
Calidad institucional y crecimiento económico: nuevos avances y evidencia

El objetivo de este trabajo es analizar el estado de la cuestión a propósito del efecto de las instituciones sobre el crecimiento económico. Por un lado, se presenta un análisis de los estudios teóricos y empíricos, que han alcanzado un elevado grado de consenso sobre el efecto positivo de la calidad institucional. Por otro lado, se identifican un buen número de cuestiones pendientes y debates generados que exigen nuevas investigaciones. En particular, no todas las dimensiones institucionales tienen el mismo impacto sobre el desarrollo y algunos estudios no comparten la tesis de que la influencia de los factores geográficos sobre el crecimiento se produce sólo a través de las instituciones. Además, el tipo de indicador, la muestra de países y los métodos empleados pueden condicionar en buena medida los resultados obtenidos.

Lan honen helburua da gaiaren egoera aztertzea erakundeek hazkuntza ekonomikoan duten eraginarekin lotuta. Alde batetik, azterlan teoriko eta enpirikoen azterketa egin da, adostasun-maila handia lortu dutenak erakundeen kalitatearen eragin positiboari buruz. Beste alde batetik, erabat eztabaidagarriak diren eta ikerketa gehiago behar duten erabaki gabeko hainbat gai identifikatu dira. Bereziki, dimentsio instituzional guztiek ez dute eragin bera garapenean. Azterlan batzuk ez datoz bat faktore geografikoek hazkundean duten eragina erakundeen bitartez bakarrik izaten dela dioten tesiarekin. Gainera, adierazle-motak, herrialdeen laginak eta erabilitako metodoek nabarmen baldintzatu ditzakete eskuratutako emaitzak.

The aim of this paper is to analyse the effect of institutions on economic growth. On the one hand, we present an analysis of the existing theoretical and empirical studies, which have achieved wide consensus regarding the positive effects of institutional quality. On the other hand, we identify a good number of pending questions and generated debates which require further research. For instance, not all institutional dimensions have the same impact on development and some authors do not agree with the thesis that the influence of geographical factors upon growth is only produced through institutions. Moreover, the type of indicator, the sample of countries and the methodology used may greatly condition the achieved results.

Índice

1. Introducción
2. Las dimensiones institucionales que afectan al crecimiento: medición y limitaciones
3. El debate teórico
4. Los trabajos empíricos
5. Conclusiones

Referencias bibliográficas

Palabras clave: crecimiento económico, calidad institucional.

Keywords: economic growth, institutional quality.

N.º de Clasificación JEL: E26, O17, O47, P47.

1. INTRODUCCIÓN

La literatura que relaciona la calidad institucional con el crecimiento económico ha experimentado un importante desarrollo en los últimos años. Desde una perspectiva teórica, los modelos neoclásico y de crecimiento endógeno han dado paso a la denominada «nueva teoría del crecimiento», que incorpora variables institucionales en la búsqueda de una explicación más completa de los procesos de desarrollo. Los estudios empíricos muestran que la incorporación de dichos factores institucionales mejora sustancialmente la capacidad explicativa de los modelos, y señalan a las instituciones como un elemento clave del crecimiento, con un efecto incluso superior a otros factores como la población y la inversión en capital físico. El desarrollo de esta literatura ha sido favorecido, además, por la publicación de gran variedad de nuevos indicadores por parte de diversos organismos públicos y privados, lo que ha permitido cuantificar aspectos que tradicionalmente se consideraban sólo de forma cualitativa.

Ahora bien, la relación entre instituciones y crecimiento, lejos de ser un debate cerrado, deja abiertos muchos campos de análisis que los investigadores deben explorar. En primer lugar, no todas las dimensiones institucionales contribuyen en la misma medida al crecimiento y se debe diferenciar entre instituciones económicas,

políticas y sociales. Su importancia no será tampoco la misma dependiendo de qué muestra de países se esté analizando (desarrollados, en desarrollo, en transición). Además, el tipo de indicador utilizado y su método de elaboración (simple, agregado, percepciones subjetivas, datos objetivos) puede condicionar los resultados obtenidos. En segundo lugar, existe un debate más profundo que trata de clarificar la primacía de las instituciones sobre los factores geográficos. En este sentido, los defensores de la hipótesis geográfica sostienen que la geografía y los recursos naturales son determinantes directos del crecimiento, mientras que la hipótesis institucional considera que estos factores son relevantes sólo a través de su impacto sobre las instituciones.

El objetivo de este trabajo es doble. Por un lado, explorar todos estos aspectos referidos a la relación entre instituciones y crecimiento, con el fin de presentar un balance sobre el estado de la cuestión y el grado de acuerdo alcanzado en cada caso. Por otro, identificar los debates que siguen abiertos y exigen nuevas investigaciones, relacionados con la construcción de indicadores, el debate teórico y la estrategia de corroboración o refutación empírica. Para ello, el epígrafe 2 identifica las dimensiones institucionales que afectan al crecimiento, prestando especial atención a su medición y limitaciones; el apartado 3 desarrolla el debate teórico a propósito de la relación entre instituciones y crecimiento; el apartado 4 presenta la evidencia empírica al respecto, identificando además una serie de condicionantes que pueden surgir a la hora de contrastar las hipótesis; por último las conclusiones y las referencias bibliográficas cierran el trabajo.

2. LAS DIMENSIONES INSTITUCIONALES QUE AFECTAN AL CRECIMIENTO: MEDICIÓN Y LIMITACIONES

Desde Adam Smith, una de las principales preocupaciones de los economistas ha sido analizar los factores que determinan el crecimiento económico de los países y explicar sus diferencias en términos de renta per cápita. La literatura en este sentido ha sido abundante, pero la investigación empírica ha obtenido un éxito limitado a la hora de mostrar qué hay detrás de los procesos de crecimiento económico y de las desigualdades observadas. Por ello, se han ido incorporando variables a los modelos de crecimiento, de forma que en las dos últimos decenios se han incluido factores institucionales junto con las variables más tradicionales, como trabajo, capital físico y humano y tecnología, empleadas en los modelos de crecimiento neoclásico y endógeno.

La teoría institucional propuesta por Olson (1982) y North (1990) concibe el término instituciones en un sentido amplio. Incorpora tanto relaciones informales (valores culturales, principios éticos, conducta social o principios ideológicos) como relaciones formalmente institucionalizadas, tales como la forma de gobierno, el régimen político, el Estado de derecho, el sistema judicial y las libertades políticas y civi-

les. North (1990) define instituciones como las «reglas de juego» de una sociedad o, de forma más precisa y formal, el conjunto de restricciones del comportamiento que modulan la interacción humana. En consecuencia, estas instituciones estructuran los incentivos del intercambio humano, sean éstos políticos, económicos o sociales. Ya con anterioridad, North y Thomas (1973) desarrollaron el concepto de «infraestructura social», destacando su efecto sobre la reducción de la incertidumbre y los costes de transacción.

Una vez señalada la importancia de las instituciones para el crecimiento económico, conviene poner de manifiesto que no todas las dimensiones institucionales tienen el mismo impacto sobre el mismo. Así, la literatura ha generado un amplio abanico de indicadores institucionales que pretenden ser un *proxy* de dichas dimensiones, y que abarcan aspectos muy dispares. Como se verá más adelante, cuando los trabajos empíricos incorporan estos indicadores para explicar el crecimiento, los resultados que se obtienen son más o menos satisfactorios dependiendo de la dimensión institucional empleada.

Se pueden identificar tres categorías de dimensiones institucionales:

1. En primer lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones económicas (libertad económica): están relacionadas con la libertad para elegir, el funcionamiento de los mercados y el respeto a la propiedad privada. En concreto Gwartney y Lawson (2003) consideran que la «libertad económica» engloba la seguridad de los derechos de propiedad legalmente adquiridos y la libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras de la nación.
2. En segundo lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones políticas (libertad política, que engloba libertades civiles y derechos políticos, y la estabilidad o inestabilidad política), que recogen cuestiones relativas a los derechos de los ciudadanos en su comportamiento político, así como la estabilidad del sistema. Las «libertades civiles» comprenden libertad de prensa, expresión y creencias, derechos de asociación, reunión y organización, procesos judiciales imparciales y autonomía personal sin interferencias del Estado. Los «derechos políticos» suponen libertad para participar libremente en el proceso político: incluyen el derecho de voto, libertad para establecer partidos políticos y organizaciones, suficiente competencia en la esfera política y elecciones libres e imparciales con rendición de cuentas por parte de los representantes elegidos (Gastil, 1991). La «inestabilidad política» recoge los siguientes aspectos: la violencia motivada por cuestiones políticas (guerrillas, terrorismo), fenómenos de descontento social o protesta civil en masa (revueltas, asesinatos o golpes de Estado) y el grado de renovación del ejecutivo, que incluye tanto el cambio de régimen político como la inestabilidad dentro del propio régimen (Sanders, 1981).

3. En tercer lugar, aquellas que tienen que ver con las instituciones sociales (corrupción y capital social) recogen cuestiones de confianza, valores y principios éticos. La «corrupción» se entiende como la utilización de un cargo público en beneficio propio o del agente corruptor, incluyendo, por tanto, el soborno y la extorsión y otros actos delictivos como el fraude y la malversación de fondos (Mauro, 1995). El «capital social» comprende instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad, tales como indicadores de confianza generalizada y normas cívicas (Putnam, 1993a).

Además, existen indicadores que combinan varias de las dimensiones institucionales anteriormente mencionadas. Podrían denominarse «indicadores agregados de calidad institucional» y recogen mediciones sobre múltiples aspectos relacionados en los apartados anteriores, tales como la seguridad de los derechos de propiedad, previsibilidad de las políticas del gobierno, fiabilidad del sistema judicial, eficiencia del sistema legislativo, eficacia de la burocracia, corrupción, Estado de derecho, riesgo de expropiación y diversas categorías de estabilidad política.

La utilización de estas dimensiones institucionales en la literatura se ha producido con diferente intensidad. Además, como ya se ha señalado, los resultados y el consenso alcanzado sobre su efecto en el crecimiento han sido diversos. La libertad económica es la dimensión que mayor atención ha recibido y la que mayor acuerdo ha suscitado a la hora de evaluar su efecto positivo sobre el crecimiento, y ello a pesar de que en la concepción de los indicadores de libertad económica aparecen algunas controversias. En concreto, organismos como *Fraser Institute* y *Heritage Foundation* valoran de forma más negativa que *Freedom House* la inestabilidad monetaria y el mayor tamaño del sector público, lo que lleva a una clasificación diferente de países y a la obtención de un impacto diferente sobre el crecimiento económico. Sin embargo, la inclusión en todos los indicadores de libertad económica de aspectos clave como derechos de propiedad, política comercial y flujos de capital extranjero, hace que ésta sea la dimensión que genera resultados más homogéneos y sólidos.

La libertad política, que englobaría libertades civiles y derechos políticos, también ha recibido una atención importante en la literatura y ha sido la que mayores discrepancias ha generado. Por lo que respecta a las libertades civiles, los indicadores van desde aspectos parciales, como los índices de libertad de prensa que publican *Freedom House* y *Reporters Without Borders*, hasta indicadores como el índice de libertades civiles de *Freedom House*, que constituye una aproximación más adecuada al concepto de esta dimensión institucional, al contemplar de forma más completa los distintos aspectos incluidos en la definición de la misma. Por su parte, otras instituciones adaptan la construcción del indicador a las características de los países a los que se refiere. Así, los indicadores *Nations in Transit* y *Countries at the Crossroads*, publicados por *Freedom House*, incluyen aspectos relevantes para economías

en transición o en desarrollo, como reformas constitucionales o derechos de minorías étnicas, entre otros.

Los indicadores de derechos políticos, como los suministrados por *Freedom House*, Afrobarómetro y Latinobarómetro, tienden a hacer hincapié en la dimensión electoral (celebración regular de elecciones limpias y competitivas), desatendiendo otros elementos más difíciles de medir como asimetrías de información, exclusión social o presencia de mecanismos informales que dificultan la relación entre ciudadanos y políticos y, por tanto, la capacidad del sistema político para dar respuesta a las demandas ciudadanas. *Freedom House* suministra de forma separada un indicador de libertades civiles, otro de derechos políticos y, a su vez, combina ambos en un indicador de libertad política; sin embargo, se publican en ocasiones indicadores que, bajo el nombre de derechos políticos, incluyen también factores que tienen que ver con las libertades civiles, por lo que en realidad se trataría de indicadores de libertad política. Tal es el caso del «índice de democracia» publicado en Bollen (1990) o las encuestas de opinión sobre democracia de Latinobarómetro y Afrobarómetro. Si aceptamos que libertades civiles y derechos políticos son, tal como han quedado definidos anteriormente, dos conceptos distintos con implicaciones diferentes para el crecimiento económico, es probable que su utilización conjunta haya contribuido en parte a la falta de consenso existente en relación al efecto que la libertad política tiene en el crecimiento.

Por lo que hace referencia a la inestabilidad política, los indicadores se construyen en general mediante datos objetivos y son distintos en función del concepto de inestabilidad política que adopta el autor u organismo que los publica, lo que no impide que el acuerdo sea amplio a propósito de su impacto negativo en el crecimiento. Así, Alesina y Perotti (1996) proponen la construcción de índices de inestabilidad sociopolítica combinando variables que intentan recoger fenómenos de descontento social, tales como revueltas, asesinatos o golpes de Estado. Otros, como *The Political Regime Dataset* de Gasiorowski (1993) para países del Tercer Mundo, o *Cross National Time-Series Data Archive* del *Center for Social Analysis* para una muestra más amplia, subrayan la renovación del ejecutivo como un indicador de inestabilidad o fracaso del mismo. Por otra parte, *Political and Social Indicators Series* de Taylor y Jodice (1988) o *The Failure Status Index* de *Foreign Policy* incluyen múltiples aspectos parciales de inestabilidad sociopolítica, como asesinatos políticos, huelgas, conflictos sociales y golpes de Estado.

Entre los índices de corrupción, sin duda el publicado por *Transparency International* es el que presenta mayor cobertura temporal y geográfica (número de países). Este hecho, junto a la reputación y credibilidad de la organización que lo publica, hace que sea el más empleado en la literatura sobre crecimiento económico. Se trata de un índice agregado que recoge las percepciones de empresarios, académicos y analistas acerca del grado de corrupción de funcionarios públicos y políticos. Lo mismo se puede decir con respecto a la «Encuesta Mundial de Valores» del *World*

Values Survey Association referida al capital social, que recoge mediciones sobre creencias religiosas, confianza en los demás, tolerancia social, participación en actividades sociales o activismo político.

Por último, haciendo referencia a los «indicadores agregados de calidad institucional», en ocasiones puede resultar interesante su utilización puesto que combinan varias dimensiones institucionales de las anteriormente relacionadas. Ahora bien, algunos suministrados por instituciones como *Political Risk Services* o *Business Environment Risk Intelligence* son más bien índices de riesgo político y económico destinados fundamentalmente a inversores internacionales, por lo que resultarían más adecuados para explicar los flujos de inversión extranjera. Lo mismo sucede con los índices elaborados por el *World Economic Forum* y el *Institute for Management Development*, que constituyen más bien índices de competitividad basados en datos cuantitativos de países desarrollados y serían útiles para realizar pronósticos por parte de ejecutivos de empresas. Otros, como los Indicadores Agregados de Gobernabilidad de Banco Mundial («voz y responsabilidad», «estabilidad política y ausencia de violencia», «eficacia gubernamental», «calidad regulatoria», «Estado de derecho» y «control de la corrupción»), presentan la calidad institucional en un sentido amplio, por lo que resultarían más adecuados para ser utilizados en estudios de crecimiento.

Es precisamente el intenso desarrollo de indicadores cada vez más afinados, así como su amplia cobertura temporal y geográfica, uno de los factores que explica el renovado interés que en el último decenio han cobrado las instituciones para la explicación del crecimiento, así como el debate que se ha generado en torno a la importancia de las diferentes dimensiones y sus efectos. De hecho, aunque algunos de los indicadores tienen una cobertura temporal limitada, como los Indicadores Agregados de Gobernabilidad del Banco Mundial disponibles desde 1996, otros, como el índice de libertad económica del *Fraser Institute* y los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House*, están disponibles desde principios de los setenta. Por lo que respecta a la cobertura de países, ésta es bastante amplia. Así, por ejemplo, los índices de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House* y el índice de libertad económica de *Heritage Foundation* se publican para una muestra superior a 160 países.

Como se ha visto, algunos de estos indicadores han sido elaborados y publicados por diferentes autores, aunque la mayoría son suministrados por organismos de diversa índole: entidades sin fines de lucro, como *Freedom House*, *Fraser Institute* o *Transparency Internacional*; servicios comerciales de estimación de riesgo, como *Business Internacional*, *Internacional Country Risk Guide*, o *The Political Risk Services Group*; organismos internacionales, como el Banco Mundial, entre otros. Lógicamente, la composición de cada indicador, la forma de construirlo, su sentido y finalidad, son distintos dependiendo del organismo que lo elabora. Así, combinan ponderaciones subjetivas realizadas por expertos y encuestas de opinión sobre el

funcionamiento y calidad de las instituciones formales e informales, con observaciones objetivas acerca de las mismas. Por ejemplo, los indicadores de libertades civiles y derechos políticos de *Freedom House*, *Latinobarómetro* y *Afrobarómetro* son elaborados a partir de la evaluación de expertos; el indicador de libertad económica del *Fraser Institute* combina datos objetivos con estimaciones de expertos, mientras que el índice de corrupción de *Transparency International* es un indicador complejo que proviene de distintas fuentes. Las valoraciones subjetivas o datos objetivos que se combinan en la construcción de indicadores son de naturaleza dispar. Por ejemplo, la «Encuesta Mundial de Valores» de la *World Values Survey Association* recoge aspectos como creencias religiosas, confianza en los demás o tolerancia social, mientras que la base de datos *Cross National Time-Series Data Archive* del *Center for Social Analysis* describe características como el tipo de régimen, índice de fraccionalización partidista, golpes de Estado o huelgas generales.

Como se desprende de los párrafos anteriores, el avance en la publicación de indicadores institucionales ha sido notable y ha favorecido el desarrollo de la literatura sobre instituciones y crecimiento. No obstante, dada la dificultad que entraña medir correctamente la calidad institucional, quedan tareas pendientes para seguir avanzando en esta línea, que a continuación pasamos a exponer.

En primer lugar, sería conveniente revisar el método utilizado para la elaboración de algunos indicadores. Hay que ser especialmente cauteloso con la forma de agregación, ya que los índices agregados pueden incluir elementos de naturaleza diversa, lo que puede distorsionar los resultados. Además, en cuanto al sistema de ponderación, algunos componentes de los índices deberían tener más o menos importancia dependiendo del tipo de países analizados (por ejemplo, en un índice de libertad económica la apertura comercial debería tener mayor ponderación en el caso de un país pequeño).

En segundo lugar, falta consenso acerca de qué elementos deben incluirse en la construcción de algunos indicadores. Así, en un índice de libertad económica no parece razonable, como hacen algunos organismos, atribuir menor libertad económica a un país con un Estado de bienestar consolidado, que implica un sector público fuerte y un elevado nivel de impuestos y gasto público. Los indicadores de derechos políticos, por su parte, califican el grado de democracia de un país sólo en función de si en él se celebran elecciones libres y periódicas, pero no tienen en cuenta otros elementos imprescindibles, como las asimetrías de información o la exclusión social, dada su dificultad de medición. Los índices de inestabilidad política deberían incluir, no sólo situaciones en las que el gobierno es reemplazado o sustituido, sino también aquellas en las que se producen constantes cambios dentro del mismo. En cuanto a la corrupción, la mayoría de los índices se centran en la esfera pública, por lo que sería necesario construir indicadores que reflejen la corrupción en el sector privado en la medida en que ésta puede afectar de forma importante al crecimiento. Por lo que respecta al capital social, sigue sin estar resuelto el debate teórico del concepto y de la teoría desarro-

llada y, por tanto, qué aspectos concretos deberían ser incluidos en el índice. No está claro si la participación en organizaciones de tipo horizontal (redes, por ejemplo) es una buena medida del *stock* del capital social de un país.

Por último, sería conveniente una mayor transparencia en la difusión del método y las fuentes empleadas en la construcción de los indicadores. Por ejemplo, existe cierta opacidad en la elaboración de índices como los publicados por organismos privados que proporcionan valoraciones de riesgo para inversores internacionales. Por ello, sería deseable que los diferentes organismos acompañaran la difusión de sus indicadores con publicaciones que de forma rigurosa explicaran el método empleado en su elaboración, así como las fuentes utilizadas. Así, cuando se emplean valoraciones subjetivas deberían publicarse los cuestionarios y la muestra encuestada; para los datos objetivos, seleccionar adecuadamente las fuentes. Un ejemplo de la citada transparencia sería el Banco Mundial con sus Indicadores Agregados de Gobernabilidad, que acompaña con publicaciones metodológicas exhaustivas sobre su construcción y fuentes.

Por todo lo anterior, sería recomendable cierta cautela a la hora de extraer conclusiones en cuanto a la relación entre instituciones y crecimiento, debido tanto a las carencias detectadas en la construcción de indicadores que acaban de señalarse, como al hecho de que no importan lo mismo unas instituciones que otras, dependiendo de su naturaleza económica, civil o política.

3. EL DEBATE TEÓRICO

La «nueva teoría del crecimiento», siguiendo las ideas de Olson (1982) y North (1990), acepta que en la realidad económica se dan costes de transacción positivos e introduce las disparidades institucionales como un elemento fundamental para explicar las diferencias en crecimiento y desarrollo económico observadas entre países. Sostiene que una fracción significativa del crecimiento de las economías obedece a cambios en la productividad total de los factores, de modo que los modelos neoclásico (Solow, 1956) y endógeno (Romer, 1986; Lucas, 1988), basados en la acumulación de factores, resultan insatisfactorios en la explicación de dicho crecimiento.

El proceso de integración de las instituciones en las explicaciones del crecimiento económico ha llevado a que el parámetro de eficiencia o progreso tecnológico del modelo neoclásico deje de considerarse constante entre países. Por esta razón, los nuevos modelos de crecimiento incorporan aspectos institucionales entre las variables explicativas de la productividad total de los factores. Si proponemos una realidad económica con costes de transacción positivos, es necesario introducir las instituciones en las hipótesis de crecimiento porque sólo así podemos explicar

por qué países con la misma tecnología, capital y trabajo difieren en términos de crecimiento.

North (1990) identifica dos canales de influencia del marco institucional sobre el crecimiento: uno directo y otro indirecto. Por un lado, unas instituciones débiles pueden tener un efecto directo negativo sobre el crecimiento reduciendo la productividad total de los factores. En un entorno de escasa confianza en la protección de los derechos de propiedad las empresas tenderán a tener un tamaño más reducido, emplear tecnologías poco intensivas en capital y operar con un horizonte de corto plazo. Por otro lado, unos costes de transacción elevados, consecuencia de sobornos, excesiva burocracia y comportamientos de búsqueda de rentas, tienen un efecto indirecto negativo sobre el crecimiento desincentivando la inversión.

A la par que este proceso de integración del marco institucional, e incluso en algunos casos con anterioridad, los economistas han elaborado teorías explicativas acerca de los vínculos existentes entre distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico. Así, se han estudiado los vínculos que variables como la libertad económica, la libertad política, la inestabilidad política, la corrupción y el capital social presentan con el desarrollo económico de los países. A continuación, se presentan las principales argumentaciones teóricas al respecto.

En relación a los vínculos existentes entre libertad económica y crecimiento, ya Adam Smith 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. David Ricardo, por su parte, defendía 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 Thomas, 1973).

Posteriormente, los teóricos del crecimiento incorporaron algunas ideas recogidas por la escuela de los derechos de propiedad y algunas aportaciones de North, advirtiendo que la libertad económica, al reducir los costes de transacción, incentiva la acumulación de capital físico y humano y, por tanto, incentiva el crecimiento¹. 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 prohibitivos (Tornell, 1997). Además, la falta de información adecuada y transparente, los obstáculos a la entrada de nuevos competidores y a la competencia internacional, imponen unos costes de transac-

¹ Como se desprende de Caballero (2002), la noción de costes de transacción de Coase junto a la de instituciones de North resultan claves para la inclusión de las instituciones en el análisis económico. Se entiende por costes de transacción el esfuerzo económico que los agentes deben hacer para intervenir en el sistema de intercambios reglados en un mercado específico. Éstos 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.

ción a las economías que limitan las oportunidades de mercado y las actividades económicas. La libertad económica aumenta la productividad mediante la reducción de costes y de la capacidad no utilizada, favorece la especialización y las economías de escala y promueve organizaciones más eficientes. Además, fomenta la innovación empresarial y el uso de nuevas y mejores tecnologías, fuente fundamental del crecimiento económico (Kirzner, 1973).

Frente al consenso teórico en torno a la libertad económica, las posiciones teóricas son más dispares en el caso de la libertad política y las agrupamos en tres grandes categorías: la perspectiva del conflicto, la de la comparabilidad y la escéptica, en la terminología de Sirowy e Inkeles (1990).

La «perspectiva del conflicto» considera que la democracia dificulta el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, de modo que éstos se enfrentan al dilema de tener que elegir entre un proceso democrático o un régimen autoritario que ponga en marcha políticas y reformas necesarias para un crecimiento económico rápido, aunque éstas sean impopulares (Bhagwati, 1966). Así, Huntington (1968) argumenta que las instituciones políticas de los países pobres 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, ya que 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). Meltzer y Richard (1981) señalan la tendencia de las democracias a promover políticas redistributivas, las cuales, en muchos casos, implicarán un aumento de transferencias de renta en detrimento de los gastos de tipo productivo. Además, los conflictos internos en países con una división étnica, religiosa, ideológica 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.

Desde la «perspectiva de la comparabilidad» (Wittman, 1989), los sistemas democráticos, con la existencia de amplias libertades civiles y derechos políticos, muestran mayor eficiencia que los autoritarios y son, además, los más adecuados para armonizar redistribución y desarrollo económico. Las instituciones democráticas proveen formalmente al sistema de un conjunto de controles sobre el gobierno, que limitan el uso del poder para el enriquecimiento personal y obstaculizan la adopción de ciertas políticas impopulares que beneficien a un pequeño grupo de ciudadanos, perjudicando a la mayoría. Si bien los regímenes autoritarios, en algunas ocasiones, pueden permitir un crecimiento más rápido a corto plazo, son los sistemas democráticos los que permiten un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo (Sirowy e Inkeles, 1990). Por un lado, estos sistemas pueden ser 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 lado, garantizan un

mayor respeto a los derechos de propiedad, elemento clave en los procesos de desarrollo al promover el ahorro y la inversión. En regímenes no democráticos es difícil dotar de credibilidad a la protección de tales derechos, de modo que la confiscación arbitraria se convierte en una amenaza permanente (Clague *et al.* 1996).

Por último, la «perspectiva escéptica» duda de cualquier vínculo existente entre democracia y crecimiento al considerar que, más importante que la libertad y el sistema político son el tipo de políticas llevadas a cabo y otros aspectos institucionales, tales como la estabilidad política. En esta línea, Hirschman (1994) defiende que no existen vínculos sistemáticos entre democracia política y desarrollo económico válidas para todos los países y todos los tiempos. No existen secuencias de desarrollo idóneas; simplemente algunas son mejores que otras dependiendo de los contextos e instituciones locales.

En cuanto a la dimensión inestabilidad política, ésta dificulta el crecimiento económico al crear 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; Pearson y Tabellini, 1994). En períodos de inestabilidad política, especialmente cuando la misma es causada por acontecimientos no constitucionales, los mecanismos de protección de los derechos de propiedad se vuelven más frágiles y es probable que los empresarios reduzcan y reasignen sus inversiones con el fin 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.*, 1993; Shleifer y Vishny, 1993).

La literatura teórica que estudia el papel de la corrupción en el crecimiento económico puede dividirse en dos grandes líneas (Mauro, 1995). La primera de ellas sostiene 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 (Leff, 1964).

La segunda línea de trabajo, más actual y con mayor apoyo, 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 rentas, actúa como una tasa impositiva desincentivando la inversión, aumenta los costes de transacción y la incertidumbre en la economía, menoscaba la legitimidad del Estado y puede distorsionar la composición del gasto público al desviar la inversión pública hacia proyectos poco productivos y reduciendo el gasto en educación. Los gobiernos corruptos tienen incentivos para contratar grandes opera-

138

ciones de infraestructuras y de servicios públicos con el fin de conseguir extorsiones más elevadas, aunque el país no las necesite, en lugar de autorizar aquellas operaciones más pequeñas, pero realmente necesarias y menos costosas. Además, 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. Para Senior (2006) las consecuencias de la corrupción son la distorsión de precios, desigual distribución de la riqueza, subversión del proceso democrático, aumento de los riesgos financiero y comercial, y deterioro ético y moral de la sociedad.

Con respecto a la vinculación entre capital social y crecimiento, la prosperidad económica de una comunidad está relacionada con reservas de capital social importantes, tal como sostienen Coleman (1990) y Putnam (1993a), 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 los beneficios futuros que genera su inversión. Además, las políticas gubernamentales gozan de mayor credibilidad, favoreciendo que los agentes privados adopten decisiones óptimas de inversión.

Otros aspectos beneficiosos del capital social son la amplificación de los canales de información y comunicación y la reducción de los estímulos al oportunismo y el engaño, al estar los acuerdos económicos y políticos sometidos al escrutinio de densas redes de interacción social (Putnam, 1993b). Además, se estimula la acumulación de capital humano al favorecer la aparición de instituciones informales 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 se involucran responsablemente en sus actividades y los maestros están más comprometidos y valorados socialmente (Braatz y Putnam, 1996).

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 efecto 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.

Junto al debate acerca de la importancia de las diferentes dimensiones institucionales para el crecimiento, existe otro que consiste en analizar si las instituciones son más o menos relevantes que otros factores, como el origen colonial, la geografía o los recursos naturales a la hora de explicar el desarrollo de los países.

Este debate se centra, fundamentalmente, entre los defensores de la «hipótesis geográfica», que consideran que los factores geográficos afectan directamente al crecimiento económico (Sachs y Warner, 1997) y los defensores de la «hipótesis institucional» (Hall y Jones, 1999; Acemoglu *et al.*, 2001; Easterly y Levine, 2003), que entienden que dichos factores tienen impacto sobre el crecimiento económico a través de su efecto sobre las instituciones. Acemoglu *et al.* (2005) señalan que, aunque los factores geográficos pueden tener importancia para el crecimiento económico, son las diferencias en calidad de las instituciones económicas el origen fundamental de las distintas tasas de crecimiento. Algunos autores afirman que el efecto ejercido por el marco institucional domina al de otras variables, tales como la apertura o la geografía (Rodrik *et al.*, 2004).

Los defensores de la hipótesis institucional argumentan que la calidad de las instituciones depende en buena medida del comportamiento de las élites, que pudo llevar a un asentamiento colonial de tipo depredatorio y dificultar el desarrollo institucional en determinados países. Así, los argumentos que subrayan el origen colonial señalan que la dominación británica y, en menor medida la francesa, favorecieron la creación de una clase sociopolítica local fuerte, con consecuencias beneficiosas para la estabilidad política tras la independencia (Svedberg, 1981). Bertocchi y Canova (2002) concluyen que las colonias británicas y francesas presentan niveles más elevados de inversión en capital humano y físico, menos corrupción, mejores políticas gubernamentales, mayor estabilidad política y menores conflictos étnicos que otras antiguas colonias. Sin embargo, la colonización portuguesa y belga fue especialmente perjudicial, ejerciendo un elevado nivel de monopolio desde la metrópoli, empleando formas extremas de explotación y desatendiendo el establecimiento de buenas instituciones.

Para los defensores de esta hipótesis, la geografía es un factor explicativo importante sólo en la medida en que condiciona el marco institucional. Así, por ejemplo, la variable latitud lo condiciona porque los europeos occidentales que se asentaron en regiones con escasa población, alejadas del ecuador y con un clima similar al europeo, crearon instituciones similares a las suyas, con un fuerte énfasis en la protección de la propiedad privada y en los controles del poder gubernamental. Sin embargo, en colonias con clima tropical, gérmenes y enfermedades infecciosas, las tasas de mortalidad de los europeos fueron elevadas, desincentivando el asentamiento (Acemoglu *et al.*, 2001, 2005). Ello fomentó la creación de instituciones extractivas que perduraron tras los procesos de independencia, asegurando los derechos de la tierra a las élites para garantizar su apoyo a la metrópoli, así como sistemas de monopolio, regulaciones comerciales, impuestos o incluso comercio de esclavos, todo ello con regímenes autoritarios y absolutistas.

Los institucionalistas destacan también la relevancia de los recursos naturales en la explicación de la calidad de las instituciones (Engerman y Sokoloff, 2002). Estos autores defienden la hipótesis de que la abundancia de materias primas (explotaciones mineras y plantaciones a gran escala) y la importante masa de población indígena o esclava existentes en algunos países, contribuyeron a crear sociedades desiguali-

140

tarias en términos de distribución de la renta, capital humano y poder político, entorpeciendo el desarrollo institucional. Se desarrollaron instituciones legales y políticas que protegían a las élites terratenientes y mineras, con derechos políticos limitados y escaso acceso a la escolarización para la amplia masa de campesinado. En otros países sin recursos abundantes, sin embargo, el clima propició un tipo de agricultura que presentaba economías de escala muy limitadas y no proporcionaba un empleo rentable de los esclavos. Ello favoreció el desarrollo de explotaciones agrarias por descendientes de europeos, de modo que la disposición de tierras y el tamaño de las granjas llevó a una distribución relativamente igualitaria de la riqueza y a una importante homogeneidad racial. El resultado fue la aparición de una amplia clase media con unas estructuras de poder ampliamente distribuidas y un desarrollo institucional más favorable.

Los defensores de la hipótesis geográfica, como Sachs y Warner (1997) y Landes (1998), hacen hincapié en la importancia de los factores geográficos. Existen al menos tres versiones de cómo la geografía afecta al desarrollo. En primer lugar, el clima puede ser un factor determinante para el esfuerzo en el trabajo, los incentivos o la productividad. En segundo lugar, la geografía puede determinar la tecnología disponible, ya que la agricultura es más productiva en países de clima templado, lo cual favorece un mayor desarrollo económico que en zonas de clima tropical (Sachs, 2001). En tercer lugar, la pobreza en ciertas zonas estaría relacionada con el hecho de que las enfermedades infecciosas están extendidas en los trópicos y no en las zonas templadas (Bloom y Sachs, 1998).

Trabajos recientes siguen alimentando este debate. Brunnschweiler (2008) concluye que los recursos naturales pueden tener un efecto positivo directo sobre el crecimiento, especialmente cuando se trata de riqueza del subsuelo, incluso cuando se controla por la calidad institucional, por lo que no encuentra pruebas que den soporte a la hipótesis institucionalista. Goel y Nelson (2010) destacan la importancia de los factores geográficos a la hora de determinar el nivel de corrupción de un país, lo cual resultaría coherente con la hipótesis de que la geografía tiene impacto sobre el crecimiento económico por mediación de su efecto sobre la calidad institucional. Por su parte, Arbia *et al.* (2010) concluyen que, en el caso de las regiones europeas, las instituciones tienen un papel dominante frente a la geografía. Además, las regiones que comparten un marco institucional similar tienden a converger con mayor rapidez entre sí.

En consecuencia con todo lo anterior, el debate teórico sobre la importancia de las instituciones para el desarrollo económico y sobre el efecto positivo o negativo de algunas dimensiones institucionales sobre el crecimiento, lejos de estar cerrado, sigue estimulando nuevas investigaciones. Por un lado, algunos autores siguen cuestionando la supremacía de los aspectos institucionales sobre los geográficos y, por otro, investigaciones recientes siguen alimentando el debate sobre los efectos y las relaciones de causalidad entre libertad política y crecimiento.

4. LOS TRABAJOS EMPÍRICOS

Una serie de factores han favorecido la integración de las instituciones en los trabajos empíricos que analizan el crecimiento económico. Por un lado, los trabajos de Easterly y Levine (1997) y Hall y Jones (1999) pusieron de manifiesto la necesidad de incorporarlas a los modelos de crecimiento que, hasta ese momento, se habían centrado en las variables tradicionales. Por otro lado, hasta los años noventa la disponibilidad de indicadores era muy limitada, ya que la mayoría de las dimensiones institucionales se consideraban no cuantificables, tendiendo por ello los trabajos empíricos a subrayar aquellos elementos fáciles de cuantificar, como el trabajo y el capital. Sin embargo, como ya se ha adelantado, en los últimos años el avance en la elaboración y publicación de indicadores institucionales ha sido notable, incentivando con ello los trabajos empíricos que relacionan instituciones y crecimiento. La mayoría de ellos obtienen un efecto positivo y significativo de la calidad institucional sobre el crecimiento, si bien los resultados no siempre pueden considerarse concluyentes. En este sentido, se detallan a continuación los resultados obtenidos en diferentes trabajos cuando cada una de las dimensiones institucionales se incluye como factor explicativo del crecimiento.

4.1. Libertad económica y libertad política: impacto sobre el crecimiento e interrelaciones entre ambas

La libertad económica ha sido la dimensión institucional más contrastada y la que ha generado mayor consenso; prácticamente todos los trabajos encuentran un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento (Easton y Walker, 1997; Dawson, 2003; Justesen, 2008). Algunos trabajos sugieren que este impacto depende del nivel de desarrollo de los países (Islam, 1996), que es superior al ejercido por las libertades civiles y los derechos políticos (Stroup, 2007) o que es independiente del marco teórico empleado (Cole, 2003). Azman-Saini *et al.* (2010) ponen el acento en el importante papel que desempeña la libertad económica como condición necesaria para que la inversión extranjera genere crecimiento económico. Bergh y Nilsson (2010), por su parte, sostienen que mejorar la estructura legal y la seguridad de los derechos de propiedad es la mejor fórmula para promover crecimiento económico sin producir consecuencias negativas en la distribución de la renta.

La libertad política ha recibido también una notable atención y ha sido el aspecto institucional que ha generado mayores discrepancias. Los trabajos empíricos proporcionan resultados más diversos y menos robustos que los obtenidos en el caso de la libertad económica, mostrando el conflicto entre costes y beneficios señalados por la teoría. Algunos de ellos encuentran un efecto general beneficioso de la libertad política sobre el crecimiento (Gwartney *et al.* 1996; Rigobon y Rodrik, 2005). Otros, además, concluyen que promueve una distribución más equitativa de la renta (Hanke y Walters, 1997), amortigua los efectos sobre el crecimiento de los *shocks* ex-

ternos negativos (Rodrik, 1999), favorece la libertad de entrada en los mercados beneficiando la competencia y la innovación (Aghion *et al.*, 2008), mejora la eficiencia del sector público al exigir mayor responsabilidad a los políticos por parte de los votantes (Adam *et al.*, 2010) y atenúa el efecto de las crisis económicas en países con altos niveles de democracia al promover reformas que fomentan el crecimiento (Cavallo y Cavallo, 2010).

Por el contrario, algunos trabajos encuentran que esta relación no es significativa o robusta (Ali y Crain, 2002; Mulligan *et al.*, 2004) e incluso, en algunos casos, moderadamente negativa (Helliwell, 1994; Tavares y Wacziarg, 2001). Acemoglu (2008) señala que la democracia puede tener efectos positivos y negativos sobre el crecimiento ya que, por un lado, reduce el poder de las oligarquías para evitar la entrada de competidores pero, por otro, lleva a unas tasas impositivas elevadas, lo que desincentiva la inversión. Aghion *et al.* (2008), por su parte, señalan que las instituciones democráticas producen crecimiento sólo en aquellos sectores más avanzados, cercanos a la frontera tecnológica.

Sen (1999) argumenta que, aceptado que la libertad política tiene valor por sí misma, si se contemplan conjuntamente todos los trabajos, la hipótesis de que no existe una relación clara entre crecimiento económico y libertad política parece defendible en ambas direcciones de causalidad. Para Mobarak (2005) la democracia no promueve necesariamente crecimiento, pero lo hace menos volátil. Puesto que los votantes tienen aversión al riesgo y penalizan a los gobiernos por la excesiva volatilidad económica, los gobiernos democráticos responden adecuadamente intentando reducirla. En países no democráticos es más probable que las élites asuman riesgos que los votantes rechazarían; en consecuencia, las autocracias producen de forma sistemática mayor volatilidad económica que las democracias, lo cual implica que la estabilidad del crecimiento económico puede variar con el grado de democracia o la falta de ella.

La hipótesis defendida por Barro (1996) es la existencia de una relación no lineal entre democracia y crecimiento, de modo que mayores niveles de democracia alienan 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 políticos. 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 renta. En este sentido, Aghion *et al.* (2008) señalan que las instituciones democráticas aumentan las presiones redistributivas, lo cual puede mermar el crecimiento, especialmente en los países de renta media.

Algunos trabajos concluyen que liberalizar primero la economía es la clave para que la extensión de los derechos políticos genere crecimiento, ya que la prioridad de una democracia que se desarrolla en una economía liberalizada y abierta sería pro-

mover eficiencia económica, mientras que la democracia nacida en una economía cerrada con escasa libertad económica podría verse forzada a atender conflictos redistributivos. Además, la liberalización económica viene acompañada de una mejor protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento del Estado de derecho, que son prerequisites para que la democracia genere crecimiento (Giavazzi y Tabellini, 2005).

La falta de consenso observada para esta dimensión institucional podría deberse, en parte, a que con frecuencia se utilizan de manera conjunta los derechos políticos y las libertades civiles mediante indicadores globales de libertad política. En este sentido, como se ha señalado con anterioridad, quizá la utilización individual de ambos indicadores (libertades civiles y derechos políticos) 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 desarrollo². En cualquier caso, el hecho de que muchos estudios empíricos encuentren problemas de falta de significatividad o «robustez» para las variables derechos políticos y libertades civiles es indicativo de que el debate sigue abierto y de que resulta difícil ofrecer una valoración única para todos los países y períodos.

Una vez analizadas las dos dimensiones institucionales que han recibido mayor atención, cabe señalar que los resultados obtenidos en algunos trabajos sugieren la existencia de un círculo virtuoso entre ambas y el crecimiento económico. En concreto, la libertad económica generaría crecimiento, éste favorecería la expansión de la libertad política que, a su vez, fomentaría la libertad económica. Se analizan a continuación los resultados empíricos obtenidos.

Los trabajos empíricos, como se ha señalado, han sido concluyentes a la hora de resaltar el fuerte impacto que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento. Con respecto al efecto del desarrollo económico sobre la libertad política, diversos estudios empíricos han verificado que la prosperidad económica incrementa las probabilidades de que un país establezca un sistema democrático (Wu y Davis, 1999; Barro, 1999; Cervellati *et al.*, 2006). El argumento teórico subyacente es que el crecimiento acelera los procesos de movilidad social, lo que a su vez deriva en una clase media más amplia y en un mayor acceso a la educación y a la información, lo que a su vez genera una demanda creciente de derechos políticos y libertades civiles³.

Finalmente, y para cerrar el círculo, el efecto de la libertad política sobre la libertad económica ha sido contrastado en diversos trabajos. En primer lugar, sólo go-

² Adam y Filippaios (2007), por ejemplo, encuentran impactos muy distintos de las libertades civiles y los derechos políticos sobre la inversión extranjera directa.

³ A pesar de este aparente consenso, Acemoglu *et al.* (2005) cuestionan que el impacto del crecimiento sobre la democracia sea robusto cuando se añaden efectos fijos para recoger características específicas de cada país.

biernos con un cierto nivel de legitimidad serían capaces de llevar a cabo y sostener políticas económicas liberalizadoras que implican elevados costes a corto plazo. En segundo lugar, algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son una condición necesaria para implantar una liberalización económica. Además, el respeto a los derechos de propiedad sólo es posible si las libertades civiles y los derechos políticos están garantizados. Pitlik y Wirth (2003) comprueban un impacto positivo y significativo entre un incremento del nivel de democracia de un país y su grado de libertad económica.

Para profundizar en el análisis de las relaciones entre libertad económica, libertad política y crecimiento, un número reducido de trabajos han utilizado el método de causalidad de Granger con datos de panel. Farr *et al.* (1998) sugieren que la libertad económica y la renta per cápita están endógenamente relacionadas, y la libertad económica indirectamente causa libertad política a través de su efecto sobre el crecimiento económico. Dawson (2003) indica que los niveles de libertad económica producen crecimiento y mayores niveles de inversión, y vienen en buena medida determinados por los niveles de libertad política. Aixalá y Fabro (2009), por su parte, obtienen evidencia a favor de la existencia del círculo virtuoso antes mencionado, de modo que la libertad económica genera crecimiento, éste fomenta la expansión de las libertades civiles que, a su vez, promueven una mayor libertad económica.

4.2. **Inestabilidad política, corrupción y capital social: impacto sobre el crecimiento**

Una vez analizadas las libertades económica y política, se estudian a continuación las relaciones de las variables inestabilidad política, corrupción y capital social con el crecimiento.

La inestabilidad política está asociada a crecimientos más lentos y menores tasas de inversión (Alesina *et al.*, 1996; Easterly y Levine, 1997; Fosu, 2001). Ahora bien, este efecto negativo ha sido matizado por Jong-A-Pin (2009) que, siguiendo la línea de Sanders (1981), identifica las cuatro dimensiones de inestabilidad política anteriormente mencionadas en este trabajo y muestra que sólo la inestabilidad del régimen político presenta un efecto negativo robusto sobre el crecimiento. Por su parte, los estudios empíricos ponen de manifiesto que la corrupción produce un efecto negativo y significativo porque desincentiva la inversión privada (Del Monte y Papagni, 2001), altera el gasto del gobierno disminuyendo el destinado a educación (Mauero, 1997), reduce la eficiencia de los gastos en inversión pública (Del Monte y Papagni, 2001), limita el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Tanzi y Davoodi, 2002) y entorpece la actividad innovadora (Varsekelis, 2006). Sin embargo, a pesar del consenso alcanzado, Méon y Weill (2010) sostienen que la corrupción puede ejercer un impacto positivo sobre el crecimiento en países que cuentan con un marco institucional muy deficiente. En definitiva, los trabajos obtienen mayori-

tariamente un efecto negativo y significativo de la inestabilidad política y la corrupción, apoyando así las argumentaciones teóricas más recientes al respecto. Estos resultados son especialmente relevantes para los países en desarrollo, la mayoría de ellos con altos niveles de inestabilidad política y corrupción.

En relación con el capital social, los estudios empíricos disponibles coinciden en destacar su impacto positivo en el crecimiento, aunque algunos resultados carecen de significatividad, en parte debido a que la variable «capital social» es susceptible de múltiples definiciones y mediciones. Esto es, en realidad, una consecuencia de la falta de acuerdo teórico en la definición del concepto (Durlauf y Fafchamps, 2005). De este modo, el acuerdo es amplio en torno al papel beneficioso que la confianza social y las normas cívicas ejercen sobre el crecimiento (Knack y Zak, 2001), 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 permiten el funcionamiento de los mercados, sustituyendo o complementando en muchos casos a las establecidas de manera formal. Akçomak y Weel (2009) encuentran, para una muestra de regiones europeas, que el capital social afecta indirectamente al crecimiento a través del fomento de la innovación, ya que el empresario y el investigador se mueven en un entorno de mayor confianza.

Junto a todos estos trabajos que analizan individualmente la relación de las diferentes dimensiones institucionales con el crecimiento, se ha producido un creciente interés por conocer la contribución real de la calidad institucional en su sentido más amplio, sobre todo a partir de la publicación de los Indicadores Agregados de Gobernabilidad del Banco Mundial. Estos trabajos que han utilizado indicadores agregados del marco institucional coinciden en señalar un impacto significativo del mismo sobre el crecimiento económico (Kaufmann *et al.*, 1999; Easterly y Levine, 2003; Fabro y Aixelá, 2009). Algunos de ellos sugieren que el efecto se produce, tanto por la vía de una mayor eficiencia en la asignación de recursos (Olson *et al.*, 2000) como por la de unos niveles superiores de inversión en capital físico (Faruk *et al.*, 2006) y humano (Hall y Jones, 1999).

En definitiva, a pesar de que el consenso alcanzado en relación con el impacto que las instituciones ejercen en el crecimiento es bastante amplio, en algunas cuestiones el debate sigue abierto. Así, si bien existe unanimidad acerca del efecto positivo que ejerce la libertad económica y del negativo de la inestabilidad política y la corrupción, en el caso de la libertad política y el capital social el debate sigue abierto. Por un lado, no todos los estudios constatan que el efecto de la libertad política sea significativo o robusto y en algunos casos la presencia de una relación no lineal es incuestionable. Por otro, no existe consenso sobre si las asociaciones de tipo horizontal deberían formar parte de la definición de capital social, siendo este elemento el que más discrepancias ha generado en los trabajos empíricos. Por último, dada la

complejidad de las relaciones entre libertad económica, crecimiento y libertad política, sería interesante seguir profundizando mediante análisis de causalidad, escasamente utilizado hasta el momento.

4.3. **Otros aspectos que condicionan los resultados: muestra de países, dimensión temporal, endogeneidad y efectos indirectos**

Para finalizar este trabajo, se señalan algunas cuestiones que contribuyen a que el debate acerca del impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento siga abierto y a que algunos resultados obtenidos no puedan considerarse concluyentes y deban interpretarse con cautela.

En primer lugar, estos resultados pueden estar condicionados por la muestra utilizada, dada la imposibilidad de ofrecer una respuesta general válida para todos los países. En segundo lugar, es importante considerar la dimensión temporal a la hora de extraer conclusiones, y en este sentido puede ser útil el uso de la técnica de datos de panel y el empleo de retardos. En tercer lugar, hay que seguir avanzando en el adecuado tratamiento de la endogeneidad. Por último, es conveniente considerar los canales indirectos a través de los cuales la calidad institucional afecta al crecimiento.

Si aceptamos la hipótesis de que los países son heterogéneos y presentan factores endógenos específicos, la importancia de las diferentes dimensiones institucionales dependerá de la muestra considerada, lo cual ayudaría a explicar los diferentes patrones de crecimiento observados, así como la falta de consenso con respecto al impacto ejercido por algunas instituciones. Así, puede resultar precipitado establecer conclusiones generales para muestras de países excesivamente amplias y heterogéneas.

En este sentido, Islam (1996) encuentra que la relación entre libertad económica y crecimiento difiere en función del nivel de renta de los países contemplados. Knack y Keefer (1997) concluyen que el efecto de la confianza social es mayor en los países pobres, donde las instituciones informales con frecuencia sustituyen o complementan a aquellas establecidas legalmente. Rigobon y Rodrik (2005) constatan que la variable Estado de derecho es sólo significativa para países colonizados por europeos. Aghion (2006) señala que diferentes instituciones o políticas afectan de forma diferente al crecimiento de la productividad, dependiendo de la distancia del país a la frontera tecnológica. Eicher *et al.* (2006) concluyen que las instituciones cuentan más para el desarrollo en países con escaso capital humano. Adam y Filippaios (2007) señalan que el impacto de las libertades políticas sobre la inversión extranjera directa varía considerablemente entre países pertenecientes a la OCDE y no pertenecientes. Aixalá y Fabro (2008) encuentran que para los países de renta alta la dimensión institucional más relevante es el Estado de derecho, mientras que para los países pobres lo es el control de la corrupción. Eicher y Leukert (2009) conclu-

yen que las instituciones económicas explican una mayor proporción de la variación de la renta en los países OCDE en comparación con la muestra de países no OCDE.

En segundo lugar, tener en cuenta la dimensión temporal en los trabajos empíricos resulta relevante en la medida en que el desarrollo de la calidad institucional de un país a lo largo del tiempo influye sobre su crecimiento. Por un lado, la escasa cobertura temporal de muchos indicadores no ha permitido el adecuado uso de datos de panel, por lo que durante mucho tiempo el análisis de corte transversal ha sido el más utilizado. Sin embargo, a medida que los datos disponibles van cubriendo un lapso más amplio, la técnica de datos de panel se ha ido imponiendo. Esta técnica, además de incorporar la dimensión temporal, permite aumentar los grados de libertad y controlar la heterogeneidad que aparece en los análisis *cross-country* por medio de la utilización de efectos fijos.

Por otro lado, con frecuencia se olvida en los trabajos empíricos que las relaciones de causalidad entre los factores institucionales y el crecimiento económico son complejas y, aunque algunos de estos efectos pueden ser contemporáneos, otros pueden presentar una estructura retardada. Por ejemplo, con frecuencia la libertad económica requiere cierto lapso para que su impacto tenga efecto, dado que la credibilidad es un factor de vital importancia en los procesos de crecimiento. Esto es especialmente cierto en países que históricamente han sufrido políticas inestables y cambiantes y donde existe una fuerte oposición hacia las políticas liberalizadoras. En el caso de la libertad política, los agentes necesitarán un período de tiempo relativamente amplio para percibir que el cambio es permanente y no temporal antes de modificar sus decisiones de inversión, incluso superior al requerido para el caso de la libertad económica (Farr *et al.*, 1998). Las ideas recogidas en North (1990) acerca de la lentitud del cambio institucional serían la base argumental para emplear retardos para las variables institucionales. Esto está en la línea de las teorías de reputación e inconsistencia temporal elaboradas por Kydland y Prescott (1977), según las cuales las acciones de los agentes dependen en parte de las expectativas que tienen acerca de las futuras decisiones políticas. Por ello, al objeto de obtener estimaciones más realistas, sería deseable que se incluyeran en las mismas retardos de las variables institucionales.

En tercer lugar, una cuestión importante a la hora de analizar la relación entre el crecimiento económico y la calidad de las instituciones es el correcto tratamiento de la endogeneidad existente entre estas dos variables. Si bien en los primeros trabajos empíricos que analizaban esta relación este problema pocas veces se tenía en cuenta, obteniéndose por tanto estimaciones sesgadas, en la actualidad corregir la endogeneidad se ha convertido en una práctica habitual, aunque no existe acuerdo sobre la mejor forma de hacerlo. Muchos trabajos emplean variables instrumentales para corregirla, si bien con frecuencia no se contrasta la validez de las mismas. Coviello (2003) advierte que algunos de los instrumentos que los investigadores definen como «fuertes» no siempre mantienen una correlación elevada con el regresor endó-

geno. A su vez, un problema fundamental al que se enfrentan estos estudios es el limitado abanico de posibles instrumentos a utilizar, debido a que existen muy pocas variables que sean importantes determinantes de las instituciones y afecten a su vez al crecimiento sólo a través de ellas.

Respecto a los instrumentos empleados, se pueden clasificar en dos amplias categorías: los relacionados con la geografía y los relacionados con la historia colonial y precolonial. Entre los primeros, los más utilizados son distancia al ecuador, sin salida al mar, minerales y cultivos; entre los segundos, mortalidad de los colonos, origen legal, composición étnica, lingüística y religiosa, densidad de la población indígena precolonial y antigüedad del Estado. El problema es que algunos de estos instrumentos pueden ser buenos desde un punto de vista estadístico (captan una fuente exógena de variación en las instituciones) pero, como ya se ha indicado con anterioridad, no tienen detrás una teoría generalmente aceptada acerca de la relación causa efecto, dado el enfrentamiento existente entre los defensores de la hipótesis institucionalista y la hipótesis geográfica. Es lo que sucede, por ejemplo, con la tasa de mortalidad colonial utilizada por Acemoglu *et al.* (2001) y Easterly y Levine (2003). Otros autores resuelven esta cuestión utilizando retardos de la variable endógena como instrumentos.

Algunos de los problemas que se acaban de mencionar se han solucionado en parte al extenderse el uso del método de estimación *Generalized Method of Moments, Dynamic Panel Data*, propuesto por Arellano y Bond (1991). Este método permite, además de incorporar la dimensión temporal, controlar la existencia de heterogeneidad no observable, así como los problemas de endogeneidad, empleando «instrumentos internos». La consideración de la heterogeneidad no observable entre países en este tipo de trabajos es necesaria, puesto que si no se controla la heterogeneidad individual pueden aparecer sesgos en la estimación de los parámetros, derivados de la presencia de efectos específicos de cada país. Además, el uso de instrumentos internos permite evitar la polémica que genera el uso de instrumentos relacionados con la geografía y la historia colonial para instrumentar la calidad institucional.

Por último, como se ha señalado anteriormente, además de un canal directo vía productividad de los factores, existen canales indirectos mediante los cuales las instituciones afectan al crecimiento, incentivando una mayor inversión en capital físico y humano, que no siempre se tienen en cuenta. Sería interesante seguir profundizando en el análisis de estos canales con el objetivo de tener un mejor conocimiento de los procesos de crecimiento económico. Por otra parte, debe tenerse presente que, si el capital físico y humano se incluyen como variables explicativas en las regresiones, el coeficiente de la variable institucional no reflejará el efecto total sobre el crecimiento económico, derivándose de este modo conclusiones erróneas. Por este motivo, la estimación de modelos de ecuaciones simultáneas es una buena opción, aunque no ha sido empleada con mucha frecuencia.

Además, cuando estos efectos indirectos se consideran, la falta de consenso es importante. Así, para algunos autores (Hall y Jones, 1999), el efecto de las «instituciones económicas» es mayor sobre la productividad que sobre la acumulación de factores. Para otros (Ayal y Karras, 1998), la libertad económica promueve el crecimiento al mejorar tanto la productividad total de los factores como la acumulación de capital físico y humano. Algunos consideran que el crecimiento se promueve sólo a través de una mayor eficiencia en la asignación de recursos (De Haan y Sturm, 2000; Ali y Crain, 2002), mientras otros recalcan el papel de la inversión (Dawson, 2003; Eicher *et al.*, 2006 y Pääkkönen, 2010).

Los resultados empíricos están también lejos de ser concluyentes cuando se analizan los efectos indirectos de la libertad política sobre el crecimiento, vía capital físico y humano. Algunos autores sostienen que la democracia podría promover crecimiento fomentando la acumulación de capital humano, puesto que los sistemas democráticos son más sensibles que las dictaduras a las demandas de políticas redistributivas y de igualdad de oportunidades, incluido el acceso a la educación (Mariscal y Sokoloff, 2000). Sin embargo, en el caso del capital físico, las pruebas son menos concluyentes (Tavares y Wacziarg, 2001). Por un lado, es probable que el proceso político fuerce una redistribución entre capital y trabajo favorable a este último, dado el mayor peso de los sindicatos y de los intereses de los trabajadores. Por otro, la democracia garantiza un mayor respeto de los derechos de propiedad y del cumplimiento de los contratos, lo cual, junto con una menor incertidumbre política, social y económica, puede incentivar la inversión privada. Algunos estudios han analizado la relación entre democracia e inversión extranjera directa obteniendo resultados muy diversos. Harms y Ursprung (2002) y Busse (2004) encuentran que las empresas multinacionales son atraídas por países democráticos. Adam y Filippaios (2007), en cambio, concluyen que la democracia puede reducir la inversión privada, a pesar de tener un efecto indirecto positivo en la mejora de la protección de los derechos de propiedad. Respecto al análisis de los canales indirectos a través de los cuales la libertad puede afectar al crecimiento, Aixalá y Fabro (2009) señalan que para el efecto indirecto a través del capital físico sólo la libertad económica es relevante, mientras para el capital humano son importantes tanto la libertad económica como los derechos políticos y libertades civiles.

5. CONCLUSIONES

Aceptada la importancia de la calidad institucional para promover crecimiento económico, una primera dificultad con la que se encuentra el investigador es que dicha calidad tiene diferentes dimensiones y variantes, por lo que resulta difícil de medir. Además, no todas ellas tienen el mismo impacto sobre el desarrollo económico y ello depende de su carácter económico, político o social. En todo caso, a pesar de las dificultades mencionadas, en los últimos años se ha producido un notable avance

en la elaboración y publicación de indicadores institucionales, con amplia cobertura temporal y geográfica incentivado los estudios sobre calidad institucional y crecimiento. El debate acerca del efecto ejercido por cada una de las dimensiones institucionales existentes sigue impulsando nuevas investigaciones.

La gran variedad de indicadores existentes para medir la calidad institucional da lugar a algunas discrepancias debido a su heterogeneidad y a la presencia de elementos subjetivos en su construcción. Por ello, quedan tareas pendientes de gran importancia para poder avanzar en la investigación y pisar terreno firme a la hora de sacar conclusiones. En primer lugar, cuando se construyen indicadores agregados se debe actuar con la suficiente cautela metodológica a la hora de decidir qué elementos se agregan y cómo se ponderan. En segundo lugar, existen algunos elementos controvertidos cuya inclusión resulta, cuanto menos, discutible. Así, es cuestionable que un indicador de libertad económica penalice un sector público amplio o que uno de capital social incluya la participación en asociaciones de tipo horizontal. Por otra parte, existen otros elementos no incluidos que probablemente deberían incorporarse. En concreto, los indicadores de derechos políticos hacen caso omiso a cuestiones relacionadas con la exclusión social, los de corrupción no contemplan la corrupción en el sector privado y los de inestabilidad política suelen incorporar los cambios de régimen político, pero no la inestabilidad dentro del propio régimen. En tercer lugar, sería deseable una mayor transparencia en la publicación del método y las fuentes empleadas, en particular cuando se trata de encuestas de opinión que reflejan valoraciones subjetivas. Por último, cuando se trata de llevar a cabo estudios académicos sobre crecimiento, quizá debería minimizarse el uso de indicadores que son más bien índices de riesgo o de competitividad, dirigidos especialmente a inversores internacionales para que tomen sus decisiones.

En definitiva, sería aconsejable una cierta dosis de prudencia a la hora de interpretar resultados y extraer conclusiones, dadas las señaladas carencias en la construcción de indicadores, así como la diferente naturaleza económica, política o social de las dimensiones institucionales.

La literatura sobre instituciones y crecimiento ha alcanzado ya un estado de madurez importante. La «nueva teoría de crecimiento» ha destacado la importancia de las buenas instituciones para reducir los costes de transacción y favorecer con ello el crecimiento económico tanto de forma directa, promoviendo una mayor productividad, como de forma indirecta, fomentando la inversión en capital físico y humano. Numerosos trabajos teóricos y empíricos han analizado el impacto que las diferentes dimensiones institucionales han ejercido sobre el desarrollo de los países, lo cual ha suscitado un amplio debate que, en algunos aspectos, dista mucho de estar resuelto.

Por lo que respecta a la libertad económica, la literatura ha alcanzado un amplio consenso acerca de su impacto positivo sobre el crecimiento, en particular en lo que concierne a la garantía de los derechos de propiedad que minimiza los costes de ne-

gociación. En cuanto a la libertad política, los estudios empíricos ponen de manifiesto el conflicto entre costes y beneficios identificados por la teoría, siendo por ello la dimensión institucional la que más discrepancias ha generado. En general se ha destacado su efecto positivo a largo plazo, en buena medida gracias a que la democracia ejerce control sobre el gobierno, limita los abusos de poder y garantiza los derechos de propiedad. Ahora bien, la relación entre libertad política y crecimiento plantea conflictos entre eficiencia y equidad, a la vez que contempla el efecto negativo de los grupos de presión y las actividades de búsqueda de rentas, especialmente en los países en desarrollo.

Las dos dimensiones anteriormente mencionadas son las que mayor atención han recibido en la literatura, hasta el punto de que un buen número de trabajos analizan las relaciones existentes entre ambas y el crecimiento y sugieren la existencia de un círculo virtuoso. En concreto, sería la libertad económica la que promueve crecimiento, éste favorece el desarrollo de las libertades políticas que, a su vez, fomentan una mayor liberalización económica. En todo caso, queda un camino por recorrer en lo que respecta a la investigación sobre las relaciones de causalidad antes mencionadas.

El consenso es amplio sobre el efecto negativo de la inestabilidad política y la corrupción en el crecimiento. La incertidumbre política desincentiva la inversión al quedar desprotegidos los derechos de propiedad, a la vez que incentiva la búsqueda de rentas. Por su parte, la corrupción aumenta también la incertidumbre y la inseguridad jurídica, lo que desvía la actividad económica hacia actividades improductivas y los derechos de propiedad no quedan plenamente garantizados. Algunos autores, sin embargo, sostienen que en países muy burocratizados y con una muy deficiente calidad institucional, la corrupción puede agilizar determinados procesos y favorecer el crecimiento.

Por lo que respecta al capital social, se acepta en general que las «normas cívicas» y la «confianza social» son ingredientes que fomentan el crecimiento, al favorecer la acumulación de capital humano y solucionar problemas de cooperación e información, reduciendo así los costes de transacción y generando mayor confianza en el respeto a los derechos de propiedad legalmente adquiridos. Sin embargo, no existe consenso sobre el efecto positivo que ejercen las asociaciones de tipo horizontal, lo que pone de manifiesto el debate teórico que existe sobre si este elemento debe formar parte del concepto de capital social.

Las tres últimas dimensiones analizadas resultan especialmente relevantes para el desarrollo económico de los países pobres, ya que en éstos la inestabilidad política y la corrupción suelen ser elevadas, mientras que el capital social en buena medida complementa e incluso sustituye a las instituciones formales. Sería deseable profundizar en la investigación sobre los efectos de estas dimensiones en los países en desarrollo, dadas las implicaciones políticas que podrían derivarse para fomentar su crecimiento.

Además del debate abierto acerca de los efectos sobre el crecimiento de las diferentes dimensiones de calidad institucional analizadas, existe otro más profundo relacionado con la primacía de las instituciones sobre otros factores que tienen que ver con la geografía y los recursos naturales. Así, para los defensores de la hipótesis institucional, los factores geográficos y la abundancia o escasez de recursos son relevantes para el crecimiento en la medida en que afectan a la calidad institucional. La latitud, el clima y los recursos determinan si las instituciones creadas por los colonizadores fueron extractivas y explotadoras o garantizaron los derechos de propiedad y el control del gobierno. En cambio, los defensores de la hipótesis geográfica sostienen que la geografía determina la tecnología disponible y la productividad, a la vez que es causante de enfermedades que lastran el crecimiento. Este debate, lejos de estar cerrado, se mantiene vivo ante la constante aparición de nuevos trabajos que lo alimentan.

En los trabajos empíricos sobre calidad institucional y crecimiento existen una serie de aspectos que, si no se tratan adecuadamente, pueden conducir a conclusiones erróneas y por ello sería necesario tenerlos en cuenta. En primer lugar, si aceptamos que los países son heterogéneos y presentan factores endógenos específicos, puede resultar erróneo establecer conclusiones de carácter general. El estudio de países con características similares o incluso país por país puede resultar una estrategia adecuada. En segundo lugar, a medida que los indicadores de calidad institucional disponibles presentan una cobertura temporal más amplia, conviene contemplar la dimensión temporal mediante de técnicas econométricas adecuadas, ya que en ocasiones la calidad institucional presenta efectos retardados sobre el crecimiento, dada la importancia de la credibilidad a la hora de tomar decisiones por parte de los agentes económicos. En tercer lugar, las relaciones entre instituciones y crecimiento presentan problemas de endogeneidad, que deben ser tratados adecuadamente. La utilización de variables instrumentales ha sido una práctica habitual, pero ello ha agudizado el debate sobre la utilización de buenos instrumentos, lo cual alimenta el debate instituciones frente a geografía. Por último, es importante considerar los efectos indirectos a través de los cuales las instituciones afectan al crecimiento, ya que de lo contrario se pueden obtener estimaciones sesgadas.

En síntesis, a pesar de los avances en la línea de considerar la calidad institucional como un factor de crecimiento, quedan todavía cuestiones no resueltas que requieren nuevas investigaciones: un mayor rigor en la elaboración de algunos indicadores, una mayor profundización en las relaciones de causalidad entre libertad económica, libertad política y crecimiento, así como en los efectos de la corrupción y el capital social en los países pobres, una clarificación sobre si la geografía tiene influencia por sí misma sobre el crecimiento o lo ejerce sólo a través de las instituciones, y seguir avanzando en identificar si el efecto de las instituciones se produce fundamentalmente gracias al estímulo de la productividad general o gracias a la acumulación de capital físico y humano.

Por último, tenemos que señalar que algunos trabajos recientes apuntan hacia nuevas tendencias en la consideración de las instituciones en los modelos de crecimiento. Por un lado, aceptando la heterogeneidad que presentan los países, cada vez son más frecuentes los estudios de casos concretos y se ha generalizado el uso de técnicas econométricas que, además de corregir la endogeneidad y contemplar la dimensión temporal, introducen factores fijos específicos para los países. Por otro, y con el fin de avanzar en la comprensión de los efectos que las instituciones políticas ejercen sobre el desarrollo económico, algunos estudios analizan las consecuencias económicas de dichas instituciones que surgen de las democracias, tales como el sistema político, la forma del Estado y del gobierno o los sistemas de votación, entre otros.

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- ACEMOGLU, D. (2008): «Oligarchic Versus Democratic Societies», *Journal of European Economic Association*, 6 (1): 1-44.
- ACEMOGLU, D.; JHONSON, S. y ROBINSON, J. A. (2001): «The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation», *American Economic Review*, 91 (5): 1369-1401.
- (2005): «Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth», en Aghion, P. y Durlauf, S. N. (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1 (1), 385-472.
- ADAM, A. y FILIPPAIOS, F. (2007): «Foreign direct investment and civil liberties: A new perspective», *European Journal of Political Economy*, 23 (4): 1038-1052.
- ADAM, A.; DELIS, M. D. y KAMMAS, P. (2010): «Are democratic governments more efficient?» *European Journal of Political Economy* (forthcoming).
- AGHION, P.; ALESINA, A. y TREBBI, F. (2008): «Democracy, Technology and Growth», Helpman, E. (ed.), *Institutions and Economic Performance*, Harvard University Press, 511-543, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- AGHION, P. (2006): «On Institutions and Growth», Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 3-31, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- AIXALÁ, J. y FABRO, G. (2008): «Does the Impact of Institutional Quality on Economic Growth Depend on Initial Income Level?» *Economic Affairs*, 28 (3): 45-49.
- (2009): «Economic Freedom, Civil Liberties, Political Rights and Growth: a Causality Analysis», *Spanish Economic Review*, 11 (3): 165-178.
- AKCOMAK, I. S. y WEEL, B. (2009): «Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe», *European Economic Review*, 53: 544-567.
- ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996): «Income Distribution, Political Instability, and Investment», *European Economic Review*, 40 (6): 1203-1228.
- ALESINA, A.; OZLER, S.; ROUBINI, N. y SWAGEL, P. (1996): «Political Instability and Economic Growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (2): 189-211.
- ALI, A. y CRAIN, W. M. (2002): «Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth.» *Cato Journal*, 21 (3): 415-426.
- ARBIA, G.; BATTISTI, M. y DI VAIO, G. (2010): «Institutions and geography: Empirical test of spatial growth models for European regions», *Economic Modelling*, 27: 12-21.
- ARELLANO, M. y BOND, S. (1991): «Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations», *Review of Economic Studies*, 58 (2): 277-297.

- AYAL, E. B. y KARRAS, G. (1998): «Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study», *Journal of Developing Areas*, 32 (3): 327-338.
- AZMAN-SAINI, W.N.W.; BAHARUMSHAH, A. Z. y LAW, S. H. (2010): «Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence», *Economic Modelling*, 27: 1079-1089.
- BARRO, R. J. (1996): «Democracy and Growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (1): 1-27.
- (1999): «Determinants of Democracy», *Journal of Political Economy*, 107 (6): 5158-5183
- BECKER, G. S. (1983): «A theory of competition among pressure groups for political influence», *Quarterly Journal of Economics*, 98 (3): 371-400.
- BERGH, A. y NILSSON, T. (2010): «Do liberalization and globalization increase income inequality?» *European Journal of Political Economy* (forthcoming).
- BERTOCCHI, G. y CANOVA, F. (2002): «Did colonization matter for growth? An empirical exploration into the historical causes of Africa's underdevelopment», *European Economic Review*, 46: 1851-1871.
- BHAGWATI, J. (1966): *The Economics of Underdeveloped countries*, McGraw Hill, New York.
- BLOOM, D. E. y SACHS, J. D. (1998): «Geography, Demography and Economic Growth in Africa», *Bookings Papers on Economic Activity*, 2: 207-295.
- BOLLEN, K. A. (1990): «Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps», *Studies in Comparative International Development*, 25 (1), 7-24.
- BRAATZ, J. y PUTNAM, R. (1996): *Families, Communities, and Education in America: Exploring the Evidence*, Madison, Center for Education Research, Center on Organization and Restructuring of Schools, WI: Wisconsin.
- BRUNNSCHWEILER, C. N. (2008): «Cursing the Blessings? Natural Resource Abundance, Institutions, and Economic Growth», *World Development*, 36 (3): 399-419.
- BUSSE, M (2004): «Transnational corporations and repression of political rights and civil liberties: an empirical analysis», *Kyklos* 57: 45-66.
- CABALLERO, G. (2002): «El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político», *Ekonomiaz*, 50: 230-261.
- CAVALLO, A. F. y CAVALLO, E. A. (2010): «Are crises good for long-term growth? The role of political institutions», *Journal of Macroeconomics*, 32: 838-857.
- CERVELLATI, M.; FORTUNATO, P. y SUNDE, U. (2006): «Growth and Endogenous Political Institutions», en Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 215-248, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- CLAGUE, C.; KEEFER, P.; KNACK, S. y OLSON, M. (1996): «Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies», *Journal of Economic Growth*, 1 (2): 243-276.
- COLE, J. S. (2003): «The Contribution of economic Freedom to World Economic Growth, 1980-99», *Cato Journal*, 23 (2): 189-198.
- COLEMAN, J. S. (1990): *Foundations of Social Theory*, Harvard University Press, Cambridge.
- COVIELLO, D. (2003): «Instrumental Variables Regressions in Growth, Geography and Institutions: Reconsidering Some Results», *Papers and Proceedings of the ICES 2003 Conference «Globalisation and the Political Economy of Development in Transition Economies from Transition to Development»*, 142-153.
- DAWSON, J. W. (2003): «Causality in the freedom-growth relationship», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 479-495.
- DE HAAN, J. y STURM, J. E. (2000): «On the relationship between economic freedom and economic growth», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 547-563.
- DEL MONTE, A. y PAGAGNI, E. (2001): «Public expenditure, corruption, and economic growth: the case of Italia», *European Journal of Political Economy*, 17 (1): 1-16.
- DURLAUF, S. N. y FAFCHAMPS, M. (2005): «Social Capital», en Aghion, P. y Durlauf, S. N. (eds.), *Handbook of Economic Growth*, 1 (2): 1639-1699.
- EASTERLY, W. y LEVINE, R. (1997): «Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions», *Quarterly Journal of Economics*, 112: 1203-50.
- (2003): «Tropics, Germs, and Crops: How Endowments Influence Economic De-

- velopment», *Journal of Monetary Economics*, 50 (1): 3-39.
- EASTON, S. T. y WALKER, M. A. (1997): «Income, Growth and Economic Freedom», *American Economic Review*, 87 (2): 328-332.
- EICHER, T. S.; GARCÍA-PEÑALOSA, C. y TEKSOZ, U. (2006): «How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Others», en Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, 65-80, Cambridge, Massachusetts; London, England.
- EICHER, T. y LEUKERT, A. (2009): «Institutions and Economic Performance: Endogeneity and Parameter Heterogeneity», *Journal of Money, Credit and Banking*, 41 (1): 197-219.
- ENGERMAN, S. y SOKOLOFF, K. (2002): «Factor Endowments, Inequality, and Paths of development among New World Economies», *Economia*, 3 (1): 41-109.
- FABRO, G. y AIXALÁ, J. (2009): «Economic Growth and Institutional Quality: Global and Income-Level Analyses», *Journal of Economic Issues*, XLIII (4): 997-1023.
- FARR, W.; LORD, K. R. A y WOLFENBARGER, J. L. (1998): «Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis», *Cato Journal*, 18 (2): 247-262.
- FARUK, A.; KAMEL, M. y VÉGANZONÈS-VA-ROUDAKIS, M. A. (2006): «Governance and Private Investment in the Middle East and North Africa», World Bank Policy Research Working Paper, 3934.
- FOSU, A. K. (2001): «Political Instability and Economic Growth in Developing Economies: Some Specification Empirics», *Economics Letters*, 70 (2): 289-294.
- GASIOROWSKI, M. J. (1993): *The Political Regime Change Dataset*, Louisiana State University, Baton Rouge.
- GASTIL, R. D. (1991): «The Comparative Survey of Freedom: Experience and Suggestions», en INKELES, A. (Comp.), *On measuring democracy: its consequences and concomitants*, Transaction Publishers, 21-46, New Brunswick.
- GIAVAZZI, F. y TABELLINI, G. (2005): «Economic and Political Liberalizations», *Journal of Monetary Economics*, 52 (7): 1297-1330.
- GOEL, R. K. y NELSON, M.A. (2010): «Causes of corruption: History, geography and government», *Journal of Policy Modelling*, 32: 433-447.
- GWARTNEY, J. y LAWSON, R. (2003): «The Concept and Measurement of Economic Freedom», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 405-430.
- GWARTNEY, J.; LAWSON, R. y BLOCK, W. (1996): *Economic Freedom in the world, 1975-1995*, The Fraser Institute, Vancouver.
- HALL, R. E.; y JONES, C. I. (1999): «Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others», *Quarterly Journal of Economics*, 114: 83-116.
- HANKE, H. y WALTERS, J. K. (1997): «Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey», *Cato Journal*, 17 (2): 117-146.
- HARMS, P.; URSPRUNG, H. (2002): «Do civil and political repression really boost foreign direct investment?» *Economic Inquiry*, 40: 651-663.
- HELLIWELL, J. (1994): «Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth», *British Journal of Political Science*, 24 (2): 225-248.
- HIRSCHMAN, A. (1994): «The on-and-off connection between political and economic progress», *The American Economic Review*, 84 (2): 343-348.
- HUNTINGTON, S. P. (1968): *Political Order in Changing Societies*, Yale University Press, New Haven.
- ISLAM, R. (1999): «Economic freedom, per capita income and economic growth.» *Applied Economics Letters*, 3: 9, 595-597.
- JON-A-PIN, R. (2009): «On the measurement of political instability and its impact on economic growth», *European Journal of Political Economy*, 25: 15-29.
- JUSTESEN, M. (2008): «The effect of economic freedom on growth revisited: New evidence on causality from a panel of countries 1970-1990», *European Journal of Political Economy*, 24: 642-660.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A. y ZOIDO-LOBATÓN, P. (1999): «Governance Matters», World Bank Policy Research Working Paper, 2196.
- KIRZNER, I. M. (1973): *Competition an Entrepreneurship*, University of Chicago Press, Chicago.

- KNACK, S. y KEEFER, P. (1997): «Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4): 1251-1288.
- Knack, S. y Zak, P. J. (2001): «Trust and growth», *The Economic Journal*, 111 (470): 295-321.
- KYDLAND, F. y PRESCOTT, E. (1977): «Rules rather than discretion: The inconsistency of optimal plans», *Journal of Political Economy*, 85 (3): 473-490.
- LANDES D. (1998): *The Wealth and Poverty of Nations*, W.W. Norton, New York.
- LEFF, N. (1964): «Economic Development through Bureaucratic Corruption», *American Behavioural Scientist*, 8 (3): 8-14.
- LUCAS, R. (1988): On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- MARISCAL, E. K. y SOKOLOFF, L. (2000): «Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1995», en Haber, S. (ed.), *Political Institutions and Economic Growth in Latin America: Essays in Policy, History and Political Economy*, Stanford Hoover Institution Press, 159-218.
- MAURO, P. (1995): «Corruption and Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3): 681-712.
- (1997): «Why Worry about Corruption?» *Economic Issues*, 6, International Monetary Fund, Washington.
- MELTZER, A. H. y RICHARD, S. F. (1981): «A rational theory of the size of government», *Journal of Political Economy*, 89 (5): 914-927.
- MÉON, P. G. y WEILL, L. (2010): «Is Corruption an Efficient Grease?» *World Development*, 38 (3): 244-259.
- MOBARAK, A. M. (2005): «Democracy, volatility, and economic development», *The Review of Economics and Statistics*, 87: 348-361.
- MULLIGAN, C. B.; SALA-I-MARTÍN, X. y GIL, R. (2004): «Do Democracies Have Different Public Policies than Nondemocracies?» *Journal of Economic Perspectives*, 18: 51-74.
- MURPHY, K. M.; SHEIFER, A. y VISHNY, R. (1993): «Why is rent-seeking costly to growth?» *American Economic Review*, 82 (2): 409-414.
- NORTH, D. C. y THOMAS, R. P. (1973): *The Rise of the Western World: A New Economic History*, Cambridge University Press, New York.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, Cambridge University Press, New York.
- OLSON, M. (1982): *The Rise and Decline of Nations*, Yale University Press, New Haven.
- OLSON, M.; SARNA, S. N. y SWAMY, A. (2000): «Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth», *Public Choice*, 102 (3-4): 341-364.
- PÄÄKKÖNEN, J. (2010): «Economic Freedom as Driver of Growth in Transition», *Economic Systems* (forthcoming)
- PERSSON, R. y TABELLINI, G. (1994): «Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence», *American Economic Review*, 84 (3): 600-621.
- PITLIK, H. y WIRTH, S. (2003): «Do Crises Promote the Extent of Economic Liberalization? An Empirical Test», *European Journal of Political Economy*, 19 (3): 565-581.
- PUTNAM, R. D. (1993a): *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*, Princeton University Press, Princeton.
- (1993b): «The Prosperous Community. Social Capital and Public Life», *The American Prospect*, 4 (13): 35-42.
- RIGOBON, R. y RODRIK, D. (2005): «Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships», *Economics of Transition*, 13 (3): 533-564.
- RODRIK, D. (1991): «Policy uncertainty and private investment in developing countries», *Journal of Development Economics*, 36 (1): 229-242.
- (1999): «Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses», *Journal of Economic Growth*, 4 (4): 385-412.
- RODRIK, D.; SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2004): «Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development», *Journal of Economic Growth*, 9 (2): 131-165
- ROMER, P. (1986): «Increasing Returns and Long-Run Growth», *Journal of Political Economy*, 94: 1.002-1.037.
- SACHS, J. (2001): «Tropical Underdevelopment», NBER Working Paper, 8119.
- SACHS, J. y WARNER, A. (1997): «Sources of Slow Growth in African Economies», *Journal of African Economies*, 6: 335-376.

- SANDERS, D. (1981): *Patterns of Political Instability*, The Macmillan Press LTD, London, United Kingdom.
- SEN, A. (1999): *Development as Freedom*, Oxford University Press, Oxford.
- SENIOR, I. (2006): *Corruption – The World’s Big C. Cases, Causes, Consequences, Cures*, The Institute of Economic Affairs, London.
- SHLEIFER, A. y VISHNY, R. (1993): «Corruption», *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3): 599-617.
- SIROWY, L. E.; INKELES, A. (1990): «The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review», *Studies in Comparative International Development*, 25 (1): 126-157.
- SOLOW, R. (1956): «A contribution to the Theory of Economic Growth», *Quarterly Journal of Economics*, 70: 65-94.
- STROUP, M. (2007): «Economic Freedom, Democracy, and the Quality of Life», *World Development*, 35: 52-66.
- SVEDBERG, P. (1981): «Colonial enforcement of foreign direct investment», *The Manchester School*, 49: 1-38.
- TANZI, V. y DAVOODI, H. R. (2002): «Corruption, Growth and Public Finances», en Abed, G. T. y Gupta, S. (eds.), *Governance, Corruption, & Economic performance*, International Monetary Fund, 197-222.
- TAVARES, J. y WACZIARG, R. (2001): «How democracy affects growth.» *European Economic Review*, 45 (8): 1341-1378.
- TAYLOR, C. y JODICE, D. (1988): *World Handbook of Political and Social Indicators*, Yale University Press, New Haven Conn.
- TORNELL, A. (1997): «Economic growth and decline with endogenous property rights», *Journal of Economic Growth*, 2(3): 219-250.
- VARSAKELIS, N. C. (2006): «Education, political institutions and innovate activity: a cross-country empirical investigation», *Research Policy*, 35: 1083-1090.
- WITTMAN, D. (1989): «Why Democracy Produce Efficient Results», *Journal of Political Economy*, 97 (6): 1395-1403.
- WU, W. y DAVIS, O. A. (1999): «The two freedom, economic growth and development: An empirical study», *Public Choice*, 100 (1): 39-64.