad institucional analizadas bien durante el período t ($CI_{it} = LE_{it}$; $CI_{it} = LC_{it}$; $CI_{it} = DP_{it}$), o bien, en períodos anteriores ($t-1$ y $t-2$) o, en su caso, igual a los cambios registrados en las mismas ($CI_{it} = \Delta LE_{it}$; $CI_{it} = \Delta LC_{it}$; $CI_{it} = \Delta DP_{it}$).

Junto a la calidad institucional, el resto de variables incluidas en la ecuación de crecimiento se han seleccionado en base a los resultados obtenidos por Levine y Renelt (1992) en su análisis de extrema bondad. En la ecuación de inversión en capital físico, se incluye la variable apertura, dado que los autores citados concluyen que la misma está robustamente relacionada con la inversión. Por su parte, se ha incluido la tasa de escolarización primaria como *proxy* para el nivel de capital humano¹⁰⁹.

¹⁰⁹ Véase Knack y Keefer (1995), entre otros.

Por último, en la ecuación de inversión en capital humano se ha incluido la variable tasa de escolarización en educación primaria retardada dos períodos (lo cual equivale a diez años), dado que es un prerrequisito para la escolarización en secundaria y, por tanto, es de esperar que las tasas de matriculación en educación secundaria vengan en parte determinadas por la matriculación previa en primaria, así como la renta inicial en cada período¹¹⁰.

¹¹⁰ Véase Heliwell (1994), De Haan y Sturm (2000) o Tavares y Wacziarg (2001), entre otros.

5.6. Resultados

En la presente sección se presentan los resultados obtenidos en la estimación del sistema de ecuaciones simultáneas (1), (2) y (3), utilizando la técnica de mínimos cuadrados ponderados en dos etapas (2SLSW), descrita en el capítulo anterior, que permite tratar los potenciales problemas de heterocedasticidad y endogeneidad que presentan los datos¹¹¹.

En relación con las variables institucionales, tal como se ha adelantado, se introducirán en la estimación tanto sus niveles en el período t (LE_{it} , LC_{it} , DP_{it}), como los niveles retardados uno y dos períodos (LE_{it-1} , LC_{it-1} , DP_{it-1} , LE_{it-2} , LC_{it-2} , DP_{it-2}), así como los cambios registrados en las mismas (ΔLE_{it} , ΔLC_{it} , ΔDP_{it}). Así, los resultados vienen recogidos en cuatro cuadros, estructurados de la siguiente manera. Los tres primeros recogen los resultados para cada una de las dimensiones institucionales analizadas: libertad económica (cuadro 1), libertades civiles (cuadro 2) y derechos políticos (cuadro 3). A su vez, cada uno de los cuadros recoge los resultados obtenidos en la estimación de cuatro sistemas diferentes: el sistema 1, que utiliza la variable

¹¹¹ Al igual que se hizo en el capítulo anterior, se utilizan como instrumentos para las variables institucionales los factores históricos fraccionalización etnolingüística, origen legal y religión musulmana.

institucional expresada en niveles; el sistema 2, que utiliza los cambios registrados en dicha variable; y, los sistemas 3 y 4, que utilizan los niveles retardados uno y dos períodos, respectivamente. Por su parte, el cuadro 4 recoge todos los coeficientes estimados para las variables institucionales, para facilitar las comparaciones entre los mismos. Así, se ha dividido dicho cuadro en cuatro bloques, que se corresponden con los resultados obtenidos para la variable en niveles, en cambios, y retardadas uno y dos períodos.

Se comentan a continuación las principales conclusiones extraídas de dichas estimaciones, comenzando con los resultados obtenidos para las variables objeto de estudio (las institucionales) para, a continuación, realizar un breve apunte acerca de los coeficientes obtenidos para el resto de variables incluidas en las ecuaciones.

a) Libertad económica

En cuanto a la variable libertad económica (cuadro 1), los resultados obtenidos sugieren que los niveles de dicha libertad son relevantes para el crecimiento, no sólo por mejorar la distribución de recursos de la economía, sino por incentivar, además, la inversión en capital físico y humano, dado que en las tres ecuaciones del sistema presentan un elevado nivel de significatividad (sistema 1). En el caso de la inversión en capital físico y humano, los niveles retardados uno y dos períodos, lo que en nuestro análisis equivale a cinco y diez años, respectivamente, también resultan altamente significativos (sistemas 3 y 4) y, de hecho, los ajustes de las regresiones mejoran. Así, el R^2 de la ecuación de inversión pasa del 12% al 23% y 30%, para uno y dos retardos, respectivamente, mientras que en el caso del capital humano dicho coeficiente se eleva del 74% al 77% y 80%, de nuevo para uno y dos retardos.

Por su parte, los cambios en libertad económica (sistema 2) actúan promoviendo la inversión en capital físico y humano, arrojando unos coeficientes muy superiores a los obtenidos para el caso de los niveles de libertad. Se podría concluir, por tanto, que si bien tanto los niveles de libertad económica como los cambios registrados en la misma son relevantes en las decisiones de inversión en capital físico y humano de los agentes económicos, sin embargo, el impacto ejercido por los cambios es sensiblemente más elevado. En el caso de la ecuación de crecimiento, dichos cambios no resultan significativos, pero el ajuste de la regresión mejora (el R^2 pasa del 25% al 33%)¹¹².

Quedarían por tanto validadas las hipótesis uno y cinco, que hacen referencia al impacto positivo ejercido sobre el crecimiento por los niveles de libertad económica (H1), así como por los cambios registrados en la misma (H5), aunque, en este último caso, cabría matizar que dicho impacto se ejerce vía inversión en capital físico y humano.

Se encuentra, además, evidencia a favor de la hipótesis cuatro (H4), que hace referencia al mayor impacto ejercido sobre el crecimiento por la libertad económica, frente a las libertades civiles y derechos políticos. Así, se obtiene, tal como puede apreciarse en el primer bloque del cuadro 4, unos coeficientes estimados superiores para esta dimensión institucional (0,80 en la ecuación de crecimiento, frente a 0,29 y 0,31 para libertades civiles y derechos políticos, respectivamente; 0,69 en la ecuación de inversión en capital físico, frente a 0,09 y 0,13; y, 3,94 en la ecuación de inversión en capital humano, frente a 3,21 y 2,61. Es cierto, no obstante, que en el caso del capital humano el coeficiente obtenido para las libertades civiles le sigue muy de cerca.

¹¹² Los R^2 de las regresiones están en la línea de los obtenidos en otros trabajos previos.

Esta evidencia empírica apoyaría por tanto las ideas recogidas por la escuela de los derechos de propiedad y por algunas aportaciones de North (1990) y Olson (1982), que serían incorporadas más tarde por los teóricos del crecimiento, acerca del papel ejercido por la libertad económica a la hora de incentivar la acumulación de capital físico y humano, así como el aumento de la productividad, gracias a la reducción originada en los costes de transacción. Unos derechos de propiedad precisos y bien definidos, unos canales de información adecuados y transparentes, y una amplia apertura a la competencia internacional, reducen los costes de transacción de las economías ampliando, con ello, las oportunidades de mercado y las actividades económicas. Además, un marco institucional donde los derechos de propiedad estén débilmente garantizados es un terreno propicio para la búsqueda de rentas, dado que se ve reducido el rendimiento relativo de actividades productivas como la inversión en capital físico y humano, distorsionándose con ello la asignación de recursos (Tornell, 1997, 1999, entre otros). Por otro lado, la libertad económica aumenta la productividad al incentivar la reducción de costes y capacidad no utilizada, favorecer la especialización y las economías de escala, promover organizaciones más eficientes y fomentar la innovación empresarial de nuevas y mejores tecnologías (Schumpeter, 1912; Kirzner, 1973, 1997).

b) Libertades civiles

Por lo que respecta a la variable libertades civiles (cuadro 2), de los resultados obtenidos se desprende que los niveles de la misma resultan relevantes para el crecimiento económico, al mejorar la asignación de recursos y la inversión en capital humano, validando por tanto la hipótesis 2 (H2), si bien no parecen ejercer ningún impacto relevante sobre la inversión en capital físico (sistema 1).

En cuanto a esto último, es significativo el hecho de que cuando se incluyen dos retardos de la variable (sistema 4), lo cual equivale a un lapso temporal de diez años, el coeficiente estimado aumenta (pasa del 0,09 al 0,15) y la variable emerge como significativa a un nivel de significatividad del 5%. En el caso de las ecuaciones de crecimiento y capital humano, las variables retardadas (sistemas 3 y 4) mantienen la significatividad.

Esta evidencia estaría sugiriendo la importancia que el factor credibilidad juega en los procesos de inversión, requiriéndose cierto lapso temporal para que los agentes económicos perciban el avance en las libertades civiles como un cambio permanente y se vean incentivados, con ello, a ampliar sus inversiones en capital físico¹¹³.

En el caso del capital humano, junto al nivel de libertades civiles, los cambios en el mismo resultan también altamente significativos (sistema 2) y, de hecho, el impacto ejercido en este último caso se muestra muy superior al obtenido cuando se utiliza la variable en niveles, sugiriendo que la expansión de las libertades civiles promueve mecanismos de igualdad de oportunidades, tales como el acceso a la educación. Por tanto, la hipótesis 6 (H6), que establece la relevancia de los cambios en libertades civiles para el crecimiento económico sería cierta, pero matizando que el impacto se ejerce únicamente vía capital humano.

¹¹³ Este resultado está en la línea de las predicciones efectuadas por las teorías de reputación e inconsistencia temporal elaboradas por Kydland y Prescott (1977) y por Barro y Gordon (1983), según las cuales las acciones de los agentes dependen, en parte, de las expectativas que ellos tengan acerca de las decisiones de política futuras.

c) Derechos políticos

Los resultados obtenidos para esta variable (cuadro 3) ponen de manifiesto que la libertad política ejerce un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento, no sólo a través de una mejora en la distribución de recursos, sino también vía inversión en capital humano y físico, lo que permitiría validar la hipótesis tres (H3). Del mismo modo, los retardos de la misma resultan también significativos (sistemas 3 y 4) y en el caso del capital físico, de nuevo, la evidencia pone de manifiesto la importancia del factor credibilidad. Así, tanto el coeficiente obtenido, como el nivel de significatividad son mayores con dos retardos (coeficiente de 0,32 y un nivel de significatividad del 1%) que con uno (coeficiente de 0,14 y nivel de significatividad del 5%) y éstos, a su vez, superiores a los obtenidos cuando se utiliza la variable contemporánea (coeficiente de 0,13 y nivel de significatividad del 10%).

En caso de los cambios en derechos políticos (sistema 2), sólo resultan positivos y significativos en la ecuación de capital humano arrojando, además, un coeficiente muy superior al obtenido cuando la variable se incluye en niveles (8,50 frente a 2,61). En las ecuaciones de crecimiento e inversión en capital físico, sin embargo, la variable arroja un signo negativo que, además, en el caso de la inversión resulta significativo al 5%. Estos resultados no permiten validar, por tanto, la hipótesis siete (H7), que hacía referencia al efecto positivo ejercido por la expansión de los derechos políticos sobre el crecimiento, dado que si bien dicha expansión parece ejercer un impacto positivo sobre las decisiones de inversión en capital humano muestra, no obstante, un impacto negativo en el caso de la inversión en capital físico.

Dados estos resultados, podría señalarse que la evidencia obtenida estaría apoyando el argumento teórico según el cuál la expansión de las libertades políticas aumenta la demanda de políticas redistributivas y lleva a una mejor atención de las necesidades básicas de la población, promoviendo con ello la igualdad de oportunidades y la acumulación de capital humano¹¹⁴.

En relación con el capital físico no existe, *a priori*, consenso teórico en cuanto al impacto ejercido sobre el mismo por la democracia. Por un lado, es probable que el proceso político promueva una redistribución entre capital y trabajo, favorable a este último, dado el mayor peso de los sindicatos y los intereses de los trabajadores. *Ceteris paribus*, salarios más altos vienen acompañados de caídas en los beneficios del capital y menores incentivos a la inversión privada. Rodrik (1999b) apoya esta idea al encontrar evidencia empírica acerca de los salarios más elevados pagados en sistemas democráticos. Por otro, sin embargo, la democracia garantiza un mayor respeto a los derechos de propiedad y cumplimiento de los contratos (Przeworski y Limongi, 1993; Clague *et al.* 1996), lo cual, unido a la menor incertidumbre política, social y económica, incentiva la inversión privada. El análisis presentado pondría de manifiesto este conflicto entre costes y beneficios señalados por la teoría, dado que si bien los niveles de derechos políticos, así como sus retardos, parecen ejercer un impacto favorable sobre las tasas de inversión, los cambios producidos en tales derechos afectarían a las mismas de forma negativa.

¹¹⁴ Mariscal y Sokoloff (2000) han encontrado evidencia empírica acerca de la relación positiva que la democracia presenta con diversas medidas de capital humano.

d) Recapitulación de variables institucionales

La aplicación empírica desarrollada ha permitido obtener cuatro conclusiones generales en relación con el impacto ejercido por las variables institucionales sobre el crecimiento económico. En primer lugar, las tres dimensiones de calidad institucional resultan, en mayor o menor medida, relevantes para el crecimiento económico, bien sea promoviendo una mejor asignación de recursos, o incentivando mayores niveles de inversión en capital físico y humano, aunque habría que matizar que en el caso de los derechos políticos la evidencia es menos concluyente.

En segundo lugar, y en relación con lo anterior, los resultados avalan la importancia ejercida sobre el crecimiento por los efectos indirectos vía inversión en capital físico y humano (H9), lo cual, a pesar de la falta de consenso al respecto existente en la literatura empírica sobre instituciones, es coherente con investigaciones recientes que han incorporado la dimensión temporal en sus análisis, utilizando la técnica de datos de panel (Tavares y Wacziarg, 2001; Dawson, 2003)¹¹⁵.

En tercer lugar, la evidencia empírica sugiere la conveniencia de utilizar retardos de las variables institucionales libertades civiles y derechos políticos en el caso de la inversión en capital físico, poniendo de manifiesto la relevancia que el factor credibilidad tiene para los inversores. Es razonable pensar que cuando una nación avanza hacia una liberalización en términos políticos, los agentes económicos necesitarán un tiempo para percibir ese cambio como permanente, antes de modificar sus decisiones de inversión. Esto es especialmente cierto en países que históricamente han sufrido regímenes inestables y cambiantes y donde existe una fuerte oposición hacia

¹¹⁵ Los trabajos que desestiman la importancia del canal inversión utilizan, salvo algunas excepciones (Ayal y Karras, 1998), la técnica de corte transversal (véase el apéndice 3 del capítulo segundo).

políticas liberalizadoras. Estos resultados validarían, además, en cierta medida la hipótesis ocho (H8), que hacía referencia al mayor lapso temporal que requieren los derechos políticos y las libertades civiles, frente a la libertad económica, para traducirse en crecimiento económico.

Por último, la evidencia señala que en el caso de la libertad económica, los cambios registrados en la misma ejercen un impacto superior al ejercido por los niveles de la misma y, en el caso de la inversión en capital humano, el efecto de los cambios registrados en libertades civiles y derechos políticos resultan también superiores a los ejercidos por sus niveles.

e) Variables tradicionales

En cuanto al resto de variables incluidas en las ecuaciones, cabe señalar que todas ellas presentan los signos esperados y resultan, en general, significativas. Así, en la ecuación de crecimiento, tal como predice la teoría neoclásica, la renta inicial presenta un signo negativo, que resulta significativo en diez de las doce estimaciones efectuadas, confirmándose la hipótesis de convergencia. Las variables inversión en capital físico y humano presentan unos coeficientes positivos y significativos, en este caso sin excepciones.

En cuanto a las ecuaciones de inversión en capital físico y humano, todas las variables explicativas incluidas en las mismas, tasa de escolarización primaria y apertura en el caso de la primera, y escolarización primaria retardada y renta inicial en el caso de la segunda, presentan los signos positivos esperados, arrojando un elevado nivel de significatividad en todas las estimaciones efectuadas.

Cuadro 1: Libertad económica

Sistema 1. LE_{it} Nº tot. obs.=1183; T=5				Sistema 2. ΔLE_{it} Nº tot. obs.=1.124; T=5			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	2,3721 (1,14)	8,4673*** (7,14)	-156,6860*** (-42,9)	C	1,4707 (0,75)	11,4426*** (19,26)	-159,9029*** (-32,54)
Y_{0it}	-2,2298*** (-3,08)		48,5722*** (28,69)	Y_{0it}	-0,8810 (-1,39)		57,1166*** (35,77)
$Inv./PIB_{it}$	0,2299*** (6,25)			$Inv./PIB_{it}$	0,2448*** (7,44)		
Sec_{it}	0,0229** (2,07)			Sec_{it}	0,0251*** (2,60)		
$Prim_{it}$		0,0797*** (9,62)		$Prim_{it}$		0,0771*** (11,28)	
Com_{it}		0,0301*** (5,63)		Com_{it}		0,0429*** (10,24)	
$Prim_{it-2}$			0,2540*** (9,33)	$Prim_{it-2}$			0,1716*** (5,35)
LE_{it}	0,7993*** (3,76)	0,6943*** (4,09)	3,9365*** (6,87)	ΔLE_{it}	1,5645 (0,46)	6,7839*** (2,68)	63,9475*** (4,50)
R²	0,25	0,12	0,74	R²	0,33	0,14	0,71

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 1: Libertad económica (cont.)

Sistema 3. LE_{it-1} Nº tot. obs.=1124; T=5				Sistema 4. LE_{it-2} Nº tot. obs.=1.023; T=5			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	9,7281*** (5,82)	13,1804*** (13,15)	-146,4956*** (-46,09)	C	-1,2927 (-0,72)	11,8851*** (12,31)	-163,9063*** (-61,14)
Y_{0it}	-4,0015*** (-6,71)		51,4320*** (40,51)	Y_{0it}	-0,4759 (-0,77)		59,8842*** (51,56)
$Inv./PIB_{it}$	0,3102*** (12,45)			$Inv./PIB_{it}$	0,2580*** (7,64)		
Sec_{it}	0,0492*** (5,99)			Sec_{it}	0,01989** (2,14)		
$Prim_{it}$		0,0329*** (6,26)		$Prim_{it}$		0,0622*** (8,75)	
Com_{it}		0,0376*** (8,24)		Com_{it}		0,0357*** (7,13)	
$Prim_{it-2}$			0,1787*** (7,31)	$Prim_{it-2}$			0,1924*** (8,58)
LE_{it-1}	0,0227 (0,14)	0,4980*** (3,36)	1,6963*** (3,66)	LE_{it-2}	0,2250 (1,27)	0,3137* (1,80)	1,001** (2,00)
R²	0,38	0,23	0,77	R²	0,45	0,30	0,80

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 2: Libertades civiles

Sistema 1. LC_{it} Nº tot. obs.=1183; T=5				Sistema 2. ΔLC_{it} Nº tot. obs.=1.181; T=5			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	4,5322** (2,31)	11,8932*** (17,34)	-124,2216*** (-32,44)	C	3,1656 (1,39)	12,1413*** (18,40)	-164,7333*** (-36,80)
Y_{0it}	-2,1703*** (-3,02)		39,6223*** (25,65)	Y_{0it}	-1,2586* (-1,70)		57,5230*** (40,70)
$Inv./PIB_{it}$	0,2557*** (6,74)			$Inv./PIB_{it}$	0,2325*** (6,23)		
Sec_{it}	0,01935* (1,83)			Sec_{it}	0,0276*** (2,57)		
$Prim_{it}$		0,0737*** (9,01)		$Prim_{it}$		0,0775*** (9,92)	
Com_{it}		0,03648*** (7,55)		Com_{it}		0,0381*** (8,23)	
$Prim_{it-2}$			0,2583*** (10,43)	$Prim_{it-2}$			0,2293*** (8,00)
LC_{it}	0,2875*** (2,63)	0,0874 (1,02)	3,2125*** (11,81)	ΔLC_{it}	0,3206 (0,20)	-0,8674 (-0,56)	24,6967*** (3,11)
R^2	0,29	0,11	0,75	R^2	0,24	0,10	0,71

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 2: Libertades civiles (cont.)

Sistema 3. LC_{it-1} Nº tot. obs.=1181; T=5				Sistema 4. LC_{it-2} Nº tot. obs.=945; T=4			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	4,6842** (2,31)	12,0153*** (17,56)	-127,6680*** (-29,57)	C	3,2342** (2,18)	13,5310*** (18,66)	-143,1179*** (-40,84)
Y_{0it}	-2,1482*** (-2,87)		41,6875*** (23,28)	Y_{0it}	-1,9566*** (-3,75)		47,1741*** (33,16)
$Inv./PIB_{it}$	0,2501*** (6,55)			$Inv./PIB_{it}$	0,2498*** (9,66)		
Sec_{it}	0,0213** (2,03)			Sec_{it}	0,0215*** (2,87)		
$Prim_{it}$		0,0752*** (9,33)		$Prim_{it}$		0,0382*** (6,04)	
Com_{it}		0,0374*** (7,79)		Com_{it}		0,0453*** (11,67)	
$Prim_{it-2}$			0,2555*** (9,97)	$Prim_{it-2}$			0,2600*** (19,40)
LC_{it-1}	0,2550** (2,36)	0,0469 (0,57)	2,7365*** (8,75)	LC_{it-2}	0,2336*** (2,84)	0,1496** (2,12)	1,8730*** (8,21)
R²	0,29	0,10	0,75	R²	0,64	0,35	0,81

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 3: Derechos políticos

Sistema 1. DP_{it} Nº tot. obs.=1183; T=5				Sistema 2. ΔDP_{it} Nº tot. obs.=1.181; T=5			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	4,5856** (2,31)	11,7715*** (16,49)	-128,8848*** (-30,04)	C	3,6454 (1,55)	11,9603*** (16,74)	-163,1972*** (-36,51)
Y_{0it}	-2,2087*** (-3,19)		42,7968*** (25,58)	Y_{0it}	-1,3471* (-1,83)		57,7807*** (40,69)
$Inv./PIB_{it}$	0,2539*** (6,84)			$Inv./PIB_{it}$	0,2274*** (5,84)		
Sec_{it}	0,0174* (1,65)			Sec_{it}	0,0279*** (2,61)		
$Prim_{it}$		0,0718*** (8,69)		$Prim_{it}$		0,0826*** (9,80)	
Com_{it}		0,0362*** (7,73)		Com_{it}		0,0381*** (8,46)	
$Prim_{it-2}$			0,2278*** (8,48)	$Prim_{it-2}$			0,2047*** (6,93)
DP_{it}	0,3110*** (3,59)	0,1270* (1,69)	2,6133*** (9,63)	ΔDP_{it}	-0,4285 (-0,42)	-2,3150** (-2,42)	8,4969*** (3,01)
R^2	0,27	0,11	0,74	R^2	0,24	0,09	0,73

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 3: Derechos políticos (cont.)

Sistema 3. DP_{it-1} Nº tot. obs.=1181; T=5				Sistema 4. DP_{it-2} Nº tot. obs.=945; T=4			
	ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}		ΔY_{it}	$Inv./PIB_{it}$	Sec_{it}
C	4,9963** (2,47)	11,5167*** (16,93)	-130,5697*** (-30,11)	C	3,2528** (2,38)	12,3374*** (17,55)	-146,1524*** (-45,08)
Y_{0it}	-2,2658*** (-3,19)		43,7787*** (25,72)	Y_{0it}	-1,8924*** (-4,12)		49,3298*** (40,03)
$Inv./PIB_{it}$	0,2461*** (6,62)			$Inv./PIB_{it}$	0,2433*** (10,26)		
Sec_{it}	0,0191* (1,80)			Sec_{it}	0,0160** (2,24)		
$Prim_{it}$		0,0737*** (9,59)		$Prim_{it}$		0,0384*** (6,09)	
Com_{it}		0,0368*** (8,02)		Com_{it}		0,0453*** (13,30)	
$Prim_{it-2}$			0,2351*** (8,58)	$Prim_{it-2}$			0,2534*** (19,56)
DP_{it-1}	0,3026*** (3,41)	0,1413** (1,97)	2,3399*** (8,43)	DP_{it-2}	0,2784*** (4,59)	0,3205*** (5,39)	1,3120*** (7,74)
R²	0,26	0,101	0,74	R²	0,64	0,36	0,81

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Cuadro 4: Coeficientes de las variables institucionales

	LE_{it}	LC_{it}	DP_{it}	ΔLE_{it}	ΔLC_{it}	ΔDP_{it}	LE_{it-1}	LC_{it-1}	DP_{it-1}	LE_{it-2}	LC_{it-2}	DP_{it-2}
ΔY_{it}	0,7993*** (3,76)	0,2875*** (2,63)	0,3110*** (3,59)	1,5645 (0,46)	0,3206 (0,20)	-0,4285 (-0,42)	0,0227 (0,14)	0,2550** (2,36)	0,3026*** (3,41)	0,2250 (1,27)	0,2336*** (2,84)	0,2784*** (4,59)
$Inv./PIB_{it}$	0,6943*** (4,09)	0,0874 (1,02)	0,1270* (1,69)	6,7839*** (2,68)	-0,8674 (-0,56)	-2,3150** (-2,42)	0,4980*** (3,36)	0,0469 (0,57)	0,1413** (1,97)	0,3137* (1,80)	0,1496** (2,12)	0,3205*** (5,39)
Sec_{it}	3,9365*** (6,87)	3,2125*** (11,81)	2,6133*** (9,63)	63,9475*** (4,50)	24,6967*** (3,11)	8,4969*** (3,01)	1,6963*** (3,66)	2,7365*** (8,75)	2,3399*** (8,43)	1,001** (2,00)	1,8730*** (8,21)	1,3120*** (7,74)

Nota: t de Student entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

CAPÍTULO 6.
**LIBERTAD ECONÓMICA, LIBERTADES CIVILES, DERECHOS
POLÍTICOS Y CRECIMIENTO: UN ANÁLISIS DE CAUSALIDAD**

6.1. Introducción

Dado que la evidencia obtenida en el capítulo anterior sugería la relevancia de las tres dimensiones analizadas: libertad económica, libertades civiles, y derechos políticos, en los procesos de crecimiento económico, el presente capítulo pretende profundizar en esta idea a través del análisis de las relaciones de causalidad. Si bien la mayoría de los estudios empíricos se han centrado en el estudio de las correlaciones entre variables institucionales y factores de desarrollo económico, una prometedora línea de investigación, todavía poco explotada, consiste en analizar la dirección de dichas relaciones causales.

En capítulos anteriores ya se hizo referencia a recientes estudios empíricos que habían mostrado las relaciones existentes entre distintas medidas institucionales y el crecimiento económico sugiriendo, entre otras cuestiones, una correlación parcial positiva entre la libertad y el crecimiento económicos. Sin embargo, al investigador pueden surgirle dudas en cuanto a si esta correlación aparece porque la libertad causa crecimiento, porque el crecimiento causa mayor libertad, o bien porque las dos vienen

conjuntamente determinadas por un tercer factor¹¹⁶. Por ello, los *test* de causalidad tienen ciertas ventajas sobre aquéllos basados en simples correlaciones contemporáneas empleados usualmente para contrastar hipótesis. El uso de información sobre precedencia temporal les permite decir algo acerca de la dirección de causalidad, ya que el “pasado” puede causar el futuro, pero no viceversa. Además, al incluir valores retardados de las variables dependientes se elimina una fuente de correlaciones espúreas.

De este modo, el presente capítulo utiliza la metodología de regresiones de causalidad de *Granger* (1969) con datos de panel; metodología que, a pesar de las posibilidad que presenta, ha sido escasamente utilizada en trabajos previos (Far *et al.*, 1998; Heckelman, 2000; Dawson, 2003, son algunas excepciones).

Los resultados obtenidos con esta metodología permitirán corroborar las conclusiones obtenidas en el capítulo anterior acerca de las relaciones entre las distintas dimensiones de la calidad institucional analizadas (libertad económica, libertades civiles y derechos políticos) y el crecimiento económico, así como estudiar la dirección de las relaciones de causalidad y las posibles interrelaciones existentes entre estas dimensiones.

La estructura del capítulo es la siguiente. En el epígrafe 6.2 se realizan algunas consideraciones acerca de las relaciones de causalidad entre las distintas manifestaciones de calidad institucional y el crecimiento económico, así como de las existentes entre variables institucionales. El epígrafe 6.3 plantea la aplicación empírica a desarrollar. El epígrafe 6.4 presenta los principales resultados obtenidos acerca de las

¹¹⁶ Véase la reflexión recogida en Kaufmann y Kraay (2003) acerca de la relevancia que tiene para la economía mundial determinar la dirección de estas relaciones de causalidad.

relaciones de causalidad entre calidad institucional y crecimiento económico, mientras que el epígrafe 6.5 muestra los obtenidos para las interrelaciones entre variables institucionales. Por último, el epígrafe 6.6 detalla los resultados para las relaciones calidad institucional e inversión en capital físico, y calidad institucional e inversión en capital humano, respectivamente.

6.2. El marco teórico

El análisis de las relaciones de causalidad entre el marco institucional y el crecimiento económico, así como las interrelaciones entre las distintas instituciones, constituye un campo de investigación de suma importancia, entre otras cuestiones por las importantes implicaciones políticas que pueden derivarse del mismo. Así, en los anteriores capítulos quedó patente el hecho de que los investigadores se basan en buena medida en los argumentos proporcionados por la teoría a la hora de predecir las relaciones de causalidad entre la infraestructura institucional y el desarrollo económico. Sin embargo, en el caso de las conexiones entre instituciones económicas, civiles y políticas, el desarrollo teórico ha sido mucho menor, si bien economistas de la talla de Shumpeter (1942), Myrdal (1953, 1958), Friedman (1953, 1982) o Sen (1987, 1999), recogen en sus obras algunas conjeturas acerca de las complejas interrelaciones existentes entre instituciones y fenómenos económicos, sociales y políticos.

En cuanto a la dirección de dichas relaciones causales, algunos autores sugieren que es la libertad económica la que genera crecimiento económico y, a su vez, este desarrollo económico fomenta las libertades políticas (Barro, 1996; Farr *et al.*, 1998; Wu y Davis, 1999). En cuanto a lo primero, ya se expuso en capítulos anteriores la

relevancia que la reducción de los costes de transacción, derivados de la liberalización económica, jugaba a la hora de incentivar la acumulación de *stocks* de capital físico y humano y, por tanto, de incentivar el crecimiento. Por su parte, Lipset (1959) ya advertía que la prosperidad económica aumenta las probabilidades de que un país establezca una democracia política, proposición verificada en diversos trabajos empíricos (Bollen, 1983; Bollen y Jackman 1985; Burkhardt y Lewis-Beck, 1994). El argumento teórico subyacente es que el desarrollo económico acelera los procesos de movilidad social, lo que incluye un crecimiento de las clases medias y un acceso más amplio a la educación y a la información, generando una demanda creciente de derechos políticos y libertades civiles. De este modo, las élites tradicionales y los gobiernos se verían presionados por la emergente clase media a favorecer y mantener dichos derechos y libertades.

Este círculo virtuoso quedaría además cerrado (figura 1) si se confirmara la hipótesis defendida por Friedman (1982) en *Capitalism and Freedom*, y contrastada en algunas investigaciones recientes (Dawson, 2003; De Haan y Sturm, 2003; Pitlik y Wirth, 2003; Fidrmuc, 2003), según la cual los derechos políticos y las libertades civiles promueven, a su vez, libertad económica. Los argumentos según los cuales la libertad política puede promover mayor libertad económica son, en realidad, muy similares a aquéllos que explican por qué la democracia puede fomentar el crecimiento económico (Przeworski y Limongi, 1993; De Haan y Siermann, 1996, entre otros). En primer lugar, sólo gobiernos con cierta legitimidad serán capaces de implementar y sostener políticas económicas de corte liberalizador que conlleven elevados costes a corto plazo. En segundo lugar, algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son condición necesaria para llevar a cabo una liberalización económica exitosa. Además, el respeto a los derechos de propiedad,

elemento clave en cualquier proceso de desarrollo, sólo es posible si las libertades civiles y los derechos políticos están garantizados; de otra forma, la confiscación arbitraria se convierte en una amenaza constante. En tercer lugar, los economistas de la elección pública (Buchanan, 1980, 1982; Olson, 1982) señalan que la democratización limita ciertos comportamientos de búsqueda de rentas, gracias a su sistema de controles sobre el gobierno.

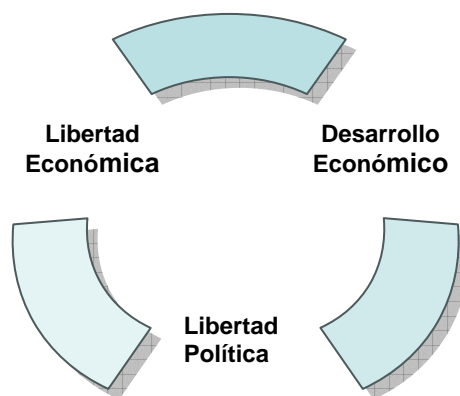


Figura. 1.

De este modo, sería deseable contrastar la existencia o no de este círculo virtuoso (libertad económica - crecimiento económico - libertad política), dadas las importantes implicaciones políticas subyacentes al mismo. Así, de confirmarse estas relaciones de causalidad, podría estudiarse la posibilidad de promover la libertad económica en algunos países en desarrollo, esperando que el crecimiento económico generado por la misma permitiera alcanzar la libertad política que, a su vez, promovería de nuevo mayor libertad económica¹¹⁷.

¹¹⁷ Recuérdese que la aplicación desarrollada en el capítulo anterior ponía de manifiesto la robustez de la relación libertad económica-crecimiento económico, así como el mayor impacto ejercido por dicha libertad frente a las libertades civiles y derechos políticos.

A este respecto, Milton Friedman, al empezar la cumbre del G8 celebrada en 2002, en Kananaskis (Canadá) afirmó: *“La libertad económica acelera el crecimiento económico, reduce la pobreza y promueve otras libertades civiles y políticas. También es un tónico contra el terrorismo, dadas las oportunidades que crea; todas las naciones que están detrás del terrorismo global carecen de libertad económica”*. China constituye para Friedman un ejemplo claro de cómo la expansión de la libertad económica traerá, en consecuencia, mayores libertades políticas: *“En los altos niveles del gobierno no se ha tenido lo que Freedom House llamaría libertad política, pero ya se está obteniendo algo en los niveles inferiores. En las villas y pequeños pueblos se están dando más y más elecciones, existe un mayor movimiento hacia la libertad política en ese sentido”*¹¹⁸. Las experiencias de otros países, como Chile, Taiwan o Corea del Sur en las últimas tres décadas sugieren también que la expansión de la libertad económica tiende a mejorar las libertades civiles y los derechos políticos.

En cuanto a la relación causal entre libertad política y crecimiento, ya se adelantó que, en este caso, la evidencia empírica es menos concluyente, poniendo de manifiesto el conflicto entre costes y beneficios señalados por la teoría. Así, algunos autores apuntan que la democracia favorecería el crecimiento al promover la acumulación de capital humano (Heliwell, 1994), pero lo entorpecería al desincentivar la acumulación de capital físico (Tavares y Wacziarg, 2001).

A este respecto, el argumento teórico según el cual los derechos políticos promueven la acumulación de capital humano es que la democracia es más sensible que las dictaduras a las necesidades básicas de la población, entre otras razones, porque

¹¹⁸ Entrevista con Milton Friedman, publicada en el prefacio al Sexto Informe de Libertad Económica en el Mundo, 2002 (p. 19).

aumenta la demanda de políticas redistributivas, mejorando con ello la igualdad de oportunidades, que incluyen el acceso a la educación¹¹⁹. En cuanto al capital físico, por un lado, es probable que el proceso político promueva una redistribución entre capital y trabajo, favorable a este último, dado el mayor peso de los sindicatos y los intereses de los trabajadores. Por otro, sin embargo, la democracia garantiza un mayor respeto a los derechos de propiedad y cumplimiento de los contratos, lo cual, unido a la menor incertidumbre política, social y económica, incentivaría la inversión privada.

Los resultados obtenidos en el capítulo anterior sugerían que, efectivamente, existiría un conflicto entre los costes y beneficios señalados por la teoría, dado que si bien el nivel de derechos políticos ejercería un impacto positivo sobre el crecimiento, tanto vía directa como a través de los canales de inversión, la expansión de dichos derechos, sin embargo, presentaría un impacto positivo para la acumulación de capital humano, pero negativo en el caso del capital físico.

La metodología de causalidad de *Granger* (1969) utilizada en este capítulo, permitirá clarificar las complejas relaciones de causalidad presentes entre libertad y crecimiento económico, así como entre las distintas dimensiones de libertad.

¹¹⁹ Mariscal y Sokoloff (2000) han encontrado evidencia empírica acerca de la relación positiva que la democracia presenta con diversas medidas de capital humano.

6.3. Aplicación empírica y datos utilizados

Los principales estudios que han analizado las relaciones de causalidad entre libertad y desarrollo económico, utilizando la metodología de *Granger* son los tres siguientes, comentados a continuación¹²⁰. El primero de ellos es el trabajo de *Farr et al.* (1998) que analiza las relaciones de causalidad entre libertad económica y política y bienestar económico, medido en términos de renta *per cápita*, para una muestra de 98 países, durante el período 1975-1990 y utilizando datos quinquenales. Este estudio utiliza el indicador de libertad económica del *Fraser Institute* y un índice global de libertad política definido como la suma de los índices de derechos políticos y libertades civiles de *Freedom House*. Sus resultados sugieren que la libertad económica y la renta *per cápita* están endógenamente relacionadas, y que la libertad económica “causa” indirectamente libertad política a través de su efecto sobre el bienestar económico, dado que la renta *per cápita* causa libertad política. Los autores utilizan sólo un retardo ($q=1$),

¹²⁰ La idea básica de esta metodología consiste en contrastar si valores retardados de una variable determinada afectan de forma significativa a los valores contemporáneos de otra variable. Más específicamente, consideremos que se dispone de dos series temporales X e Y, y se tiene evidencia acerca de una potencial relación causal entre ellas. De esta forma si X “causa” Y en el sentido de *Granger*, entonces X puede predecir Y de tal manera que cuando Y se regresa sobre valores pasados de Y, al añadir valores pasados de X incrementa significativamente la capacidad explicativa de la regresión. Un razonamiento simétrico puede utilizarse en el caso en que Y “causa” X. Es posible, además, incluir un conjunto adicional de variables condicionales Z que pueden estar causando X (Y) y que están

aunque también afirman que con dos retardos los resultados no presentan diferencias sustanciales¹²¹. Como señala Dawson (2003), el problema de utilizar niveles de renta en lugar de tasas de crecimiento es que no permite distinguir aquellos países que están creciendo de los que no lo hacen. Además, los propios autores sugieren la conveniencia de utilizar un número mayor de retardos cuando se disponga de más observaciones, al objeto de comprobar la robustez de los resultados.

El segundo trabajo que utiliza la metodología de *Granger* es el de Heckelman (2000), donde se analizan las relaciones de causalidad entre crecimiento económico y libertad económica, sin hacer referencia en este caso a la libertad política. Este estudio utiliza el índice de libertad económica de *Heritage Foundation*, lo cual obliga, por un lado, a analizar las relaciones de corto plazo, dada la escasa cobertura temporal de dicho índice y, por otro, a la utilización de datos anuales sobre crecimiento del PIB, lo cual no permite eliminar los efectos provocados por los ciclos de negocios. En cualquier caso, el estudio concluye que el nivel de libertad económica precede al crecimiento económico. Ninguno de los dos trabajos citados considera la posibilidad de que otras variables (condicionales) sean importantes en la relación libertad-crecimiento.

Por último, el trabajo de Dawson (2003) estudia las relaciones de causalidad entre libertad económica, libertad política y crecimiento económico y, al igual que Farr *et al.* (1998), emplea el indicador de libertad económica del *Fraser Institute* y un índice global de libertad política definido como la suma de los índices de derechos políticos y libertades civiles de *Freedom House*. Trabaja con datos quinquenales para el período

correlacionadas contemporáneamente con X (Y) (véase Dawson, 2003, para mayor información sobre esta metodología).

¹²¹ En la metodología de *Granger* el número de retardos q para las variables independientes es arbitrario y lo elige el investigador.

1970-2000, lo cual le permite obtener resultados de largo plazo, para una muestra amplia de países. Analiza, además, las relaciones entre libertad y tasas de inversión en capital físico, y añade variables condicionales en las ecuaciones de crecimiento (renta inicial y tasas de inversión) e inversión (exportación de bienes y servicios/PIB). Se introducen uno, dos y tres retardos ($q=1, 2$ y 3) y utiliza las variables institucionales, tanto en niveles como en incrementos (cambios). Sus resultados apuntan que los niveles de libertad económica causan crecimiento económico y vienen determinados, en buena medida, por los niveles de libertades políticas, mientras que los cambios en la misma vienen determinados conjuntamente con el crecimiento económico. A su vez, tanto los niveles como los cambios en libertad económica causan mayores niveles de inversión.

Dado que este tercer artículo constituye, probablemente, el trabajo más completo publicado hasta el momento que utiliza la metodología de causalidad de *Granger* para estudiar las relaciones de causalidad entre el marco institucional y el crecimiento económico, va a ser utilizado como punto de partida para la aplicación empírica aquí presentada, y se introducen algunas novedades respecto al citado trabajo.

En primer lugar, se incluirá en el análisis, como ya se hizo en el capítulo anterior, una ecuación de inversión en capital humano, que permitirá captar el impacto que la libertad económica, los derechos políticos y las libertades civiles, ejercen sobre el crecimiento a través de este canal¹²². En segundo lugar, y al objeto de contrastar la robustez de los resultados, algunas especificaciones utilizarán un número mayor de variables condicionales en las regresiones, que corresponderán con las utilizadas en el modelo empírico desarrollado en el capítulo anterior. Así, en las ecuaciones de

¹²² Recuérdese, que la aplicación empírica desarrollada en el capítulo anterior sugería la relevancia que las tres dimensiones institucionales ejercen sobre la inversión en capital humano.

crecimiento, además de la renta inicial y la inversión en capital físico, se incluirá la inversión en capital humano ($\Delta Y|_{Y_0, IKF, IKH}$)¹²³ y, en las ecuaciones de inversión en capital físico, junto a una variable de apertura se utilizará también una *proxy* para el capital humano ($IKF|_{com, prim}$)¹²⁴. Por su parte, las ecuaciones de capital humano se controlarán por la variables renta inicial y escolarización primaria retardada dos períodos ($IKH|_{Y_0, prim (-2)}$)¹²⁵. Por último, se llevará a cabo un análisis individual de las dimensiones libertades civiles y derechos políticos, utilizando ambos índices por separado en lugar de utilizar un índice global de ambos. Se considera necesaria dicha diferenciación dado que se trata, como ya se justificó en capítulos anteriores, de libertades de distinta naturaleza y, por tanto, es probable que sus consecuencias sobre el crecimiento económico sean también diferentes. Además, en lugar de utilizar el nivel inicial para cada período quinquenal, se utilizarán los promedios de dicho período.

Las especificaciones dinámicas que van a ser estimadas, así como los supuestos que las mismas permiten contrastar, son las que se presentan a continuación:

- i) La libertad económica causa crecimiento económico ($LE \rightarrow \Delta Y$) y el crecimiento económico causa libertad económica ($\Delta Y \rightarrow LE$):

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LE_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LE_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i \Delta Y_{t-i} + v_t$$

¹²³ $\Delta Y|_{Y_0, IKF, IKH}$, indica que la ecuación de crecimiento (ΔY) incluye las variables condicionales logaritmo de la renta *per cápita* inicial (Y_0) e inversión en capital físico (IKF) y capital humano (IKH).

¹²⁴ $IKF|_{com, prim}$, indica que la ecuación de inversión en capital físico (IKF) incluye las variables condicionales volumen de comercio como % del PIB (com) y tasa de escolarización en educación primaria (prim).

¹²⁵ $IKH|_{Y_0, prim (-2)}$, indica que la ecuación de inversión en capital humano (IKH) incluye las variables condicionales logaritmo de la renta *per cápita* inicial (Y_0) y tasa de escolarización en educación primaria retardada dos períodos [prim (-2)].

ii): Las libertades civiles causan crecimiento económico ($LC \rightarrow \Delta Y$) y el crecimiento económico causa libertades civiles ($\Delta Y \rightarrow LC$):

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LC_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LC_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LC_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i \Delta Y_{t-i} + \nu_t$$

iii): Los derechos políticos causan crecimiento económico ($DP \rightarrow \Delta Y$) y el crecimiento económico causa derechos políticos ($\Delta Y \rightarrow DP$):

$$\Delta Y_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i \Delta Y_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i DP_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$DP_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i DP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i \Delta Y_{t-i} + \nu_t$$

iv): La libertad económica causa inversión en capital físico ($LE \rightarrow IKF$) y la inversión en capital físico causa libertad económica ($IKF \rightarrow LE$):

$$IKF_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKF_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LE_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LE_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKF_{t-i} + \nu_t$$

v): Las libertades civiles causan inversión en capital físico ($LC \rightarrow IKF$) y la inversión en capital físico causa libertades civiles ($IKF \rightarrow LC$):

$$IKF_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKF_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LC_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LC_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LC_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKF_{t-i} + \nu_t$$

vi): Los derechos políticos causan inversión en capital físico ($DP \rightarrow IKF$) y la inversión en capital físico causa derechos políticos ($IKF \rightarrow DP$):

$$IKF_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKF_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i DP_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$DP_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i DP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKF_{t-i} + \nu_t$$

vii): La libertad económica causa inversión en capital humano ($LE \rightarrow IKH$) y la inversión en capital humano causa libertad económica ($IKH \rightarrow LE$):

$$IKH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKH_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LE_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LE_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKH_{t-i} + \nu_t$$

viii): Las libertades civiles causan inversión en capital humano ($LC \rightarrow IKH$) y la inversión en capital humano causa libertades civiles ($IKH \rightarrow LC$):

$$IKH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKH_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LC_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LC_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LC_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKH_{t-i} + \nu_t$$

ix): Los derechos políticos causan inversión en capital humano ($DP \rightarrow IKH$) y la inversión en capital humano causa derechos políticos ($IKH \rightarrow DP$):

$$IKH_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i IKH_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i DP_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$DP_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i DP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i IKH_{t-i} + \nu_t$$

x): Los derechos políticos causan libertad económica ($DP \rightarrow LE$) y la libertad económica causa derechos políticos ($LE \rightarrow DP$):

$$LE_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i LE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i DP_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$DP_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i DP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i LE_{t-i} + \nu_t$$

xi): Las libertades civiles causan libertad económica ($LC \rightarrow LE$) y la libertad económica causa libertades civiles ($LE \rightarrow LC$):

$$LE_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i LE_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LC_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LC_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LC_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i LE_{t-i} + \nu_t$$

xii): Las libertades civiles causan derechos políticos ($LC \rightarrow DP$) y los derechos políticos causan libertades civiles ($DP \rightarrow LC$):

$$DP_t = \alpha_0 + \sum_{i=1}^q \alpha_i DP_{t-i} + \sum_{i=1}^q \beta_i LC_{t-i} + \varepsilon_t$$

$$LC_t = \gamma_0 + \sum_{i=1}^q \gamma_i LC_{t-i} + \sum_{i=1}^q \delta_i DP_{t-i} + \nu_t$$

La estimación de estas regresiones se llevará a cabo para $q=1, 2$ y 3 , lo cual debería resultar suficiente si se tiene en cuenta que los datos son medias quinquenales y, por tanto, $q=3$ equivale a un retardo de 15 años. Algunas especificaciones serán ampliadas para permitir la inclusión de las variables condicionales en el análisis.

Dado que la evidencia obtenida en el capítulo anterior puso de manifiesto que, en ocasiones, los cambios producidos en la distintas dimensiones institucionales

resultan incluso más relevantes que sus niveles, el análisis se repetirá sustituyendo las variables institucionales en niveles, por los cambios experimentados en las mismas (ΔLE , ΔLC , ΔDP). Se calcularán, por último, los efectos de largo plazo obtenidos al sumar los coeficientes estimados para los retardos de las variables independientes, al objeto de contrastar si dichos efectos son distintos de cero. En relación a los estadísticos utilizados para contrarrestar la significatividad conjunta de los β_i y los δ_i se utilizará tanto el estadístico F como su equivalente asintótico χ^2 .¹²⁶

Cabe señalar, en último lugar, que se utilizarán las siguientes convenciones a la hora de interpretar los resultados de los *tests* de causalidad¹²⁷: (i) para chequear la significatividad de los coeficientes β_i y δ_i , se utilizará un nivel de confianza del 10%; y (ii) las hipótesis deberán aceptarse en al menos dos de los tres retardos utilizados ($q=1$, 2 y 3), para poder afirmar que efectivamente $X \rightarrow Y$ (o $Y \rightarrow X$). En cuanto a la discusión de los efectos a largo plazo, se limitará la atención a la especificación que utiliza un número mayor de retardos ($q=3$). En este sentido, cabe señalar que, dada la prudencia que requiere la interpretación de los resultados, si las hipótesis se aceptan en dos de los tres retardos utilizados, pero el efecto estimado a largo plazo no es significativo, se considerará que la evidencia no es concluyente. Además, aquellas regresiones que incorporen variables adicionales se estimarán sólo con tres retardos y aquéllas que incluyan cambios en las variables institucionales se estimarán únicamente utilizando la especificación más amplia ($q=3$ y variables condicionales).

¹²⁶ Dado que en este tipo de regresiones que utilizan retardos de las variables dependientes, el estadístico F para la significatividad conjunta sólo es válido asintóticamente, se utiliza su equivalente asintótico χ^2 , tal como describe Hamilton (1994). Una variedad de aproximaciones alternativas han sido sugeridas para tratar estas y otras cuestiones econométricas en relación a los *tests* de causalidad de *Granger*. Sin embargo, las simulaciones de Monte Carlo en el *survey* de Geweke *et al.* (1983), sugieren que la estimación de la regresión estandar de *Granger*, junto con el mencionado *test* χ^2 , sería la mejor estrategia a seguir.

¹²⁷ Véase Dawson (2003).

En relación a las fuentes utilizadas, éstas coinciden con las del capítulo anterior. De este modo, se utilizan los índices de libertades civiles y derechos políticos publicados anualmente por *Freedom House* (FH)¹²⁸, y el índice de libertad económica mundial publicado por el *Fraser Institute*. Para el resto de variables (crecimiento del PIB *per cápita*, formación bruta de capital, tasas de escolarización en educación primaria y secundaria, comercio en % PIB y logaritmo de la renta inicial) se ha empleado la base de datos del Banco Mundial *World Development Indicators* (2003).

Se utiliza una muestra de 187 países (N=187) que varía, no obstante, en función de la especificación estimada y cinco períodos temporales (T=5) que se corresponden con los quinquenios: 1976-1980, 1981-1985, 1986-1990, 1991-1995 y 1996-2000. De este modo, para todas las variables utilizadas, salvo la libertad económica, de la que sólo disponemos de datos quinquenales, se calculan promedios para cada período T.

¹²⁸ De nuevo el indicador utilizado ha sido el resultante de restar a 8 el índice de *Freedom House* y luego se ha estandarizado para pasarlo a escala 10, que es la que utiliza el índice de libertad económica del *Fraser Institute*.

6.4. Dimensiones de calidad institucional y crecimiento

La evidencia obtenida en cuanto a las relaciones de causalidad entre libertad y crecimiento económico viene recogida en el cuadro 1. Este viene dividido en tres bloques que se corresponden con los resultados obtenidos para $q=1$, 2, y 3. El último bloque incluye las estimaciones obtenidas cuando se introducen variables condicionales en la ecuación de crecimiento, así como aquéllas que utilizan las variables institucionales expresadas en incrementos. Las dos primeras columnas del cuadro recogen los estadísticos F y χ^2 , la tercera señala la presencia o no de relación de causalidad y las dos siguientes el número de observaciones utilizadas en la estimación y el R^2 ajustado. El último bloque recoge, además, una columna final con el efecto estimado de largo plazo.

A partir de estos resultados se pueden extraer algunas conclusiones relevantes. En primer lugar, la evidencia sugiere la presencia de una dirección unilateral de causalidad en la relación libertad económica-crecimiento económico. En concreto, la libertad económica generaría crecimiento, dado que la hipótesis alternativa (la libertad económica no genera crecimiento) es rechazada a un nivel de significatividad del 1% en los tres retardos utilizados, pero el crecimiento económico, sin embargo, no tiene

porque venir acompañado de mayor libertad económica (sólo para $q=1$ se rechaza la hipótesis alternativa y, además, el efecto estimado a largo plazo tampoco resulta significativo). En el capítulo segundo ya se apuntó la posibilidad de que determinados fenómenos, tales como “captura del Estado” o ciertos conflictos sociopolíticos, podrían compensar en algunos casos las demandas de políticas liberalizadoras que *a priori* acompañarían al crecimiento de la renta. Este resultado se encuentra, además, en la línea de los obtenidos por Heckelman (2000) y Dawson (2003), que sugieren que es la libertad económica la que precede al crecimiento económico. En relación al efecto causal que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento, habría que señalar, además, que el mismo se mantiene cuando la regresión se controla con variables condicionales y que el efecto de largo plazo estimado resulta significativo.

En el caso de la relación derechos políticos-crecimiento, de nuevo la evidencia sugiere una relación unilateral de causalidad, de modo que los derechos políticos precederían al crecimiento económico, evidencia confirmada para los tres retardos utilizados y, también en este caso, la dirección de causalidad se mantiene cuando se incluyen variables adicionales en la estimación. El coeficiente de largo plazo estimado (0,19) resulta, además, significativo, aunque inferior al obtenido en el caso de la libertad económica (0,24)¹²⁹.

Por último, encontraríamos una relación bilateral entre libertades civiles y crecimiento económico, sugiriendo que ambas variables vienen conjuntamente determinadas. Además, ambos efectos de largo plazo resultan significativos, si bien el

¹²⁹ La comparación entre efectos de largo plazo se lleva a cabo a través de las estimaciones obtenidas cuando se incluyen variables condicionales en la regresión, al considerar que ésta es la estrategia más adecuada.

efecto de largo plazo que las libertades civiles ejercen sobre el crecimiento económico resulta sensiblemente superior (0,19 frente a 0,04).

En definitiva, la evidencia obtenida sugiere que son la libertad económica y los derechos políticos los que generan crecimiento económico y no viceversa, mientras que en el caso de las libertades civiles parece existir una relación bilateral de causalidad: las libertades civiles generan crecimiento económico y, a la vez, este crecimiento económico genera libertades civiles. Este resultado avalaría la conveniencia de utilizar las variables libertades civiles y derechos políticos de forma individualizada y no de forma global a través de un índice general de libertad política.

En cuanto a los efectos de largo plazo, los resultados sugieren que el efecto que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento es superior al ejercido por las libertades civiles y derechos políticos (0,24 frente a 0,19), lo cual resulta coherente con el resultado empírico obtenido en la aplicación del capítulo anterior, que ponía también de manifiesto la superioridad de la libertad económica frente a las libertades políticas en los procesos de crecimiento.

En cuanto a los resultados obtenidos cuando se utilizan los cambios experimentados por las distintas libertades, en lugar de los niveles de las mismas, cabe realizar algunas consideraciones. En primer lugar, el incremento en libertad económica presenta también, en este caso, una relación unilateral de causalidad con el crecimiento económico ($\Delta LE \rightarrow \Delta Y$), con un efecto estimado de largo plazo significativo y superior, tanto en coeficiente como en nivel de significatividad (4,70, significativo al 5%), al obtenido para los niveles de libertad económica (0,24, significativo al 10%). Este resultado reforzaría la evidencia obtenida en el capítulo anterior, que sugería la

relevancia ejercida sobre el crecimiento por los cambios en libertad económica. Así, no sólo resulta relevante el nivel de libertad económica presente en un país un año concreto sino que también lo es, incluso en mayor medida, el tiempo que ha estado presente dicho nivel, si ha habido un aumento o una disminución en los últimos años, o si existen razones para esperar un cambio en el nivel de libertad en un futuro próximo. Este resultado estaría ligado a las teorías de reputación e inconsistencia temporal elaboradas por Kydland y Prescott (1977) y por Barro y Gordon (1983), según las cuales las acciones de los agentes dependen, en parte, de las expectativas que ellos tengan acerca de las decisiones de política futuras. En segundo lugar, los cambios en libertades civiles y derechos políticos parecen no presentar ninguna relación de causalidad con el crecimiento económico.

En definitiva, la principal conclusión que puede derivarse de este ejercicio es que la evidencia empírica apoya las conjeturas realizadas por autores como Shumpeter (1942), Myrdal (1953, 1958), Friedman (1953, 1982) o Sen (1987, 1999), acerca de la complejidad de las relaciones de causalidad entre libertad y crecimiento; relaciones que, además, no siempre son unilaterales.

6.5. Interrelaciones entre dimensiones de calidad institucional

En este epígrafe se analizan las posibles interrelaciones existentes entre las dimensiones de calidad institucional libertad económica, derechos políticos y libertades civiles. Los resultados del *test* de *Granger* obtenidos cuando se analizan dichas interrelaciones vienen recogidos en el cuadro 2, que presenta la misma estructura que el cuadro 1. Así, viene dividido en tres bloques que se corresponden con los resultados obtenidos para $q=1$, 2, y 3, y la última columna del bloque final recoge el efecto estimado de largo plazo. Se describen a continuación las principales conclusiones extraídas al realizar dicho ejercicio de estimación.

En primer lugar, la evidencia sugiere que los derechos políticos favorecen la libertad económica, siendo menos concluyente en el caso de la relación inversa. Así, los resultados permiten rechazar a un nivel de significatividad del 1% la inexistencia de una dirección de causalidad de derechos políticos hacia libertad económica, en los tres retardos utilizados ($q=1$, 2 y 3) y, además, el efecto a largo plazo estimado (0,07) resulta altamente significativo. En la relación inversa, la significatividad es del 10% para $q=1$ y $q=2$, y no significativa para $q=3$. Teniendo en cuenta, además, que el efecto a largo plazo no es significativo, podemos concluir que, en este caso, la evidencia no es

demasiado concluyente. De este modo, serían los derechos políticos los que fomentan la libertad económica y no viceversa, en la línea de la evidencia obtenida por Dawson (2003)¹³⁰.

En cuanto a la interrelación entre libertades civiles y libertad económica, los resultados señalan una dirección bilateral de causalidad, de manera que ambas dimensiones institucionales se refuerzan (sólo para $q=2$ no se puede rechazar la ausencia de una relación de causalidad libertad económica-libertades civiles). Además, los efectos de largo plazo estimados (0,08 para la relación $LC \rightarrow LE$ y 0,015 para la relación $LE \rightarrow LC$) resultan significativos. Por lo que respecta a la interrelación entre las dos dimensiones de libertad política, derechos políticos y libertades civiles, los resultados advierten la existencia de una relación unilateral. Así, serían las libertades civiles las que generarían derechos políticos resultando también, en este caso, significativo el efecto de largo plazo, con un coeficiente estimado de 0,21, significativo al 5%.

A la luz de estos resultados y de los obtenidos en la sección anterior, se confirmaría la existencia del círculo virtuoso expuesto anteriormente. Así, la libertad económica generaría crecimiento económico y éste fomentaría la expansión de libertades civiles. A su vez, estas libertades civiles promoverían la libertad económica (Figura 2)¹³¹. Esta evidencia corroboraría, por tanto, la hipótesis defendida por Lipset (1959), según la cual la prosperidad económica aumenta las probabilidades de que un país establezca una democracia política, proposición verificada en diversos trabajos

¹³⁰ Recuérdese, no obstante, que Dawson (2003) utiliza un índice global de libertad política, sin diferenciar derechos políticos de libertades civiles.

¹³¹ Las flechas de la figura 2 recogen sólo aquellas direcciones de causalidad que, además de confirmarse al menos en 2 de los 3 retos empleados, presentan un coeficiente estimado de largo plazo significativo y, en el caso del crecimiento económico, dicha dirección se mantiene, además, cuando se introducen variables condicionales en el análisis.

empíricos (Bollen, 1983; Bollen y Jackman 1985; Burkhart y Lewis-Beck, 1994). El desarrollo económico estaría acelerando los procesos de movilidad social, que incluyen un crecimiento de las clases medias y un acceso más amplio a la educación y a la información, lo cual generaría una demanda creciente de libertades civiles. De este modo, las élites tradicionales y los gobiernos se verían presionados por la emergente clase media a favorecer y mantener dichas libertades. Además, según los resultados obtenidos, la expansión de las libertades civiles favorecería la expansión de los derechos políticos, derechos que a su vez promueven el crecimiento económico¹³².

Se confirmaría, adicionalmente, la hipótesis defendida por Friedman (1982) en *Capitalism and Freedom* y contrastada en algunas investigaciones recientes (Dawson, 2003; De Haan y Sturm, 2003; Pitlik y Wirth, 2003; Fidrmuc, 2003), según la cual los derechos políticos y las libertades civiles promueven, a su vez, libertad económica. Esto es así, entre otras razones, porque sólo gobiernos con cierta legitimidad serán capaces de implementar y sostener políticas económicas de corte liberalizador que conlleven elevados costes a corto plazo, porque algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son condición necesaria para llevar a cabo una liberalización económica exitosa y, porque el respeto a los derechos de propiedad, elemento clave en cualquier proceso de desarrollo, sólo es posible si las libertades civiles y los derechos políticos están garantizados. A su vez, los resultados sugieren que la libertad económica vendrá acompañada de mayores libertades civiles.

¹³² En este caso, la evidencia obtenida utilizando la metodología de causalidad de *Granger* sugiere que los beneficios señalados por la teoría para los derechos políticos superarían a los costes, frente a la ambigüedad que arrojaban, a este respecto, los resultados del capítulo anterior.

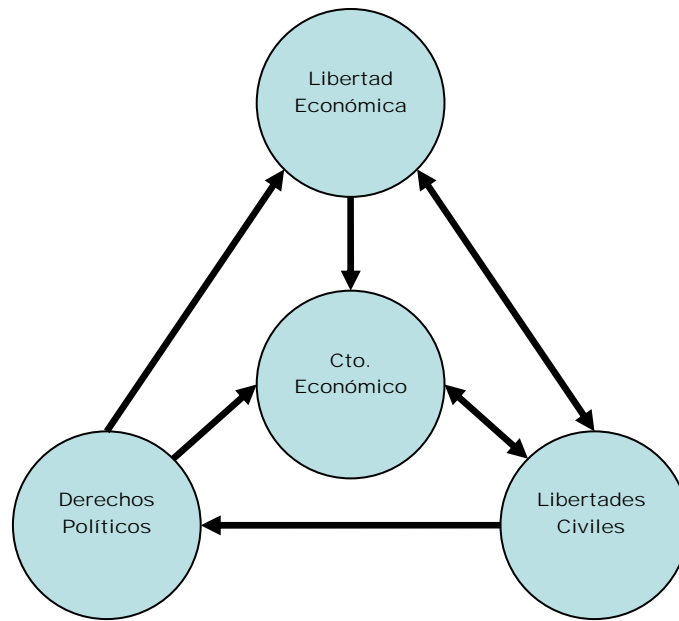


Figura. 2

Estos resultados sugerirían que podría estudiarse la posibilidad de promover la libertad económica en determinados países en vías de desarrollo, dado que dicha liberalización podría iniciar un proceso que, además de promover el crecimiento, fomentaría las libertades civiles y los derechos políticos. No obstante, dado que las relaciones observadas son extremadamente complejas, este tipo de recomendaciones deberían analizarse con extrema cautela. Además, es muy probable que no existan secuencias de desarrollo idóneas sino que, simplemente, algunas serán mejores que otras, dependiendo de los contextos e instituciones locales (Hirschman, 1994).

6.6. Dimensiones de calidad institucional e inversión en capital físico y humano

En este epígrafe se lleva a cabo un análisis de las direcciones de causalidad entre libertad económica, derechos políticos, libertades civiles e inversión en capital físico y humano, al objeto de analizar la relevancia del canal indirecto de crecimiento señalado por North (1990); esto es, mayor volumen de inversión, frente al efecto directo de mayor eficiencia. Los cuadros 3 y 4 recogen la evidencia obtenida en relación a las relaciones de causalidad entre libertad económica, derechos políticos y libertades civiles e inversión en capital físico (cuadro 3) y humano (cuadro 4), con una estructura idéntica a la expuesta con anterioridad.

Se comentan en primer lugar los resultados recogidos en el cuadro 3. La principal conclusión que puede derivarse de la lectura de dicho cuadro es la presencia de una relación unilateral de causalidad entre libertad económica e inversión en capital físico, de manera que el nivel de inversión vendría determinado tanto por los niveles de libertad como por los cambios producidos en la misma, hipótesis que se confirma en todas las estimaciones efectuadas (incluidas la que contemplan variables condicionales

en la ecuación de inversión) a un nivel de significatividad del 1%. No obstante, sólo cuando se trabaja con cambios en libertad el efecto de largo plazo resulta significativo y, por tanto, dadas las pautas de lectura prudente de los resultados que se han fijado para este capítulo, sólo en dicho caso se puede afirmar que la evidencia es concluyente.

Estos resultados vendrían a confirmar la relevancia de la dimensión libertad económica y, sobre todo, de los cambios producidos en la misma, para la inversión en capital físico, sugerida ya por la evidencia obtenida en el capítulo anterior. Es coherente pensar que una mejor definición de los derechos de propiedad y una mayor transparencia en los canales de información desincentivarán actividades de búsqueda de rentas, al aumentar el rendimiento relativo de actividades productivas como la inversión en capital físico y humano, actividades que se verán reforzadas.

En el caso de las libertades civiles y los derechos políticos, la lógica sugiere que en este caso lo relevante sería el efecto directo sobre el crecimiento y, quizá, indirecto sobre la inversión en capital humano y no tanto a través de la inversión en capital físico. Así, los resultados del *test* de *Granger* sugieren que las dimensiones libertades civiles y derechos políticos no están relacionadas con las tasas de inversión¹³³.

Por lo que respecta a las relaciones de causalidad entre libertad económica, derechos políticos, libertades civiles e inversión en capital humano, los resultados obtenidos (cuadro 4) ponen de manifiesto que, como parece lógico, mientras en el caso de la inversión en capital físico la dimensión institucional clave era la libertad económica, en el caso de la inversión en capital humano, también lo son las libertades

¹³³ Recuérdese que los resultados obtenidos con la estimación del sistema de ecuaciones simultáneas del capítulo anterior sugerían que sólo cuando se introducen dos retardos (equivalente a 10 años) en las variables libertades civiles y derechos políticos, éstas alcanzan un nivel aceptable de significatividad en la ecuación de capital físico.

civiles y los derechos políticos. Además, la evidencia sugiere que las relaciones entre libertad y capital humano son muy complejas, y deben ser por tanto analizadas con cautela.

En cuanto a la relación entre libertad económica e inversión en capital humano, los resultados del *test* de *Granger*, cuando no se introducen variables adicionales en la ecuación de inversión, advierten la presencia de una relación unilateral, de manera que la inversión en capital humano fomentaría la libertad económica (la hipótesis se mantiene para los tres retardos a un nivel de significatividad del 1%) y el efecto estimado de largo plazo (0,008) resulta altamente significativo. En el caso de la relación inversa, ($LE \rightarrow IKH$), a pesar de mantenerse la relación de causalidad para los tres retardos incluidos, dicha relación desaparece cuando se introducen otras variables relevantes en la ecuación de capital humano y, además, el efecto de largo plazo no resulta significativo. Por su parte, cuando los niveles de libertad se sustituyen por los cambios producidos en la misma, la evidencia concluye que los cambios en libertad económica sí que generan mayores volúmenes de inversión en capital humano y, además, el efecto de largo plazo resulta altamente significativo. En definitiva, la evidencia sugiere que la inversión en capital humano promueve la libertad económica, mientras que lo relevante para dicha inversión no son los niveles de libertad, sino los cambios producidos en la misma¹³⁴, resultado similar al obtenido en el caso de la inversión en capital físico.

Por lo que respecta a las libertades civiles y los derechos políticos, los resultados señalan la presencia de relaciones bilaterales de causalidad. Así, dichas libertades y derechos fomentaría la inversión en capital humano que, a su vez, promueve los

¹³⁴ La evidencia obtenida en el capítulo anterior ya sugería que el impacto ejercido sobre la inversión en capital humano por los cambios en libertad económica eran superiores al ejercido por los niveles de libertad.

mismos¹³⁵. Los efectos de largo plazo resultan significativos, mostrándose, no obstante, superior el efecto para la direcciones de causalidad libertad-capital humano¹³⁶. La evidencia sugiere, por tanto, que la expansión de la libertad política promueve mecanismos de igualdad de oportunidades, tales como el acceso a la educación y, a su vez, los países con más libertad política muestran una sensibilidad mayor a las necesidades básicas de la población, entre otras razones, porque aumenta la demanda de políticas redistributivas mejorando, con ello, la igualdad de oportunidades, basadas en el acceso a la educación (Mariscal y Sokoloff, 2000, entre otros). Cuando el nivel de libertades civiles se sustituye por los cambios producidos en las mismas, sólo la dirección libertades-inversión en capital humano presenta un coeficiente a largo plazo significativo. En el caso de los derechos políticos, los efectos de largo plazo no resultan relevantes en ninguna de las dos direcciones de causalidad.

En definitiva, si tenemos en cuenta sólo aquellas relaciones de causalidad que se mantienen cuando la inversión en capital humano se controla con otras variables relevantes, y cuando efecto de largo plazo resulta, además, significativo, podemos concluir que, por un lado, la evidencia sugiere que la inversión en capital humano viene determinada tanto por los niveles de libertades civiles y derechos políticos, como por lo cambios producidos en libertad económica y libertades civiles. Por otro, la inversión en capital humano fomentaría las libertades económicas, civiles y políticas.

¹³⁵ En este sentido, Glaeser *et al.* (2004) encuentran evidencia a favor del impacto favorable que el capital humano ejerce sobre el nivel de democratización de los países.

¹³⁶ Los resultados se mantienen, en todos los casos, para los tres retardos utilizados.

Cuadro 1: Tests de causalidad de Granger: libertad vs. crecimiento

	F-stat	χ^2 -stat	Causalidad	N	R ² ajus.	
q=1						
H₁: $LE \rightarrow \Delta Y$	22,3632*** (0,000)	22,3632*** (0,000)	→	123	0,11	
H₂: $LC \rightarrow \Delta Y$	10,4562*** (0,001)	10,4562*** (0,001)	→	178	0,06	
H₃: $DP \rightarrow \Delta Y$	12,0810*** (0,000)	12,0810*** (0,000)	→	178	0,06	
H₄: $\Delta Y \rightarrow LE$	7,3563*** (0,006)	7,3563*** (0,006)	→	123	0,73	
H₅: $\Delta Y \rightarrow LC$	3,6223* (0,057)	3,6223* (0,057)	→	178	0,82	
H₆: $\Delta Y \rightarrow DP$	2,8629* (0,091)	2,8629* (0,090)	→	178	0,80	
q=2						
H₇: $LE \rightarrow \Delta Y$	12,3439*** (0,000)	24,6878*** (0,000)	→	113	0,23	
H₈: $LC \rightarrow \Delta Y$	3,5379** (0,029)	7,0759** (0,029)	→	152	0,08	
H₉: $DP \rightarrow \Delta Y$	5,0154*** (0,007)	10,0309** (0,006)	→	152	0,09	
H₁₀: $\Delta Y \rightarrow LE$	1,7391 (0,176)	3,4784 (0,175)	↔	112	0,79	
H₁₁: $\Delta Y \rightarrow LC$	1,8417 (0,159)	3,6835 (0,158)	↔	152	0,82	
H₁₂: $\Delta Y \rightarrow DP$	1,715 (0,180)	3,4315 (0,179)	↔	152	0,79	
q=3						Efecto L/P
H₁₃: $LE \rightarrow \Delta Y$	11,6987*** (0,000)	35,0961*** (0,000)	→	106	0,30	0,2068* (0,085)
H₁₄: $LC \rightarrow \Delta Y$	3,1386** (0,025)	9,4160** (0,024)	→	140	0,11	0,2669*** (0,005)
H₁₅: $DP \rightarrow \Delta Y$	2,9008** (0,034)	8,7024** (0,033)	→	140	0,11	0,2440*** (0,004)

Cuadro 1 (cont.)						
H₁₆: $\Delta Y \leftrightarrow LE$	1,0362 (0,376)	3,1087 (0,375)	\leftrightarrow	106	0,80	-0,0073 (0,620)
H₁₇: $\Delta Y \leftrightarrow LC$	2,2437* (0,082)	6,7313* (0,809)	\rightarrow	141	0,85	0,0448** (0,016)
H₁₈: $\Delta Y \leftrightarrow DP$	0,7932 (0,498)	2,3798 (0,497)	\leftrightarrow	141	0,82	0,0211 (0,390)
H₁₉: $LE \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	7,5099*** (0,000)	22,5299*** (0,000)	\rightarrow	103	0,38	0,2379* (0,098)
H₂₀: $LC \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	3,1554** (0,025)	9,4664** (0,023)	\rightarrow	123	0,32	0,1902** (0,012)
H₂₁: $DP \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	3,5481** (0,014)	10,6444** (0,013)	\rightarrow	123	0,32	0,1940*** (0,004)
H₂₂: $\Delta LE \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	4,2246*** (0,006)	12,6740*** (0,005)	\rightarrow	96	0,42	4,7008** (0,032)
H₂₃: $\Delta LC \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	1,3731 (0,252)	4,1193 (0,2489)	\leftrightarrow	120	0,32	1,8971* (0,053)
H₂₄: $\Delta DP \leftrightarrow \Delta Y _{Y0,IKF,IKH}$	1,6995 (0,168)	5,0987 (0,164)	\leftrightarrow	120	0,33	1,1702* (0,079)
H₂₅: $\Delta Y \leftrightarrow \Delta LE$	1,3694 (0,253)	4,1082 (0,250)	\leftrightarrow	100	0,02	-0,0067* (0,060)
H₂₆: $\Delta Y \leftrightarrow \Delta LC$	0,8266 (0,480)	2,4798 (0,478)	\leftrightarrow	137	0,00	-0,0018 (0,761)
H₂₇: $\Delta Y \leftrightarrow \Delta DP$	1,3143 (0,270)	3,9430 (0,267)	\leftrightarrow	137	0,00	-0,0186* (0,070)

Nota: *p-value* entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Debajo de efecto a largo plazo, *p-value*, entre paréntesis, del estadístico *F*.

Cuadro 2: Tests de causalidad de Granger: interrelación entre variables institucionales

q=1	F-stat	χ^2 -stat	Causalidad	N	R ² ajus.	
H₁: LC → LE	54,0619*** (0,000)	54,0619*** (0,000)	→	121	0,78	
H₂: DP → LE	54,3040*** (0,000)	54,3040*** (0,000)	→	121	0,78	
H₃: LE → LC	3,3453* (0,068)	3,3453* (0,067)	→	121	0,83	
H₄: LE → DP	2,8667* (0,091)	2,8667* (0,090)	→	121	0,80	
H₅: DP → LC	10,1172*** (0,0015)	10,1172*** (0,0015)	→	187	0,84	
H₆: LC → DP	43,7569*** (0,000)	43,7569*** (0,000)	→	187	0,83	
q=2						
H₇: LC → LE	17,9248*** (0,000)	35,8495*** (0,000)	→	110	0,80	
H₈: DP → LE	16,1131*** (0,000)	32,2262*** (0,000)	→	110	0,80	
H₉: LE → LC	2,2664 (0,105)	4,5328 (0,1036)	↔	111	0,83	
H₁₀: LE → DP	2,3518* (0,096)	4,7036* (0,095)	→	111	0,80	
H₁₁: DP → LC	1,4454 (0,236)	2,8909 (0,235)	↔	159	0,84	
H₁₂: LC → DP	14,0621*** (0,000)	28,1242*** (0,000)	↔	159	0,82	
q=3						Efecto L/P
H₁₃: LC → LE	10,6435*** (0,000)	31,9306*** (0,000)	→	106	0,81	0,08232*** (0,000)
H₁₄: DP → LE	9,0089*** (0,000)	27,0269*** (0,000)	→	106	0,80	0,06604*** (0,000)
H₁₅: LE → LC	3,6273** (0,013)	10,8821** (0,012)	→	106	0,84	0,1575** (0,011)

Cuadro 2 (cont.)						
H₁₆: $LE \leftrightarrow DP$	1,5658 (0,197)	4,6976 (0,195)	\leftrightarrow	106	0,79	0,1102 (0,178)
H₁₇: $DP \leftrightarrow LC$	1,5017 (0,213)	4,5052 (0,211)	\leftrightarrow	156	0,83	0,0465 (0,485)
H₁₈: $LC \rightarrow DP$	4,8891*** (0,002)	14,6744*** (0,002)	\rightarrow	156	0,81	0,2079** (0,029)

Nota: *p-value* entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Debajo de efecto a largo plazo, *p-value*, entre paréntesis, del estadístico *F*.

Cuadro 3: Tests de causalidad de Granger: libertad vs. Inversión en capital físico

	F-stat	χ^2 -stat	Causalidad	N	R ² ajus.	
q=1						
H₁: LE \leftrightarrow IKF	16,3446*** (0,000)	16,3446*** (0,000)	→	121	0,55	
H₂: LC \leftrightarrow IKF	1,0661 (0,302)	1,0661 (0,301)	\leftrightarrow	172	0,54	
H₃: DP \leftrightarrow IKF	0,8257 (0,363)	0,8257 (0,363)	\leftrightarrow	172	0,54	
H₄: IKF \leftrightarrow LE	0,0996 (0,752)	0,0996 (0,752)	\leftrightarrow	122	0,75	
H₅: IKF \leftrightarrow LC	1,9356 (0,164)	1,9356 (0,164)	\leftrightarrow	172	0,81	
H₆: IKF \leftrightarrow DP	0,0379 (0,845)	0,0379 (0,845)	\leftrightarrow	172	0,79	
q=2						
H₇: LE \leftrightarrow IKF	8,1024*** (0,000)	16,2049*** (0,000)	→	112	0,57	
H₈: LC \leftrightarrow IKF	0,3710 (0,690)	0,7420 (0,690)	\leftrightarrow	147	0,60	
H₉: DP \leftrightarrow IKF	0,2966 (0,743)	0,5932 (0,743)	\leftrightarrow	147	0,60	
H₁₀: IKF \leftrightarrow LE	0,7623 (0,467)	1,5246 (0,466)	\leftrightarrow	111	0,80	
H₁₁: IKF \leftrightarrow LC	2,6517* (0,071)	5,3034* (0,070)	→	149	0,82	
H₁₂: IKF \leftrightarrow DP	0,3766 (0,686)	0,7532 (0,686)	\leftrightarrow	149	0,79	
q=3						Efecto L/P
H₁₃: LE \leftrightarrow IKF	6,6345*** (0,000)	19,9036*** (0,000)	→	105	0,59	0,2238 (0,268)
H₁₄: LC \leftrightarrow IKF	0,9231 (0,4298)	2,7694 (0,4286)	\leftrightarrow	133	0,60	0,0154 (0,878)

Cuadro 3 (cont.)						
H₁₅: $DP \leftrightarrow IKF$	0,2934 (0,830)	0,8803 (0,830)	\leftrightarrow	133	0,59	-0,0087 (0,925)
H₁₆: $IKF \leftrightarrow LE$	1,1426 (0,235)	4,2781 (0,233)	\leftrightarrow	107	0,80	0,0024 (0,692)
H₁₇: $IKF \leftrightarrow LC$	0,2693 (0,847)	0,8079 (0,847)	\leftrightarrow	137	0,82	0,0056 (0,506)
H₁₈: $IKF \leftrightarrow DP$	0,3503 (0,788)	1,0511 (0,788)	\leftrightarrow	137	0,79	-0,0079 (0,474)
H₁₉: $LE \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	6,9645*** (0,000)	20,8937*** (0,000)	\rightarrow	105	0,59	0,0272 (0,899)
H₂₀: $LC \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	0,6725 (0,569)	2,0176 (0,568)	\leftrightarrow	131	0,60	0,0480 (0,618)
H₂₁: $DP \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	1,4603 (0,225)	4,3809 (0,223)	\leftrightarrow	131	0,60	0,0169 (0,225)
H₂₂: $\Delta LE \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	7,3382*** (0,000)	22,0146*** (0,000)	\rightarrow	98	0,60	16,3694*** (0,000)
H₂₃: $\Delta CL \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	0,9065 (0,438)	2,7196 (0,436)	\leftrightarrow	128	0,63	2,2212 (0,146)
H₂₄: $\Delta DP \leftrightarrow IKF \big _{com, prim}$	0,8894 (0,447)	2,6682 (0,445)	\leftrightarrow	128	0,63	1,8039 (0,151)
H₂₅: $IKF \leftrightarrow \Delta LE$	0,4123 (0,744)	1,2370 (0,744)	\leftrightarrow	100	0,01	-0,0011 (0,371)
H₂₆: $IKF \leftrightarrow \Delta LC$	0,2862 (0,835)	0,8587 (0,835)	\leftrightarrow	134	0,00	-0,0021 (0,532)
H₂₇: $IKF \leftrightarrow \Delta DP$	1,2172 (0,304)	3,6517 (0,301)	\leftrightarrow	134	0,01	-0,0071 (0,125)

Nota: *p-value* entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Debajo de efecto a largo plazo, *p-value*, entre paréntesis, del estadístico *F*.

Cuadro 4: Tests de causalidad de Granger: libertad vs. inversión en capital humano

	F-stat	χ^2 -stat	Causalidad	N	R ² ajus.	
q=1						
H₁: LE → IKH	20,8905*** (0,000)	20,8905*** (0,000)	→	122	0,94	
H₂: LC → IKH	18,3298*** (0,000)	18,3298*** (0,000)	→	165	0,94	
H₃: DP → IKH	14,4963*** (0,000)	14,4963*** (0,000)	→	165	0,94	
H₄: IKH → LE	51,5016*** (0,000)	51,5016*** (0,000)	→	122	0,75	
H₅: IKH → CL	24,1459*** (0,000)	24,1459*** (0,000)	→	164	0,84	
H₆: IKH → DP	7,1620*** (0,007)	1,1620*** (0,007)	→	164	0,82	
q=2						
H₇: LE → IKH	7,1771*** (0,000)	14,3542*** (0,000)	→	113	0,95	
H₈: LC → IKH	16,1912*** (0,000)	32,3824*** (0,000)	→	143	0,94	
H₉: DP → IKH	17,4287*** (0,000)	34,8574*** (0,000)	→	143	0,94	
H₁₀: IKH → LE	23,2738*** (0,000)	46,5476*** (0,000)	→	112	0,81	
H₁₁: IKH → CL	7,9797*** (0,000)	15,9594*** (0,000)	→	143	0,84	
H₁₂: IKH → DP	6,0810*** (0,002)	12,1620** (0,002)	→	143	0,82	
q=3						Efecto L/P
H₁₃: LE → IKH	2,5748* (0,054)	7,7244** (0,052)	→	103	0,95	0,662467 (0,134)
H₁₄: LC → IKH	8,6493*** (0,000)	25,9479*** (0,000)	→	132	0,94	0,9992*** (0,000)
H₁₅: DP → IKH	10,8490*** (0,000)	32,5470*** (0,000)	→	132	0,94	1,02265*** (0,000)
H₁₆: IKH → LE	13,3327*** (0,000)	39,9983*** (0,000)	→	103	0,82	0,0076*** (0,000)

Cuadro 4 (cont.)						
H₁₇: $IKH \leftrightarrow CL$	3,7720*** (0,010)	11,3162*** (0,010)	→	132	0,83	0,0070*** (0,002)
H₁₈: $IKH \leftrightarrow DP$	8,9048*** (0,000)	26,7144*** (0,000)	→	132	0,79	0,0126*** (0,000)
H₁₉: $LE \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	1,8644 (0,135)	5,5933 (0,133)	↔	102	0,95	-0,07946 (0,869)
H₂₀: $LC \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	3,5590** (0,014)	10,6772** (0,013)	→	126	0,95	0,6624*** (0,004)
H₂₁: $DP \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	4,5105*** (0,004)	13,5317*** (0,003)	→	126	0,95	0,7436*** (0,000)
H₂₂: $\Delta LE \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	2,5452* (0,057)	7,6358* (0,054)	→	95	0,95	21,5922*** (0,007)
H₂₃: $\Delta CL \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	2,2499* (0,083)	6,7497* (0,080)	→	125	0,95	7,7819** (0,014)
H₂₄: $\Delta DP \leftrightarrow IKH$ $y_{0, prim(-2)}$	1,1401 (0,333)	3,4203 (0,331)	↔	125	0,95	2,9038 (0,210)
H₂₅: $IKH \leftrightarrow \Delta LE$	1,1909 (0,314)	3,5729 (0,3114)	↔	96	0,02	-0,0001 (0,633)
H₂₆: $IKH \leftrightarrow \Delta CL$	4,3940*** (0,004)	13,1820*** (0,004)	→	131	0,07	0,0009 (0,262)
H₂₇: $IKH \leftrightarrow \Delta DP$	4,4887*** (0,002)	14,6630*** (0,002)	→	131	0,05	-0,0011 (0,314)

Nota: p-value entre paréntesis. ***Nivel de significatividad: 1%; ** Nivel de significatividad: 5%; * Nivel de significatividad: 10%

Debajo de efecto a largo plazo, p-value, entre paréntesis, del estadístico F.

CONCLUSIONES

El crecimiento económico ha sido una de las cuestiones que ha generado mayor interés entre los economistas. Tras varios siglos estudiando los motivos por los cuáles los niveles de renta varían considerablemente entre países, la ciencia económica todavía no ha proporcionado una explicación completa de los procesos de crecimiento. Recientemente, una serie estudios empíricos manifiestan, de forma rotunda, la incapacidad de las argumentaciones de corte tradicional basadas en la acumulación de factores de producción para explicar dichos procesos, reivindicando el papel desempeñado por los cambios en la productividad total. Este hecho ha permitido que en los últimos años las instituciones se sitúen en el centro del análisis de los estudios de crecimiento económico, con el objetivo de contribuir a un mejor entendimiento de las disparidades internacionales que observamos hoy en rentas *per capita*.

El objetivo de este trabajo ha sido contribuir al debate que ha generado la inclusión de las instituciones en las explicaciones del crecimiento económico. Para ello, se ha llevado a cabo, por un lado, una revisión de los fundamentos teóricos y de la evidencia disponible, que ha permitido establecer el origen de estos estudios y mostrar un panorama general del estado actual de los conocimientos. Por otro lado, se han desarrollado cuatro aplicaciones empíricas que, utilizando una amplia muestra de países, con diversos niveles de renta, profundizan en algunas de las cuestiones planteadas por esta corriente de investigación.

La revisión efectuada sobre los fundamentos teóricos y la evidencia disponible acerca de los estudios sobre crecimiento económico e instituciones ha permitido identificar dos amplias líneas de análisis: una primera, que investiga las causas por las cuáles la calidad institucional varía entre países, y una segunda, que analiza las relaciones que dicha calidad presenta con el crecimiento económico. De esta revisión se ha derivado una serie de conclusiones y reflexiones, entre las que merecen ser destacadas aquéllas que se exponen a continuación.

Por lo que respecta a los fundamentos teóricos que se refieren a la primera línea de análisis, cabe señalar que las tradicionales teorías institucionales económicas, políticas y culturales, han sido las que han recibido una mayor atención en la identificación de los factores responsables de las disparidades en calidad institucional que presentan los países. Estas teorías han sugerido que factores tales como la renta *per cápita*, el grado de división étnica, la tradición legal de los países, la confianza social o las doctrinas religiosas, son factores que ayudan a entender dichas disparidades. Otros autores señalan la influencia ejercida por determinantes históricos, asociados a la extensión de la influencia de Europa Occidental a lo largo del planeta, tales como la

latitud o el porcentaje de población que habla alguna de las lenguas dominantes en Europa Occidental, o relacionados con la relevancia de los recursos naturales o el origen colonial. Por último, algunos argumentos teóricos han sugerido factores adicionales, entre los que merecen ser destacados la apertura comercial, las desigualdades en renta o ciertas características del sistema político.

En relación a la segunda línea de análisis, aquella que estudia las relaciones causales entre calidad institucional y crecimiento económico, el breve repaso efectuado a la “Nueva Economía Institucional” ha permitido identificar un conjunto de ideas aportadas por la misma que fueron consideradas posteriormente por los teóricos del crecimiento. Estas ideas fueron desarrolladas, principalmente, por D.C. North, y se centran en la identificación de aquellos factores que explican las diferentes pautas de crecimiento observadas entre países, entre los que destaca la dimensión institucional. A la par que se producía este proceso de integración del enfoque neoinstitucional en las explicaciones del crecimiento económico, e incluso con anterioridad en algunos casos, diversos economistas elaboraron teorías explicativas acerca de los vínculos existentes entre las distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico. En esta línea, se ha llevado a cabo una revisión a las argumentaciones teóricas que analizan los vínculos existentes entre el crecimiento y determinados aspectos institucionales, como las libertades económicas y civiles, los derechos políticos o la corrupción. Dicha revisión ha permitido concluir que, si bien en el caso de la libertad económica, el capital social y la estabilidad política los argumentos teóricos coinciden en señalar el impacto favorable ejercido por estas dimensiones institucionales sobre el crecimiento económico, en el caso de la corrupción y, sobre todo, de las libertades políticas, las posiciones teóricas son más dispares.

Una vez analizado el marco teórico, y con el fin de poder llevar a cabo más adelante nuestras aplicaciones, se ha procedido a la revisión de la evidencia empírica disponible, que ha comenzado con un repaso exhaustivo a los distintos indicadores institucionales disponibles en la actualidad, elaborados por servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales. El desarrollo espectacular experimentado por dichos indicadores ha hecho posible la aparición de investigaciones empíricas que ponen de manifiesto los vínculos existentes entre calidad institucional y crecimiento económico, y que analizan los factores determinantes de dicha calidad.

Desde el punto de vista de la investigación empírica, los estudios que analizan los motivos por los cuales la calidad de las instituciones varía entre países han experimentado un desarrollo notablemente menor que aquellos que estudian las relaciones de causalidad entre calidad institucional y desarrollo económico. Esto es así, probablemente, porque plantean cuestiones más delicadas al tratar, entre otras cuestiones, la relación que las doctrinas religiosas o los orígenes legales presentan con el marco institucional. Además, el grado de acuerdo alcanzado por los investigadores también es menor, de modo que todavía no existe un consenso claro respecto a la identificación de estos factores subyacentes a la calidad institucional. El debate sigue alimentándose con la aparición de nuevos estudios empíricos que cuestionan algunos argumentos teóricos empleados por la literatura, de modo que todavía no pueden considerarse concluyentes los resultados obtenidos por estos estudios. A pesar de ello, el repaso efectuado ha permitido concluir que los factores propuestos por las teorías institucionales de corte político, especialmente la tradición legal, junto con los factores de carácter histórico, son los que mayor consenso han generado entre los investigadores

empíricos. Otros factores, como la renta *per cápita*, la apertura comercial o las desigualdades en renta, proporcionan resultados más dispares.

Las investigaciones empíricas que analizan las relaciones entre calidad institucional y crecimiento económico han contribuido de forma relevante al amplio consenso alcanzado por los economistas en cuanto al papel fundamental que las instituciones juegan en los procesos de crecimiento. A este respecto, cabe señalar que la libertad económica, seguida de las libertades políticas y civiles, han sido las dimensiones institucionales que han recibido mayor atención en la última década. La corrupción también ha experimentado una atención significativa, especialmente a partir del trabajo pionero de Mauro (1995). En los últimos años, se percibe un interés creciente por analizar el impacto que la calidad institucional, en su sentido más amplio, ejerce sobre el desarrollo económico. Del mismo modo, es importante señalar que la libertad económica ha sido la característica institucional que ha fomentado mayor grado de consenso entre los investigadores empíricos, mientras que la democracia o derechos políticos ha sido la generadora de mayores discrepancias.

Una vez revisada la literatura teórica y empírica más relevante acerca de los estudios sobre crecimiento económico e instituciones, las aplicaciones empíricas aportadas en esta memoria han pretendido profundizar en algunas cuestiones importantes tratadas por dicha literatura.

Así, se ha pretendido contribuir con nueva evidencia empírica al debate generado en torno a cuáles son los factores que determinan el desempeño institucional de los países. Se han utilizado los “Indicadores agregados de Gobernabilidad” contruidos por los economistas del Banco Mundial, Kaufmann *et al.* (2003): “Voz y

Responsabilidad”, “Estabilidad política y Ausencia de violencia”, “Eficacia gubernamental”, “Calidad regulatoria”, “Estado de Derecho” y “Control de la corrupción”, disponibles para el período 1996-2002. A partir del repaso efectuado a los resultados obtenidos por los trabajos empíricos más relevantes, se han planteado una serie de hipótesis a contrastar, utilizando un modelo empírico sobre la calidad institucional acorde a los empleados en los trabajos sobre instituciones. El modelo se ha estimado para una muestra de hasta 160 países, así como para distintas submuestras clasificadas en función del nivel de renta de los países incluidos en las mismas: países de renta alta, media y baja.

En cuanto a los resultados obtenidos cuando las regresiones se efectúan para la muestra total de países, cabría destacar los siguientes. En primer lugar, la evidencia empírica estaría apoyando las teorías económicas, de modo que el crecimiento económico vendría acompañado de mejoras institucionales. Así, según las estimaciones obtenidas, un incremento del 1% en el nivel de renta *per cápita* implicaría un incremento superior a un punto porcentual en los niveles de calidad institucional.

En segundo lugar, los resultados apoyarían las teorías políticas, en cuanto ponen de manifiesto la superioridad del sistema de la *common law* frente a las leyes socialistas, así como el efecto negativo que la división étnica presenta sobre el marco institucional. Sin embargo, no corroboran la diferencia entre la *common law* y la “ley Civil”, al sugerir que la calidad institucional de aquellos países con origen legal francés y alemán es similar a la de países con origen legal inglés mientras que en los países con tradición legal escandinava se muestra superior.

En tercer lugar, la evidencia sugiere que el planteamiento señalado por La Porta *et al.* (1999) según el cual existirían, *a priori*, argumentos suficientes según los cuales las teorías culturales actúan a través de las teorías políticas, resultaría consistente para el caso de la religión católica, pero no para el de la musulmana. Así, si bien, como sugieren Landes (1998) y Putnam (1993), la religión católica puede ejercer efectos adversos sobre la infraestructura institucional, afectando a los niveles de tolerancia y confianza de las sociedades, el efecto político parece tener mayor peso. De este modo, el uso de la religión con fines políticos en los países católicos así como la competencia entre Iglesia Católica y Estado, pudieron dar lugar a políticas hostiles al desarrollo económico e institucional. Sin embargo, en el caso de los países musulmanes, los efectos perjudiciales que sus creencias e ideología ejercen sobre el desempeño de las instituciones son muy robustos, sin mostrarse en este caso el efecto político superior. Por tanto, a luz de estos resultados, no puede manifestarse la superioridad de las teorías institucionales políticas frente a las culturales, sugerida en algunos trabajos empíricos, a la hora de explicar las diferencias en calidad institucional entre países. Del mismo modo, la evidencia obtenida tampoco permite establecer la supremacía de las teorías económicas frente a las políticas y culturales.

En cuarto lugar, los resultados apoyan las hipótesis según las cuales la apertura comercial y la reducción en las desigualdades en renta contribuyen a mejorar la infraestructura institucional de los países, resultados que presentan importantes implicaciones políticas.

Por último, la introducción de *dummies* regionales pone de manifiesto, por un lado, que parte de las diferencias en calidad institucional presentes entre zonas geográficas vendría explicada en términos de estructura social y desarrollo económico

y, por otro, que existen otros factores endógenos, no contemplados en el modelo, que estarían explicando parte de las diferencias que las distintas áreas regionales mantienen con Europa Occidental y Norteamérica. Se trataría, entre otros, de factores relacionados con acontecimientos sociopolíticos particularmente intensos, tales como golpes de Estado o fenómenos de “captura del Estado”.

Para profundizar en esta última idea, se ha estimado el modelo utilizando las tres submuestras de países señaladas anteriormente: países de renta alta, países de renta baja, y países de renta media, al objeto de contrastar la existencia de diferentes patrones de comportamiento que impiden dar una respuesta global en relación a los determinantes de la calidad institucional.

Por lo que respecta a los resultados obtenidos para la muestra de países de renta alta, situados mayoritariamente en Europa Occidental y Norteamérica, la principal conclusión que se deriva de los mismos es que aquellos países con niveles superiores de renta, origen legal inglés y elevado porcentaje de población protestante, presentan mejores marcos institucionales. Es, además, significativo el hecho de que el argumento teórico según el cual la tradición legal francesa tenía unos efectos perjudiciales sobre el desempeño institucional, y que no parecía corroborar la evidencia cuando se trabajaba con la muestra total de países, es soportado ahora en el caso de los países de renta elevada.

En el caso de los países de renta baja, pertenecientes en su mayoría al África Subsahariana, la evidencia sugiere la presencia de factores endógenos que podrían contrarrestar en cierta medida los efectos positivos de la renta *per cápita* sobre la calidad institucional, y no es demasiado concluyente a la hora de determinar si políticas

encaminadas a fomentar la apertura comercial en estos países podrían mejorar dicha calidad. Además, los determinantes principales de la misma serían, en este caso, los factores de carácter histórico propuestos por las teorías institucionalistas políticas: origen legal y división étnica. No obstante, el bajo poder explicativo del modelo para este grupo de países apunta la presencia de factores específicos no contemplados en el análisis, que estarían explicando la mayor parte de las diferencias institucionales presentes entre países pobres.

Por último, en el caso de los países de renta media, localizados en su mayoría en Latinoamérica y Caribe, Europa del Este, y Oriente Medio y Norte de África, las estimaciones ponen de manifiesto que los determinantes más robustos de la calidad institucional son, en este caso, la renta *per cápita*, religión musulmana y apertura comercial, seguidos por la división étnica. Merece especial atención la estimación obtenida para la apertura externa, que emerge como significativa para este grupo de países, sugiriendo la conveniencia de llevar a cabo en lo mismos políticas comerciales orientadas a ampliar su apertura exterior.

En definitiva, el análisis por subgrupos de países parece confirmar la hipótesis que establece la imposibilidad de dar una respuesta global en relación a los determinantes fundamentales de la calidad de las instituciones. En relación a las predicciones de las teorías institucionales económicas, los resultados sugieren que sólo se cumplirían en el caso de los países de renta alta y media, mientras que en los países pobres el desarrollo económico no garantiza instituciones más favorables. En cuanto a la apertura exterior, a pesar de presentar el signo esperado, sólo resulta relevante para los países de renta media. Por último, los factores históricos propuestos por las teorías

institucionales políticas y culturales: origen legal, división étnica y afiliación religiosa, resultan relevantes, en mayor o menor medida, en todos los casos analizados.

Realizada esta aportación al debate generado en torno a cuáles son los factores que determinan la calidad institucional de los países, se ha pretendido proporcionar nueva evidencia empírica en relación a la cuantificación de la importancia real que dicha calidad ejerce sobre el desarrollo económico. La metodología utilizada en este caso ha sido la estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas, mediante las técnicas al uso. El modelo consta de dos ecuaciones, una primera que aproxima el nivel de renta *per cápita* a través de la formulación general de un modelo neoclásico de crecimiento ampliado con instituciones, y una segunda de calidad institucional que se corresponde con el modelo planteado en la aplicación desarrollada con anterioridad.

En cuanto a los resultados obtenidos para una muestra total de 150 países, cabe señalar que se ha realizado un ejercicio preliminar consistente en estimar mediante mínimos cuadrados ordinarios la ecuación de renta *per cápita*, ampliando de forma progresiva el modelo de Solow (1956) con variables adicionales. Así, se incorpora, en primer lugar, la inversión en capital humano, propuesta por Mankin, Romer y Weil (1992) y, a continuación, la variable calidad institucional. Dicho ejercicio ha permitido adelantar la siguiente conclusión: la infraestructura institucional de los países constituye un factor fundamental a la hora de explicar sus niveles de desarrollo económico, mostrándose incluso superior a otras variables tradicionales, tales como inversión en capital físico o el crecimiento de la población.

Seguidamente, se ha estimado el sistema completo de ecuaciones simultáneas, lo cual, además de corroborar el resultado anterior, ha mostrado la robustez de la variable

calidad institucional tanto al método de estimación como a la inclusión de variables adicionales en el análisis. Junto a la calidad institucional, las tasas de dependencia y, sobre todo, la inversión en capital humano y el desarrollo financiero, contribuyen a explicar las actuales disparidades en términos de desarrollo económico observadas entre países.

Respecto a la ecuación de calidad institucional, la evidencia obtenida confirma los resultados obtenidos con anterioridad, cuando se llevó cabo la estimación individual de dicha ecuación. Así, los países pobres, con origen legal socialista, elevado porcentaje de musulmanes, escasa apertura comercial y elevada desigualdad en renta, presentan peores marcos institucionales.

Por su parte, los resultados obtenidos para las distintas submuestras de países han permitido validar la hipótesis que hacía referencia a los distintos impactos que la calidad institucional ejerce sobre la renta *per cápita*, en función de cuál sea el nivel de desarrollo de los países tratados. Han confirmado, además, la imposibilidad de dar una respuesta global con respecto a los determinantes de la calidad institucional.

De este modo, la calidad institucional no resulta relevante en la muestra de países pobres, y el impacto positivo y significativo ejercido por la misma en el caso de los países de renta media es superior al ejercido en los países ricos. Así, dicho efecto sería insignificante para países con niveles muy bajos de renta *per cápita*, aumentaría hasta conseguir un impacto máximo en los niveles medios de renta para decrecer, a continuación, alcanzado un determinado nivel de desarrollo económico. Además, se confirma la robustez de la variable renta *per cápita* como factor determinante de la calidad institucional en los países de renta media y alta, y no así en los países pobres.

En definitiva, la evidencia empírica sugiere que el nivel de desarrollo de un país es fundamental tanto a la hora de establecer cuáles son los determinantes de la calidad de sus instituciones, como a la hora de determinar el impacto que las mismas ejercen sobre su nivel de renta *per cápita*.

Por lo que respecta a las variables estándar de los modelos de crecimiento, éstos son los resultados obtenidos cuando las estimaciones se controlan por la variable calidad institucional. En primer lugar, las inversiones en capital físico y humano no presentan los signos esperados en el caso de la muestra de países ricos, hecho que pondría de manifiesto la supremacía actual que en estos países ejercen las instituciones frente a los factores convencionales de crecimiento. En el caso de los países pobres y de renta media, ambas variables presentan los signos esperados, si bien sólo el capital humano arroja niveles aceptables de significatividad.

Por último, el crecimiento demográfico, tal como predice el modelo de Solow (1956), estaría ejerciendo un impacto negativo, aunque no significativo, en el caso de los países pobres; sin embargo, arroja un coeficiente positivo en el caso de los países ricos y de renta media. Este resultado estaría, no obstante, en la línea de los obtenidos en recientes investigaciones, que rompen con la creencia convencional que establece el impacto desfavorable que el crecimiento de la población ejerce sobre el desarrollo económico de los países. Es lógico que el crecimiento demográfico presente un signo positivo en el caso de los países ricos, dados los problemas derivados en los últimos años de la reducción en tasas de natalidad.

Hasta aquí se ha utilizado un índice global de calidad institucional, permitiendo, los resultados obtenidos, resaltar el papel fundamental que la infraestructura

institucional de los países ejerce a la hora de explicar sus niveles actuales de desarrollo económico. Por ello, se ha considerado relevante analizar, de forma individualizada, el impacto ejercido por distintas manifestaciones de dicha calidad. Se han seleccionado las dimensiones libertad económica, libertades civiles y derechos políticos, por ser las más analizadas en estudios empíricos previos, lo cual permite realizar comparaciones de resultados, y porque los indicadores disponibles cuentan con una importante cobertura temporal y de países. Se pretende con este análisis clarificar la importancia relativa ejercida por cada una de estas dimensiones sobre el crecimiento económico, bajo el convencimiento de que, dado que se trata de libertades de distinta naturaleza, sus implicaciones serán también diferentes.

De nuevo, la metodología aplicada ha consistido en la estimación de un modelo de ecuaciones simultáneas. En este caso, dado que los indicadores presentan una cobertura temporal suficientemente amplia, se ha utilizado la técnica de datos de panel, que permite mejorar los grados de libertad al añadir la variabilidad de la dimensión tiempo. El modelo planteado consta de una primera ecuación de crecimiento económico, una segunda ecuación de inversión en capital físico, y una última de inversión en capital humano, lo cual permite aislar los efectos directo, entendido como mayor eficiencia, e indirecto, entendido como mayor volumen de inversión, de las variables institucionales sobre el crecimiento, tal como ha sugerido North (1990). Se utilizan los índices de libertades civiles y derechos políticos publicados por la *Freedom House*, y el índice de libertad económica mundial publicado por el *Fraser Institute*, para una muestra de más de 70 países.

En relación a los resultados obtenidos en la estimación, las principales conclusiones extraídas serían las siguientes. En primer lugar, las tres dimensiones de

calidad institucional incluidas en el análisis, libertad económica, libertades civiles y derechos políticos, resultan relevantes para el crecimiento económico de los países, bien sea vía directa, a través de una mejor asignación de recursos, o vía indirecta, incentivando la inversión en capital físico y humano. No obstante, la evidencia obtenida resulta mucho más concluyente en el caso de la libertad económica y las libertades civiles, al resultar favorables tanto los niveles de dichas libertades, como los cambios producidos en las mismas. Mientras, en el caso de los derechos políticos, el efecto ejercido por la expansión de los mismos es dispar, en función de cual sea el canal de influencia sobre el crecimiento, positivo en el caso del capital humano, pero negativo en el caso de la inversión en capital físico.

En segundo lugar, y en consonancia con la evidencia obtenida en investigaciones recientes que utilizan la técnica de datos de panel (Tavares y Wacziarg 2001; Dawon 2003, entre otros), la evidencia resalta el papel ejercido por los canales indirectos de inversión en capital físico y humano. Esto es especialmente cierto en el caso de la libertad económica, dado que tanto los niveles contemporáneos como los retardados, así como los cambios registrados en la misma, resultan relevantes en las decisiones de inversión.

En tercer lugar, la introducción de retardos en el análisis ha permitido poner de manifiesto el papel fundamental que la credibilidad juega en la toma de decisiones de inversión en capital físico por parte de los agentes económicos. Así, en el caso de la liberalización política, los agentes necesitan un período de tiempo relativamente amplio para percibir que la misma es permanente y no temporal, antes de modificar sus decisiones de inversión. Este resultado está en la línea de las predicciones efectuadas por las teorías de reputación e inconsistencia temporal elaboradas por Kydland y

Prescott (1977) y por Barro y Gordon (1983), según las cuales las acciones de los agentes dependen, en parte, de las expectativas que ellos tengan acerca de las decisiones de política futuras. Por último, en relación con la importancia relativa de las tres dimensiones de calidad institucional, los resultados sugieren un impacto superior para los niveles de libertad económica, si bien en el caso del capital humano le sigue muy de cerca el ejercido por las libertades civiles.

En definitiva, los resultados obtenidos ponen de manifiesto la relevancia que las tres dimensiones institucionales analizadas, libertad económica, libertades civiles y derechos políticos, juegan en los procesos de crecimiento económico. Por ello, se ha profundizado en esta idea a través del análisis de las direcciones de causalidad. Dicho análisis permite determinar si es la libertad la que genera crecimiento, es el crecimiento el que causa mayor libertad o ambas variables vienen conjuntamente determinadas, así como estudiar las potenciales interrelaciones entre estas dimensiones institucionales. Para ello, se emplea la metodología de causalidad de *Granger* con datos de panel, que ha sido escasamente utilizada en la literatura, a pesar de las posibilidades que presenta.

En relación a los resultados obtenidos acerca de las relaciones de causalidad entre libertad y crecimiento económico, las principales conclusiones obtenidas son las siguientes. En primer lugar, la evidencia sugiere que la libertad económica y los derechos políticos preceden al crecimiento, mientras que en el caso de las libertades civiles existiría una relación bilateral de causalidad, de modo que las libertades civiles generan crecimiento económico y, a su vez, este crecimiento genera libertades civiles.

Estos resultados se mantienen cuando el crecimiento se controla con variables condicionales y, además, los efectos estimados de largo plazo resultan significativos. A

este respecto, cabe señalar que la evidencia sugiere un efecto de largo plazo para la libertad económica superior al ejercido por los derechos políticos y las libertades civiles. Esto pone de manifiesto la superioridad que dicha dimensión institucional juega en los procesos de desarrollo, superioridad ya apuntada en los resultados obtenidos con anterioridad.

Por lo que respecta a las interrelaciones entre variables institucionales, cabría hacer varias consideraciones. En primer lugar, la evidencia señala que tanto derechos políticos como libertades civiles fomentan la libertad económica y, además, en el caso de las libertades civiles, la dirección de causalidad sería bilateral. En segundo lugar, los resultados advierten la presencia de una relación unilateral entre las dos dimensiones de libertad política, derechos políticos y libertades civiles, de modo que serían las libertades civiles las que generarían derechos políticos. En todos los casos, los efectos de largo plazo resultan significativos.

En definitiva, la evidencia confirmaría la existencia de un círculo virtuoso, de modo que la libertad económica generaría crecimiento económico, y éste fomentaría la expansión de las libertades civiles que, a su vez, promoverían libertad económica. Además, la expansión de las libertades civiles favorecería la expansión de los derechos políticos, derechos que a su vez fomentan tanto el crecimiento económico como la expansión de la libertad económica. Se corroboraría, por tanto, la hipótesis defendida por Lipset (1959), según la cual la prosperidad económica aumenta las posibilidades de que un país amplíe sus libertades políticas, así como la defendida por Friedman (1982), según la cual los derechos políticos y las libertades civiles promueven, a su vez, libertad económica.

En relación con los canales indirectos a través de los cuales la libertad puede afectar al crecimiento económico, vía inversión en capital físico y humano, dos son las principales conclusiones que se derivan del análisis de causalidad de *Granger*. En primer lugar, el nivel de inversión en capital físico vendría determinado por los cambios producidos en libertad económica. En segundo lugar, las relaciones entre inversión y libertad son más complejas en el caso del capital humano, de modo que dicha inversión vendría determinada, tanto por los niveles de derechos políticos y libertades civiles como por los cambios producidos en estas últimas y en libertad económica, mientras que la citada inversión en capital humano fomentaría las tres dimensiones analizadas: libertad económica, libertades civiles y derechos políticos. En consecuencia, mientras en el caso de la inversión en capital físico sólo la dimensión libertad económica resulta significativa, en el caso de la inversión en capital humano, las tres dimensiones institucionales son relevantes.

Estos resultados confirmarían algunas de las reflexiones de autores como Shumpeter (1942), Myrdal (1953, 1958), Friedman (1953, 1982) o Sen (1987, 1999), en cuanto a la complejidad de las relaciones de causalidad entre libertad y crecimiento económico. La evidencia pone de manifiesto que estas relaciones no son unilaterales, de modo que el investigador debe ser extremadamente cauteloso a la hora de derivar conclusiones e implicaciones de política económica.

Para finalizar, se señalan algunas líneas futuras de análisis que podrían enriquecer el trabajo iniciado en esta memoria. Una primera línea de trabajo exploraría los diferentes componentes de los índices de libertad económica publicados por distintos organismos. Algunos autores advierten que no todos estos componentes resultan significativos para el crecimiento, y proponen depurar dichos indicadores al

objeto de incrementar la credibilidad y calidad de los mismos (Ayal y Karras, 1998; De Haan y Sturm, 2000; Hecklman y Stroup, 2000; Carlsson y Lundström, 2002, entre otros). Una segunda línea de estudio conduciría a cuantificar el impacto ejercido por otras dimensiones institucionales no incluidas en las aplicaciones presentadas en esta memoria, tales como la corrupción, el capital social o la inestabilidad política. En tercer lugar, podría estudiarse el efecto que la calidad institucional ejerce sobre otras variables de desarrollo distintas a la renta *per cápita* y el crecimiento económico, tales como las tasas de alfabetización, la esperanza de vida, o el índice de desarrollo humano elaborado por Naciones Unidas. Una cuarta línea de análisis estaría orientada a analizar casos particulares de estudio especialmente relevantes, entre los cuales se encontrarían regiones como el África Subsahariana, Latinoamérica o Europa del Este. De este modo, podrían analizarse las implicaciones políticas que se derivarían de los resultados obtenidos y que podrían sugerir posibles líneas de actuación en estos países.

**REFERENCIAS
BIBLIOGRÁFICAS**

- Abramovitz, M. (1986): "Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind", *Journal of Economic History*, vol. 46 (2), pp. 385-406.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. A. Robinson (2001): "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", *American Economic Review*, vol.91 (5), pp.1369-1401.
- Acemoglu, D., S. Johnson, J. A. Robinson (2002): "Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117 (4), pp. 1231-1294.
- Ades, A., R. Di Tella, (1999): "Rents, competition and corruption", *American Economic Review*, vol.89 (4), pp.982-993.
- Alesina, A., A. Devleeschauer, W. Easterly, S. Kurlat, R. Wacziarg (2003) "Fractionalization", *Journal of Economic Growth*, vol. 8 (2), pp.155-194.
- Alesina, A., D. Rodrik (1993): "Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence", en *The political economy of business cycles and growth*, A. Cukierman, Z. Hercovitz, L. Leiderman (eds.), Cambridge MA, MIT Press.
- Alesina, A., E. La Ferrara (2004): "Ethnic Diversity and Economic Performance", NBER Working Paper Series, No. 10313.
- Alesina, A., R. Perotti (1994): "The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature", *The World Bank Economic Review*, vol.8 (3), pp. 351-371.
- Alesina, A., R. Perotti (1996): "Income Distribution, Political Instability, and Investment", *European Economic Review*, vol.40 (6), pp.1203-1228.
- Alesina, A., S. Ozler, N. Roubini, P. Swagel (1996): "Political Instability and Economic Growth", *Journal of Economic Growth*, vol. 1 (2), pp. 189-211.
- Ali, A, W. Mark Crain (2002): "Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth", *Cato Journal*, vol. 21, (3), pp. 415-426.
- Anderson, K., B. Dimaran, J. Francois, T. Hertel, B. Hoekman, W. Martin (2002): *Potential Gains from Trade Reform in the New Millenium*, Washington, World Bank.

Referencias bibliográficas

- Aron, J. (2000): "Growth and Institutions: A Review of the Evidence", *The World Bank Research Observer*, vol.15 (1), pp.99-135.
- Ayal, E. B., G. Karras (1998): "Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study", *Journal of Developing Areas*, vol.32 (3), pp.327-338.
- Banfield, E. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Banks, A. (1994): *Cross-National Time Series Data Archive*, Center for Social Analysis, State University of New York at Binghamton.
- Banks, A. (ed.) Various issues, 1975-1982/83. *Political Handbook of the World*. Boston, Mass: McGraw-Hill.
- Banks, A. (ed.) various issues, 1983/84, annually: *Political Handbook of the World*. New York: CSA Publications.
- Barro, R. J. (1991): "Economic Growth in a Cross Section of Countries", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (2), pp. 407-443.
- Barro, R. J. (1996): "Democracy and Growth", *Journal of Economic Growth* vol.1 (1), pp. 1-27.
- Barro, R. J. (2000): "Inequality and Growth in a Panel of Countries", *Journal of Economic Growth*, vol. 5 (1), pp. 5-32.
- Barro, R. J. y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic Growth*, New York, Mc Graw-Hill.
- Barro, R. J., D. B. Gordon (1983): "Rules, Discretion and Reputation in a Model of Monetary Policy", *Journal of Monetary Economics*, vol. 12 (1), pp. 101-120.
- Barro, R. J., J.W. Lee (1994): "Sources of Economic Growth", *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, vol. 40 (0), pp. 1-57.
- Bauer P. T. (1972): *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*, Cambridge, Harvard University Press.
- Beck, T., G. Clarke, A. Croff, P. Keefer, P. Walsh (2001): "New tools and new test in comparative political economy: The Database of Political Institutions", *The World Bank Economic Review*, vol.15 (1), pp.165-176.

- Becker, G. S. (1983): "A theory of competition among pressure groups for political influence", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98 (3), pp. 371-400.
- Berggren, N. (2003): "The Benefits of Economic Freedom: A Survey", *The Independent Review*, vol. 8 (2), pp. 193-211.
- Bhagwati, J. (1966): *The Economics of Underdeveloped countries*, New York, McGraw Hill.
- Bhagwati, J. N.; R. A. Brecher, T. N. Srinivansan (1984): "DUP activities and economic theory", en D. C. Colander (ed.), *Neoclassical political economy*, Cambridge, Mass. Ballinger.
- Boix, C., D. Posner (1996): "Making Social Capital work: A Review of Robert Putnam's *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*", Cambridge: Harvard University Centre for International Affairs Working Paper Series 96-4.
- Bollen, K. A. (1980): "Issues in the comparative measurement of political democracy", *American Sociological Review*, vol. 45 (3), pp. 370-390.
- Bollen, K. A. (1983): "World system position, dependency, and democracy: The cross-national evidence", *American Sociological Review*, vol. 48, pp. 468-479.
- Bollen, K. A. (1990): "Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps", *Studies in Comparative International Development*, vol. 25 (1), pp. 7-24.
- Bollen, K. A., R.W. Jackman (1985): "Economic and non economic determinant of political democracy in the 1860s", *Research in Political Sociology*, vol. 1, pp. 27-48.
- Borner, S., F. Bodemer, M. Kobler (2004): *Institutional efficiency and its determinants: The role of political factors in economic growth*, Development Centre Studies, Paris and Washington, D. C., Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Braatz, J., R. Putnam (1996): *Families, Communities, and Education in America: Exploring the Evidence*, Madison, WI: Wisconsin Center for Education Research, Center on Organization and Restructuring of Schools.
- Breton, T. R. (2004): "Can Institutions or Education Explain World Poverty? An Augmented Solow Model Provides Some Insights", *Journal of Socio-Economics*, vol. 33 (1), pp. 45-69.

Referencias bibliográficas

- Buchanan, J. M. (1980): "Reform in the Rent-Seeking Society", en J.M. Buchanan, R. Tollinson, G. Tullock (eds.), *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Texas A&M University Press, pp. 359-367.
- Buchanan, J. M. (1981): "Búsqueda de rentas y búsqueda de beneficios" en J. M. Buchanan, R. E. Mc.Cormick, R. D. Tollison (eds.), *El análisis económico de lo político*, 1984, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, pp. 205-231.
- Buchanan, J. M. (1991): "Economics in the post-socialist century", *Economic Journal*, vol. 101, pp. 15-21.
- Burkhart, R. E., M. S. Lewis-Beck (1994): "Comparative democracy: The economic development thesis", *American Political Science Review*, vol. 88 (4), pp. 903-910.
- Burki, S. J, G. Perry (1998): *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington, DC World Bank.
- Carlsson, F., S. Lundström, (2002): "Economic Freedom and Growth: Decomposing the Effects", *Public Choice*, vol.112 (3-4), pp.335-344.
- Chong, A., C. Calderon (1997): "Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth", *Economics and Politics*, vol. 12 (1), pp. 69-82.
- Chong, A., C. Calderon (2000): "Institutional Quality and Income Distribution", *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48 (4), pp. 761-786.
- Chong, A., L. Zanforlin (2000) "Law tradition and institutional quality: some empirical evidence", *Journal of International Development*, vol.12 (8), pp.1057-1068.
- Clague, C., P. Keefer, S. Knack, M. Olson (1996): "Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies", *Journal of Economic Growth*, vol. 1 (2), pp. 243-276.
- Coase, R. H. (1974): "Economists and Public Policy", en J. Fred Weston, *Large corporations in Changing Society*, New York, New York University Press.
- Coase, R. H. (1982): *How Should Economists Choose?* Washington D. C, American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Coase, R. H. (1992): "The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, vol. 82 (4), pp. 713- 719.

- Coase, R. H. (1999): "An Interview with Ronald Coase", *ISNIE Newsletter*, vol. 2, pp. 3-10.
- Cole, J. S. (2003): "The Contribution of economic Freedom to World Economic Growth, 1980-99", *Cato Journal*, vol. 23 (2), pp. 189-198.
- Coleman, J. S. (1988): "Social Capital in the Creation of Human Capital", *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.
- Coleman, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Coleman, J. S., T. Hoffer: (1987): *Public and Private Schools: The Impact of Communities*, New York, Basic Books.
- Commons, J. R. (1931): "Institutional Economics", *American Economic Review*, vol. 21 (3), pp. 648-657.
- Commons, J. R. (1934): *Institutional Economics. Its place in political economy*, Tomo I, 1959, The University of Wisconsin Press.
- Cummings, J. T. (2000): "Economic Freedom Indices: Their Use as Tools for Monitoring and Evaluation", SCS Working Paper No.00/01.
- Davidson, R., J. G. MacKinnon (1989): "Testing for Consistency using Artificial Regressions," *Econometric Theory*, vol. 5 (3), pp. 363-384.
- Davidson, R., J. G. MacKinnon (1993): *Estimation and Inference in Econometrics*, Oxford University Press.
- Davis, L. E., D. C. North (1971): *Institutional change and American economic growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dawson, J. W. (1998): "Institutions, investment, and growth: new cross country and panel data evidence", *Economic Inquiry*, vol. 36, pp. 603-619.
- Dawson, J. W. (2003): "Causality in the freedom-growth relationship", *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 479-495.
- De Haan, J., C. L. J. Siermann (1995): "A sensitivity Analysis of the Impact of Democracy on Economic Growth", *Empirical Economics*, vol. 20 (2), pp. 197-215.

Referencias bibliográficas

- De Haan, J., C. L. J. Siermann (1996): "New evidence on the relationship between democracy and economic growth", *Public Choice*, vol.86 (1-2), pp.175-198.
- De Haan, J., C. L. J. Siermann (1998): "Further evidence on the relationship between economic freedom and economic growth", *Public Choice*, vol. 95 (3), pp. 363-380.
- De Haan, J., J. E. Sturm (2000): "On the relationship between economic freedom and economic growth", *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 547-563.
- De Haan, J., J. E. Sturm (2001): "How Robust is the relationship between economic freedom and economic growth?" *Applied Economics*, vol. 33 (7), pp.839-844.
- De Haan, J., J. E. Sturm (2003): "Does more democracy lead to greater economic freedom? New evidence for developing countries", *European Journal of Political Economy*, vol.17 (1), pp. 1-16.
- De la Dehesa, G. (2003): *Globalización, desigualdad y pobreza*, Madrid, Alianza Editorial.
- De Soto, H. (2000): *El Misterio del Capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*, Nueva Cork, Basic Books.
- De Vansaay, X., Z. A. Spindler (1994): "Freedom and growth: Do constitutions matter?" *Public Choice*, vol.78 (3-4), pp.359-372.
- Del Monte, A., E. Pagagni (2001): "Public expenditure, corruption, and economic growth: the case of Italia", *European Journal of Political Economy*, vol.17 (1), pp.1-16.
- Demsetz, H. (1967): "Towards a Theory of Property Rights", *American Economic Review*, vol. 57 (2), pp. 347-359.
- Demsetz, H. (1969): "Information and Efficiency: Another Viewpoint", *Journal of Law and Economics*, vol. 12, pp. 1-22.
- Durlauf, S.N., D.T. Quah (1999): "The New Empirics of Economic Growth", en *Handbook of Macroeconomics*, J. Taylor, M. W. Woodford (eds.), Amsterdam, North Holland.
- Easterly, W. (2001a): "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (4), pp. 317-335.
- Easterly, W. (2001b): "Can Institutions Resolve Ethnic Conflict?" *Economic Development and Cultural Change*, vol. 94 (4), pp. 687-706.

- Easterly, W., R. Levine (1997): "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112 (4), pp. 1203-50.
- Easterly, W., R. Levine (2001): "What have we learned from a decade of empirical research on growth? It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models", *World Bank Economic Review*, vol.15, pp.177-219.
- Easterly, W., R. Levine (2003): "Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 50 (1), pp. 3-39.
- Easton, S. T., M. A. Walker (1997): "Income, Growth and Economic Freedom", *American Economic Review*, vol.87, (2), pp.328-332.
- Easton, S. T., M. A., Walker (eds.) (1992): *Rating Global Economic Freedom*, Vancouver, Fraser Institute.
- Eggertsson, T. (1990): "Economic Behaviour and Institutions", Cambridge, Cambridge University Press.
- Eggertsson, T. (1996): "A Note on the Economics of Institutions", en L. Alston, T. Eggertsson, D. C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Engerman, S., K. Sokoloff (1997): "Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States", en S. Haber (ed.) *How Latin America Fell Behind : Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.
- Engerman, S., K. Sokoloff (2002): "Factor Endowments, Inequality, and Paths of development among New World Economies", *Economia*, vol.3 (1), pp.41-109.
- Farr, W., K. R. A Lord, J. L. Wolfenbarger (1998): "Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis", *Cato Journal*, vol.18 (2), pp.247-262.
- Fidrmuc, J. (2003): "Economic Reform, Democracy, and Growth during Postcommunist Transition", *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 583-604
- Fosu, A.K. (2001): "Political Instability and Economic Growth in Developing Economies: Some Specification Empirics", *Economics Letters*, vol. 70 (2), pp. 289-294.

Referencias bibliográficas

- Frankel, J., D. Romer (1999): "Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, vol.89 (3), pp.379-399.
- Freedom House (2002): *Freedom in the World 2001-2002*, New York, NY: Freedom House.
- Friedman, M. (1982): *Capitalism and Freedom*, Chicago, The university of Chicago Press.
- Friedman, M. (ed.)(1953): *Essays in Positive Economics*, Chicago, The university of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (1992): *The End of History and the Last Man*, London, Penguin.
- Fukuyama, F. (1995): *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press Books.
- G. Sarte, P. D. (2000a): "Informality and rent-seeking bureaucracies in a model of long-run growth", *Journal of Monetary Economics*, vol.46 (1), pp.173-197.
- G. Sarte, P. D. (2000b): "Rent-seeking bureaucracies and oversight in a simple growth model", *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 25 (9), pp. 1345-1365.
- Gallup, J., J. D. Sachs, A. D. Mellinger (1999): "Geography and economic development", *International Regional Science Review*, vol. 22 (2), pp. 179-232.
- Gasiorowski, M. J. (1993): *The Political Regime Change Dataset*, Baton Rouge, Louisiana State University.
- Gastil, R. D., L. M. Wrigth (1988): "The State of the World: Political and Economic Freedom", en M.A. Walker (eds.) *Freedom, Democracy and Economic Welfare*, Vancouver, B.C., Canada, The Fraser Institute.
- Geweke, J., R. Meese, W. Dent (1983): "Comparing alternative test of causality in temporal systems: analytic results and experimental evidence", *Journal of Econometrics*, vol. 21, pp. 161-194.
- Glaeser, E. L., A. Shleifer (2002): "Legal Origins", *Quarterly Journal of Economics* vol. 117 (4), pp. 1193-1229.
- Glaeser, E. L., R. La Porta, F. Lopez-De-Silanes, A. Shleifer (2004): "Do Institutions Cause Growth?" *Journal of Economic Growth*, vol. 9 (3), pp. 271-303.

- Gradstein, M. (2004): "Governance and growth", *Journal of Development Economics*, vol. 73 (2), pp. 505-518.
- Gradstein, M., M. Justman (2000): "Human capital, social capital, and public schooling", *European Economic Review*, vol.44 (4), pp.879-890.
- Granger, C.W. J. (1969): "Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods", *Econometrica* vol. 37 (3), pp. 424-438.
- Greene, W. H. (2000): *Econometric Analysis*, 4ª Ed., Prentice Hall.
- Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2003): "People's opium? Religion and economic attitudes", *Journal of Monetary Economics*, vol. 50 (1), pp. 225-282.
- Guiso, L., P. Sapienza, L. Zingales (2004): "The role of social capital in financial development", *American Economic Review*, vol. 94 (3), pp. 526-556.
- Gujarati, D.N. (2004): *Econometría*, 4ª Ed., McGraw-Hill.
- Gwartney, J., R. Lawson (2002): *Economic Freedom of the World 2002 Annual Report*, Vancouver, BC. Canada, The Fraser Institute.
- Gwartney, J., R. Lawson (2003): "The Concept and Measurement of Economic Freedom", *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 405-430.
- Gwartney, J., R. Lawson, R. Holcombe (1999): "Economic Freedom and The Environment for economic Growth", *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155 (4), pp.1-21.
- Gwartney, J., R. Lawson, W. Block (1996): *Economic Freedom in the world, 1975-1995*, Vancouver, BC. Canada: The Fraser Institute.
- Gwartney, J., R. Lawson, W. Park, C. Skipton (2001): *Economic Freedom of the World 2001 Annual Report*, Vancouver, BC. Canada: The Fraser Institute.
- Hall, R. E., C. I. Jones (1999): "Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others", *Quarterly Journal of Economics*, vol.114 (1), pp. 83-116.
- Hamilton, J. D. (1994): *Time Series Analysis*, Princeton, University Press.
- Hanke, H., J. K Walters. (1997), "Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey" *Cato Journal*, vol.17 (2), pp. 117-146.

Referencias bibliográficas

- Heckelman, J. C. (2000): "Economic freedom and economic growth: a short-run causal investigation", *Journal of Applied Economics*, vol. 3 (1), pp. 71-91.
- Heckelman, J. C., M. D. Stroup (2000): "Which Economic Freedoms Contribute to Growth?" *Kyklos*, vol. 53 (4), pp. 527-544.
- Helliwell, J. (1994): "Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth", *British Journal of Political Science*, vol. 24 (2), pp. 225-248.
- Helliwell, J. F, R. D. Putnam. (1995): "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, vol.21 (3), pp. 295-307.
- Hellman, J., G. Jones, D. Kaufmann (2003): "Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition", *Journal of Comparative Economics*, vol. 31 (4), pp. 751-773.
- Henisz, W. J. (2000): "The Institutional Environment for Economic Growth", *Economics and Politics*, vol.12 (1), pp.1-31.
- Hibbs, D. (1973): *Mass Political Violence. A Cross- National Causal Analysis*, New York: Wiley.
- Higgins, M., J. Williamson (1997): "Age Structure Dynamics in Asia and Dependence on Foreign Capital", *Population and Development Review*, vol. 23 (2), pp. 261-293.
- Hirschman, A. (1984): "A dissenter's confession: The strategy of economic development revisited", en *Pioneers*, G. Meiner, D. Seers (eds.), New York, Oxford University Press.
- Hirschman, A. (1994): "The on-and-off connection between political and economic progress", *The American Economic Review*, vol. 84 (2), pp. 343-348.
- Hirschman, A. (1997): "Mêler les sphères publique et privée: prendre la commensalité au sérieux", *La morale secrète de l'economiste*, París, Les Belles Lettres.
- Huntington, S. P. (1968): *Political Order in Changing Societies*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Inglehart, R. (1990): *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1999): "Trust, well-being and democracy", en *Democracy and Trust*, M. Warren (ed.), New York, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 88-120.

- International Monetary Fund (2003): *World Economic Outlook: Growth and Institutions*, Washington.
- Islam, R., C. E. Montenegro (2002): *What Determines the Quality of Institutions?* Background Paper for the World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.
- Islam, S. (1996): "Economic freedom, per capita income and economic growth", *Applied Economics Letters*, vol. 3 (9), pp. 595-597.
- Kaufmann, D. (2003): "Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy", Working Paper Series in Macroeconomics, World Bank.
- Kaufmann, D., A. Kraay (2002): "Growth without Governance" *Economía*, vol. 3 (1), pp.169-229.
- Kaufmann, D., A. Kraay (2003): "Governance and Growth: Causality which way? Evidence for the World", World Bank Policy Research working paper.
- Kaufmann, D., A. Kraay, P. Zoido-Lobaton (1999a): "Aggregating Governance Indicators", World Bank, Policy Research Working Paper No.2195.
- Kaufmann, D., A. Kraay, P. Zoido-Lobaton. (1999b): "Governance Matters", World Bank, Policy Research Working Paper No.2196.
- Kaufmann, D., A. Kraay, P. Zoido-Lobaton. (2002): "Governance Matters II: Updated Indicators for 2000/2001" Policy Research Working Paper No.2772, World Bank.
- Kaufmann, D., A. Kraay, P. Zoido-Lobaton. (2003): "Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002" Draft for Comment, World Bank.
- Kelley, A. (1988): "Economic consequences of population change in the third world", *Journal of Economic Literature*, vol. 26 (4) pp. 1685-1728.
- Kenworthy, L. (1997): "Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation", *American Behavioural Scientist*, vol. 40 (5), pp. 645-956.
- Kirzner, I. M. (1973): *Competition an Entrepreneurship*, Chicago, University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997): "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach", *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (1), pp. 60-85.

- Knack, S. (1996): "Institutions and the convergence hypothesis: The cross-national evidence", *Public Choice*, vol.87 (3-4), pp.207-228.
- Knack, S., P. J. Zak (2001): "Trust and growth", *Economic Journal*, vol. 111 (470), pp. 295-321.
- Knack, S., P. Keefer (1995): "Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures", *Economics and Politics*, vol.7 (3), pp. 207-227.
- Knack, S., P. Keefer (1997): "Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112 (4), pp. 1251-1288.
- Kormendi, R., P. G. Meguire, (1985): "Macroeconomics Determinants of Growth: Cross-Country Evidence", *Journal of Monetary Economics*, vol. 16 (2), pp. 141-163.
- Krugman, P. (1994): "The Myth of the Asian Miracle", *Foreign Affairs*, vol. 73 (6), pp. 62-78.
- Kydland, F., E. Prescott (1977): "Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans", *Journal of Political Economy*, vol. 85 (3), pp. 473-490.
- La Porta, R., I. F. Lopez-de-Silanes, A. Sheifer, R. Vishny (1997): "Trust in Large Organizations", *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol.87 (2), pp.333-338.
- La Porta, R., I. F. Lopez-de-Silanes, A. Sheifer, R. Vishny (1999): "The Quality of Government", *Journal of Law Economics and organization*, vol. 87 (2), pp. 333-338.
- Landes, D. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*, New York, NY: W.W. Norton.
- Leamer, E. E. (1983): "Let's Take the Con out Econometrics", *American Economic Review*, vol.73 (1), pp.31-43.
- Lee, H. Y., L. A. Ricci, R. Rigobon (2004): "Once again, is openness good for growth?" *Journal of Development Economics*, vol. 75 (2), pp. 451-472.
- Leertouwer, E., J. E. Sturm, J. De Haan (2002): "Which economic freedom contribute to growth? A comment", *Kyklos*, vol. 55 (3), pp. 403-416.
- Leff, N. (1964): "Economic Development through Bureaucratic Corruption", *American Behavioural Scientist*, vol. 8 (3) pp.8-14.

- Leite, C., J. Weidmann (2002): "Does Mother Nature Corrupt? Natural Resources, Corruption, and Economic Growth", en *Governance, Corruption, & Economic performance*, G. T. Abed, S. Gupta (eds.), International Monetary Fund.
- Levine, R., D. Renelt (1992): "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions", *American Economic Review*, vol. 82 (4), pp. 942-963.
- Levine, R., N. Loayza, T. Beck (2000): "Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes", *Journal of Monetary Economics*, vol. 46 (1), pp. 31-77.
- Lewis-Beck, M. (1988): *Economics and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Lipset, S. M. (1959): "Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy", *American Political Science Review*, vol.53 (1), pp.69-105.
- Lomborg, B. (2001): *The Skeptical environmentalist*, New York, Cambridge University Press.
- Lucas, R. (1988): "On the Mechanics of Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 22 (1), pp. 3-42.
- Magee, S. P. (1984): "Endogenous tariff theory: a survey", en D. C. Colander, *Neoclassical political economy*, Cambridge, Mass Ballinger.
- Mankiw, G., D. Romer, D. Weil (1992): "A contribution to the empirics of economic growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107 (2), pp. 407-437.
- Mariscal, E., K. L. Sokoloff (2000): "Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1995", en S. Haber (ed.), *Political Institutions and Economic Growth in Latin America: Essays in Policy, History and Political Economy*, Stanford Hoover Institution Press.
- Marx, Karl (1974 [1872]): *Das Kapital*, London, Lawrence and Wishart.
- Mason, A., R. Lee, T. Millar (2003): "Saving, Wealth and the Transition from Transfers to Individual Responsibility: The Cases of Taiwan and the Unites States", *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105 (3), pp. 339-357.
- Mauro, P. (1995): "Corruption and Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol.110 (3), pp.681-712.

Referencias bibliográficas

Mauro, P. (1997): "Why Worry about Corruption?" *Economic Issues*, N° 6, Washington D.C, International Monetary Fund.

McGowan, P.J. (1986): *Intervention Event File*, Arizona State University, Department of Political Science, Tempe, AZ.

Meltzer, A. H., S. F. Richard (1981): "A rational theory of the size of government", *Journal of Political Economy*, vol. 89 (5), pp. 914-927.

Messierlin, P. A. (1981): "The political economy of protectionism: the bureaucratic case", *Welwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, pp. 469-496.

Messick, R.E. (ed.) (1996): *World Survey of Economic Freedom, 1995-1996*. New Brunswick, N.J.: Freedom House and Transaction Publishers.

Mohtadi, H., T. Roe (2003): "Democracy, rent seeking, public spending and growth", *Journal of Public Economics*, vol. 87 (3-4), pp. 445-466.

Montalvo, J. G., M. Reynal-Querol (2003): "Religion polarization and economic development", *Economics Letters*, vol. 80 (2), pp. 201-210.

Montalvo, J. G., M. Reynal-Querol (2004): "Ethnic Polarization, Potential Conflict, and Civil Wars?" *American Economic Review*, forthcoming.

Murphy, K. M, A. Sheifer, R. Vishny (1993): "Why is rent-seeking costly to growth?" *American Economic Review*, vol. 82 (2), pp. 409-414.

Myrdal, G. (1958): *Value in Social Theory. A Selection of Essays on Methodology by Gunnar Myrdal*, P: Streeten (ed.), New York, Harper and Brothers.

Myrdal, G. (1968 [1953]): *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*, Madrid, Gredos.

National Academy of Sciences (NAS), National Research Council, Working Group on Population Growth and Economic Development (1986): *Population Growth an Economic Development: Policy Questions*, Washington, D.C., National Academy Press.

North, D. C. (1981a): *Growth and Structural Change*, New York, NY: Norton.

North, D. C. (1981b): *Structure and Change in Economic History*, New York, NY: Norton.

- North, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press.
- North, D. C., (1995). “The New Institutional Economics and Third World Development”, en J. Harris, J. Hunter, C. M. Lewis (eds.), *The New Institutional Economics and Third World Development.*, New York and London, Routledge.
- North, D. C., B. R. Weingast (1989): “The Evolution of Institutions Governing Public Choice”, *Journal of Economic History*, vol. 49 (3), pp. 803-832.
- North, D. C., L. E. Davis (1971): *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D. C., R.P. Thomas (1973): *The rise of the western world: A new economic history*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Norton, S.W. (2003): “Population Growth, Economic Freedom, and the Rule of Law” en *The Environment and Prosperity Rihts: Recipe for Sustainable Development*, L. T. Anderson (ed.), Standfor, CA: Hoover Institution Press.
- Novales, A. (2000): *Econometría*, 2ª Ed. [reimpr.], Madrid, MacGraw-Hill.
- O’Driscoll Jr., G.P., K.R. Holmes, M.A. O’Grady (2002): *2002 Index of economic Freedom*, Washington, DC, The Heritage Foundation, NY: Dow Jones & Company, Inc.
- Olson, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*, CT: Yale University Press.
- Olson, M. (1993): “Dictatorship, Democracy, and Development”, *American Science Review*, vol. 87 (3), pp. 567-575.
- Olson, M. (1996): “Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others are poor”, *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10 (1), pp. 3-24.
- Olson, M., S. N. Sarna, A. Swamy (2000): “Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth”, *Public Choice*, vol. 102 (3-4), pp. 341-364.
- Paldam, M. (2000): “Social Capital: One or Many? Definition and Measurement”, *Journal of Economic Surveys*, vol. 14 (5), pp. 629-653.
- Panizza, U. (2001): “Electoral rules, political systems, and institutional quality”, *Economics and Politics*, vol.13 (3), pp.311-342.

Referencias bibliográficas

- Peltzman, S. (1976): "Toward a more general theory of regulation", *Journal of Law and Economics*, vol. 19, (2) pp. 211-248.
- Perkins, D. H., M. Syrquin (1989): "Large Countries: The Influence of Size", en *Handbook of development economics*, vol. 2, H. Chenery, T.N. Srinivasan (eds.), New York, Elsevier Science Publishers.
- Perotti, R. (1996): "Growth, Income Distribution, and Democracy: What the data say", *Journal of Economic Growth*, vol. 1, (2) pp. 149-187.
- Persson, R. G. Tabellini (1994): "Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence", *American Economic Review*, vol. 84 (3), pp. 600-621.
- Pitlik, H. (2002): "The path of liberalization and economic growth", *Kiklos* vol. 55 (1), pp. 57-80
- Pitlik, H., S. Wirth (2003): "Do Crises Promote the Extent of Economic Liberalization? An Empirical Test", *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp 565-581.
- Przeworski, A. y F. Limongi (1993): "Political regimes and economic growth", *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (3), pp. 51-69.
- Putnam, R. D. (1993a): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton, Princeton University Press.
- Putnam, R. D. (1993b): "The Prosperous Community. Social Capital and Public Life", *The American Prospect*, vol. 4 (13), pp. 35-42.
- Putnam, R. D. (1995a): "Bowling Alone: America's Declining Social Capital", *Journal of Democracy* vol.6 (1), pp. 65-78.
- Putnam, R. D. (1995b): "Tuning In, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America", *PS: Political Science and Politics*, vol.28, pp. 64-683.
- Putnam, R. D., J. F., Helliwell: (1995): "Economic Growth and Social Capital in Italy", *Eastern Economic Journal*, vol.21 (3), pp. 295-307.
- Reynal Querol, M. (2002): "Ethnicity, political systems and civil wars", *Journal of Conflict Resolution*, vol. 46 (1), pp. 29-54.
- Ricardo, D. (1912, [1821]): *The Principles of Political Economy*, 3rd ed., London, J.M. Dent.

- Rigobon, R., D. Rodrik (2004): "Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships", NBER working paper No. 10750.
- Ritzen, J., W. Easterly, M. Wollocock (2000): "On Good Politicians and Bad Policies: Social Cohesion, Institutions, and Growth", World Bank, Policy Research Working Paper No.2448.
- Rodrik, D. (1991): "Policy uncertainty and private investment in developing countries", *Journal of Development Economics*, vol. 36 (1), pp. 229-242.
- Rodrik, D. (1999a): "Where Did All The Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses", *Journal of Economic Growth*, vol. 4 (4), pp. 385-412.
- Rodrik, D. (1999b): "Democracies Pay Higher Wages", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114 (3), pp. 707-738.
- Rodrik, D., A. Subramanian, F. Trebbi (2004): "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 9 (2), pp.131-165
- Romer, P. (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", *Journal of Political Economy*, vol. 94 (5), pp. 1.002-1.037.
- Romer, P. (1993): "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development", *Journal of Monetary Economics*, vol. 32 (3), pp. 543-573.
- Rutherford, M. (1994): *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*, Cambridge, 1996, Cambridge University Press.
- Sachs, J. D., A. Warner (1995a): "Economic Reform and the Process of Global Integration", *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.1 (1), pp.1-95.
- Sachs, J. D., A. Warner (1995b): "Natural Resource Abundance and Economic Growth", Harvard Institute for International Development, Development Discussion Paper No. 517, and NBER working paper No. 5398.
- Sarte, P. D. G. (2000): "Informality and rent seeking bureaucracies in a model of long-run growth", *Journal of Monetary Economics*, vol. 46 (1), pp. 173-197.
- Sarte, P. D. G. (2001): "Rent-seeking bureaucracies and oversight in a simple growth model", *Journal of Economic Dynamics and Control*, vol. 25 (9), pp. 1345-1365.

Referencias bibliográficas

Schumpeter, J. A. (1912): *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press.

Schumpeter, J. A. (1942): *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, Allen & Unwin.

Scully, G. W. (1988): "The Institutional Framework and Economic Development", *Journal of Political Economy*, vol.96 (3), pp.652-662.

Scully, G. W. (1992): *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.

Scully, G.W., D.J. Slottje (1991): "Ranking economic liberty across countries", *Public Choice*, vol. 69 (2), pp. 121-152.

Sen, A. (1987): *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell.

Sen, A. (1999): *Development as freedom*, A.A. Knopf (ed.), New York, Inc.

Shleifer, A., R. Vishny (1993): "Corruption", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108 (3), pp. 599-617.

Simon, J. (1987): "Population Growth, Economic Growth, and Foreign Aid", *Cato Journal*, vol. 7 (1) pp. 159-186.

Simon, J. (1990): *Population matters*, New Brunswick, N.J.: Transaction Publisher.

Simon, J. (1995): *The State of Humanity*, Oxford, Blackwell.

Sirowy, L., A. Inkeles (1990): "The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review", *Studies in Comparative International Development*, vol. 25 (1), pp. 126-157.

Smith, Adam (1976, [1776]): *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago, IL: University of Chicago Press.

Solow, R. (1956): "A contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), pp. 65-94.

Sörensen, G. (1993): "Democracy and Democratization", Boulder, Westview Press.

Steuart, I. (1998): *An investigation into the relationship between religion and economic development*, Manuscrit.

- Stiglitz, J. (2002): *El malestar de la globalización*, Madrid, Taurus.
- Stolle, D. (1998): "Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations", *Political Psychology*, vol. 19 (3), pp. 497-525.
- Tanzi, V., H. R. Davoodi (2002): "Corruption, Growth and Public Finances", en *Governance, Corruption, & Economic performance*, G. T. Abed, S. Gupta (eds.), International Monetary Fund.
- Tavares, J., R. Wacziarg (2001): "How democracy affects growth", *European Economic Review*, vol. 45 (8), pp. 1341-1378.
- Taylor, C, D. Jodice (1983): *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn, Yale University Press.
- Taylor, C, D. Jodice (1988): *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn: Yale University Press.
- Taylor, C, M. Hudson (1972): *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn: Yale University Press.
- Temple, J. (1999): "The New Growth Evidence", *Journal of Economic Literature*, vol. 37 (1), pp.112-156.
- Thomas, V., M. Dailami, A. Dhareshwar, D. Kaufmann, N. Kiher, R. López, Y. Wang (2000): *The Quality of Growth*, The World Bank, Oxford University Press.
- Tornell, A. (1997): "Economic growth and decline with endogenous property rights", *Journal of Economic Growth*, vol 2(3), pp. 219-250.
- Tornell, A. (1999): "The voracity effect", *American Economic Review*, vol. 89 (1), pp. 22-46.
- Treisman, D. (2000): "The causes of corruption: a cross-national study", *Journal of Public Economics*, vol.76 (3), pp.339-457.
- Tullock, G. (1980): "Efficient rent-seeking", en J. M. Buchanan; R. D. Tollison, G. Tullock (eds.), *Toward a theory of the rent-seeking society*, Texas, A & M Press, pp. 269-282.
- Tullock, G. (1984): "Long-run equilibrium and total expenditures in rent-seeking: a comment", en C. K. Rowley; R. D. Tollison, G. Tullock (eds.), *The political economy of rent-seeking*, 1988, Boston, Kluwer Academic Publishers, pp. 103-106.

Referencias bibliográficas

- Veblen, T. (1919): *The vested interest and the Common man, 1964*, New York, The Viking Press.
- Vigdor, J. (2002): “Interpreting ethnic fragmentation effects”, *Economic Letters* vol. 75 (2), pp. 271-276.
- Weber, M. (1958): *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*, New York, Charles Scribner’s Sons.
- Wei, Shang-Jin (2000): “Natural Openness and Good Government” NBER Working Paper Series, No.7765/ World Bank Working Paper Series, No.2411.
- Weingast, B. R. (1989): “The Political Institutions of Representative Government: Legislatures”, *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145 (4), pp. 693-703.
- Wittman, D. (1989): “Why Democracy Produce Efficient Results”, *Journal of Political Economy*, vol. 97 (6), pp. 1395-1403.
- World Bank (1991): *World Development Report 1991*, Oxford, Oxford University Press.
- World Bank (2000): *Beyond Economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development*, Washington D.C., The World Bank.
- World Bank (2002a): *World Development Report 2002: Building Institutions for Market*, Washington DC, The World Bank.
- World Bank (2002b): *Global Economic Prospects 2002: Making Trade Work for the Poor*, Washington D.C.
- World Bank (2002c): *Development, Trade and WTO: A Hand Book*, Washington D.C.
- World Bank (2003): *World Development Indicators*, Washington D.C.
- Wu, W., O.A. Davis (1999): “The two freedom, economic growth and development: An empirical study”, *Public Choice*, vol. 100 (1), pp. 39-64.