

Instituciones jurídico-políticas y crecimiento económico: lo que indican los indicadores



Germán Burgos*

Recibido: 10 de octubre de 2005

Aprobado: 1 de febrero de 2006

El papel de las instituciones jurídico-políticas en el crecimiento y desenvolvimiento económico de los países ha focalizado la atención de la actual teoría del desarrollo.¹ Hoy es ampliamente aceptado que el progreso económico, en el marco de economías de mercado, precisa de un ambiente institucional propicio, el cual incluye el respeto y garantía de los derechos de propiedad, el cumplimiento coactivo de los contratos, la sujeción del Estado a normas jurídicas y la existencia de un sistema judicial dedicado a defender la vigencia de la ley y los acuerdos entre los individuos.

Recientemente, el análisis de la relación entre derecho y desarrollo económico se ha abordado como parte de los estudios provenientes de la historia económica y la escuela económica neoinstitucional. A partir de éstos se ha venido sosteniendo que la existencia de ins-



* Profesor Facultad de Derecho, Universidad Nacional de Colombia y Externado de Colombia. Analista asociado del Instituto Internacional de Gobernabilidad de Cataluña. Especialista en Derecho del Comercio Internacional y con estudios de doctorado en la Universidad de Barcelona.

¹ La referencia a la institucionalidad jurídica remite a diversas características o arreglos institucionales pertenecientes al derecho formal o producido por el Estado y que han sido consideradas como centrales para el crecimiento económico. Como se verá, la determinación del tipo de instituciones vinculadas con la economía varía según los autores afincados en esta preocupación.

tuciones jurídicas formales y sociales no formales ha constituido el principal factor diferenciador que explica el éxito económico de unos países y el estancamiento de otros.²

De manera aún más reciente, los planteamientos venidos del neoinstitucionalismo han tratado de ser validados mediante la búsqueda de asociaciones estadísticas a través del uso de la regresión y la correlación de datos, a lo largo de series de tiempo más o menos amplias y para grupos de países que se consideran representativos. A fin de realizar tales asociaciones, se ha precisado el uso o la construcción de mediciones cuantitativas de los aspectos institucionales, a través de la construcción de indicadores, que puedan finalmente ser relacionables con los indicadores económicos.³ Este tipo de metodologías vienen sustentando en buena parte la centralidad que se le viene dando al componente institucional dentro de las estrategias nacionales e internacionales, en términos de desarrollo.

Dado el anterior contexto, este artículo sostiene que la fundamentación econométrica de la relación entre instituciones jurídico-políticas y el crecimiento está limitada por diversas deficiencias metodológicas que limitan el alcance de sus conclusiones. Así, los indicadores institucionales están afectados por una inadecuada definición respecto de su marco teórico —su excesiva amplitud los hace poco útiles a la hora de pensar las políticas— y por las diversas dimensiones de subjetividad que afectan su construcción o la información que al final de cuentas les sirve para su valoración. Estas limitaciones perjudican la calidad misma de la asociación estadística entre variables. En otros términos, si los indicadores correlacionados con el crecimiento o el aumento de la inversión están inadecuadamente definidos, los resultados positivos de las regresiones son, por lo tanto, cuestionables.



² Véase De Soto, H. *El misterio del capital*, Lima, El Comercio, 2000, y Gorbaneff, Y. "El noble triunfo. Los derechos de propiedad y la prosperidad a través de los siglos", en *Revista de Economía Institucional*, vol. 5, No. 8, 2003, pp. 257-262.

³ Entre los estudios más notables en este sentido, aparte de los que citaremos en esta sección, se puede consultar: La Porta, Rafael *et al.* "Law and Finance" en *Journal of Political Economics*, No. 106, 1998; Mauro, P. "Corruption and Growth", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 110, 1995, pp. 681-712; Barro, R. "Democracy and Growth", en *Journal of Economic Growth*, No. 1, 1996, pp. 1-27; Dollar, David *et al.* "Institutions, Trade and Growth", en *Journal of Monetary Economics*, No. 55, 2003, pp. 133-162. Fondo Monetario Internacional (FMI). "Growth and Institutions", en *World Economic Outlook*, 2003, pp. 95-129.

Por lo demás, las asociaciones mismas no pueden tomarse como una prueba contundente del tipo de relación entre instituciones y crecimiento. Esto es aún más claro si tenemos en cuenta que existen problemas a los cuales se les ha demostrado su reversibilidad entre variables correlacionadas y una excesiva volatilidad que dificulta las mediciones.

A fin de desarrollar las tesis anteriores, el presente artículo se organiza de la siguiente manera. En primer lugar, presenta brevemente los planteamientos que a partir de la obra de North han permitido establecer un papel positivo a las instituciones jurídico-políticas respecto del crecimiento. A continuación expone los principales indicadores institucionales que han sido construidos para mirar cuantitativamente el diseño y desempeño de las instituciones. En un tercer momento presenta algunas de las tesis centrales de estudios que han encontrado asociaciones positivas entre instituciones y crecimiento, vía correlaciones y regresiones. Finalmente, registra las críticas más recurrentes que hoy, en el interior de la literatura especializada, se han planteado respecto de la econometría sobre instituciones y crecimiento.⁴

1. DOUGLAS C. NORTH: LAS INSTITUCIONES COMO RESPUESTA A LA INCERTIDUMBRE

La historia económica de vertiente institucionalista, representada en el premio Nobel de Economía, Douglas North, ha tratado de identificar cuáles son los factores decisivos que dan cuenta de las profundas diferencias de desempeño económico y, por ende, de desarrollo entre países que en principio cuentan con condiciones geográficas, tecnológicas y humanas similares. En otros términos, estos análisis pretenden explicar por qué históricamente unos países han seguido la senda de la generación de riqueza sostenida, mientras otros aparecen estancados en la pobreza.



⁴ La pretensión de este artículo es, ante todo, exponer las diversas posturas que se han venido planteando en torno a la fundamentación econométrica de la relación entre instituciones y crecimiento. Por lo tanto, no busca entrar en una discusión pormenorizada ni específica de cada una de las metodologías econométricas existentes. Tampoco pretende desarrollar una presentación matemática de sus planteamientos. En realidad, dado que está dirigido especialmente a los juristas, pretende exponer de una manera clara; pero rigurosa este debate académico que, ante todo, se ha desarrollado dentro de la economía y la teoría del desarrollo.

La respuesta al anterior interrogante remite al papel de las instituciones. Éstas se definen como reglas de juego que establecen, ante todo, limitaciones que estructuran la interacción humana y permiten la cooperación. Tales limitaciones pueden ser de carácter formal o informal. Las primeras remiten, ante todo, a las leyes y normas producidas de manera centralizada por un órgano especializado. Por su parte, las instituciones informales hacen referencia, entre otras, a las extensiones y modificaciones de normas formales, normas de conducta sancionadas socialmente o aceptadas internamente por determinados grupos sociales.

Las instituciones, así entendidas, tienen el rol de canalizar las conductas humanas. Se entiende que el comportamiento humano es el producto tanto de las preferencias individuales como de las estructuras institucionales que limitan esa conducta. Las instituciones son inductivas de la conducta, porque en general excluyen o sancionan ciertos actos no deseables socialmente o en algunos casos incentivan otros alternativos. Dado que las preferencias individuales de los diferentes sujetos económicos son consideradas muy estables y constantes, “una conducta específica de los individuos se puede remitir a los incentivos institucionales existentes y a la inversa, en presencia de ciertos alicientes institucionales también se puede predecir la tendencia de la conducta”.⁵

Ahora bien, el fin social de las instituciones es contribuir a la cooperación e interacción humana, en cuanto éstas permiten enfrentar o hacer manejable la incertidumbre. Por lo tanto, de acuerdo con este discurso, la incertidumbre es ante todo producto de las limitaciones de información del individuo y la existencia de costos de transacción.⁶

Mi teoría de las instituciones está edificada partiendo de una teoría de la conducta humana combinada con una teoría de los costos de negociación. Cuando las combi-



⁵ Pritzl, R. *Corrupción y rentismo en América Latina*, Buenos Aires, Konrad Adenauer Stiftung CIEDLA, 2000. North, D. “Institutions and Credible Commitment”, en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, No. 149, 1993a.

⁶ “Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. [...] Es suficiente decir aquí que las incertidumbres se deben a información incompleta con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana [...] A partir de esta capacidad considerada junto con las incertidumbres propias del desciframiento del medio, evolucionan normas y procedimientos que simplifican el proceso. El consiguiente marco institucional, como estructura la interacción humana, limita la elección que se ofrece a los actores” (North, D. *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993, p.41).

namos podemos entender por qué existen las instituciones y qué papel desempeñan en el funcionamiento de las sociedades [...] Las instituciones existen y reducen las incertidumbres propias de la interacción humana. [...] Es suficiente decir aquí que las incertidumbres se deben a información incompleta con respecto a la conducta de otros individuos en el proceso de interacción humana [...] A partir de esta capacidad considerada junto con las incertidumbres propias del desciframiento del medio, evolucionan normas y procedimientos que simplifican el proceso. El consiguiente marco institucional, como estructura de la interacción humana, limita la elección que se ofrece a los actores.⁷

En términos de crecimiento económico, las instituciones importan porque permiten enfrentar las incertidumbres que afectan los derechos de propiedad. Para el neoinstitucionalismo económico estos derechos son fundamentales, en cuanto se considera que son el sustento básico para el funcionamiento del mercado. Así es como la determinación efectiva de los derechos de propiedad⁸ permite precisar la disposición de un derecho claro, exclusivo y libremente transferible sobre lo que se intercambia. De lo contrario, los costes de negociación implicados en la asignación y distribución de los recursos serían prohibitivos y el mercado podría fracasar como sistema eficiente de asignación de recursos.⁹

Con todo, los derechos de propiedad pueden verse afectados por diversas situaciones que los pueden colocar en un estado de incertidumbre y de esta manera afectar su rol como incentivadores de la maximización económica en el mercado. La afectación de estos derechos puede provenir así de su inadecuada clarificación, del incumplimiento reiterado de los contratos y del abuso de poder por el Estado.



⁷ *Ibid.*, p. 43.

⁸ Según este planteamiento, los derechos de propiedad son ante todo un paquete de facultades legales intercambiables libremente y de las cuales depende la transformación de los activos negociables en capital. Por tanto, el contenido de los derechos otorgados está determinado por el marco económico y político vigente o por la forma en que se regulan este tipo de derechos. Toda injerencia o cambio en los derechos de propiedad afecta la asignación productiva de los recursos, la composición de los bienes producidos y la distribución de los ingresos: "las injerencias del Estado en los derechos de propiedad pueden reducir su valor, si por ejemplo, limitan el margen de decisión de los individuos con imposiciones, reglamentos u otras disposiciones. En cambio, este valor aumenta en la medida en que una reducción de las intervenciones incrementa los derechos de cada propietario" (Prlitz, *op. cit.*, p. 45; De Soto, *op. cit.*).

⁹ En términos de Cooter: "Los individuos invertirán a favor del crecimiento económico cuando tengan claro que pueden capturar los retornos de su inversión. Para que esto sea posible, se precisa de unos derechos de propiedad claramente definidos y defendibles sin mayor costo. Si no existe esto, el retorno privado se hace más alto" (Cooter, Robert. *Law and Economics for Developing Countries. What Makes the Difference?* Ponencia presentada en el Encuentro Internacional sobre Derecho y Desarrollo Económico en el Instituto de Law and Economics de la Universidad de Hamburgo, 17-19 de enero de 2004, p. 3).

Para responder frente a las incertidumbres que afectan los derechos de propiedad, es preciso construir un conjunto de instituciones que establezca límites tanto a la acción de los actores privados como respecto del Estado. Así, para hacer más clara la definición de los derechos de propiedad, se plantea la conveniencia de un marco jurídico que establezca los términos y facultades de que lo que es apropiable, lo cual conlleva dejar claros los límites que tienen tanto el Estado como los particulares respecto de la propiedad de terceros. Igualmente se precisa de instancias, como un sistema de registros públicos, que permitan una publicidad veraz de la información sobre la titularidad de la propiedad. Por último, debe contarse con recursos jurídicos para la defensa de la propiedad, especialmente instituciones que permitan su aplicación, lo cual de manera particular significa un sistema de justicia accesible y eficaz y una administración pública sujeta al derecho.

En lo que hace al cumplimiento de los contratos, se defiende la importancia de un marco jurídico que establezca los efectos de su incumplimiento, pero especialmente de un sistema de justicia civil y comercial que establezca límites respecto de este hecho. En otros términos, la administración de justicia debe poner cortapisas sobre aquellos que incumplen los contratos y obligar su cumplimiento o permitir un resarcimiento adecuado del daño. Esto se considera una condición fundamental para que el intercambio sea posible más allá de las redes de confianza social y por este medio permita la ampliación de los mercados: “La tercera forma de intercambio es el intercambio impersonal con el cumplimiento obligatorio de un tercer participante [el Estado...]. Este ha sido el apuntalamiento crítico de las economías modernas exitosas que participan en la contratación compleja que es necesaria para el crecimiento económico moderno”.¹⁰

Por su parte, las incertidumbres de una acción abusiva del Estado deben enfrentarse restringiendo la intervención del Estado en la economía y permitiendo un mayor juego a los agentes privados. Simultáneamente, deben crearse, por un lado mecanismos de limitación a la acción abusiva del Estado —a través de arreglos como un marco constitucional donde sus competencias estén claras y



¹⁰ North, *Instituciones*, op. cit., p. 53.

donde se cuente con un sistema de pesos y contrapesos especialmente respecto del Ejecutivo y el Legislativo— y, por otro, un poder judicial independiente:

Un desempeño económico exitoso debe estar acompañado por instituciones que limiten la intervención económica y permitan a los derechos privados y los mercados prevalecer en amplias áreas de la economía. Puesto de otra forma, dado que las restricciones constitucionales son autolimitantes, ellas deben servir para establecer un compromiso creíble que limite la acción del Estado.¹¹

Como puede verse entonces, según este enfoque, algunas instituciones jurídicas contribuyen al crecimiento económico, al permitir enfrentar las incertidumbres que afectan los derechos de propiedad. Desde esta perspectiva se entiende que el Estado, a través del derecho y el sistema de justicia, debe proveer un marco legal que establezca el contenido y los poderes derivados de la propiedad privada y las consecuencias jurídicas del incumplimiento de los contratos, lo cual en última instancia descansa en un sistema de justicia que debe ser eficaz.¹²

La mejora en la seguridad de los derechos de propiedad, producto de lo anterior, conlleva una baja en los costos de transacción derivados de una menor incertidumbre (en cuanto hace a la claridad de lo apropiable), el cumplimiento de lo acordado y la limitación del poder del Estado en la economía. La menor incertidumbre y los menores costos de transacción contribuyen al crecimiento económico, pues facilitan el intercambio y la búsqueda de la maximización privada, lo cual significa la ampliación de los mercados, lo cual, como se ha ya planteado, se entiende como los agentes centrales del desarrollo económico.¹³

Los anteriores planteamientos han sido ante todo construidos a partir de investigaciones históricas que han buscado contrastar las experiencias divergentes, en términos de desarrollo económico de varios países. No obstante, las tesis centrales de North sobre el rol



¹¹ *Ibid.*, p. 256.

¹² Como puede verse, la mera existencia de instituciones no siempre conlleva una baja en los costos de transacción. Debe contarse con lo que se considera un marco institucional adecuado, el cual además debe estar reconocido legal y socialmente y debe funcionar de manera eficaz. De lo contrario, las instituciones, antes que bajar los costos de transacción, pueden terminar por aumentarlos.

¹³ En términos de North, “Cuanto menor el costo de la transacción, más hacemos intercambios que favorecen a ambas partes y, por lo tanto, producen mejor bienestar humano” (North, Douglas. Conferencia dictada en la Bolsa de Valores de Buenos Aires, marzo de 2001).

positivo de las instituciones jurídico-políticas en el crecimiento han servido de sustento a la generación de un amplio grupo de investigaciones econométricas que han pretendido encontrar sustento empírico actual al papel económico de las instituciones. Para efectos de llevar a cabo este ejercicio se han retomado o construido un variado conjunto de indicadores que permitan cuantificar el estado y el desempeño de las instituciones.

2. LOS INDICADORES INSTITUCIONALES

Los indicadores de las instituciones pretenden hacer operacional cuantitativamente el estado de determinadas instituciones jurídicas, a través de la identificación de diversos referentes a partir de los cuales establecer su tipo de diseño o nivel de desempeño. Desde esta preocupación, hoy se cuenta con diversos tipos de indicadores que pretenden dar cuenta de cuál es el estado de la democracia, del estado de derecho, de la ley y el orden, de las libertades civiles y políticas, de la independencia judicial, de los índices de predictibilidad de las decisiones judiciales o el estado de protección de los derechos de propiedad.

Entre los referentes más utilizados para la medición, por ejemplo, de la independencia judicial se encuentran la verificación de la existencia de garantías constitucionales para su ejercicio o la verificación sobre la ocurrencia de atentados respecto de su ejercicio.¹⁴ Para el caso del estado de derecho, los referentes de medición son, entre otros, el uso y respeto de la ley, tanto por las autoridades como por los ciudadanos, o el nivel de conflictividad no vehiculada por el sistema legal. Como puede verse, los referentes son ante todo determinados hechos o regulaciones a partir de los cuales se puede derivar el desempeño o diseño de una determinada institución o principio que se considera, en este caso, económicamente relevante.

La medición del estado de los derechos de propiedad, que como vimos se considera un fundamento institucional del desarrollo, ha ocupado especialmente la atención en la construcción de este tipo de indicadores. Encontramos así, entre otras, la medición del Insti-



¹⁴ Vid Voigt, Stefan *et al.* *Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators*. CES Working paper Series. No. 906. Disponible en internet: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=395403, consultado el 3 de febrero de 2005.

tuto Fraser,¹⁵ que vinculando datos desde 1970 se centra en una aproximación ante todo formalista que está dirigida a confirmar si los derechos de propiedad están claramente delimitados y protegidos por la ley y si los gobiernos garantizan el debido cumplimiento de estas leyes. Otra medición, con un enfoque más amplio, es la propuesta por la Fundación Tradición¹⁶ (Heritage Foundation) y el *Wall Street Journal*, los cuales desde 1995 han obtenido datos para establecer el grado de protección de la propiedad privada y del cumplimiento de las leyes para su garantía por parte de los gobiernos.¹⁷ Uno de los intentos más recientes fue el realizado por el Banco Interamericano de Desarrollo, que ha confeccionado un índice denominado de *propiedad y ley*, dirigido a recoger percepciones de los empresarios sobre la definición y protección de la propiedad privada, incorporando, asimismo, información sobre distintos planos del marco institucional de un país que indirectamente pueden crear inseguridad en la protección de estos derechos tanto por el Estado como por los particulares.¹⁸

La situación de los derechos de propiedad se ha igualmente determinado en el contexto de los informes de análisis del riesgo político que puede afectar las inversiones. Éstos son el producto de diversas instituciones privadas dedicadas a la medición del riesgo de no pago de deuda (riesgo soberano), que enfrentan los bancos privados internacionales.¹⁹ Uno de los más utilizados es el construido por el Political Risk Service Group (PRSG), institución asentada en el Reino Unido, dedicada a la sistematización y venta de información a compañías multinacionales sobre el clima de negocios tanto en los ámbitos eco-



¹⁵ El Instituto Fraser es una organización privada y sin ánimo de lucro, afincada en Canadá y concebida como un centro productor de pensamiento (*think tank*), cuyo objeto es la investigación y formación en economía y ciencias sociales. No está adscrita a ninguna universidad, pero cuenta con el respaldo de una red de académicos, que incluye seis premios Nobel de Economía y más de 300 académicos en 22 países del mundo. Véase <http://www.institutefraser.org>.

¹⁶ La Fundación Tradición es un centro de análisis de políticas públicas, fundado en 1973, que tiene por misión ofrecer soluciones a problemas actuales a partir de los principios, tradiciones e ideas que, de acuerdo con su criterio, fundaron el éxito de Estados Unidos. De esta invocación a la tradición americana en un amplio sentido, deriva su nombre. Véase al respecto <http://www.heritage.org>.

¹⁷ Es de anotar que la medición que realizan ambas instituciones se ubica en el interés más amplio de medir la libertad económica. Por lo tanto, en sus informes anuales se consideran diversas variables que contribuyen a valorar dicha libertad. Véase al respecto *Economic Freedom of the World* y el *Index of Economic Freedom*, producidos anualmente por este tipo de instituciones.

¹⁸ Véase Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Competitividad, el motor del crecimiento*, Washington, 2000.

¹⁹ A parte de los aquí mencionados, otras centrales de estudio de riesgo son el Fitch Ratings, la Economist Intelligence Unit (EIU), el Institutional Investor, Standard and Poor's Rating Group y el Moody's Investors Services.

nómico y social como en el político. En sus informes considera tres tipos de riesgo, el político, el económico y el financiero. Como producto de estos tres se obtiene un índice de riesgo país, donde el valor del riesgo político es del 50%, mientras los otros considerados tienen un valor del 25%.²⁰ Como parte del riesgo político, en la Guía Internacional de Riesgo País (GIRP), producida por el PRSG, se trata de medir la situación de los derechos de propiedad intentando determinar los niveles de riesgo de expropiación y la existencia de riesgos de modificación de un contrato, sea por su incumplimiento, por su aplazamiento o por su transformación.²¹

Otra fuente de información muy utilizada en estas mediciones es la producida por el Business Environment Risk Intelligence (BERI), entidad ubicada en Estados Unidos, con una misión similar a la anterior. A través de sus informes periódicos sobre riesgos para los negocios se determina el índice de riesgo político de un país. Éste a su vez es el producto de paneles de 150 expertos ubicados en diversos países del mundo, así como de la opinión de diplomáticos afincados en los países objeto del estudio.²² De acuerdo con este índice, la seguridad de los contratos y de los derechos de propiedad proviene de considerar aspectos como las demoras burocráticas en la acción del Estado, el riesgo potencial de expropiación²³ y el nivel de cumplimiento de los acuerdos contractuales.²⁴



²⁰ Véase Santiso, Carlos. "Assessing the Predictive Power of Country Risk Ratings and Governance Indicators", en Nitze, Paul H. *School of Advanced International Studies (SAIS)*, SAIS 20036-1983 Working Paper, s. l., The Johns Hopkins University, p. 8.

²¹ "La variable de riesgo de confiscación indica la probabilidad de que una propiedad pueda ser expropiada. El componente de riesgo de los contratos refleja el grado por el cual los inversionistas internacionales, contratistas y consultores enfrentan el riesgo de modificación en un contrato, sea en la forma de repudiación, retraso, o transformación" Lawson, Robert: *Economic Freedom of the World 1998-1999. Interim Report*, disponible en <http://epe.lac-bac.gc.ca/100/201/300/economic/html/1998/area5.html>. Visitado el 17 de enero de 2005.

²² Santiso, *op. cit.*, p. 5.

²³ Riesgo de expropiación (*nationalization potential* [NP]): "Mide el riesgo de que el poder ejecutivo expropie negocios privados y, como consecuencia, la seguridad de los derechos de propiedad y los contratos. Se espera que aquellos países donde la puntuación de esta variable es baja, la calidad y la cantidad de inversión física y en capital humano disminuya. Si aumenta la probabilidad de que los empresarios pierdan los beneficios de sus inversiones o sus inversiones en sí, tenderán a reasignar los recursos hacia actividades menos rentables aunque más seguras frente a la expropiación (comercio en lugar de manufactura). La variable toma valores de 1 a 4, siendo 4 el puntaje para los menores niveles de riesgo". Véase Gasha, Schrot y Chong. *Instituciones, regímenes y crecimiento económico en América Latina*, Lima, Consorcio de Investigación Económica, 1997.

²⁴ Cumplimiento de contratos (*Contract Enforceability* [CE]): Mide el grado relativo de respeto por los contratos y acuerdos comerciales. Refleja la existencia de instituciones que garanticen el cumplimiento de los términos acordados en un contrato privado de manera imparcial. La variable toma valores de 1 a 4, siendo 4 el puntaje para los mayores niveles de respeto por los contratos y acuerdos. Gasha, *op. cit.*, p. 22.

La construcción de estos indicadores se basa en buena parte en percepciones subjetivas, producto de expertos, de empresarios o de la ciudadanía en general. Así, las mediciones del PRSG y el BERI son el resultado de valoraciones de especialistas en riesgo político que conforman sus equipos de trabajo. La información base de los indicadores proporcionados por el Instituto Fraser proviene de otros informes, en particular de los producidos por el Departamento de Comercio de Estados Unidos, la Unidad de Inteligencia de la revista *The Economist* y diversos reportes nacionales sobre derechos humanos, los cuales sin embargo no se especifican.²⁵

Los datos presentados por la Fundación Tradición, en lo que hace al tema de la medición de la propiedad, provienen de los informes producidos por el Foro Económico Mundial, a través de su *Informe global de competitividad* y de los informes de riesgo del GIRP y los indicadores de gobernanza del Banco Mundial. Todos ellos a su vez se sustentan en percepciones de empresarios o expertos.²⁶ En ninguno de los casos mencionados los informes se fundan en estudios e investigaciones basadas en datos objetivos y contrastados a lo largo del tiempo en el ámbito nacional o con la participación de especialistas de los países estudiados.

A fin de superar las limitaciones de indicadores contruidos sobre la base de percepciones, se ha intentado hacer indicadores fundados en criterios objetivos. Uno de los más conocidos y usados en su relación con el crecimiento es el *contract-intensive money* (CIM). A partir de éste se sostiene que la seguridad de los derechos de propiedad y del cumplimiento de los contratos se puede derivar de la relación entre la cantidad de dinero en circulación y la que está en los bancos. Así, cuando existe más dinero en circulación que en los bancos, se sostiene que esto refleja un bajo nivel de protección de la propiedad y de respeto por los contratos, de manera tal que las personas prefieren tener su dinero directamente ante el temor de que un eventual incumplimiento por los bancos no pueda ser resuelto de manera pronta y eficaz por el Estado. De la misma manera, ante inseguridades como



²⁵ Véase al respecto: Beach, William y Milles, Marc. "Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom", en *Index of Economic Freedom*, 2005. Disponible en: <http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>, p. 17. Visitado el 5 de enero de 2005.

²⁶ Véase al respecto Heritage Foundation. "Explanatory Notes and Data Source en Economic Freedom of the World", en *Annual Report*, 2004. Disponible en: http://oldfraser.lexi.net/publications/books/econ_free_2000/section_14.html, p. 2. Visitado el 6 de enero de 2005.

éstas, los bancos tienden a prestar menos, en razón de que es difícil determinar la propiedad que les puede dar respaldo. A *contrario sensu*, cuando la propiedad y la garantía del cumplimiento de los contratos son adecuados, el dinero tiende a estar más en los bancos y se utilizan mecanismos de pago bancarios, antes que directamente monetarios.²⁷

Estos indicadores se han utilizado para realizar evaluaciones comparativas entre países, a fin de determinar su desarrollo institucional a lo largo de series de tiempo diversas. A pesar de que de que estos referentes de medición se han construido de manera diferente y se han aplicado en períodos distintos, sus conclusiones terminan siendo muy similares.

Al menos en lo que hace a los índices sobre la protección de los derechos de propiedad, que permiten fundamentar la hipótesis puesta por la historia económica institucionalista, los países en desarrollo cuentan con las peores calificaciones en lo que hace a la protección de dichos derechos y la garantía del cumplimiento de los contratos. Entre los factores más críticos que vulneran la propiedad están, entre otros, los altos niveles de violencia, las deficiencias de la regulación legal, la corrupción que dificulta su defensa, la lentitud y venalidad de los jueces y la ausencia de mecanismos claros para la titulación etc.²⁸ Por su parte, los hoy países desarrollados gozan de altos índices de calidad y confianza en su respeto.²⁹

3. LAS ASOCIACIONES ECONÓMICAS ENTRE INDICADORES INSTITUCIONALES Y ECONÓMICOS

Adicionalmente a la categorización de países según su marco institucional, éstas y otras mediciones³⁰ se han vinculado estadísticamente con indicadores económicos, como el producto interno bruto (PIB)



²⁷ Véase al respecto Clague, C. *et al.*, "Contract-Intensive Money, Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance" en *Journal of Economic Growth*, No. 4, junio de 1999, pp. 185-211.

²⁸ La importancia de estos indicadores está lejos de ser meramente académica. En realidad, los indicadores que miden de alguna manera la calidad del gobierno sirven para determinar la selección de los países que recibirán ayuda por parte de las instancias de cooperación de los gobiernos del mundo desarrollado. Véase Santiso, *op. cit.*, p. 3.

²⁹ Una fuente para conocer buena parte de estos indicadores y sus resultados para Colombia y América Latina puede verse en <http://www.lagniks.net>.

³⁰ En concreto, este interés de correlacionar variables institucionales con variables económicas se ha hecho respecto de asociar aspectos como mediciones sobre la democracia, la herencia legal, las libertades económicas y el crecimiento o el aumento de la inversión.

agregado, el per cápita o las tasas de inversión para un grupo amplio de países, y en el marco de series temporales de mediano alcance. En particular, a través del uso de asociaciones estadísticas bajo las técnicas de correlación y regresión,³¹ se han desarrollado diversos coeficientes que buscan establecer el grado de variación que existe entre el aumento en los niveles del PIB o la inversión y el aumento en los indicadores que miden las instituciones.³²

Robert Barro, profesor de la Universidad de Harvard, realizó en 1991 algunas asociaciones entre el índice de imperio de la ley (*rule of law*), consolidado por el Political Risk Service Group, y la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Para ello retomó datos entre 1960 y 1995 para cien países con diversos desarrollos. En particular, se trataba de establecer la asociación entre el marco institucional antes indicado y el promedio de crecimiento de la tasa real del PIB para cada país y sobre tres períodos (1965-1975, 1975-1985, y 1985-1995). Sus regresiones llegaron a la conclusión que un aumento en el valor de los indicadores de imperio de la ley está asociado positivamente con un aumento de las tasas de crecimiento: “Específicamente, se estima que por un aumento en una de las categorías (de las siete usadas) in el índice de riesgo político, aumenta la tasa de crecimiento en un 0,5% para un año. Un cambio desde un nivel pésimo de imperio de la ley (0,0) al mejor (1,0) puede contribuir a un aumento de la tasa de crecimiento del 3,0%”.³³



³¹ La correlación se define como una “técnica que permite especificar de un modo preciso el grado en que dos cosas variables están asociadas. Los números que se utilizan para expresar la correlación, o grado de asociación, se llaman coeficientes de correlación. Si entre dos medidas existe una perfecta asociación, es decir, si una gran cantidad de una cosas siempre viene acompañada por una gran cantidad de otra, y si cuando hay muy poco de una, o esta falta por completo, la otra posee también un valor bajo se tiene una correlación perfecta positiva, a la que corresponde como coeficiente de correlación el número 1. Si por el contrario, entre dos variables no existe asociación, se dice que no hay correlación y a esta situación se le asigna el número 0”. Véase Cleg, Frances. *Estadística fácil. Aplicada a las ciencias sociales*, Barcelona, Crítica, 1984, p. 197. Por su parte, la regresión es otra técnica que permite establecer cómo cambia una variable dependiente respecto de otra u otras independientes. Igualmente, permite predecir los valores de las variables cuantitativas entre sí. A diferencia de la correlación, la regresión exige que tengamos una variable explicativa (independiente) y otra de respuesta (dependiente). Véase al respecto Moore, David. *Estadística aplicada básica*, Barcelona, Antonio Bosch, 1995, p 118.

³² Estas mediciones asumen que hay un modelo que de una otra manera lleva al desarrollo. Que todo debe operar igual entre países, que todos los componentes de una economía son los mismos y que sus relaciones también lo son. Si no se asume esto, no puede haber comparaciones válidas. Véase Williams, David *et al.* “What do we Know about Economic Growth? Or Why don't we Know Very Much?”, en *World Development*, vol. 29, No. 1, pp. 1-22, 2001.

³³ Véase Barro, Robert. “Democracy, Rule of Law and Economic Performance”, en *Index of Economic Freedom*, 2001, p. 10.

En un estudio de regresión similar, Clague y otros examinaron el impacto en el crecimiento de tres mediciones diferentes de los derechos de propiedad y de la efectividad de los contratos:³⁴ primero utilizaron el índice proporcionado por el Internacional Country Risk Guide, el cual integra información sobre calidad de la burocracia, índice de corrupción política, probabilidad de repudio contractual por parte de los Estados, riesgo de expropiación y mantenimiento del imperio de la ley. Segundo, incorporaron los datos del Business Environmental Risk Intelligence, el cual integra información sobre cumplimiento de los contratos, riesgos de expropiación y retrasos por ineficiencia burocrática. Finalmente, se tuvieron en cuenta los datos del CIM, arriba anotado.

Basándose en una muestra de 101 países, los resultados parecen confirmar lo establecido por Barro. En efecto, una variación de nueve puntos, en una escala de 0 a 50 en el índice de riesgo político, estaba asociado con un incremento en el ingreso anual per cápita de un 1%. Para una muestra de 48 países y una submuestra de 28 naciones no desarrolladas, un incremento en dos puntos de la medición del índice BERI, sobre una escala de 0 a 14, se asoció con un incremento exactamente igual al surgido de la anterior medición. Basándose en el indicador CIM y para el caso de 74 países se constató que por una variación de 0,27, tenía lugar una variación positiva en el PIB per cápita de 1%. En términos de los autores: "La evidencia empírica desarrollada en el artículo indica que el CIM está fuertemente asociado con la medida del stock de capital, el nivel de ingreso per cápita y la productividad total de un país. Encontramos también que países con un alto grado de CIM tienden a crecer más rápido y a exhibir tasas más altas de crecimiento".³⁵

Un tercer intento de establecer asociaciones entre ciertas instituciones y el crecimiento económico per cápita se ha realizado por medio de la correlación entre un indicador complejo denominado de credibilidad y las tasas del PIB por persona.³⁶ Dicho indicador está con-



³⁴ Véase Clague *op. cit.*, pp. 67-90. También Trebilcock y Davids, William. "What Role do Legal Institutions Play in Development". Disponible en: <http://www.imf.org/externa/pubs/seminar>. Visitado el 19 de marzo de 2000, p. 34.

³⁵ Clague, *op. cit.*, p. 68.

³⁶ Véase al respecto, Weder, B. y Brunnetti, A. *Economic Growth with "Incredible" Rules. Evidence from a World Wide Private Sector Survey*, Working Paper del Banco Mundial. Disponible en: <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1700series/wps1760/wps1760.pdf>. Visitado el 14 de enero de 2005.

formado por cinco subindicadores que incluyen mediciones sobre la predictibilidad en la producción de las leyes, la estabilidad política, los índices de corrupción, la seguridad de la propiedad y las personas y la predictibilidad del sistema judicial. La valoración sobre la propiedad pretende establecer si los empresarios consideran que se encuentran protegidos por las autoridades respecto de su propiedad y seguridad personal, y si los riesgos existentes constituyen una limitación para la realización de la actividad económica.³⁷

La información para establecer el contenido de cada dimensión se obtuvo de una encuesta realizada a 3.000 empresas de 58 países del mundo. Estas empresas incluían casos de firmas multinacionales y empresas locales medianas y pequeñas. El mosaico de países contaba con 20 del continente africano, 9 de América Latina, 9 de Europa del Este, 9 de las antiguas repúblicas soviéticas, 10 países miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) y uno de Asia.

De acuerdo con la información recabada para las siete dimensiones, se establecía la existencia y los niveles de un índice de credibilidad. A partir de este índice, los autores hicieron una regresión, a fin de establecer el grado de asociación existente entre los niveles de credibilidad y los niveles de crecimiento e inversión. Los datos cubrían un período comprendido entre 1983 y 1994.

Los resultados de la regresión son complejos. Hay así una alta asociación entre los niveles de credibilidad y los diversos niveles de crecimiento existentes en la muestra variada de países. Con todo, a la hora de mirar el impacto de cada subindicador, se constató que, por ejemplo, para el caso de la protección de la propiedad y las personas, existía una relación más clara entre una mayor protección y las tasas de crecimiento, cosa que no ocurría con los niveles de inversión. Por su parte, los niveles de inversión de las pequeñas y medianas empresas son menos sensibles al comportamiento del indicador de credibilidad, si se le compara con las empresas multinacionales. En suma, este estudio sostiene como conclusión: “La credibilidad está asociada de manera significativa a las diferencias de crecimiento entre países, por lo menos en lo que respecta a los 41 países respecto de los cuales se tuvo información completa”.³⁸

³⁷ *Ibid.*, p. 9.

³⁸ *Ibid.*, p. 35.

El Instituto del Banco Mundial ha construido, asimismo, una propuesta de indicadores que le ha permitido establecer una relación aún más fuerte con el crecimiento económico. Así, bajo su interés ya identificado por la gobernanza, se han construido seis indicadores que abordan lo que dicho instituto considera sus dimensiones básicas:

- *Voz y accountability* (control ciudadano). A través de diversos indicadores existentes, se busca determinar si hay posibilidades para la participación de los ciudadanos en la selección de los gobernantes. En tal sentido, se recogen datos sobre libertades políticas, civiles, la independencia de los medios de comunicación, etc.
- *Inestabilidad y violencia política*. Pretende incorporar las percepciones acerca de las posibilidades de que un gobierno sea vea desestabilizado por medio de acciones inconstitucionales o de la violencia.
- *Efectividad del gobierno*. Busca establecer información que permita determinar si el gobierno cuenta con las capacidades suficientes para producir y aplicar políticas adecuadas. Se incluyen aquí diversos indicadores de la calidad del gobierno, la independencia del servicio civil, etc.
- *Carga regulatoria*. Pretende identificar el efecto de políticas que no son favorecedoras del mercado o de regulaciones que afectan el comercio exterior y el desarrollo de los negocios.
- *Imperio de la ley*. Esta dimensión integra información sobre la existencia de un ambiente de reglas legales justo y previsible, que sienta las bases de la interacción económica y social. Vincula así percepciones sobre el índice de criminalidad, eficacia y predictibilidad del sistema judicial y cumplimiento de los contratos.
- *Corrupción*. Entendida como el uso de cargos y funciones públicas con fines privados.³⁹



³⁹ Véase al respecto de todas estas definiciones, Kaufmman, D. *et al. Governance Matters*, World Bank Policy Research Working Paper. Disponible en: <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/govmatrs.pdf>, pp. 7-8. Visitado el 19 de enero de 2005.

Los datos en que se funda cada una de estas dimensiones provienen de mediciones ya existentes, producidas en los ámbitos público y privado, incluidas las ya mencionadas. La pretensión es vincular información de varias fuentes que permita una aproximación más completa a cada una de las dimensiones identificadas. Al final, y luego de ponderar matemáticamente la información original, se construye una medición global para cada una de las anteriores dimensiones. Las fuentes secundarias usadas por el Banco Mundial, sin embargo, no se basan en indicadores objetivos, sino fundamentalmente en aquéllos provenientes de percepciones de expertos o ciudadanos.⁴⁰

Basándose en una muestra de 178 países, el Banco Mundial realizó una regresión múltiple⁴¹ que permitió establecer las relaciones entre cada una de las dimensiones de gobernanza y los niveles de ingreso, la tasa de alfabetismo adulto y la mortalidad infantil, todo ello para el último lustro de la década de los noventa. Los resultados aparecen como contundentes. En relación con el crecimiento, el estudio sostiene que hay una relación positiva y causal entre un mejor nivel de gobernanza y el crecimiento.⁴² Por su parte, también hay una asociación positiva entre un mejor desempeño institucional y una mayor tasa del alfabetismo adulto, y el estudio comprueba estadísticamente que a mejor gobernanza, menor mortalidad infantil.⁴³

A partir de los indicadores desarrollados por el Instituto del Banco Mundial, Gliberman y Shapiro examinaron su impacto en la atracción de inversión internacional y en la generación de ésta. Para ello tomaron datos para 144 países desarrollados y no desarrollados, entre 1995 y 1997. A partir de éstos realizaron una regresión entre los niveles de inversión y los indicadores de gobernanza. Ésta les permitió concluir que existe una asociación positiva entre ambas variables, de manera tal que un mayor nivel de gobernanza impacta de manera directa tanto en la atracción de capital inter-

⁴⁰ *Ibid.*, p. 5.

⁴¹ La regresión con más de una variable explicativa o independiente se llama regresión múltiple. Véase Moore, *op. cit.*, p. 624.

⁴² A fin de determinar tal causalidad, la regresión vincula simultáneamente a otros factores que también influyen en el desarrollo, así como la consideración de la reversión, es decir, la determinación estadística de hasta qué punto los niveles de crecimiento, mortalidad y tasa de alfabetismo influyen en las dimensiones de gobernanza. *Ibid.*, p. 15.

⁴³ *Ibid.*, pp. 15-17.

nacional como en la generación de capital nacional que es invertido en otros países.

De los diversos componentes de estos indicadores, los que muestran una mayor relación son los concernientes a la carga regulatoria y a la efectividad del gobierno. La relación es menos estrecha respecto al impacto del imperio de la ley. Con todo, el estudio deja en claro que el efecto de una mejor gobernanza tiende a decrecer en relación con el tamaño de la economía de un país. Por esta vía se colige que las mejoras que influyen en la inversión son especialmente útiles para los países pobres o en transición.⁴⁴

A partir de éstas y otras mediciones y asociaciones estadísticas, se ha venido sosteniendo que existe una relación empíricamente comprobable entre instituciones y crecimiento económico. Dicha fundamentación está ante todo representada en la asociación positiva entre las mediciones de las instituciones y los indicadores económicos del PIB per cápita o los niveles de inversión internacional directa, para varios países y en una serie larga de años.

En general, la mayoría de las asociaciones terminan por identificar que el impacto de la calidad del ambiente institucional es positiva en relación con el aumento del volumen de inversiones que finalmente debe expresarse en el crecimiento del PIB.⁴⁵ Bajo algunos de estos estudios, las asociaciones significan una verdadera relación de causalidad, lo cual en este caso conlleva la defensa de las instituciones como un factor que está por encima de otros que teóricamente se han considerado como influyentes en el crecimiento económico. Como bien recoge Davis, esta prolija y creciente literatura estadística y matemática ha pretendido sustentar la fortaleza que ha adquirido, especialmente para los bancos multilaterales, el discurso sobre la relación entre las instituciones jurídicas y el crecimiento.⁴⁶



⁴⁴ Véase Globerman, Steven. "Global foreign direct investment flows: the role of governance infrastructure", en *World Development*, vol. 30, No. 11, 2002, pp. 1905-1909.

⁴⁵ Véase Aron, Janine. "Growth and Institutions. A Review of the Evidence", en *World Bank Research Observer*, No 15, 2000, p. 30.

⁴⁶ Véase Davis, Kevin. *What can the Rule of Law variable tell us about the rule of law reforms?* Disponible en: <http://www.nyu.edu/fas/institute/dri/DRIWP14.pdf>, p. 4. Visitado el 23 de diciembre de 2004.

4. ¿QUÉ DICEN Y QUÉ NO DICEN LAS ASOCIACIONES ESTADÍSTICAS?

A pesar de lo anterior, existe un importante número de cuestionamientos que ponen en duda las asociaciones estadísticas antes presentadas. En concreto, las mediciones —en especial de las instituciones— están lastradas por problemas tanto de definición como del tipo de información que permite su efectiva valoración. Por otra parte, el relacionamiento vía correlaciones y regresiones estadísticas no siempre denota la existencia de relaciones causales y existen estudios adicionales que sostienen la interdependencia entre instituciones y crecimiento económico.

En lo que hace a la definición de las instituciones, éstas no representan en sentido estricto el carácter con que teóricamente se han entendido, al menos a la luz de la historia económica institucionalista. Como se planteó con anterioridad, las instituciones son reglas de juego que plantean restricciones que permiten la interacción económica y social. Estas restricciones son tanto respecto del accionar del estado como respecto del comportamiento de los particulares. Así, la protección adecuada de la propiedad privada significa el establecimiento de restricciones al poder público para evitar su abuso y a los particulares para garantizar su respeto, sea reconociendo la propiedad del otro, o aviniéndose a los acuerdos privados.

Ahora bien, la definición de las instituciones —incluida en buena parte de los intentos de medición de su diseño o desempeño—, antes que identificar esas restricciones que teóricamente las definen, se centra en medir los resultados o eficacia de un variado grupo de arreglos institucionales. Así, el ingrediente del indicador de imperio de la ley, referido al riesgo de expropiación por el Estado o el cumplimiento de contratos, incluido en los índices de riesgo político del PRS Group o del BERI, da elementos sobre la efectividad o no de uno o un conjunto de instituciones, pero no dice si tal resultado proviene de instituciones entendidas como restricciones.

De esta forma, no es extraño encontrar que los niveles de imperio de la ley en países donde un régimen dictatorial ha optado por no expropiar y avenirse a los contratos son superiores a los de un país donde jurídicamente existen verdaderas restricciones jurídicas al accionar del Estado, aun cuando éstas no funcionen adecuadamen-

te.⁴⁷ En estos casos, los indicadores muestran no la calidad de las restricciones expresadas en las instituciones, sino la eficacia de un amplio conjunto de arreglos institucionales que puede ser restrictivo o no.⁴⁸

A este respecto, el nivel de agregación abstracta con que se construyen algunos de estos indicadores profundiza la indefinición de las restricciones y, además, dificulta la identificación de cuáles son las instituciones específicas que supuestamente tienen un impacto en el crecimiento. En efecto, tomando el indicador de efectividad del gobierno propuesto por el Banco Mundial, se constata que éste combina percepciones sobre diversos aspectos que van desde la calidad de la burocracia hasta la competencia de los servidores públicos, su independencia, etc. Si bien a partir de tal medición se establece una relación causal con el crecimiento, su definición abstracta no indica cuál de las instituciones allí valoradas tiene efectos en el crecimiento ni tampoco aclara cuál es el grado de importancia según sus consecuencias.⁴⁹

La indefinición anotada tiene además efectos prácticos en lo que hace a la utilidad de dichas mediciones para identificar las líneas de acción de política a la hora de pensar las reformas institucionales.⁵⁰ Al no centrarse claramente en las instituciones como teóricamente se han definido y al agregarlas de manera muy amplia en determinados casos, las mediciones no ayudan a identificar cuáles son las instituciones o áreas concretas que deben ser el objeto prioritario de acción, en cuanto parte de un programa de reformas institucionales como las que han venido introduciendo los gobiernos con el apoyo del Banco Mundial. Como bien lo reconoce S. Knack, funcionario del Banco:

Por ejemplo, una baja calificación en el índice del imperio de la ley, implica múltiples políticas [...] Esto sugiere un problema pero no sugiere una solución o como implementarla.



⁴⁷ Así, no es coincidental encontrar que según los indicadores del Banco Mundial, Singapur es uno de los países con unas instituciones mejor valoradas en términos de su gobernanza y que a la vez es un país donde gobierna un partido único sin mayores restricciones jurídicas o políticas. Véase al respecto Glaeser *et al.* *Do Institutions Cause Growth?* National Bureau of Economic Research Working Paper. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/W10568>. V 10 Visitado el 13 de enero de 2005.

⁴⁸ *Ibid.*, p. 9. También Przewosky, Adam. *Some Historical, Theoretical and Methodological Issues in Identifying Effects of Political Institutions*, Mimeo, New York University, 2004, p. 3.

⁴⁹ Para una referencia al respecto, véase Snack, Stephen. *Governance and Growth: Measurement and Evidence*, documento presentado en la serie de foros On the Role of Institutions in Promoting Growth, Washington, 25 de febrero de 2002, p. 18.

⁵⁰ Para una referencia, véase Davis, *op. cit.*, p. 8.

Hay por tanto pocos ejemplos de indicadores de gobernanza que tengan un impacto sustancial en las acciones de política de los gobiernos, o en las reformas específicas propuestas por los donantes.⁵¹

Estas limitaciones, derivadas de los problemas de definición de lo que se quiere medir, se complican si tenemos en cuenta el origen de buena parte de la información en que se fundan los indicadores de calidad institucional. Como se ha establecido, éstos provienen, en gran proporción, de las percepciones, sea de expertos (generalmente ubicados en los países desarrollados), de representantes de empresas (multinacionales y nacionales) y, en menor medida, de las valoraciones arrojadas por la aplicación a través de encuestas a sectores más amplios de la población. En cada uno de estos casos, sin embargo, surgen los problemas ya clásicos sobre los riesgos de la subjetividad de dichas apreciaciones.

En efecto, aquellos indicadores basados en las percepciones de expertos o representantes de empresas multinacionales⁵² pueden estar afectados por el desconocimiento de la complejidad institucional de los países que valoran. Dada la dinámica de las instituciones y el carácter endógeno antes identificado, no es fácil ni riguroso tener una mera aproximación externa y parcial sobre ciertas instituciones jurídicas o políticas de un país. Por ejemplo, es muy común que si un país ofrece buenos resultados económicos globalmente o para una empresa en concreto, se considere que sus instituciones son las adecuadas.⁵³ Sesgos similares pueden expresarse cuando se valoran las instituciones de un país según su semejanza teórica o real con los países desarrollados o con una visión idealizada de éstas.⁵⁴

Los riesgos de la subjetividad también se expresan en relación con las encuestas realizadas a diversos grupos sociales más amplios y en diversos países. Al respecto, expresiones como *prácticas impropias*, *democracia*, *estado de derecho*, etc. pueden tener un contenido variable dentro de un país, según las experiencias de los sujetos, los niveles de educación o la ubicación regional. Esto que pasa internamente se reproduce entre diversos países de forma tal que bajo una misma

⁵¹ Knack, *op. cit.*, p. 19.

⁵² Éste sería el caso del *ranking* establecido como parte del *Informe de competitividad mundial*, producido anualmente por el Foro Económico Mundial de Davos.

⁵³ Véase al respecto Kaufman *et al.*, *op. cit.*, p. 8.

⁵⁴ Véase Garth, Bryan. *What Makes a Successful a Legal and Judicial System. Rethinking the Process and the Criteria for Success*, presentado en la Conferencia Internacional Comprehensive Legal and Development Framework, Washington, 4-6 junio.

denominación se pueden estar incluyendo diversos significados, que al final de cuentas terminan relacionándose con el crecimiento, sin saberse desde cuál de sus múltiples contenidos.⁵⁵

La posibilidad de valorar la existencia o no de riesgos como los anteriores está afectada por los problemas de transparencia que afectan a algunas de las fuentes de estas mediciones.⁵⁶ En particular, no queda clara la manera como en concreto se recoge la información, se sistematiza, se analiza y se contrasta. De hecho, para el caso del BERI, en la definición de sus políticas existe la referencia expresa sobre su compromiso de “no revelar los nombres de sus analistas, clientes e integrantes de sus paneles”. Ello paradójicamente se presenta como una forma de garantizar la objetividad de sus análisis y previsiones.⁵⁷

Los problemas de subjetividad no sólo limitan la información que sirve de base para la construcción de los indicadores, sino también la elección misma de los componentes o instituciones que se quieren medir, los cuales pueden estar sujetos a determinadas agendas e ideologías políticas y económicas.⁵⁸ Este sería el caso de las mediciones de la libertad económica aportadas por centros como los institutos Fraser y Tradición, ya mencionados, que internacionalmente son reconocidos como defensores a ultranza de los principios de mercado libre. Así, el primero de ellos reconoce públicamente que su objetivo es influir en la opinión pública sobre la importancia de un mercado competitivo.⁵⁹ Por su parte, la Fundación Tradición es aún más clara en la orientación de su acción:



⁵⁵ Al respecto, Kaufmann, *op. cit.*, p. 8. También Sindzingre, Alice. *Institutions and Economic Development: a Theoretical Contribution*, Centre National de le Recherché Scientifique Working Paper, diciembre de 2003, p. 6.

⁵⁶ Al respecto, la referencia en Knakc, *op. cit.*, p. 19.

⁵⁷ Véase *Business Environment Risk Intelligence*, presentación en su página web: <http://www.beri.com/aboutus.asp> web pages

⁵⁸ Para una referencia al respecto, Kaufman, *op. cit.*, p. 8. También Edison, quien reconoce que “Al determinar el efecto de las instituciones surgen dos problemas diferentes e importantes. primero, porque debido a su subjetividad todos los indicadores de la calidad de las instituciones conllevan errores”. Edison, Halí. “¿Vínculos sólidos? Cómo es la relación entre la calidad institucional y el desempeño económico”, en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 40, No. 2, 2003, p. 3.

⁵⁹ De manera complementaria se afirma que los intereses temáticos del Instituto son determinar, “dónde los mercados funcionan y tratar de descubrir cómo pueden mejorar. Dónde los mercados no funcionan y establecer por qué. Y dónde los mercados competitivos han sido reemplazados por el control gubernamental, el interés del instituto es documentar objetivamente la naturaleza de la mejora o el deterioro resultante de la intervención del gobierno”. Véase la sección “Our Approach”, disponible en la página web del Fraser Institute: <http://www.fraserinstitute.ca/about/ourapproach.asp?tnav=1>.

Nuestra misión es formular y promover políticas públicas conservadoras basadas en los principios de la libre empresa, el gobierno limitado, la libertad individual, los valores tradicionales de los Estados Unidos y una fuerte defensa nacional [...] Nosotros queremos que los Estados Unidos sean un país seguro y sano; donde las oportunidades (en educación, salud y jubilación) abunden; donde los impuestos sean justos, pocos y comprensibles; donde todos tengan la oportunidad de llegar hasta donde sus talentos le permitan; donde el gobierno se concentre en sus funciones básicas y reconozca sus límites y no muestre favor hacia nadie.⁶⁰

Como parece colegirse, las mediciones sobre las instituciones, que conforman las variables correlacionadas con los indicadores económicos, están afectadas por un variado tipo de problemas —que van desde una inadecuada definición (respecto de su marco teórico) hasta su excesiva amplitud, lo cual los hace poco útiles a la hora de pensar las políticas— y por las diversas dimensiones de subjetividad que afectan su construcción o la información que al final de cuentas le sirven para su valoración. Estas limitaciones afectan la calidad misma de la asociación estadística entre variables. En otros términos, si los indicadores correlacionados con el crecimiento o el aumento de la inversión están inadecuadamente definidos, los resultados positivos de las regresiones son, por lo tanto, cuestionables. Dicha valoración, sin embargo, debe tenerse en cuenta de manera específica al considerar los resultados de los diversos intentos de asociación que se han tratado de establecer entre instituciones y crecimiento.

Adicionalmente a lo anterior, el relacionamiento estadístico vía correlación y regresiones no está exento de limitaciones varias que afectan, en especial, la fuerza y la orientación del nexo entre variables. Como se ha indicado antes, a través técnicas como las mencionadas, la econometría ha tratado de probar las relaciones positivas o negativas entre diversos tipos de variables. Ahora bien, establecer dichos vínculos está lejos de entenderse como una relación de causalidad. Aun en los casos donde dicha asociación es muy fuerte, “no es por sí misma una evidencia suficiente de que cambios de *x* realmente causen cambios de *y*”.⁶¹

Una de las razones fundamentales para ello tiene que ver con el hecho de que el vínculo entre variables puede estar determinado por otra o por otras, las cuales no siempre se integran en la valoración o

⁶⁰ Véase la presentación institucional de la fundación, disponible en su página web: <http://www.heritage.org/About/aboutHeritage.cfm>

⁶¹ Moore, *op. cit.*, p. 147.

integrándose tienen múltiples vinculaciones. Al respecto, suele ocurrir que las variables explicativas están con frecuencia correlacionadas entre sí. Por ejemplo, las variables sobre inversión, educación y el número de variables usadas para medir la calidad del gobierno están todas positivamente correlacionadas con el ingreso per cápita. Ahora, tal correlación se puede explicar de diversas formas: existe la posibilidad de que la relación sea explicada por algo diferente. Así, un alto nivel de educación e inversión está correlacionado positivamente por que ambas son el producto de un ingreso alto. También es posible que la aparente relación positiva sea ante todo producto del azar, lo cual no sería extraño, si se tiene en cuenta el número de variables que se utilizan en una regresión. Finalmente, y como tercera posibilidad, puede ocurrir que la asociación exprese alguna causalidad que, sin embargo, debe demostrarse por vías adicionales a las brindadas por la econometría.⁶²

La facilidad para realizar asociaciones que no significan causalidad alguna se expresa en los múltiples estudios que han encontrado vínculos positivos entre diversas variables y el crecimiento. Así, son ampliamente conocidos los modelos que asocian positivamente mejoras en el capital físico, el capital humano, el progreso tecnológico o el papel de la manufactura o los servicios como generadores de un aumento en el PIB.⁶³

Las asociaciones que se basan en las instituciones conforman estudios adicionales en la misma línea y no necesariamente invalidan estudios anteriores. Ahora bien, la existencia de múltiples asociaciones positivas entre variables de diverso tipo y el crecimiento hace difícil conocer cuál es o cuáles son sus factores causales. En realidad, la conclusión común a estos estudios es que si bien en términos estadísticos cada análisis puede ser coherente y sostenible, las consecuencias políticas de sus previsiones no han logrado afectar de manera adecuada en identificar cuáles son los factores desencadenantes del desarrollo.⁶⁴

De esta forma, no es posible sostener, basándose en asociaciones estadísticas, la existencia de una relación causal entre instituciones, capital físico, humano o progreso tecnológico y el crecimiento económico



⁶² Williams, *op. cit.* .p. 7.

⁶³ *Ibid.*, p. 12, y Cleg, *op. cit.*, p. 8.

⁶⁴ Williams, *op. cit.*, pp. 12-13.

e inversión. Una asociación no es lo mismo que una causalidad, sobre todo si existen múltiples asociaciones que defienden vinculaciones positivas con el crecimiento. Siguiendo así a Perroux: “Cuando un estadístico de primera clase establece un paralelo entre el crecimiento del PIB y agregados mayores —inversión, consumo, ahorro— hay una buena razón para dudar sobre si lo que realmente está haciendo tiene un valor mayor que el de realizar el primer paso hacia un análisis causal”.⁶⁵

Teniendo en cuenta la anterior limitación, la asociación positiva entre instituciones y crecimiento está lejos de ser un consenso dentro de los especialistas. En tal sentido, existen estudios igualmente estadísticos que matizan el tipo de asociación entre instituciones y crecimiento, que cuestionan su direccionalidad o que le niegan cualquier validez a sus conclusiones.

Entre el primer tipo de análisis encontramos los trabajos de De Haart y Strun, quienes se dedicaron a medir para ochenta países, entre 1975 y 1990, el impacto de la libertad económica, según las mediciones del Instituto Fraser y la Fundación Tradición, en las tasas de crecimiento per cápita. Su conclusión principal es que la correlación permite determinar que entre mayor es la libertad económica, más rápido un país logrará ubicarse en su nivel estable de crecimiento. Pero el nivel mismo de crecimiento estable no se ve afectado como tal por el nivel de libertad económica.⁶⁶ En otros términos, no siempre existe una relación clara y positiva entre mayor libertad económica, donde se registra la protección debida de los derechos de propiedad, y unas tasas de crecimiento mayores, como previos estudios lo han sostenido.

Aun asumiendo una fuerte asociación positiva entre variables, esto no significa concluir de manera automática la orientación de la relación. Es posible, como se ha demostrado, la existencia de correlaciones o regresiones donde la asociación sea reversible. En concreto, si bien puede haber una relación positiva entre una variable



⁶⁵ Citado por *ibid.*, p. 13.

⁶⁶ Véase De Haan, Jakob y Egbert Sturm, Jean. “On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth”, en *European Journal of Political Economic*, No. 16, 2000, p. 241. “Our main conclusion is that more economic freedom fosters economic growth, but that the level of freedom is not related to growth. In other words, our findings imply that more economic freedom will bring countries more quickly to their steady state level of economic growth (if they are below that level), but that the level of steady state growth is not affected by the level of economic freedom” (p. 241).

institucional y una variable económica, esto no significa que la primera termine por determinar la segunda. Puede ocurrir que la asociación se deba al hecho de que es el crecimiento y la inversión los que impactan en una mejor en el ámbito de las instituciones.⁶⁷ Esta posibilidad completamente viable, como se verá a continuación, ha sido poco explorada en este tipo de mediciones.⁶⁸

En efecto, diferentes análisis estadísticos han demostrado que existe dicha reversibilidad de forma tal que hay una interdependencia entre instituciones jurídicas y políticas, crecimiento e inversión. Así, Chon y Calderón, a través de un estudio que incluyó 55 países, con datos entre 1972 y 1995, relacionaron las variables de cumplimiento de los contratos, riesgo de expropiación, calidad de la infraestructura y demora burocrática, con el PIB per cápita. Su conclusión es que, en efecto, estas instituciones tienen una relación positiva con el crecimiento, la cual es mayor en los países menos desarrollados, donde, sin embargo, los efectos de esas instituciones toman más tiempo. No obstante, establecieron igualmente que los índices de crecimiento también afectaban el desempeño de las instituciones, al punto de llegar a identificar que en realidad esta orientación era más fuerte.⁶⁹

Por su parte, Barro sostiene, en su estudio sobre el impacto económico de las instituciones, que variables económicas pueden influir sobre el mejor funcionamiento de la democracia y el estado de derecho. Al respecto, sus análisis permiten establecer que un aumento en el ingreso per cápita y en los años de educación primaria tiene una relación positiva con los índices de imperio de la ley. De igual forma, demuestra que entre mayor es el grado de desigualdad, menores son los niveles del imperio de la ley.⁷⁰



⁶⁷ Glaeser *et al.*, *op. cit.*, p. 14.

⁶⁸ Aron, *op. cit.*, pp. 116-120

⁶⁹ "No sólo la influencia de la calidad de las instituciones llega a ser más relevante sino que además la influencia de las instituciones sobre el crecimiento tiende a disminuir". Chong y Calderón. "Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth", en *Economics and Politics*, vol. 12, No. 1, 2000, p. 10.

⁷⁰ Barro, *op. cit.*, p. 16. En igual sentido puede verse Glaeser *et al.*, *op. cit.*, p. 13. En el marco de esta discusión, el Instituto del Banco Mundial ha sido uno de los pocos que ha defendido de manera vehemente que no existe tal reversibilidad y que en realidad las instituciones determinan el crecimiento. Su argumento central es que al existir una captura del Estado por ciertas élites, al aumentar el PIB per cápita, éstas no tienen el incentivo para reformar el marco de gobernanza o atender las presiones en tal sentido. Véase al respecto Kaufman y Kraay. *Governance and Growth. Causality in which way?* Disponible en http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/growthgov_synth.pdf, p. 3. Visitado el 26 de enero de 2005.

Las conclusiones planteadas por Glaeser avalan nuevamente esta interrelación. Éste realizó una regresión múltiple entre varios países, y para el período de 1960 al 2000 asoció el crecimiento de PIB per cápita con los niveles iniciales de educación, el número de habitantes en zonas templadas y seis variables institucionales. Una de las conclusiones de su estudio es que el nivel de educación es un factor fuertemente relacionado con el crecimiento. Esta relación puede interpretarse como la validación de las hipótesis según la cual un mayor nivel de educación conlleva una mayor demanda por cambios institucionales y por estabilidad política, que al final de cuentas tienen efectos en la garantía de los derechos de propiedad. A partir de este entendimiento, los niveles de educación pueden explicar los cambios en las instituciones, que a su vez pueden tener algún impacto en el crecimiento.⁷¹

En realidad, el inadecuado reconocimiento de la endogeneidad de las variables institucionales es uno de los aspectos más recurrentes en los diversos análisis que tratan de asociar aquéllas con el crecimiento. Así, siguiendo a Aron, quien hace una revisión cuidadosa de buena parte de la literatura econométrica producida hasta el año 2000 y que asocia tanto variables institucionales como de otra índole con el crecimiento, los análisis hasta ahora existentes no resuelven con claridad el hecho de que las variables explicativas pueden ser a su vez determinadas por la variable dependiente. Por lo demás, una variable o más variables explicativas pueden tener correlaciones con otras.

Un argumento adicional que limita el valor de estas asociaciones y que recientemente ha sido expuesto también por Glaeser es el que refiere a la volatilidad que afecta a las variables institucionales. En particular, las mediciones de las instituciones varían de manera permanente de un año a otro. Este cambio constante sería incoherente con la definición misma de las instituciones, que en teoría se consideran reglas de juego que por principio tienden a ser permanentes antes que excesivamente variantes.⁷²

En otro sentido pero bajo la misma idea, Williams *et al.* sostienen que para un período de quince años se demostró que las tasas de crecimiento de un buen número de países variaban de manera bas-

⁷¹ Glaeser, *op. cit.*, p. 14.

⁷² *Ibid.*, p. 9.

tante volátil, cosa que no se presentaba con las mediciones de las variables institucionales. En consecuencia, no se puede entender de forma coherente cómo pueden existir cambios bruscos en las tasas de crecimiento, en tanto las institucionales siguen una dinámica más conservadora. Con estos ejemplos, la ausencia de consenso es mayor, pues, como queda claro, mientras bajo algunas mediciones la volatilidad de las variables institucionales es excesiva, para otras es imperceptible, situación ésta crítica si se tiene en cuenta que están usando por lo general las mismas fuentes.⁷³

A fin de enfrentar los problemas de volatilidad de las variables institucionales que identificó, Glaeser se dio a la tarea, para los años y países antes indicados, de hacer regresiones entre el crecimiento económico y variables institucionales menos volátiles y más claramente asociables a su carácter como restricciones. En concreto, usó varios indicadores sobre la independencia judicial, los poderes de control de constitucionalidad, el nivel de representación proporcional en el parlamento y la pluralidad. Su estudio llevó a la conclusión de que existe una correlación positiva entre la existencia de pluralidad y el carácter proporcional de la representación política con tasas positivas de crecimiento. Sin embargo, no se encontró que exista alguna relación en el mismo sentido respecto de la independencia judicial y los poderes de revisión constitucional.⁷⁴

Por su parte, Besley, a partir de un estudio econométrico micro —es decir, basado en la consideración de un caso específico referido a la estructura de propiedad en Ghana y su impacto en la inversión realizada por los agricultores—, no logró determinar una relación claramente positiva. En su estudio, Besley usó datos de dos regiones de Ghana, obtenidos a través de encuestas donde se indagaba si existía la garantía de los derechos a vender, arrendar, hipotecar, donar la tierra, y cuáles eran los derechos de propiedad de los que eran titulares los campesinos. A partir de esta información se creó un índice de propiedad privada a partir de cual se buscaban asociaciones con el aumento en la inversión realizada en las tierras agrícolas.



⁷³ Las fuentes indicadas, y en realidad las únicas existentes en cuanto hace a los indicadores institucionales, son las entidades introducidas al inicio de esta sección.

⁷⁴ Glaeser, *op. cit.*, p. 13.

La conclusión obtenida sostiene que mientras en el Estado de Wassa es posible determinar una asociación positiva, en el Estado de Anloga no es posible una tesis en tal sentido. En concreto, el estudio permitió determinar que la existencia de reglas comunitarias permitían la resolución de los conflictos o *externalidades* generadas por los derechos de propiedad, lo cual dejaba sin piso la idea de que era necesario un marco legal formal para su resolución o la existencia de derechos de propiedad claros que permitieran su negociación. De igual forma, se encontró que la existencia de derechos de propiedad comunales era tan segura como otras formas de propiedad. Por otra parte, no se encontraron hallazgos claros en el sentido de que un mayor reconocimiento de los derechos de propiedad privada, conllevaba un aumento en la suscripción de hipotecas que permitieran acceso al crédito para invertir en la tierra.⁷⁵

Así, a pesar de que una buena parte de las asociaciones estadísticas entre diversas mediciones sobre el diseño y calidad de las instituciones y el PIB per cápita o las tasas de inversión ha llevado a sostener la existencia de una relación clara y para algunos causal entre lo jurídico y lo económico, una valoración integral de este tipo de análisis nos muestra que están afectados por múltiples problemas metodológicos que cuestionan la validez aun estadística de sus asociaciones y, por ende, el tipo de relación entre instituciones y crecimiento.

A partir de este tipo de cuestionamientos, una parte de los investigadores en el área, incluidos aquellos que han realizado una valoración del desarrollo de estos trabajos a lo largo de los últimos diez años, han venido sosteniendo que:

Las medidas comúnmente usadas para valorar las instituciones, no pueden ser utilizadas para establecer causalidades. Estas medidas no fueron construidas para reflejar ni constricciones ni características permanentes del marco político. Por otra parte, la correlación entre crecimiento y otras variables institucionales mejor definidas es mínima. A pesar de lo anterior, este tipo de variables son las que se utilizan para mostrar que las instituciones causan crecimiento.⁷⁶



⁷⁵ Véase Saleh, Jahangir. *Property Rights Institutions and Investment*, World Bank Policy Research Working Paper, 2004. Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3311.html>, p. 40. Visitado el 25 de enero de 2005.

⁷⁶ Glaeser, *op. cit.*, p. 13.

5. CONCLUSIONES

El rol positivo de las instituciones jurídico-políticas en el crecimiento económico es hoy ampliamente aceptado. Buena parte de dicho consenso deriva del acumulado de estudios históricos, pero especialmente econométricos, que han permitido sostener que existen asociaciones claras y sustentables entre las variables institucionales y diversos indicadores de desempeño económico.

Sin embargo, la contundencia teórica y empírica de este último tipo de estudios debe valorarse con cautela. En primer lugar, los indicadores institucionales que han permitido medir el desempeño de las instituciones tienen variados problemas de definición que van desde su no conceptualización como restricciones hasta su carácter excesivamente abstracto y volátil y la existencia de sesgos que pueden limitar el alcance de sus mediciones. En esas condiciones los *proxies* que permiten medir las instituciones aparecen como poco fiables para establecer asociaciones concluyentes con indicadores económicos.

Por otra parte, asumiendo estas limitaciones, los actuales modelos de regresión y correlación sólo permiten sostener que existe algún tipo de asociación entre las instituciones y el crecimiento, que ésta puede ser bidireccional y que existen factores adicionales que influyen en el desempeño económico de un país. No es posible, sin embargo, concluir, a partir de los estudios econométricos existentes, que las instituciones relacionadas con la protección de los derechos de propiedad son el factor principal, decisivo y causal del crecimiento económico en el mundo en desarrollo.

En suma, la fundamentación econométrica actual de la relación entre instituciones y crecimiento debe valorarse a la luz de las limitaciones de las baterías de indicadores utilizadas como de la complejidad de relaciones que pueden darse a propósito de los múltiples factores que pueden involucrarse en una correlación o regresión. En las actuales condiciones, y al menos a la luz de la bibliografía tenida en cuenta para este artículo, no puede derivarse que existe un sustento empírico claro y contundente que avale el rol autónomo y determinante de las instituciones jurídico-políticas en el crecimiento.

BIBLIOGRAFÍA

- Aron, Janine. "Growth and Institutions. A Review of the Evidence", en *World Bank Research Observer*, No 15, 2000.
- Banco Interamericano de Desarrollo (BID). *Competitividad, el motor del crecimiento*, Washington, 2000.
- Barro, R. "Democracy and Growth", en *Journal of Economic Growth*, No. 1, 1996, pp. 1-27.
- . "Democracy, Rule of Law and Economic Performance", en *Index of Economic Freedom*, 2001.
- Beach, William y Milles, Marc. "Explaining the Factors of the Index of Economic Freedom", en *Index of Economic Freedom*, 2005. Disponible en: <http://www.heritage.org/research/features/index/downloads.cfm>, p. 17. Visitado el 5 de enero de 2005.
- Clague, Christopher *et al.* "Contract-Intensive Money. Contract Enforcement, Property Rights, and Economic Performance" en *Journal of Economic Growth*, No. 4, junio de 1999, pp. 185-211.
- Cleg, Frances. *Estadística fácil. Aplicada a las ciencias sociales*, Barcelona, Crítica, 1984.
- Chong, Alberto y Calderón, César. "Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth", en *Economics and Politics*, vol. 12, No. 1, 2000, p. 10.
- Cooter, Robert. *Law and Economics for Developing Countries. What Makes the Difference?* Ponencia presentada en el Encuentro Internacional sobre Derecho y Desarrollo Económico en el Instituto de Law and Economics de la Universidad de Hamburgo, 17-17 de Enero de 2004.
- Davis, Kevin. *What can the Rule of Law variable tell us about the rule of law reforms?* Disponible en: <http://www.nyu.edu/fas/institute/dri/DRIWP14.pdf>, p. 4. Visitado el 23 de diciembre de 2004.
- De Haan, Jakob y Egbert Sturm, Jean. "On the Relationship between Economic Freedom and Economic Growth", en *European Journal of Political Economic*, No. 16, 2000.
- De Soto, H. *El misterio del capital*, Lima, El Comercio, 2000
- Dollar, David *et al.* "Institutions, Trade and Growth", en *Journal of Monetary Economics*, No. 55, 2003, pp. 133-162.
- Edison, Hali. "¿Vínculos sólidos? Cómo es la relación entre la calidad institucional y el desempeño económico", en *Finanzas y Desarrollo*, vol. 40, No. 2, 2003.
- Fondo Monetario Internacional (FMI). "Growth and Institutions", en *World Economic Outlook*, 2003, pp. 95-129.

- Garth, Bryan. *What Makes a Successful a Legal and Judicial System. Rethinking the Process and the Criteria for Success*, presentado en la Conferencia Internacional Comprehensive Legal and Development Framework, Washington, 4-6 junio.
- Gasha Giancarlo; Schrot, Enrique, y Chong, Alberto. *Instituciones, regímenes y crecimiento económico en América Latina*, Lima, Consorcio de Investigación Económica, 1997.
- Glaeser, Edward *et al.* *Do Institutions Cause Growth?*. National Bureau of Economic Research Working Paper. Disponible en: <http://www.nber.org/papers/W10568>. V 10 Visitado el 13 de enero de 2005.
- Globerman, Steven. "Global foreign direct investment flows: the role of governance infrastructure", en *World Development*, vol. 30, No. 11, 2002, pp. 1905-1909.
- Gorbaneff, Y. "El noble triunfo. Los derechos de propiedad y la prosperidad a través de los siglos", en *Revista de Economía Institucional*, vol. 5, No. 8, 2003, pp. 257-262.
- Heritage Foundation. "Explanatory Notes and Data Source en Economic Freedom of the World", en *Annual Report*, 2004. Disponible en: http://oldfraser.lexi.net/publications/books/econ_free_2000/section_14.html, p. 2. Visitado el 6 de enero de 2005.
- Kaufman, Daniel y Kraay, Aart. *Governance and Growth. Causality in which way?* Disponible en http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/growthgov_synth.pdf, p. 3. Visitado el 26 de enero de 2005.
- Kaufmman, D. *et al.* *Governance Matters*, World Bank Policy Research Working Paper. Disponible en: <http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/govmatrs.pdf>, pp. 7-8. Visitado el 19 de enero de 2005.
- La Porta, Rafael *et al.* "Law and Finance" en *Journal of Political Economics*, No 106, 1998.
- Lawson, Robert. *Economic Freedom of the World 1998-1999. Interim Report*, disponible en <http://epe.lac-bac.gc.ca/100/201/300/economic/html/1998/area5.html>. Visitado el 17 de enero de 2005.
- Mauro, P. "Corruption and Growth", en *Quarterly Journal of Economics*, No. 110, 1995, pp. 681-712.
- Moore, David. *Estadística aplicada básica*, Barcelona, Antonio Bosch, 1995, p 118.
- North, D. "Institutions and Credible Commitment", en *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, No. 149, 1993a.

- . *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica, 1993.
- Pritzl, R. *Corrupción y rentismo en América Latina*, Buenos Aires, Konrad Adenauer Stiftung CIEDLA, 2000.
- Przewosky, Adam. *Some Historical, Theoretical and Methodological Issues in Identifying Effects of Political Institutions*, Mimeo, New York University, 2004.
- Saleh, Jahangir. *Property Rights Institutions and Investment*, s. d.
- Santiso, Carlos. "Assessing the Predictive Power of Country Risk Ratings and Governance Indicators", en Nitze, Paul H. *School of Advanced International Studies (SAIS)*, SAIS 20036-1983 Working Paper, Baltimore, The Johns Hopkins University.
- Sindzingre, Alice. *Institutions and Economic Development: a Theoretical Contribution*, Centre National de le Recherché Scientifique Working Paper, diciembre de 2003.
- Snack, Stephen. *Governance and Growth: Measurement and Evidence*, documento presentado en la serie de foros On the Role of Institutions in Promoting Growth, Washington, 25 de febrero de 2002.
- Trebilcock y Davids, William. "What Role do Legal Institutions Play in Development". Disponible en: <http://www.imf.org/external/pubs/seminar>. Visitado el 19 de marzo de 2000.
- Voigt, Stefan *et al.* *Economic Growth and Judicial Independence: Cross Country Evidence Using a New Set of Indicators*. CES Working paper Series. No. 906. Disponible en internet: http://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=395403, consultado el 3 de febrero de 2005.
- Weder, B. y Brunnetti, A. *Economic Growth with "Incredible" Rules. Evidence from a World Wide Private Sector Survey*, Working Paper del Banco Mundial. Disponible en: <http://www.worldbank.org/html/dec/Publications/Workpapers/WPS1700series/wps1760/wps1760.pdf>.
- Williams, David *et al.* "What do we Know about Economic Growth? Or Why don't we Know Very Much?", en *World Development*, vol. 29, No. 1, pp. 1-22, 2001.
- World Bank Policy Research Working Paper, 2004 Disponible en: <http://ideas.repec.org/p/wbk/wbrwps/3311.html>, visitado el 25 de enero de 2005.