

## Resumen

El artículo persigue mostrar que la desigualdad, especialmente cuando afecta a grupos sociales (desigualdad horizontal) y se acompaña de baja movilidad social, constituye un importante factor que deteriora la calidad de las instituciones. Para ello, analiza el papel que la desigualdad tiene entre los criterios de evaluación de la calidad institucional y discute el tipo de desigualdad que es más relevante por su impacto sobre las instituciones. A través del recurso a dos ejercicios empíricos, empleando métodos econométricos diferentes, se comprueba que la desigualdad es un determinante relevante (con signo negativo) de la calidad institucional. Las estimaciones sugieren que es difícil construir buenas instituciones en sociedades altamente fragmentadas, con niveles de desigualdad elevado y cronificado en el tiempo. Esos resultados inspiran una reflexión sobre el caso español en los años más recientes.

*Palabras clave:* calidad institucional, desigualdad, cohesión social.

## Abstract

The article aims to show that inequality, particularly horizontal inequality when is accompanied by low social mobility, is an important factor that contribute to deteriorate the quality of institution. The article analyses the role that inequality plays among the criteria for evaluating the quality of institutions; additionally, it argues the type of inequality that is more relevant in terms of its effect on institutions. Two empirical exercises, with different econometric procedures, confirm that inequality is a significant determinant of institutional quality. The estimates suggest that it is difficult to build good institutions in highly fragmented societies or in countries with high and sustained levels of inequality. The results inspire some thoughts about the Spanish case.

*Keywords:* institutional quality, inequality, social cohesion.

*JEL classification:* H20, H31, O43.

# CALIDAD INSTITUCIONAL Y COHESIÓN SOCIAL: EL CORROSIVO EFECTO DE LA DESIGUALDAD

José Antonio ALONSO

Universidad Complutense

## I. INTRODUCCIÓN

EN las últimas décadas, se ha extendido el reconocimiento del papel crucial que las instituciones tienen en la determinación del progreso colectivo. La moderna teoría del crecimiento, en sus distintas variantes, ofrece un marco aceptable para explicar la dinámica económica en el corto y medio plazo, pero su capacidad interpretativa queda lastrada cuando el horizonte temporal se dilata. En ese caso las instituciones aparecen como una variable relevante, que ayuda a explicar por qué los países acumulan factores productivos (capital humano y tecnológico) a diverso ritmo o por qué difieren en su capacidad para ordenar los comportamientos colectivos. Al definir el marco de incentivos y penalizaciones que guían la conducta de los individuos, las instituciones inciden sobre el comportamiento de las economías y, en general, sobre la acción colectiva. Las «instituciones importan» (*institution matter*), por tanto, se convirtió en un nuevo *mantra* en la explicación del desarrollo.

Si se acepta que las instituciones importan, la pregunta siguiente es cómo una sociedad puede mejorar su marco institucional. Hemos de reconocer, sin embargo, que en este ámbito la relación de estudios es notablemente más limitada y los hallazgos obtenidos hasta el momento, mucho menos conclusivos.

En todo caso, para avanzar en esa línea debemos responder a dos cuestiones relacionadas: i) en primer lugar, cómo entender y medir la calidad institucional y, ii) en segundo lugar, qué factores determinan el logro de buenas instituciones. Ambas preguntas son relevantes no solo desde una perspectiva teórica, sino también para dotar de fundamento a las políticas públicas orientadas a mejorar las instituciones.

Encontrar respuestas convincentes a ambas cuestiones no es, sin embargo, una tarea sencilla, al menos por dos razones. En primer lugar, porque se carece de un marco teórico que explique, de manera convincente, las bases del cambio institucional; es más, ni siquiera podemos decir que exista consenso acerca de lo que entendemos por una «buena institución». En segundo lugar, porque también la exploración empírica está cargada de dificultades: las instituciones son realidades intangibles y multidimensionales que tienen una naturaleza predominantemente endógena. Como consecuencia, todo ejercicio econométrico en este campo habrá de enfrentarse a serios problemas de causalidad inversa, variables omitidas o multicolinealidad, entre otros.

Para superar estas limitaciones, los investigadores han seguido dos tipos de estrategias dominantes. Una primera es buscar variables exógenas y relativa-

mente inmutables en el tiempo para explicar la calidad institucional. De este modo se eluden las dificultades derivadas de la causalidad inversa y, al tiempo, se da respuesta al carácter inercial de las instituciones. Acorde con lo señalado, se suelen identificar como variables explicativas la ubicación geográfica del país (su distancia de los trópicos), el tipo de colonización a la que estuvo asociado, la matriz original de su sistema legislativo o su religión dominante (entre otros, Glaeser y Schleifer, 2002; Easterly y Levine, 2003; o Gallup, Sachs y Mellinger, 1998). No hace falta insistir en que si estos fuesen los principales factores explicativos de la calidad institucional, a los países les quedarían muy limitados márgenes para la mejora. La ventaja de este enfoque en términos analíticos es a costa del alcance prescriptivo de sus resultados, debido a la inmutabilidad de los factores propuestos.

Una segunda estrategia empírica parte de la base de que las instituciones, aunque endógenamente determinadas, están condicionadas por factores de tipo estructural que, a su vez, pueden ser objetivo y resultado de la política pública (Alonso y Garcimartín, 2013; Alonso, Garcimartín y Kvedaras, 2020; Javed, 2016). En este caso se trata de avanzar hacia una modelización en donde las instituciones forman parte de un sistema complejo de factores económicos y sociales que mutuamente se condicionan y coevolucionan. El alcance prescriptivo de estos enfoques es claramente superior, pero a costa de lidiar con problemas más agudos en la estimación.

El tipo de factores explicativos que se utilizan en esta segunda línea de trabajo varía según los

casos, pero entre ellos suelen aparecer variables asociadas a los patrones distributivos sobre los que se asienta el marco institucional. Se considera que las instituciones tienen entre sus funciones habilitar la coordinación social y la acción colectiva. Para ello no basta con que se definan reglas y normas que ordenen la interacción social: es necesario, además, que esas reglas sean asumidas, entendidas e interiorizadas por los agentes económicos y sociales. Para que ese proceso se produzca es crucial que las reglas se perciban como respuestas no solo eficaces, sino también *legítimas* a problemas colectivos. Ese objetivo está altamente condicionado, a su vez, por cómo las instituciones distribuyen los frutos de la acción colectiva (Knight, 1992).

En suma, las instituciones, al tiempo que resuelven un problema de coordinación social, definen un patrón de distribución de la voz y los retornos de la acción colectiva. Para que esa institución se sostenga, es importante que ese patrón distributivo sea entendido y aceptado por los agentes sociales afectados. En el caso de las instituciones públicas, esa aceptabilidad viene asociada a la capacidad que las instituciones tienen para ofrecer una audiencia equilibrada a los distintos intereses en juego. Por ello, la cohesión social se revela como un sólido cimiento de las instituciones y, al contrario, la desigualdad se torna un corrosivo que debilita las instituciones, socavando su eficacia y legitimidad.

El presente trabajo pretende ahondar en este aspecto. Se estudiará, en primer lugar, el papel que la desigualdad tiene entre los criterios de determinación de la calidad institucional (segunda

sección). Esa exploración nos llevará a discutir los contenidos y tipos de desigualdad que más severamente dañan la calidad institucional (sección tercera). Posteriormente, presentaremos los resultados de nuestras propias estimaciones, que van en línea con el desarrollo de los epígrafes precedentes (sección cuarta). La quinta sección presenta algunas reflexiones sobre el caso español y, finalmente, el artículo se cierra con un breve epígrafe conclusivo.

## II. DESIGUALDAD Y CRITERIOS DE CALIDAD INSTITUCIONAL

Como se ha señalado, hasta el momento no existe un marco teórico unificado que explique de forma convincente el cambio institucional (Kingston y Caballero, 2009); es más, ni siquiera cabe decir que exista acuerdo acerca de lo que debemos entender como una «buena institución» (Malito, Umbach y Bhuta, 2018). Rodrik identifica como instituciones de alta calidad «aquellas que inducen un comportamiento socialmente deseable por parte de los agentes económicos», pero este planteamiento es excesivamente abstracto y resulta de difícil traslación a términos empíricos (Rodrik, 2007, p. 51).

El hecho de que no se disponga de una respuesta que suscite consenso debilita la capacidad interpretativa de buena parte de los indicadores de calidad institucional (Arndt y Oman, 2006). Pese al incremento de la oferta de indicadores de este tipo, a buena parte de ellos les caracteriza la corta longitud de las series, la dudosa fiabilidad (o representatividad) de los datos y la limitada comparabilidad de la información tanto en

términos temporales como entre países. Pero, más allá de estos factores, la debilidad más notable es que buena parte de ellos carecen de un marco doctrinal previo que dé sustento a las métricas seleccionadas (Malito, Umbach y Bhuta, 2018).

Superar esos problemas no es sencillo, habida cuenta de las discrepancias que existen a la hora de identificar los criterios de calidad institucional. Para algunos analistas las instituciones deben medirse a través de lo que cada institución logre (*sus outcomes*), en términos de bienes y servicios provistos a la sociedad. Este planteamiento tiene la ventaja de referir la calidad institucional a una batería amplia de potenciales indicadores (si bien, indirectos), al tiempo que facilita una evaluación diferenciada de ámbitos institucionales diversos (Rotberg, 2014; Andrews, 2014). Sin embargo, este enfoque encierra una importante debilidad, que deriva de la limitada capacidad de atribución de los resultados en que descansa la medición. La mayor parte de los logros sociales (pensemos en la educación o en la salud) son el resultado de un complejo (y deficientemente entendido) conjunto de factores económicos y sociales, más bien que el resultado directo y exclusivo de las instituciones.

Otro grupo de analistas argumenta que las instituciones deben ser evaluadas en relación con cómo ellas operan, más que con los resultados que generan. Es el caso, por ejemplo, de Rothstein (2011), que defiende como criterio central para evaluar la calidad del Estado su *imparcialidad*, como rasgo básico atribuible al agente definidor de las reglas colectivas. En una línea parecida, Fukuyama (2013)

sugiere que la calidad de la gobernanza debe medirse por la *capacidad* del Estado para definir reglas y exigir su cumplimiento y por la *autonomía* con la que opera, que son las dos dimensiones clave que, en su opinión, condicionan la eficacia del Estado (1). No obstante, los criterios apuntados parecen poco satisfactorios, por excesivamente reductores de las funciones que se atribuyen a las instituciones.

De forma adicional, para algunos investigadores es importante que la calidad de las instituciones se mida a través de una *información lo más desagregada posible*, de forma que se pueda captar la heterogeneidad institucional (Andrews, 2014). Se asume que en el seno de un país pueden convivir instituciones de alta calidad con otras de calidad inferior (por ejemplo, un excelente sistema judicial con un deficiente sistema sanitario). Sin duda, se trata de una observación pertinente, pero la excesiva desagregación puede colisionar con la interpretación, igualmente razonable, del marco institucional como un sistema integrado de instituciones jerárquicamente conectadas. Como consecuencia, un enfoque funcionalista, basado en la evaluación segregada de cada institución singular, puede omitir aspectos clave del marco institucional que solo se desvelarían con un enfoque más «macro-sistémico».

Como es comprensible, resulta difícil dirimir entre estas posiciones en conflicto. Por ello, en otro trabajo previo (Alonso y Garcimartín, 2013) asumimos un enfoque ecléctico y sugerimos unos criterios de calidad institucional, cuya fundamentación descansa en tres supuestos que ahora cabe explicitar.

- En primer lugar, a la vista de los problemas de atribución que aparecen asociados a los logros sociales, se sugiere que los criterios de calidad estén asociados al cumplimiento de aquellas *funciones generales* (o atribuciones) que son propias de todo arreglo institucional (y no tanto de los resultados específicos de su acción). Se admite, por tanto, que una institucionalidad deficiente (pongamos como ejemplo el franquismo) tenga logros positivos y, a la inversa, que una institución de calidad pueda tener ocasionales fallos, siempre que esté capacitada para corregirlos: lo relevante es que cumpla adecuadamente con las funciones que se demanda de una institución (2).
- En segundo lugar, se admite que, si bien la disposición de información desagregada puede enriquecer la evaluación, esta debe responder a *criterios comunes* que puedan ser aplicados a cualquier ámbito institucional. Dicho de otro modo, una institución será de calidad por razones que no deben estar limitadas al ámbito concreto en que esa institución opera (un criterio que permite la comparabilidad en los niveles de calidad de las instituciones).
- Por último, los criterios de calidad institucional necesariamente *encierran dimensiones normativas*, de modo que el grado de adecuación de un arreglo institucional a funciones socialmente deseables son parte del ejercicio evaluador. No es lo mismo, por poner un caso, un poder legítimo que otro que no lo es, aun cuando la capacidad

operativa de ambos sea similar en un momento dado.

Dado que se sugiere asociar los criterios de evaluación con las funciones generales que son atribuibles a las instituciones, es bueno identificar de qué funciones se trata. También aquí nos enfrentamos a visiones diferentes, que derivan de las dos grandes concepciones que inspiran la interpretación de las instituciones en el ámbito económico (Greif y Kingston, 2011).

Unos autores entienden las instituciones esencialmente como *reglas* que son el resultado de la acción humana y que definen restricciones exógenas sobre el comportamiento de los agentes (*rule-based institutions*) (a esa concepción se adscribe North, 1990). En este caso la exigencia de cumplimiento de las reglas se considera una tarea distinta del proceso de definición de las reglas; y que ha de ser encomendada a un tercer agente, distinto a los directamente implicados por el diseño de la regla. A su vez, el propósito de esas reglas es reducir los costes de transacción que se derivan de la acción autónoma de los agentes, aminorando de este modo la incertidumbre a través de la definición de expectativas razonables de conducta. Acorde con lo señalado, este primer enfoque tenderá a identificar la *eficiencia* de las reglas y la *predictibilidad* de los arreglos institucionales como los criterios básicos desde los que medir la calidad institucional.

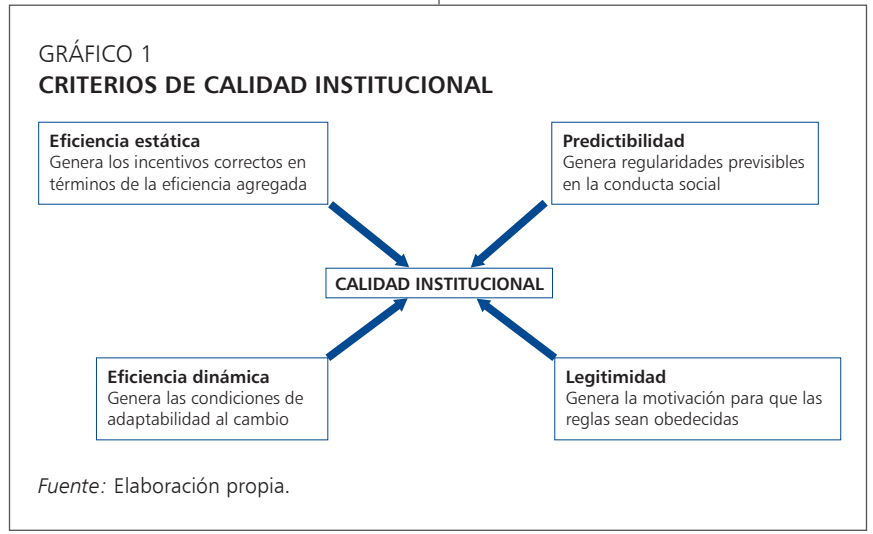
Otros autores consideran que las instituciones pueden ser consideradas como equilibrios endógenos entre los actores que se autosostienen en el tiempo (*equilibrium-based institutions*) (por ejemplo, Greif, 2006; Aoki,

2001). En este caso el cumplimiento de la norma (el *enforcement*) es endogeneizado y las instituciones son concebidas como equilibrios estratégicos entre los actores que se refuerzan en la medida en que se repiten. Digamos que se crea la motivación para que los agentes actúen en acuerdo con la conducta que las propias instituciones prevén, y a través de su cumplimiento se fortalece y perpetúa la estructura de incentivos en que descansan esas instituciones. En este enfoque es tan importante estudiar los incentivos que la institución provee como las razones por las que los agentes los asumen como propios. Así pues, la *credibilidad* y *legitimación* de las instituciones son una parte importante de la evaluación de la calidad institucional.

A pesar de sus diferencias, estos dos enfoques son compatibles entre sí (Greif y Kingston, 2011; Hindriks y Guala, 2015). De hecho, las instituciones formales, con sanciones expresas, parecieran responder mejor al primero de los enfoques, mientras que las instituciones informales, que descansan en la disposición compartida y en san-

ciones morales, se acomodan mejor a la segunda interpretación. Pero, incluso, esta misma caracterización es imperfecta, ya que los criterios señalados, con ponderaciones distintas, deberían estar presentes en uno y otro tipo de instituciones.

Así pues, acorde con esta visión ecléctica, la evaluación de la calidad de las instituciones debería considerar los siguientes cuatro criterios (gráfico 1). En primer lugar, si la institución es capaz de *reducir la incertidumbre*, promoviendo regularidades razonablemente previsibles en la conducta social. En segundo lugar, si las reglas y expectativas asociadas al funcionamiento institucional están generando los *incentivos correctos en términos de eficiencia agregada*, tanto en un sentido estático como dinámico (*static and dynamic efficiency*), lo que comporta la reducción de los costes de transacción y la capacidad para afrontar fallos de coordinación asociados al funcionamiento de los mercados. Aquí es importante, no obstante, distinguir entre *eficiencia estática y dinámica*, la primera relacionada con la capacidad para promover un



equilibrio eficiente, la segunda vinculada a la capacidad para anticiparse o adaptarse a los cambios (*adaptability*) (North, 2005). Y, por último, si los individuos tienen las *motivaciones para obedecer las reglas (credibility and legitimacy)*, un aspecto que está muy relacionado con cómo las instituciones reparten los costes y beneficios de su acción (Fukuyama, 2011a y 2011b; Knight, 1992) (3).

De este modo, ya en la propia definición de los criterios de calidad institucional aparece aquel que remite a los patrones distributivos sobre los que se asientan los arreglos institucionales. La legitimidad de las instituciones se debilita cuando segmentos importantes de la sociedad entienden que no son tratados como pares en los procesos de decisión y construcción de la acción colectiva o cuando son preteridos (o directamente excluidos) en el reparto de los beneficios que se derivan de esa acción. Las asimetrías distributivas constituyen un argumento para la desafección (o, en su caso, impugnación) del arreglo institucional que las consiente.

### III. LAS DIMENSIONES RELEVANTES DE LA DESIGUALDAD

Entre las vías operativas a través de las que la desigualdad afecta a la calidad institucional, tres parecen especialmente relevantes. En concreto, la desigualdad: i) daña la confianza social y, con ello, debilita el recurso a las respuestas cooperativas, sobre las que se erige el proceder de las instituciones; ii) acentúa las asimetrías de voz y de poder en el seno de la sociedad, propiciando que las élites capturen las institu-

ciones y las pongan al servicio de sus propios intereses (más que del bien común); y iii) cuando es sostenida en el tiempo, incentiva el recurso a estrategias elusivas del marco institucional existente y de pugna por la promoción de un nuevo arreglo institucional, lo que termina por incrementar el conflicto y la inestabilidad y debilita el grado de cumplimiento y la predictibilidad de las normas existentes.

Hay, no obstante, dos aspectos adicionales sobre los que conviene detenerse para clarificar la relación sugerida. El primero de ellos alude a los contenidos de la desigualdad a los que se remite (es decir, la desigualdad *de qué*); el segundo se refiere al tipo de desigualdad que es más relevante (es decir, desigualdad *entre quiénes*).

Cuando se menciona la desigualdad social, es habitual suponer que se alude a los patrones de *distribución de los recursos económicos* (renta y activos). De hecho, es esta la dimensión a la que predominantemente remiten los estudios económicos en este ámbito. Y, efectivamente, una muy desigual distribución de la renta puede ser una fuente que inhabilite a los más pobres para sentirse parte, en condiciones de paridad, de un marco institucional compartido. Ese mismo sentimiento puede convertirse en una razón para la desafección institucional. Ahora bien, ¿es esta la única dimensión relevante?

Los estudios sociológicos revelan que el malestar social actual descansa no tanto (o no solo) en las desigualdades económicas, sino también en las *asimetrías en materia de reco-*

*nocimiento* (Honneth, 2019). Se alude con ello a elementos sociocognitivos, relacionados con la identidad, la estima social y la percepción de estatus. El respaldo social cosechado por ciertas opciones populistas y ultraconservadoras, como es el caso de Trump en Estados Unidos, responde más centralmente a esta dimensión de la desigualdad, en donde los elementos simbólicos y de señalamiento social son más importantes que la privación relativa en el ámbito económico.

Por último, hay una tercera dimensión de la desigualdad que se despliega en el ámbito político y que alude a la *distribución de voz y representación*. También en este caso se producen exclusiones y postergaciones que pueden ser fuente de deslegitimación del marco institucional existente.

Así pues, a la pregunta relativa a los contenidos de la desigualdad, la respuesta apunta a un universo tridimensional: desigualdad en materia de recursos, de reconocimiento y de representación (Fraser, 2008). Estas tres dimensiones están estrechamente relacionadas, y a veces se refuerzan mutuamente, pero operan en ámbitos distintos y tienen respuestas políticas igualmente diferentes.

La segunda precisión alude al tipo de desigualdad que resulta más relevante por su efecto sobre la calidad institucional. Aquí hay tres conceptos que conviene manejar de forma simultánea: la *desigualdad vertical*, que es la que se produce entre individuos en el seno de un grupo; la *desigualdad horizontal*, que remite a las diferencias en el tratamiento de colectivos (por ejemplo, mujeres respecto a hombres o pobla-

ción rural respecto a la urbana); y finalmente la *movilidad social*, que expresa el grado en que las condiciones socioeconómicas de una generación (padres y madres) determina los logros de la generación subsiguientes (hijos e hijas) (4).

Estos tres tipos de variables pueden estar relacionadas, pero aluden a dimensiones diferentes. Todas ellas pueden debilitar las instituciones, pero el efecto de deterioro es mayor cuando la desigualdad alimenta procesos de solidaridad grupal, de modo que el agravio se pueda generalizar más allá de la posible atribución de responsabilidades al ámbito personal. Por ello, el efecto corrosivo de la desigualdad vertical se atenúa cuando existe elevada movilidad social; y, al contrario, ese efecto se acentúa cuando se complementa con la desigualdad horizontal, que se cronifica en el tiempo (es decir, con baja movilidad social) (5). En el primer caso la situación de postergación puede ser atribuida a la propia responsabilidad (otros iguales a mí lograron prosperar); en el segundo caso, cuando todo un grupo es postergado, no cabe sino pensar que el responsable de ese trato es el marco institucional.

Lamentablemente, se carece de buenos indicadores que capten las desigualdades en materia de reconocimiento y de voz; y tampoco se dispone de una información comparable a escala internacional de la movilidad social (6) o de las desigualdades horizontales, que en muchos casos son muy específicas a cada país. Eso hace que los estudios empíricos se centren (como haremos nosotros más adelante) en la desigualdad vertical de ingresos, como aproximación –sin duda, parcial– a la relación aquí planteada.

#### IV. LA DESIGUALDAD ENTRE LOS MACRO DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

Acorde con lo señalado en las secciones precedentes, se presentarán ahora los resultados de dos estimaciones que tratan de indagar en los determinantes de la calidad institucional, incluyendo entre ellos la desigualdad. Se parte, para ello, de un enfoque que asume que las instituciones son parte de un conjunto de factores sociales y económicos que mutuamente interactúan entre sí; factores que están relacionados con los criterios de calidad enunciados en la segunda sección y que, a su vez, pueden ser modulados por la política pública.

Se sigue con ello una línea de trabajo planteada, entre otros, por Besley y Persson (2011), Gradstein (2003) o Acemoglu y Robinson (2011). En concreto, Besley y Persson (2011) construyen un modelo donde la capacidad del Estado, la violencia política y el nivel de renta son determinados de forma conjunta. En su modelo, una más elevada renta reduce la represión y la inestabilidad política al elevar el coste de oportunidad de la violencia; al tiempo, la reducción de la violencia contribuye al progreso económico y social. En la misma línea, sugieren una relación de doble sentido entre la renta y la capacidad del Estado: una renta más elevada estimula la inversión en la capacidad fiscal y legal del Estado; y, adicionalmente, una mayor capacidad fiscal reduce los incentivos a prácticas ineficientes o predatorias, impulsando el crecimiento de la renta. La presencia de instituciones estables e inclusivas, promotoras de una cierta cohesión social, favorecen estas relaciones virtuosas.

En similar línea, Gradstein (2003 y 2008) construye un modelo en el cual existe una relación bidireccional entre desarrollo económico y calidad institucional. Se asume que una fracción de la inversión de una sociedad se dedica a actividades improductivas, de búsqueda de rentas; y esa fracción será tanto menor cuanto sólidos sean los mecanismos existentes en esa sociedad para la garantía de los derechos de propiedad. Sostener estos mecanismos resulta costoso, por lo que es requerido disponer de un cierto nivel de capacidad fiscal (y renta). La fijación de esos impuestos puede afectar negativamente al crecimiento a corto plazo, pero a cambio de favorecer un mayor crecimiento a largo plazo, al fortalecer los derechos de propiedad y reducir el espacio propio de las actividades de búsqueda de rentas. De tal forma que podrían existir dos potenciales estados de equilibrio: uno asociado a altos niveles de protección de los derechos de propiedad (asociado a buenas instituciones) y alta renta; y otro con un nivel mínimo de protección de los derechos de propiedad (malas instituciones) y baja renta.

A su vez, la relación entre desigualdad y calidad institucional fue explorada por Chong y Gradstein (2007). De acuerdo a su enfoque la relación es doble: la elevada desigualdad puede propiciar la captura de las instituciones por parte de élites, mientras que la existencia de instituciones débiles puede contribuir a incrementar la desigualdad. Como consecuencia, su modelo conduce a dos posibles escenarios: uno con instituciones sólidas y donde la desigualdad permanece moderada; y otro con instituciones débiles y elevada desigualdad. Su exploración empírica confirma

esta relación de doble dirección, aunque la relación desde la desigualdad a la baja calidad institucional parece la dominante. Gradstein (2007) extiende este modelo para hacer endógena la respuesta política. En este enfoque, si la desigualdad es moderada (o la clase media es sólida) la democratización generará un incremento de la inversión, con niveles elevados de protección de los derechos de propiedad y crecimiento económico. Pero, si la desigualdad es elevada, las élites pueden capturar las instituciones, potenciando el recurso a las actividades de búsqueda de rentas a costa del crecimiento.

En línea con los modelos anteriores, las estimaciones que se presentan aquí parten de reconocer que la calidad institucional viene condicionada por el nivel de desarrollo y la capacidad fiscal, en un sentido positivo, y por la desigualdad, en un sentido negativo. Pero, adicionalmente, se consideran también como determinantes de la calidad institucional los niveles educativos de la población y los grados de apertura económica, estando ambas variables muy vinculadas a los criterios de eficiencia (estática y dinámica) de las instituciones.

En el primero de esos estudios (Alonso y Garcimartín, 2013) la estimación se realizó a través IV 2SLS (7), con el propósito de afrontar los problemas de causalidad inversa. Al considerar la variable dependiente en niveles y las independientes en logaritmos, se admite la presencia de relaciones no lineales entre los factores considerados. Todas las variables relevantes fueron instrumentadas, habida cuenta de que todas podían presentar problemas de doble causalidad con

CUADRO N.º 1

**DETERMINANTES DE LA CALIDAD DE LAS INSTITUCIONES (T ESTADÍSTICO ENTRE PARÉNTESIS)**

VARIABLE	(1)	(2)
Constante	-2,63 (1,70)	-2,64 (1,76)
PIB pc (PPP)	0,26 (2,12)	0,27 (1,96)
Índice Gini	-0,75 (2,40)	-0,76 (2,47)
Impuestos sobre PIB	0,73 (2,76)	0,72 (2,83)
Años medios de educación	0,33 (2,03)	0,32 (1,70)
Apertura comercial	0,12 (1,04)	0,12 (1,04)
MENA	-0,59 (2,49)	-0,59 (2,49)
EE and CA	-0,69 (4,81)	-0,69 (4,73)
Adjusted R2	0,80	0,80
N de observaciones	78	78
Infraidentification test: Kleibergen-Paap ( $\chi^2$ 6)	14,89 (12,59)	14,00 (12,59)
Statistical J (valor de $\chi^2$ (5))	10,82 (11,07)	10,89 (11,07)
Endógenas	PIB pc PPP 2004, índice de Gini, impuestos y apertura.	PIB pc PPP 2004, índice de Gini, impuestos, educación y apertura.
Instrumentos	PIB pc PPP 1990, PIB pc 1990 al cuadrado, exportación de petróleo, fragmentación étnica, población y dummies regionales.	PIB pc PPP 1990, PIB pc 1990 al cuadrado, exportación de petróleo, educación 1990, fragmentación étnica, población y dummies regionales.

*Nota:* MENA: Oriente Medio y Norte de África; EE and CA: Europa del Este y Asia Central.  
*Fuente:* Alonso y Garcimartín (2013).

las instituciones. Solo en el caso de la educación se mantuvo la posibilidad de que fuese o bien endógena (cuadro, segunda columna) o bien exógena (cuadro n.º 1, primera columna), habida cuenta de la indeterminación de los test realizados al respecto.

Las estimaciones confirmaron que la calidad institucional (medida a través de la media de las seis dimensiones del *Worldwide Governance Indicators*, del Banco Mundial) está positivamente relacionada con el nivel de desarrollo de los países, con la solidez del pacto fiscal suscrito entre ciudadanos y el Estado (medido a través del peso de los impuestos sobre el PIB) y de forma relativamente débil con el nivel de educación de la población (cuadro n.º 1). Al mismo tiempo,

po, la calidad institucional aparece negativamente condicionada por la desigualdad. Claramente, las sociedades más desiguales (con superior índice de Gini) eran aquellas que tenían peor calidad institucional. La única variable que no resulta significativa es la apertura comercial, que no parece tener impacto sobre la calidad institucional. Es este un resultado obtenido también en otros estudios (*i. e.*, Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004), aunque resulta contraintuitivo, ya que es esperable que las sociedades más abiertas demanden instituciones más complejas, reduzcan los espacios para la búsqueda de rentas y faciliten el aprendizaje institucional.

Es importante señalar que, de todas las variables mencionadas, es la desigualdad la que presenta

elasticidades superiores, tanto para el conjunto de la muestra como para los grupos segregados de países en función de su nivel de renta. Esa elasticidad crece, además, a medida que se consideran grupos de países de menor nivel de renta.

Debido a la ausencia de datos, las estimaciones de Alonso y Garcimartín (2013) tuvieron que recurrir a técnicas econométricas de naturaleza estática. Pero, dado que la calidad institucional manifiesta una elevada inercia y que, como se ha señalado, hay problemas de causalidad inversa, el recurso a técnicas dinámicas de estimación parece una opción más correcta. En un nuevo estudio, Alonso, Garcimartín y Kvedaras (2020) volvieron sobre estas relaciones, con una base empírica más amplia, pudiendo recurrir a una técnica dinámica (*system GMM* [8]), explorar nuevas relaciones entre las variables y afrontar de mejor modo los problemas de potencial multicolinealidad entre las variables explicativas.

En concreto, se procedió primero a una estimación tomando en cuenta las variables explicativas de forma separada. En un segundo paso, y para afrontar los problemas de multicolinealidad, se procedió a un análisis de factores principales, que permitió segregar las variables internas respecto de la apertura comercial. Los dos factores explican más del 80 por 100 de la variación de las variables explicativas. Finalmente, se estimó un modelo en el que las variables se definen en términos de distancias respecto al líder a nivel global. De este modo, además de aminorar los problemas de multicolinealidad entre las variables, se permite comprobar si la calidad institucional es

explicada mejor a través de la posición relativa de los países. A pesar de las diferencias entre los dos estudios, ambos conducen a resultados semejantes.

Así, la nueva estimación muestra que la calidad institucional está positivamente influida, en primer lugar, por el nivel de desarrollo de los países: un más elevado nivel de desarrollo aparece asociado a una mayor calidad de las instituciones. No obstante, en la medida en que también opera la relación inversa (unas mejores instituciones promueven un mayor desarrollo), esto implica la posibilidad de que se produzcan círculos virtuosos entre ambas variables. Esta relación de doble dirección es consistente con los modelos teóricos de Besley y Persson (2011) y de Gradstein (2003); y ha sido esa misma relación confirmada empíricamente por Chong y Zanforlin (2000), Islam and Montenegro (2002), Rigobon y Rodrik (2004), entre otros.

En segundo lugar, la calidad institucional aparece ligada a la solidez del pacto fiscal implícitamente suscrito entre la ciudadanía y el Estado. Como es sabido, la literatura internacional considera la imposición como parte de una agenda más amplia de construcción y consolidación de los Estados. Dicho de otro modo, la generación de un sistema impositivo sólido hace al Estado más fuerte, con más medios y más responsable ante la ciudadanía (entre otros, Brautigam, Fjeldstad y Moore, 2008; Levi, 1988; y Moore, 2004). Esta idea había sido también desarrollada por diferentes modelos teóricos en los cuales la imposición no solo reduce la necesidad de *señoraje*, sino también disminuye el riesgo de polarización e inestabilidad social (Cukierman, Sebastian y Tabellini, 1992) y facilita una

mejor provisión de bienes públicos (Alesina *et al.*, 1999). En términos empíricos, Baskaran y Bigsten (2013) mostraron que una más elevada capacidad fiscal conduce a marcos institucionales de mayor calidad.

En tercer lugar, el nivel de educación (medido por los años promedios de formación) afecta a la calidad de las instituciones: una población más educada demanda instituciones de más calidad, al tiempo que, al ser las instituciones de calidad intensivas en capital humano, proporciona los medios para que esas instituciones se creen. Este factor está en relación con la propuesta de Glaeser, Ponzetto y Shleifer (2007) en relación con el papel de la educación en el nacimiento y consolidación de instituciones democráticas. La relación ha sido además explorada por Evans y Rauch (2000).

En cuarto lugar, en contraste con el estudio precedente, en este caso la apertura comercial aparece como una variable significativa en la explicación de la calidad institucional. Confirma, por tanto, que países más abiertos a los intercambios internacionales tienen mejores instituciones. Aunque es una relación sujeta a debate, este mismo resultado ha sido obtenido, con matices, por Treisman (2000), Tavares (2007), Rigobon y Rodrik (2004) o Levchenko (2007).

Finalmente, la calidad institucional aparece negativamente afectada por los niveles de desigualdad vigentes. De nuevo se confirma que elevados niveles de desigualdad se traducen en un más bajo nivel de calidad institucional. O, por decirlo de modo inverso, que es necesario un cierto nivel de cohesión social para asentar un marco institucional



CUADRO N.º 2

DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL USANDO LA «DISTANCIA AL LÍDER»  
(SYSTEM GMM)

VARIABLES	(1)	(2)	(3)	(3)
Retraso 1 v. dependiente	0,976*** (0,126)	0,884*** (0,133)	0,953*** (0,129)	0,923*** (0,136)
Retraso 2 v. dependiente	-0,217** (0,103)	-0,135 (0,106)	-0,208** (0,102)	-0,176* (0,103)
PIB pc	-0,0638** (0,0270)	-0,0586** (0,0276)	-0,0638** (0,0266)	-0,0596** (0,0271)
Redistribución de la renta	-0,0145* (0,00756)	-0,0208** (0,0104)		
Apertura comercial	-0,0301** (0,0139)	-0,0305** (0,0138)	-0,0310** (0,0138)	-0,0301** (0,0138)
Educación	-0,0119* (0,00696)	-0,00908 (0,00701)	-0,0117* (0,00664)	-0,00724 (0,00732)
Impuestos sobre PIB		0,000290 (0,00591)		
PC1 (Impuestos+ Redistribución)			-0,00864** (0,00409)	
PC1 (impuestos+ Distribución+Redistribución)				-0,00937** (0,00434)
Observaciones	1.611	1.559	1.559	1.551
Número de países	102	101	101	101
p-val. (Sargan)	0,705	0,571	0,437	0,413
p-val. (Hansen)	0,517	0,622	0,632	0,478
p-val. (AR1)	0,000875	0,00348	0,00103	0,00255
p-val. (AR2)	0,425	0,354	0,687	0,516
Número de instrumentos	70	70	70	70

Fuentes: Alonso, Garcimartín y Kvedaras (2020).

sólido y de calidad en los países. Este resultado es conforme con otras exploraciones en similar línea, como las de Keefer y Knack (2002); Alesina y Rodrik (1993); Alesina y Perotti, 1996; o, más recientemente, Ostry, Loungani y Berg (2018) o Aiya y Ebeke (2019).

Los resultados de esta segunda estimación presentan dos aspectos complementarios de interés. En primer lugar, dado que a veces se pierde el efecto de la desigualdad en la estimación, se reemplazó la medición de la desigualdad por una variable expresiva de la redistribución. Se trata de captar de este modo la acción correctora de los poderes públi-

cos sobre las rentas directas del mercado: la variable se aproximó a través de la diferencia entre los índices Gini bruto y neto. Pues bien, esta variable se muestra notablemente significativa, conformándose como una de las variables centrales en la explicación de la calidad institucional.

En segundo lugar, el modelo también muestra mejores resultados cuando las variables se ponen en relación con los valores que, en cada una de ellas, tiene el líder internacional. Tiene esto implicaciones estadísticas que no cabe ocultar, no solo porque aminora la multicolinealidad, sino también porque permite la no linealidad

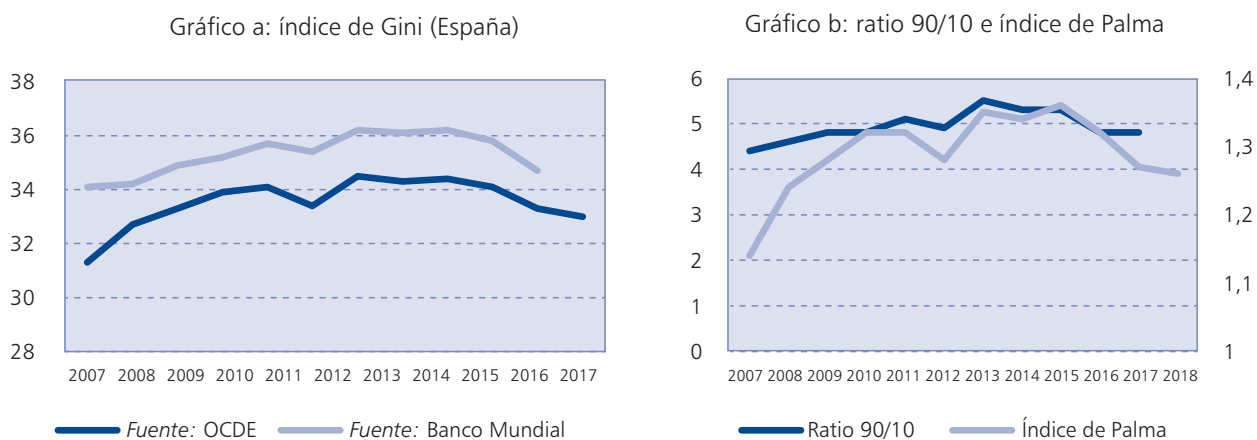
de las relaciones, a través de las interacciones entre países. Pero, además, sugiere que puede haber un proceso de aprendizaje en el diseño de las instituciones (y en las demandas sociales correspondientes) que se transmite entre países a lo largo del tiempo (9).

## V. UNA NOTA SOBRE ESPAÑA

El recorrido realizado en las secciones previas puede ser útil para inspirar algunas reflexiones sobre el caso español. En el tramo histórico más reciente se hace presente en nuestro país la coincidencia de un incremento de la desigualdad social con expresiones visibles de malestar colectivo y de desafección (o cuestionamiento) por parte de ciertos sectores –particularmente, los jóvenes– respecto del orden institucional existente.

Del segundo de los fenómenos mencionados queda registro bien documentado. Entre 2011 y 2015, se sucedieron movilizaciones sociales diversas, con alto eco en la opinión ciudadana, cuya expresión más incisiva la aportó el «movimiento de los indignados» que ocupó las plazas de muy diversas ciudades de la geografía nacional. Detrás de estas movilizaciones estaba no solo el malestar provocado por el efecto de la crisis financiera iniciada en 2008 y el desacuerdo con las políticas públicas para hacerle frente, sino también el cuestionamiento de alguno de los arreglos institucionales básicos en los que descansaba el modelo político y económico heredado de la transición democrática. Este movimiento reverberó en otras protestas de tono similar, como las asociadas a las denominadas «mareas», que reclamaban el fortalecimiento

GRÁFICO 2  
**ÍNDICE DE GINI E ÍNDICE DE PALMA**



de las políticas públicas en servicios básicos como la salud o la educación, o aquellas otras vinculadas al movimiento frente a los desahucios, que pretendían corregir el marco regulatorio de acceso a la vivienda, aquejado de una manifiesta asimetría en los mecanismos de protección de propietarios frente a inquilinos y de instituciones financieras frente a hipotecados.

Más allá de las singularidades de cada una de estas reclamaciones, al movimiento de los indignados caracterizó una consigna —«no nos representan»— que expresaba la desafección de amplios sectores de la población respecto de las instituciones formales del Estado. Las elecciones de diciembre de 2015 vinieron a demostrar que no se trataba de un movimiento marginal y minoritario: en un resultado sin precedentes, la coalición que Podemos trabó con otras formaciones políticas afines canalizando políticamente aquel movimiento alcanzó el 20,6 por 100 de los votos. El efecto de esa movilización se hizo sentir en el sistema político, provocando

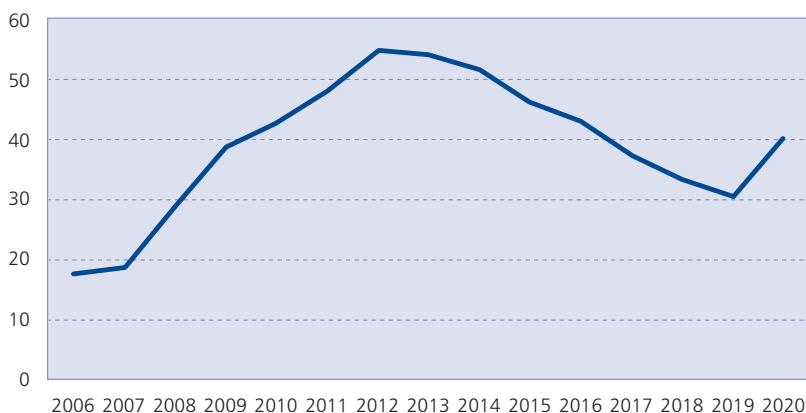
una profunda crisis, que todavía perdura, en los partidos políticos dominantes y una reestructuración del sistema bipartidista que había regido, con cambios menores, desde el inicio de la transición democrática.

El proceso al que se alude, aunque agotado en sus expresiones iniciales, ha mantenido sus secuelas hasta el presente, si bien con motivaciones y reclamaciones distintas que apuntan a una dinámica continuada de cuestionamiento institucional, que va pareja al desgaste de los elementos de legitimidad en que descansaba el orden institucional (especialmente, el político) vigente. Entran en este capítulo más recientes las pugnas territoriales asociadas a la financiación y al ejercicio de competencias autonómicas, las reclamaciones soberanistas en Cataluña o el cuestionamiento de la monarquía como forma de Estado. El surgimiento y apoyo social recabado por una formación de extrema derecha —Vox— puede ser leído también en clave de una reacción extraviada al malestar social y al desapego institucional mencionado.

Al tiempo que estos procesos se producían, la sociedad española atravesaba una larga etapa de deterioro de sus condiciones sociales, motivada por los efectos de la crisis financiera noratlántica de 2008 y los más recientes derivados de la pandemia de la COVID-19. Junto a ello, ha habido también un proceso de empeoramiento de los patrones distributivos que, aunque iniciado en los últimos lustros del siglo XX, alcanza sus niveles más elevados a mediados de la presente década, como revela el índice de Gini (gráfico 2). Si en lugar de referirnos a este indicador, la atención se centra en la ratio entre los deciles superiores e inferiores (por ejemplo, la ratio 90/10) o se alude al índice de Palma (10), las imágenes serían coincidentes (gráfico 2). Definitivamente, en el período ha habido un empeoramiento de los patrones distributivos, que solo parece haberse atenuado en los años inmediatamente previos a la eclosión de la pandemia.

Ahora bien, señalado el hecho, la dimensión de los cambios en la distribución no parece tan acusa-

GRÁFICO 3  
EVOLUCIÓN DE LA TASA DE DESEMPLEO JUVENIL  
(Porcentaje)



da como para asentar sobre ella la explicación de la ola de descontento social a la que se aludió en los párrafos previos. Si bien el incremento de la desigualdad de ingresos ha podido contribuir, es dudoso que sea el único factor explicativo del clima de malestar vigente, pese al eco que ese argumento ha cosechado en ciertos sectores de opinión. En este punto es importante recordar lo expresado en la sección tercera: a efectos del desapego institucional es relevante considerar no solo la desigualdad vertical (que es la que miden los indicadores mencionados), sino también la horizontal (que alude a la discriminación entre colectivos); y no solo la referida a la distribución de los ingresos, sino también la alusiva a los factores de reconocimiento y representación.

Cuando se asume ese planteamiento más ambicioso y se dilata el foco de atención, se percibe que existe un grupo social –los más jóvenes– que ha visto quebradas sus expectativas de acceso a recursos y consideración social en el marco económico y social vigente. No es extraño, por tanto,

que hayan sido estos sectores los que en mayor medida hayan protagonizado las expresiones de desapego (cuando no impugnación) del orden institucional heredado. El fenómeno más expresivo de esa quiebra de expectativas es la tasa de desempleo que afecta a la población de entre 15 y 24 años. En este ámbito, España encabeza, de forma destacada, la relación de la OCDE, presentando una tasa de desempleo en esas edades del 39 por 100 para los hombres y de un 43 por 100 para las mujeres, en 2020. Cuando se echa la vista atrás se comprueba que la evolución de ese parámetro presenta un perfil cronológico paralelo al propio de las movilizaciones antes aludidas (gráfico 3).

El desempleo ha venido unido, además, a la proliferación de fórmulas diversas de contratación precaria que, de manera coincidente, afectan muy especialmente a los sectores juveniles y que comportan, en esencia, una desconsideración no solo de las aspiraciones laborales de los afectados, sino también un desprecio de los importantes activos educativos acumulados por esos

mismos sectores. Todo ello se ha traducido en la imposibilidad por parte de los jóvenes de trazar un itinerario vital y profesional ascendente que sea confiable. Junto a las declinantes expectativas de estatus económico («es muy probable que viva peor que mis padres»), existe la sensación de falta de reconocimiento, de consideración y estima social a aquello que uno puede aportar («no valoran mi preparación»). Y, todo ello, en un contexto en que las instituciones parecen demasiado distantes y las fórmulas tradicionales de acción política se perciben como obsoletas y poco permeables a los modos de participación e interacción social que caracterizan a los más jóvenes.

Es este deterioro en los patrones distributivos de ingreso, reconocimiento y representación lo que podría estar detrás de los movimientos aludidos, promoviendo el deterioro de la confianza institucional. Si es cierto este diagnóstico (aquí solo insinuado), revertir la tendencia descrita reclama no solo la revisión de algunos arreglos institucionales, sino también el cambio de los patrones distributivos en que aquellos se asientan. Y ello comporta mejoras no solo en materia de *justicia distributiva*, sino también –por tomar el término de Sandel (2020)– en materia de *justicia contributiva* (promoviendo un mejor reconocimiento de la contribución que cada cual puede aportar a la sociedad a través de su implicación laboral digna).

## VI. A MODO DE CONCLUSIONES

A lo largo de este artículo hemos tratado de insistir en que la desigualdad, especialmente cuando afecta a grupos sociales y

se acompaña de baja movilidad, constituye un factor que deteriora la calidad institucional. Para ello, hemos argumentado que la desigualdad incide sobre la legitimidad de las instituciones, que es una de las dimensiones que debe formar parte de los criterios evaluativos de las instituciones. A través del recurso a dos ejercicios empíricos diferentes hemos confirmado que la desigualdad es un determinante relevante (con signo negativo) de la calidad institucional. Las estimaciones sugieren que es difícil construir buenas instituciones en sociedades altamente fragmentadas, con niveles de desigualdad elevados y cronificados en el tiempo.

Los resultados obtenidos parecen relevantes, en un momento en que la desigualdad en el seno de muchos países se está incrementando y cuando a ese proceso acompaña otro paralelo de desafección por parte de sectores de la ciudadanía a los marcos institucionales existentes. Es posible que se pueda atenuar ese proceso acometiendo un mejor diseño de las instituciones existentes (haciéndolas más abiertas o transparentes, por ejemplo). Pero, más allá de estos ajustes, parece necesario enraizar más sólidamente las instituciones en el tejido social, incrementando su legitimidad. Para ello, puede ser necesario mejorar los niveles de cohesión social, como cimiento efectivo sobre el que se erigen los arreglos institucionales más duraderos.

**NOTAS**

(1) FUKUYAMA (2013) sostiene, además, que la evaluación del funcionamiento de las instituciones debe ser separada de la consideración normativa acerca de los fines que persigue esa institución; sin embargo, esta afirmación no parece fácilmente asumible, porque es difícil aceptar que la pertinencia del mandato de las instituciones no sea parte de una evaluación acerca de su calidad.

(2) Parafraseando la argumentación que POPPER dio en defensa de la democracia, cabría decir que una institución es buena no porque no tenga fallos, sino porque está bien diseñada para detectarlos y corregirlos.

(3) Aunque no existe ningún indicador de la calidad institucional que integre estos criterios, ALONSO y GARCIMARTÍN (2018) hacen una propuesta operativa al respecto.

(4) No nos detenemos aquí a considerar otra dimensión relacionada con la distribución que alude a la llamada *polarización social*: es decir, a la existencia de distribuciones marcadamente bi o multimodales en el seno de la sociedad. También esta dimensión puede afectar a la calidad de las instituciones, dado que dificulta la posibilidad de construir coaliciones sobre las que hacer descansar el cambio institucional.

(5) Una reflexión similar hacen AIYAR y EBEKE (2019) respecto a la relación entre desigualdad y crecimiento.

(6) Una excepción interesante, aunque limitada en su alcance, es NAYARAN et al. (2018)

(7) Es decir, a través de mínimos cuadrados en dos etapas, con variables instrumentales.

(8) Es decir, el método generalizado de momentos, en la versión de Sistema de ARELLANO y BOVER (1995) y BLUNDELL y BOND (1998).

(9) De forma más precisa, cada variable explicativa para cada país y año es registrada como la diferencia entre el valor máximo de cada período y el propio del país (excepto en el caso de la desigualdad, donde el líder es definido por el valor mínimo), aplicando después logaritmos al resultado.

(10) La ratio 90/10 expresa la renta superior del noveno decil respecto a la propia del primer decil. A su vez, el índice de Palma expresa la ratio entre renta del decil más rico respecto a la propia del 40 por 100 más pobre.

**BIBLIOGRAFÍA**

ACEMOGLU, D. y ROBINSON, J. (2011). *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. New York: Random House.

AIYAR S. y EBEKE, CH. (2019). Inequality of opportunity, inequality of income and economic growth. *IMF Working Paper*, 19/34. Washington.

ALESINA, A., BAQIR, R. y EASTERLY, W. (1999). Public goods and ethnic divisions. *Quarterly Journal of Economics*, 114, pp. 1243-1284.

ALESINA, A. y PEROTTI, R. (1996). Income distribution, political instability and investment. *European Economic Review*, 40(6), pp. 1203-1228.

ALESINA, A. y RODRIK, D. (1993). Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence. En A. CUKIERMAN, Z. HERCOVITZ y L. LEIDERMAN (eds.), *The political economy of business cycles and growth*. Cambridge, Mass: MIT Press.

ALONSO, J. A. y GARCIMARTÍN, C. (2013). The Determinants of Institutional Quality. More on the Debate. *Journal of International Development*, 25(2), pp. 206-26.

— (2018). Measuring Governance as if Institutions Matter: A Proposal. En D. V. MALITO, G. UMBACH y N. BHUTA (2018). *The Palgrave Handbook of Indicators in Global Governance*. London: Palgrave Macmillan.

ALONSO, J. A., GARCIMARTÍN, C. y KVEDARAS, V. (2020). Determinants of institutional quality: An empirical exploration. *Journal of Economic Policy Reform*, 23(2), pp: 229-247.

ANDREWS, M. (2014). An ends-means approach to looking at governance. *Center for International Development Working Paper*, 281. Harvard University.

AOKI, M. (2001). *Towards a Comparative Institutional Analysis*. Cambridge, Mass: MIT Press.

ARELLANO, M. y BOVER, O. (1995). Another look at the instrumental variable estimation of error-components models. *Journal of Econometrics*, 68, pp. 29-51.

ARNDT, C. y OMAN, C. (2006). *Uses and Abuses of Governance Indicators*. Paris: OECD.

BASKARAN, T. y BIGSTEN, A. (2013). Fiscal capacity and the quality of government in Sub-Saharan Africa. *World Development*, 45, pp. 92-107.

BESLEY, T. y PERSSON, T. (2011). *Pillars of Prosperity. The Political Economics of Development Clusters*. Princeton: Princeton University Press.

<p>BLUNDELL, R. y BOND, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. <i>Journal of Econometrics</i>, 87, pp. 115-43.</p> <p>BRÄUTIGAM, D., FJELDSTAD, O. H. y MOORE, M. (2008). <i>Taxation and State-Building in Developing Countries</i>. Cambridge: Cambridge University Press.</p> <p>CHONG, A. y CALDERÓN, C. (2000). Institutional Quality and Income Distribution. <i>Economic Development and Cultural Change</i>, 48(4), pp. 761-786.</p> <p>CHONG, A. y ZANFORLIN, L. (2000). Law Tradition and Institutional Quality: Some Empirical Evidence. <i>Journal of International Development</i>, 12(8), pp. 1057-1068.</p> <p>CUKIERMAN, A., SEBASTIÁN, E. y TABELLINI, G. (1992). Seignorage and Political Instability. <i>American Economic Review</i>, 82, pp. 537-555.</p> <p>DANDEL, M. J. (2020). <i>La tiranía del mérito ¿Qué ha sido del bien común?</i> Debate.</p> <p>EASTERLY, W. y LEVINE, R. (2003). Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development. <i>Journal of Monetary Economics</i>, 50(1), pp. 3-39.</p> <p>EVANS, P. y RAUCH, P. (2000). Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries. <i>Journal of Public Economics</i>, 75, pp. 49-71.</p> <p>FRASER, N. (2018). <i>Escalas de justicia</i>. Barcelona: Herder.</p> <p>FUKUYAMA, F. (2011a). <i>The Origins of the Political Order: From prehuman times to the French revolution</i>. New York: Farrar, Straus and Groux.</p> <p>— (2011b). <i>Political Order and Political Decay: From the industrial revolution to the globalization of democracy</i>. New York: Farrar, Straus and Groux.</p> <p>— (2013). <i>What is governance?</i> Washington: <i>Centre for Global Development Working Paper</i>, 314.</p> <p>GALLUP, J. L., SACHS, J. y MELLINGER, A. (1998). Geography and Economic Development. <i>NBER Working Paper</i>, n.º 6849. Cambridge, Mass.:</p>	<p>National Bureau of Economic Research.</p> <p>GLAESER, E. L., PONZETTO, G. A. y SHLEIFER, A. (2007). Why democracy needs education. <i>Journal of Economic Growth</i>, 12, pp. 77-99.</p> <p>GLAESER, E. L. y SHLEIFER, A. (2002). Legal Origin. <i>Quarterly Journal of Economics</i>, 117, pp. 1193-1229.</p> <p>GRADSTEIN, M. (2008). Institutional Traps and Economic Growth. <i>International Economic Review</i>, 49, pp. 1043-1066.</p> <p>GREIF, A. (2006). <i>Institutions and the Path to Modern Economy. Lessons from Medieval Trade</i>. Cambridge: Cambridge University Press.</p> <p>GREIF, A. y KINGSTON, C. (2011). Institutions: Rules or Equilibria? En N. SCHOFIELD, G. CABALLERO (eds.), <i>Political Economy of Institutions, Democracy and Voting</i>. Heidelberg: Springer-Verlag.</p> <p>HINDRIKS, F. y GUALA, F. (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory. <i>Journal of Institutional Economics</i>, 11(3), pp. 459-480.</p> <p>HONNETH, A. (2019). <i>Reconocimiento. Una historia de las ideas europea</i>. Madrid: Akal.</p> <p>ISLAM, R. y MONTENEGRO, C. (2002). What Determines the Quality of Institutions? <i>Policy Research Working Paper</i>, n.º 2764. Washington: World Bank.</p> <p>JAVED, O. (2016). Determinants of institutional quality: a case study of IMF programme countries. En <i>The Economic Impact of International Monetary Fund Programmes</i> (pp. 7-35). Springer.</p> <p>KEEFER, P. y KNACK, S. (2002). Polarization Politics and Property Rights: Links between Inequality and Growth. <i>Public Choice</i>, 111, pp. 127-54.</p> <p>KINGSTON, CH. y CABALLERO, G. (2009). Comparing theories of institutional change. <i>Journal of Institutional Economics</i>, 5(2), pp. 151-180.</p> <p>KNIGHT, J. (1992). <i>Institutions and Social Conflict</i>. Cambridge: Cambridge University Press.</p>	<p>LEVCHENKO, A. A. (2007). Institutional Quality and International Trade. <i>The Review of Economic Studies</i>, 74(3), pp. 791-819.</p> <p>LEVI, M. (1988). <i>Of Rule and Revenue</i>. Berkeley: University of California Press.</p> <p>LIN, F. y FU, D. (2016). Trade, Institution Quality and Income Inequality. <i>World Development</i>, 77, pp. 129-142.</p> <p>MALITO, D. V., UMBACH, G. y BHUTA, N. (2018). <i>The Palgrave Handbook of Indicators in Global Governance</i>. London: Palgrave Macmillan.</p> <p>MOORE, M. (2004). Revenues, State Formation and the Quality of Governance in Developing Countries. <i>International Political Science Review</i>, 25, pp. 297-319.</p> <p>NARAYAN, A., VAN DER WEIDE, R., COJOCARU, A., LAKNER, CH., REDAELLI, S., MAHLER, D. G., RAMASUBBAIAH, R. G. N. y THEWISSEN, S. (2018). <i>Fair Progress? Economic Mobility across Generation around the World</i>. Washington: The World Bank Group.</p> <p>NORTH, D. C. (1990). <i>Institutions, institutional change and economic performance</i>. Cambridge: Cambridge University Press.</p> <p>— (2005). <i>Understanding the process of economic change</i>. Princeton: Princeton University Press.</p> <p>OSTRY, J., LOUNGANI, P. y BERG, A. (2018). <i>Confronting Inequality: How Societies Are Free to Choose Inclusive Growth</i>. New York: Columbia University Press.</p> <p>RIGOBON, R. y RODRIK, D. (2004). Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating the Interrelationships. <i>NBER Working Paper</i>, n.º 10750.</p> <p>RODRIK, D. (2007). <i>One economy, many receipts</i>. Cambridge: Harvard University Press.</p> <p>RODRIK, D., SUBRAMANIAN, A. y TREBBI, F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. <i>Journal of Economic Growth</i>, 9, pp. 131-165.</p>
---	--	---

<p>ROLLAND, G. (2004). Understanding institutional change: fast-moving and slow-moving institutions. <i>Studies in Comparative International Development</i>.</p> <p>ROTBERG, R. I. (2014). Good governance means performance and results. <i>Governance</i>. Disponible en:</p>	<p><a href="http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/gove.12084/full">http://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/gove.12084/full</a></p> <p>ROTHSTEIN, B. (2011). <i>The Quality of Government: Corruption, Social Trust, and Inequality in International Perspective</i>. Chicago: Chicago University Press.</p>	<p>TAVARES, S. C. (2007). Do rapid political and trade liberalizations increase corruption? <i>European Journal of Political Economy</i>, 23(4), pp. 1053-1076.</p> <p>TREISMAN, D. (2000). The Causes of Corruption: A Cross-national Study. <i>Journal of Public Economics</i>, 76(3), pp. 399-457.</p>
--	---	---