

La calidad de las instituciones. Una panorámica internacional

Carlos Garcimartín*

José Antonio Alonso**

1. Introducción

Aunque la importancia de las instituciones en la vida económica ya fue anticipada por los economistas clásicos, a lo largo de los últimos años su estudio ha ido cobrando un mayor protagonismo. Se considera que las buenas instituciones hacen posible una asignación más eficiente de los esfuerzos colectivos, contribuyendo a explicar las diferencias observadas en el comportamiento de las distintas economías. La teoría del crecimiento explica la dinámica económica a partir de la acumulación de factores y de la eficiencia con la que estos son combinados en el proceso de producción. Sin embargo, no explica por qué existen diferencias tan notables en los procesos de acumulación y de eficiencia productiva entre los distintos países. Se trata de buscar la causa profunda del crecimiento de largo plazo de las economías. Para algunos autores, las instituciones son la variable clave que explica esa dinámica económica de largo plazo.

Por razones no enteramente coincidentes con las señaladas en el párrafo anterior, los organismos internacionales descubrieron que sin instituciones de calidad era difícil avanzar en el proceso de reforma y desarrollo económico en los países. Aunque la gobernabilidad no se incluía como factor relevante en el llamado Consenso de Washington, el Banco Mundial, en la reunión anual celebrada en 1996 con el FMI, situó la corrupción y la gobernabilidad en el centro del análisis del desarrollo, siendo su ejemplo seguido con posterioridad por el FMI y otros organismos multilaterales, así como por numerosos donantes bilaterales.

* URJC.

** UCM e ICEI.

Como consecuencia de este interés, ha surgido la necesidad de contar con indicadores de calidad institucional que permitan profundizar en los desarrollos teóricos y en el diseño de políticas de reforma. Se ha estimulado el análisis del marco institucional, de sus componentes fundamentales y de los modos de aproximar empíricamente sus características y dimensiones más relevantes. Este esfuerzo ha dado lugar a numerosos indicadores de calidad institucional, elaborados por organismos multilaterales, agencias calificadoras de riesgos, instituciones académicas y organizaciones no gubernamentales. La publicidad dada a algunos de estos indicadores ha tenido un impacto político creciente, creando presiones a favor de un mayor control social o sirviendo como fuente de información a los protagonistas del debate político.

Sin embargo, a pesar de los avances realizados en el estudio de las instituciones, aún quedan numerosos interrogantes abiertos y son notables las discrepancias entre los especialistas. En primer lugar, respecto a la propia delimitación de lo que se entiende por instituciones, pues existen varias definiciones en la literatura especializada. En segundo lugar, existe cierto debate sobre el sentido de causalidad entre la calidad de las instituciones y el progreso económico. Finalmente, pese a su indudable utilidad, los indicadores de calidad institucional en que se basan las investigaciones empíricas presentan problemas metodológicos y conceptuales importantes, como su adecuación al aspecto institucional que pretenden medir, la calidad de los datos o su cobertura temporal y espacial.

El objetivo del presente trabajo consiste en ofrecer una panorámica de la calidad de las instituciones en el ámbito internacional, agrupando los diversos países según

su nivel de renta y situación geográfica¹. Para ello, se analizará, en primer lugar, el marco conceptual de las instituciones, planteando brevemente los principales elementos del debate que existe al respecto. En segundo lugar, se expondrán los resultados de una serie de indicadores sobre diversos aspectos de la calidad institucional de los distintos países. Por último, se estudiará la relación entre calidad institucional, desarrollo y competitividad.

2. Instituciones. Concepto y características

Lejos de ser un concepto unívoco, son numerosas las discrepancias acerca de lo que se entiende por instituciones, existiendo diversas acepciones al respecto. Así, para North (1993) u Ostrom (1990), son las reglas de juego que en una sociedad dan forma a la interacción humana; para Nelson (1994), son las organizaciones formales e informales que articulan la respuesta colectiva; Lal (1998) y Aoki (2001) insisten en el papel que desempeñan a la hora de determinar las creencias sobre el comportamiento de los demás o los vínculos que puedan existir entre las acciones y los resultados; Parsons (1990) y Elster (1989) las entienden como normas de comportamiento interiorizadas en los individuos; el mismo North (1990) y Hurwicz (1996) subrayan su papel como restricciones de origen social que se imponen a la conducta de los agentes; en la medida en que son productos sociales, pueden ser entendidas como equilibrios en la acción estratégica de los agentes, sean derivados de un proceso evolutivo (Bowles, 2004) o de una estructura de juegos repetidos (Greif, 1994); y, para Williamson (1985) y Young (1998) lo relevante es que encierran prácticas sociales reiteradas, incluidas aquellas que son expresadas a través de formas contractuales o de estructuras jerárquicas.

En realidad, resulta central a buena parte de las acepciones ofrecidas sobre el concepto de instituciones, la idea de tratarse de un marco de restricciones socialmente diseñado, e interiorizado en el tejido social, que condiciona la conducta humana y estructura las interacciones entre los agentes (Hodgson, 2004). De semejante concepción pueden extraerse algunas consecuencias que permiten identificar las características que definen a las instituciones. En primer lugar, estas remiten a sistemas que generan (o promueven) *comportamientos regulares* y relativamente previsibles de los individuos, generando certidumbres en la conducta de unos agentes que tienen limitada capacidad para captar y procesar toda la infor-

mación requerida, y que operan en una realidad compleja y cambiante. En segundo lugar, las instituciones son creaciones humanas de *carácter relacional*, siendo los componentes materiales subsidiarios en la promoción de un determinado comportamiento institucional. En tercer lugar, las instituciones son *creaciones sociales* (deliberadas o no), no sólo porque son un producto de la dinámica colectiva, sino también porque su incidencia es socialmente compartida. No obstante, pese a ser creaciones humanas, las instituciones *son exógenas a cada individuo*. En cuarto lugar, en la medida en que modulan comportamientos, las instituciones definen *equilibrios estratégicos* entre los agentes. De ello se deduce que no necesariamente conforman respuestas eficientes a los problemas de coordinación a los que se enfrenta una sociedad, sino que en muchos casos son el producto del equilibrio de fuerzas que existe entre los diversos intereses que operan en el ámbito al que la institución se refiere. Por último, existe una cierta *estructura jerárquica* de instituciones, de modo que las de ámbito superior condicionan e influyen sobre la conformación y la capacidad operativa de las de nivel inferior, lo que, a su vez, hace más complejo el cambio institucional.

Como se ha señalado, el surgimiento de las instituciones no necesariamente responde al objetivo de lograr la eficiencia social, sino que con frecuencia son creadas para servir a los intereses de aquellos que tienen poder de negociación para imponer nuevas reglas o como consecuencia de la interacción de agentes que operan con racionalidad limitada en un entorno de información imperfecta y asimétrica (North, 1993). Nada, pues, garantiza que una sociedad disponga de instituciones que promuevan comportamientos socialmente óptimos. Por otro lado, la dinámica auto-reproducible, que está en la base de toda estructura institucional, sugiere que el cambio institucional raramente obedece a una decisión espontánea o deliberada, sino que, en la mayor parte de los casos, se trata más bien de lentos procesos de adaptación gradual a las circunstancias cambiantes en las que las instituciones operan. Como consecuencia de ello, el cambio institucional aparece como un fenómeno evolutivo, donde el pasado condiciona las posibilidades de futuro, aunque eso no significa ni que exista determinismo alguno en el cambio institucional, ni que este por fuerza tenga que ser gradual. En primer lugar, la senda previa condiciona las opciones de futuro, pero no las determina, como demuestra, por ejemplo, el caso de las dos coreas. Y, en segundo lugar, que el cambio institucional suela producirse de forma gradual y prolongada no quiere decir que, en ocasiones, no haya cambios institucionales abruptos y radicales.

¹ Los contenidos de este artículo anticipan algunos resultados presentados en ALONSO, GARCIMARTÍN y MAESO (2008).

Aunque, en realidad, es poco lo que se sabe acerca de los factores que determinan el cambio institucional y no

parece que exista una teoría comprensiva que resulte convincente (Lin y Nugent, 1995), hay cinco cuestiones que caben ser subrayadas. En primer lugar, no existen diseños institucionales universalmente óptimos, sino que las respuestas institucionales son *altamente específicas al contexto*, aunque puede aprenderse de la experiencia ajena y cabe considerar las "buenas prácticas" como parte de un proceso de aprendizaje autóctono. En segundo lugar, la prueba adecuada para promover el cambio institucional no es tanto la detección de un fallo en la estructura precedente, cuanto el *carácter remediable* de ese fallo, lo que se relaciona con la existencia de una alternativa viable que logre suscitar el respaldo social. En tercer lugar, tan relevante es la eficiencia de una institución como su *credibilidad social*. En cuarto lugar, cuando se pretende juzgar una institución, más importante que su eficiencia estática es su *eficiencia dinámica*: es decir, su disposición al cambio. Por último, la sostenibilidad de una política de reformas depende de que genere un número de perdedores reducido y amplíe con el tiempo el colectivo de los beneficiarios del cambio: la *economía política de las reformas* es, por tanto, muy relevante.

3. Una panorámica internacional de la calidad de las instituciones

Los indicadores de calidad institucional se enfrentan a un primer problema: el carácter multidimensional de las instituciones y de sus resultados en términos de gobernanza. Tratar de encerrar todas esas dimensiones en un único indicador sintético es una tarea difícil; de ahí que en la mayor parte de los casos se haya recurrido a elaborar indicadores alusivos a cada una de ellas en particular. A este respecto, las dimensiones que con más frecuencia se han considerado son las siguientes: 1) estabilidad política, 2) estado de derecho, 3) eficiencia en la gestión pública, 4) control de la corrupción, 5) capacidad del gobierno para desarrollar y aplicar políticas, 6) eficacia de las políticas distributivas y 7) participación ciudadana y rendición de cuentas por parte del gobierno.

A su vez, los indicadores deben cumplir una serie de requisitos para poder ser empleados en el análisis de la calidad institucional. Entre ellos, reflejar con cierta exactitud el concepto que se pretende medir, construirse a partir de datos que tengan la suficiente calidad, tener una muestra temporal lo bastante extensa como para permitir apreciar la dinámica institucional, ser homologables entre países y ser sencillos en su construcción y en su interpretación. No son requisitos fáciles de cumplir y la mayor parte de indicadores existentes presentan numerosos problemas que deben ser tenidos en cuenta a la hora de servir de soporte a los análisis empíricos (Arndt y Oman, 2006).

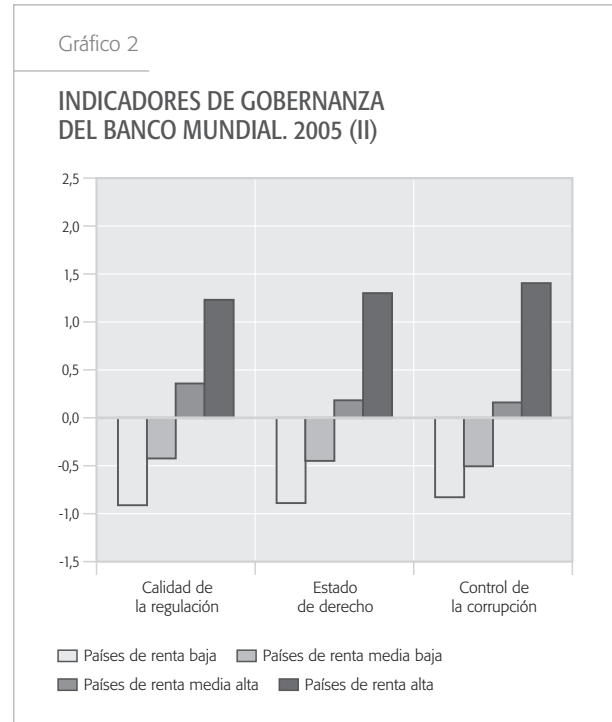
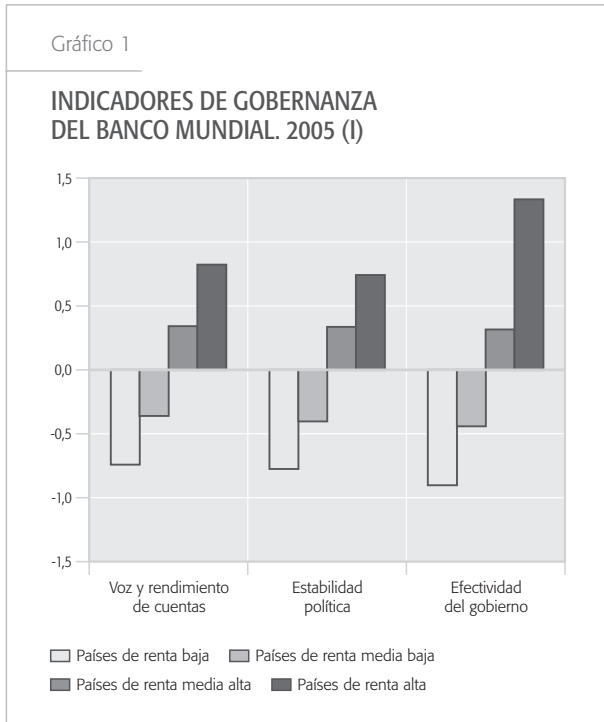
Son diversos los indicadores, también, en función de la información de partida o de los procedimientos utilizados. En concreto, en cuanto a la generación de datos, cabe distinguir entre *indicadores objetivos*, que son una *proxy* del concepto institucional analizado, e *indicadores subjetivos*, basados en opiniones de los actores implicados. En segundo lugar, en cuanto al nivel de agregación, existen *indicadores simples*, elaborados de forma individual, e *indicadores agregados*, que consisten en una combinación de diversos indicadores. Finalmente, en cuanto a la función de producción institucional, puede diferenciarse entre *indicadores de input*, que miden la disponibilidad de recursos de las instituciones utilizando datos objetivos; *indicadores de procesos*, que distinguen entre los diversos modos en que los *input* se introducen en la función de producción institucional; *indicadores de output*, que miden el producto de las diversas instituciones basándose en datos objetivos; e *indicadores de resultados*, que también miden el producto institucional, pero relacionado con las necesidades y preferencias sociales.

A continuación se recogen los resultados ofrecidos por algunos de los principales indicadores de calidad institucional. Para ello, se han ordenado los diferentes países en función de su nivel de renta, siguiendo la clasificación del Banco Mundial, y del área geográfica a la que pertenecen. Además, conviene señalar que las medias de cada grupo que aparecen en los distintos cuadros y gráficos son medias simples.

3.1. Los indicadores agregados de gobernanza

Se trata de un conjunto de indicadores agregados, elaborados por el Banco Mundial, que se encuentran divididos en seis apartados: *voz y rendición de cuentas*; *estabilidad política y ausencia de violencia*; *efectividad del gobierno*; *calidad de la regulación*; *estado de derecho*; y *control de la corrupción*. A su vez, para elaborar cada uno de ellos se utilizan alrededor de 350 indicadores subjetivos por país procedentes de unas treinta fuentes distintas². El rango de los distintos indicadores se sitúa entre -2,5 y +2,5, mejorando la calidad institucional a medida que aumenta este valor. Como puede apreciarse en los gráficos 1 y 2, en todos los indicadores la calidad institucional mejora con el nivel de renta de los diferentes grupos de países. No obstante, debe señalarse que la variabilidad es alta en todos ellos, de modo que, aunque en

² Para una descripción metodológica de los indicadores de gobernanza del Banco Mundial, véase KAUFMAN *et al.* (2006) y para una exposición de las deficiencias de estos indicadores véase (ARNDT y OMAN, 2006).



el ámbito agregado parece existir una relación clara entre el nivel de renta de un país y la calidad de sus instituciones, lo cierto es que las diferencias dentro de cada grupo son muy grandes. Así, por ejemplo, un país de renta alta como Arabia Saudí presenta valores muy inferiores a otro de renta media como Chile.

Desde un punto de vista geográfico, se incluyen como países desarrollados únicamente a Estados Unidos, la Unión Europea y Japón, mientras que los países en desarrollo se han dividido en seis regiones, de acuerdo a la clasificación efectuada por el Banco Mundial. Respecto a los primeros, Estados Unidos presenta mejores resultados que la Unión Europea y Japón en cuatro de los seis indicadores, quedando en último lugar en *estabilidad política*. Por su parte, Japón ocupa el primer puesto en dicho indicador y el último en el resto, mientras que la UE tiene una posición intermedia, mostrando los segundos mejores resultados en cinco de los seis indicadores y el nivel más alto en *voz y rendición de cuentas* (gráficos 3 y 4). En el caso de los países en desarrollo, en general puede decirse que Asia Oriental, Europa y Asia Central, y América Latina y Caribe presentan unos resultados notablemente mejores que Oriente Medio y África del Norte, Asia Meridional y África Subsahariana. En particular, esta última región muestra los peores resultados en cuatro de los seis indicadores. No obstante, la variabilidad es muy elevada en todas las regiones, especialmente en Europa y Asia Central, de modo que, junto a países como Estonia, de elevada calidad institucional, se

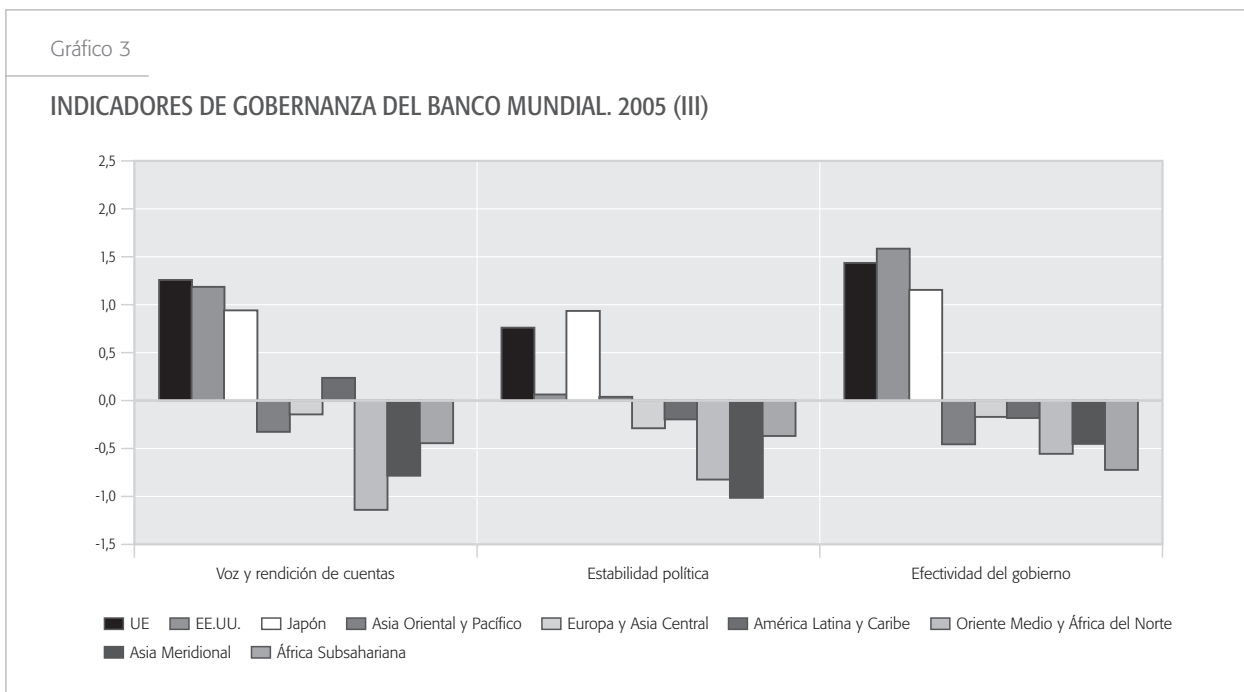
encuentran otros, como Uzbekistán, donde sucede lo contrario³.

3.2. Doing Business Indicators

Se trata de un conjunto de 39 indicadores, también realizados por el Banco Mundial, que reflejan los efectos de la regulación sobre el mundo empresarial, encontrándose divididos en diez categorías con varios indicadores cada una. Aparentemente son indicadores objetivos, en el sentido de que no consisten en opiniones sobre el funcionamiento institucional de los diferentes países. Sin embargo, lo cierto es que se elaboran mediante datos obtenidos de dirigentes empresariales, abogados, consultores o funcionarios que, a menudo, requieren un elemento de juicio⁴. De entre las diversas categorías en que están divididos estos indicadores, hemos seleccionado el *coste* que supone en cada país *comenzar un negocio, construir un establecimiento empresarial, registrar la propiedad y cumplir con los trámites necesarios en las operaciones de comercio exterior*. Como puede observarse, existe una fuerte conexión entre los niveles de ingresos de los distintos grupos y la calidad de sus instituciones, aunque la variabilidad es elevada dentro de cada grupo.

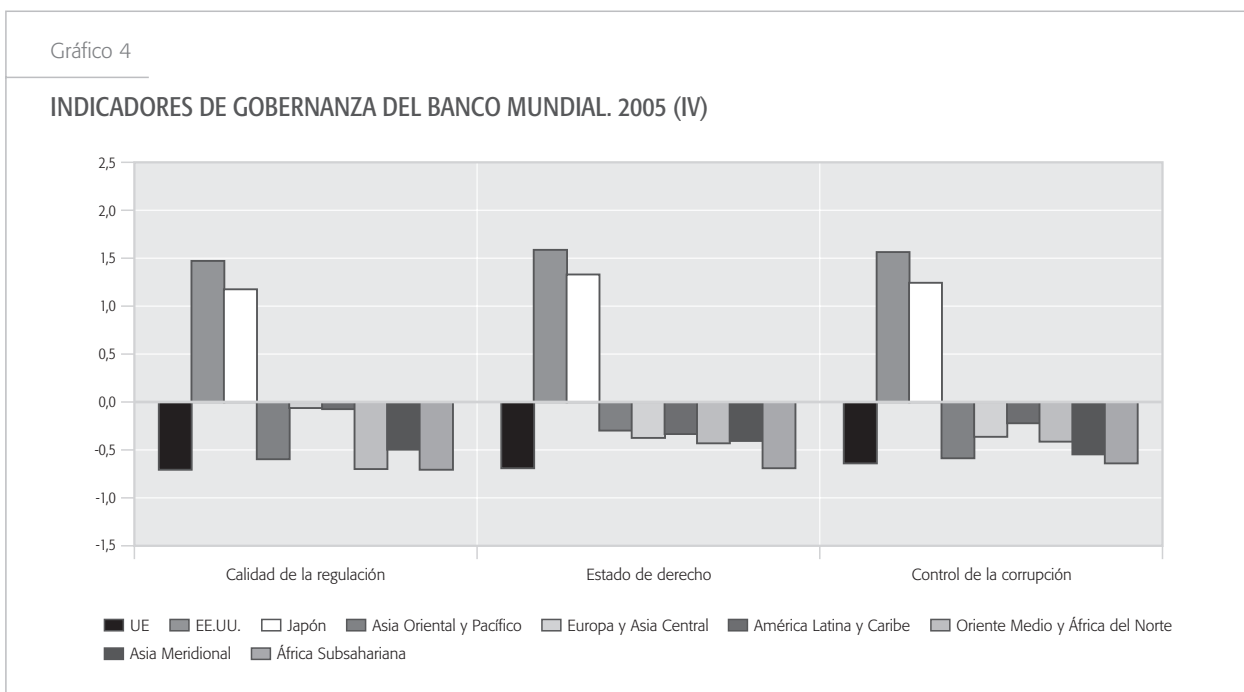
³ Se incluye a Estonia en esta región, pese a haber ingresado unos meses antes en la UE.

⁴ Para la descripción metodológica véase <http://rui.worldbank.org/DoingBusiness/>.



Desde un punto de vista geográfico (cuadro 2), respecto a los tres países desarrollados considerados, Estados Unidos muestra los mejores resultados en todos los casos. Japón, por su parte, muestra las peores cifras en tres de los seis indicadores (coste de los trámites necesarios para registrar una empresa y de los requisitos exigidos para exportar e importar), mientras que la UE presenta los peores valores en los tres restantes (costes de

los trámites necesarios para construir un establecimiento empresarial, para registrar la propiedad y para resolver una demanda judicial por incumplimiento de contrato). En el caso de los países en desarrollo, África Subsahariana muestra los peores resultados en cinco de los seis indicadores, perteneciendo el restante a Asia Oriental y Pacífico. Los mejores resultados, por el contrario, están algo más repartidos, pues esta última región tiene los meno-



Cuadro 1

DOING BUSINESS INDICATORS. 2006

	Coste de					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Países de renta baja	144,15	971,86	9,70	972,52	1.250,15	44,52
Países de renta medio baja	57,89	411,41	5,85	790,90	929,06	26,47
Países de renta medio alta	25,67	171,69	5,19	776,45	995,10	18,02
Países de renta alta	7,81	82,14	3,84	652,60	697,50	12,58

- (1) Cada trámite necesario para registrar una empresa (en porcentaje de la renta *per cápita*).
 (2) Cada trámite necesario para construir un establecimiento empresarial (en porcentaje de la renta *per cápita*).
 (3) Cada trámite necesario para registrar la propiedad (en porcentaje del valor de la propiedad).
 (4)-(5) Cumplir los requisitos exigidos para exportar/importar (en dólares por contenedor).
 (6) Coste de resolver una demanda judicial por incumplimiento de contrato (en porcentaje del valor de la deuda).

res costes en dos casos, Europa y Asia Central en tres y Asia Meridional en uno. Si se asignara a cada región una cantidad de puntos inversa al lugar que ocupan en la clasificación de cada indicador, es decir, seis puntos a la de mayor calidad y uno a la de menor, la clasificación co-

respondiente quedaría como sigue: Europa y Asia Central (31 puntos), Asia Oriental y Pacífico (26), Asia Meridional (25), América Latina y Caribe (22), Oriente Medio y África del Norte (15) y, en último lugar, África Subsahariana (7).

Cuadro 2

DOING BUSINESS INDICATORS. 2006

	Coste de					
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
PD	7,81	82,14	3,84	652,60	697,50	12,58
UE	6,25	82,99	5,44	730,29	782,93	12,39
EE.UU.	0,70	16,00	0,50	625,00	625,00	7,70
Japón	7,50	19,80	4,10	789,00	847,00	9,50
PED	84,99	574,66	7,26	859,05	1072,66	31,75
Asia Oriental y Pacífico	48,57	247,32	4,81	750,24	719,22	53,22
Europa y Asia Central	14,73	315,13	2,67	709,00	831,24	15,07
América Latina y Caribe	52,57	286,60	5,60	831,08	980,27	23,73
Orte. Med. y África Norte	89,54	609,00	8,26	880,69	984,54	17,41
Asia Meridional	46,55	375,70	6,24	663,38	792,88	26,39
África Subsahariana	162,85	1.047,76	11,56	1.028,66	1.476,73	42,16

- (1) Cada trámite necesario para registrar una empresa (en porcentaje de la renta *per cápita*).
 (2) Cada trámite necesario para construir un establecimiento empresarial (en porcentaje de la renta *per cápita*).
 (3) Cada trámite necesario para registrar la propiedad (en porcentaje del valor de la propiedad).
 (4)-(5) Cumplir los requisitos exigidos para exportar/importar (en dólares por contenedor).
 (6) Coste de resolver una demanda judicial por incumplimiento de contrato (en porcentaje del valor de la deuda).

3.3. Corrupción Perception Index

Es un indicador elaborado por *Transparency International* que mide la corrupción como una media de los valores originales reescalados de los índices provenientes de diversas fuentes de indicadores subjetivos⁵. Estos indicadores proceden de encuestas realizadas a empresas y analistas y su número varía entre países, exigiéndose un mínimo de tres. Debe subrayarse que el indicador únicamente ordena los países, pero no mide la corrupción, es decir, que la posición de un país puede cambiar incluso aunque el nivel de corrupción permanezca constante. El rango del indicador se sitúa entre 10 y 0, siendo mayor la corrupción cuanto menor es su valor. Como puede observarse, la corrupción aumenta a medida que disminuye la renta (gráfico 5), aunque existe una fuerte dispersión en los distintos grupos, en especial en los países de rentas alta y medio alta. Por ejemplo, el "grado" de corrupción en Grecia duplica al de Dinamarca.

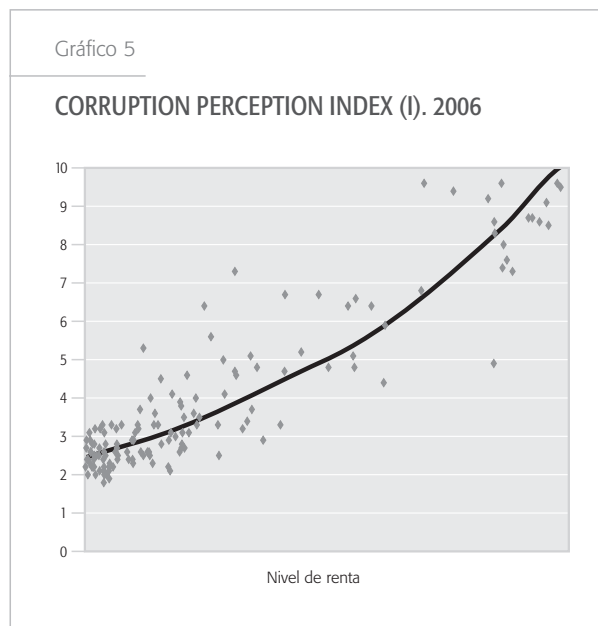
En lo referente al análisis geográfico, Japón muestra los menores niveles de corrupción de los tres países desarrollados considerados, quedando la Unión Europea en una posición intermedia y Estados Unidos en el último lugar. En el caso de los países en desarrollo, las regiones que presentan los peores resultados son África Subsahariana y Asia Oriental, mientras que los mejores valores se hallan en América Latina y Caribe, Oriente Medio y África del Norte y Europa y Asia Central (gráfico 6).

3.4. Index of Economic Freedom

Es un índice elaborado por *Heritage Foundation* como una media simple de cincuenta variables, que en su mayor parte son datos objetivos e incluyen corrupción, barreras al comercio, cargas regulatorias o derechos de propiedad⁶. A su vez, dichas variables se encuentran agrupadas en diez categorías: *política comercial, carga fiscal, intervencionismo del gobierno, política monetaria, inversión extranjera, banca y finanzas, precios y salarios, derechos de propiedad, regulación y mercado informal*. El objetivo de este índice es medir el grado de libertad económica de un país, tanto de forma global como en las diferentes categorías mencionadas. Ahora bien, no debe relacionarse de forma directa dicha libertad con la calidad institucional de una nación, pues no siempre una mayor libertad corresponde a una mayor calidad de sus instituciones. Buena prueba de ello es que en el índice global, Armenia presenta mejores resultados que Francia o El Salvador que

⁵ Para la descripción metodológica véase LAMBSDORFF (2006).

⁶ Para la descripción metodológica, véase MILES *et al.* (2006).



Italia. De hecho, la relación entre el *Índice de libertad económica* y el desarrollo ha sido ampliamente criticada⁷.

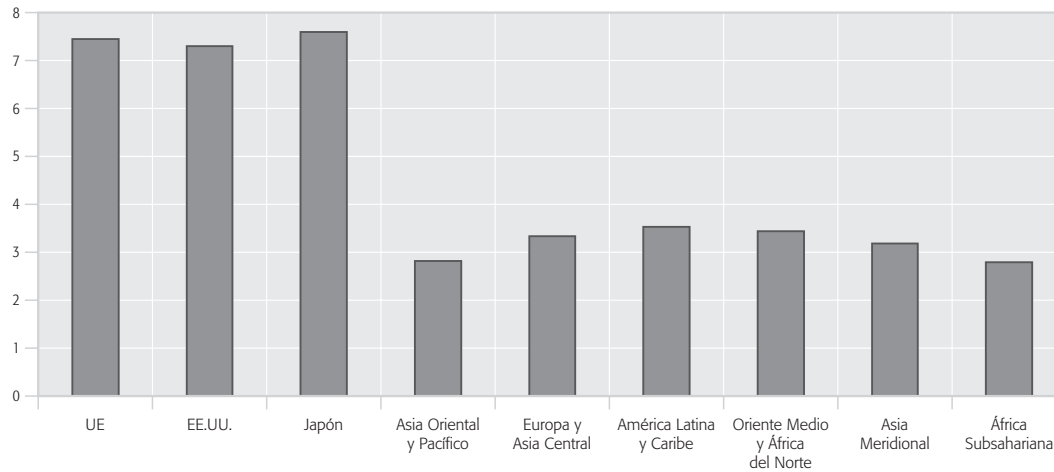
El rango de este índice varía entre 1 y 5, disminuyendo la libertad económica a medida que aumenta este valor. Como se observa en el gráfico 7, tanto el *índice global* como el correspondiente a *derechos de propiedad, regulación y mercado informal* mejoran a medida que aumenta la renta, aunque la dispersión dentro de cada grupo es elevada. Además, mientras que en el caso de *regulación*, las diferencias crecen a un ritmo similar entre los distintos grupos, en *derechos de propiedad* las diferencias entre los países de ingreso alto y medio alto son reducidas, aumentando entre estos, el grupo de ingreso medio bajo y, especialmente, el de ingreso bajo. Asimismo, en el caso de *mercado informal*, las diferencias más importantes se encuentran entre los grupos de rentas baja y media baja.

En lo que respecta a las diferencias geográficas, Estados Unidos muestra los mejores resultados de los tres países desarrollados en todos los indicadores, seguido por la Unión Europea y, finalmente, Japón. En el caso del mundo en desarrollo, el mejor índice global pertenece a Europa y Asia Central, seguida de América Latina y Caribe, quedando el resto de áreas a un nivel parecido. En lo referente a *derechos de propiedad, regulación y mercado informal*, América Latina y Caribe muestra los mejores resultados y Asia Oriental los peores. No obstante, conviene subrayar que en estos tres indicadores es América Latina y Caribe la región con mayor variabilidad entre sus miembros (gráfico 8).

⁷ Véase, por ejemplo, SACHS (2005).

Gráfico 6

CORRUPTION PERCEPTION INDEX (II). 2006



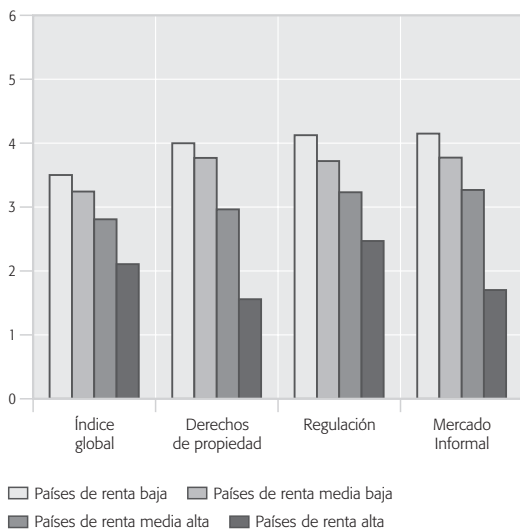
4. Desarrollo, competitividad y calidad institucional

Aunque existen problemas econométricos importantes a la hora de analizar la relación entre calidad institucional y desarrollo (dirección de causalidad, calidad de los datos empleados, etc.) y el debate dista de estar

cerrado, lo cierto es que las instituciones han venido ganando protagonismo como factor de desarrollo en los análisis empíricos. Más allá de dichos problemas, consideramos interesante efectuar un breve análisis de dicha relación a partir de algunos de los indicadores presentados. Así, los gráficos 9 a 11 recogen en el eje de abscisas el PIB *per cápita* en paridad de poder adquisitivo de los distintos países⁸ y en el eje de ordenadas tres de los indicadores de gobernanza del Banco Mundial. Como puede comprobarse, en todos los casos existe una relación clara entre ambas variables, de manera que un mayor nivel de desarrollo corresponde a una mayor calidad de las instituciones en sus aspectos aquí contemplados.

Gráfico 7

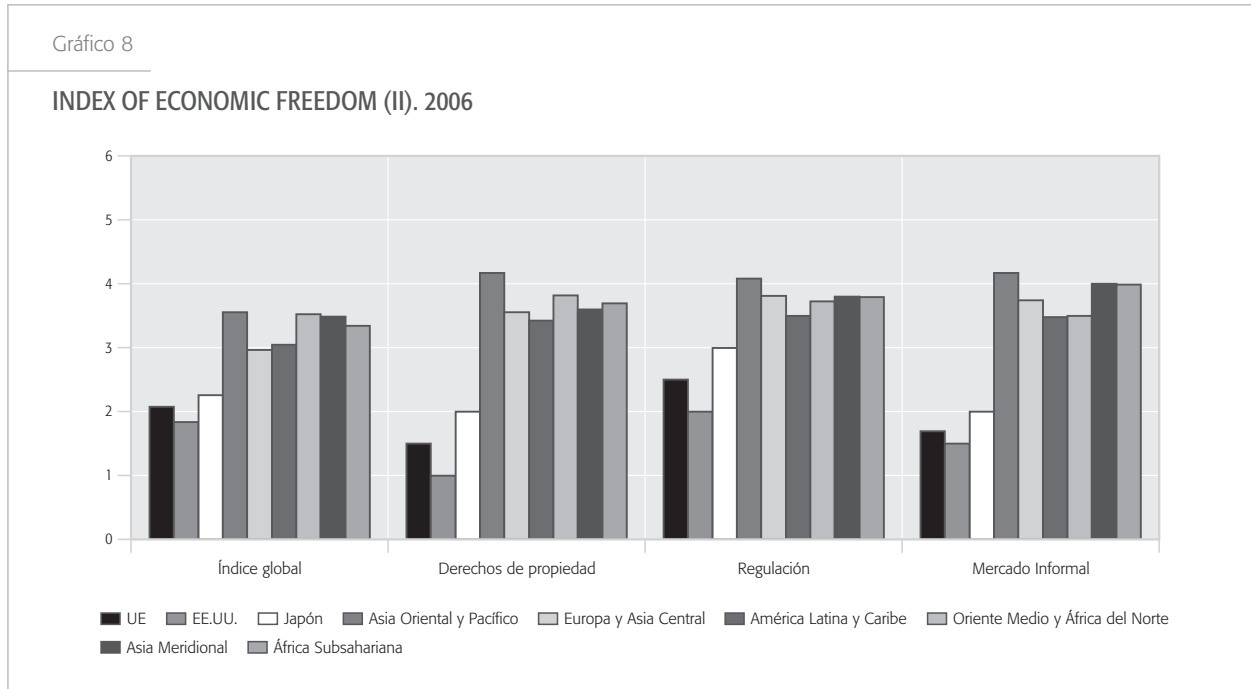
INDEX OF ECONOMIC FREEDOM (I). 2006



Una forma sencilla de aproximarse a la relación que existe entre la competitividad de un país y su calidad institucional es mediante el *Global Competitiveness Index*. Se trata de un indicador de competitividad elaborado por *World Economic Forum* a partir de noventa variables organizadas en nueve categorías, entre las cuales se encuentra la calidad de las instituciones⁹. A la hora de construir el índice, los diferentes países se dividen en tres grupos según su etapa de desarrollo: el de menor nivel, que basa su competitividad en la dotación de factores y cuya renta *per cápita* es inferior a 2.000 dólares; el de

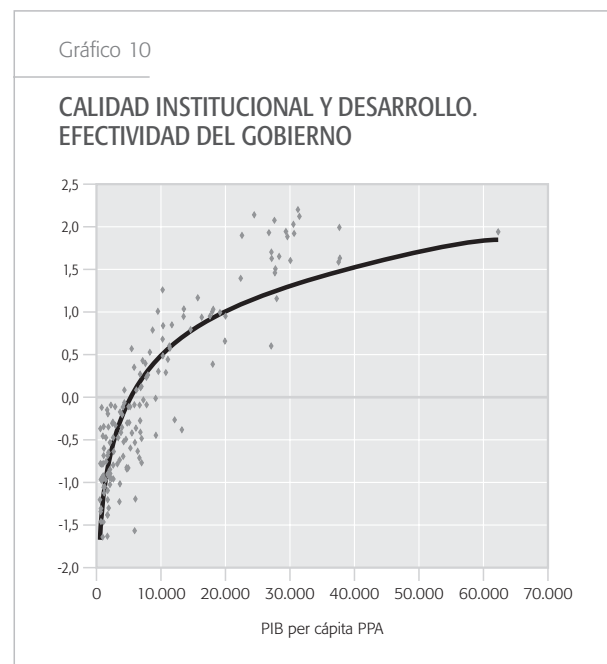
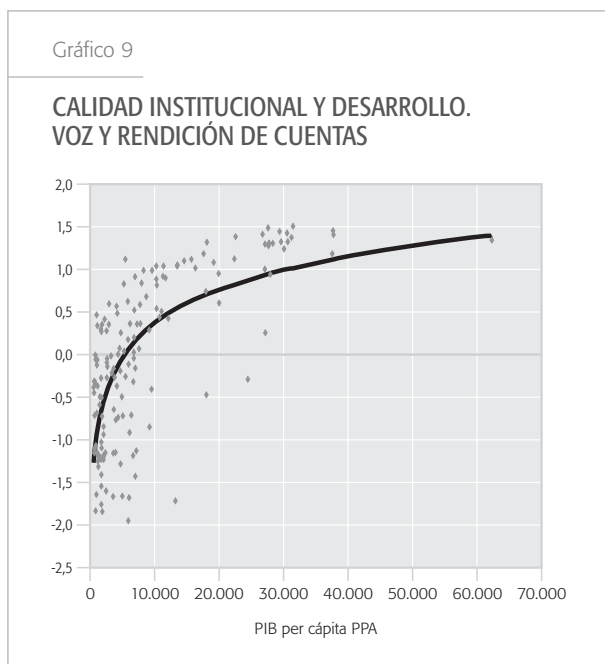
⁸ En dólares corrientes de 2003. Fuente: Banco Mundial, *World Development Indicators*.

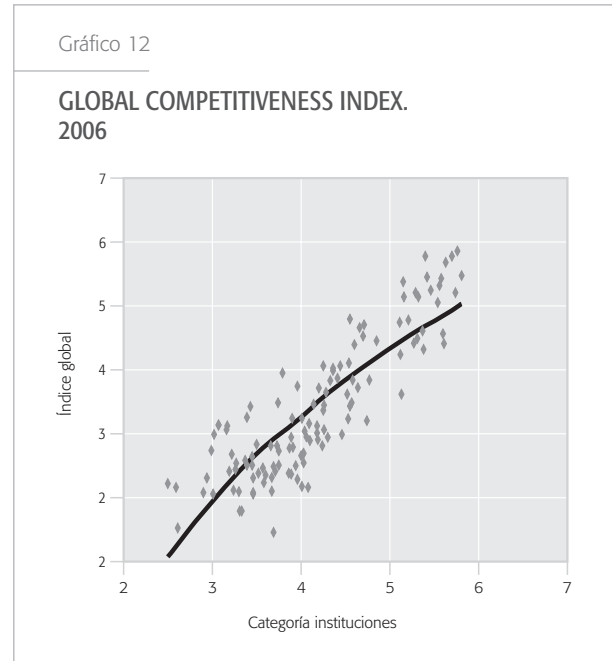
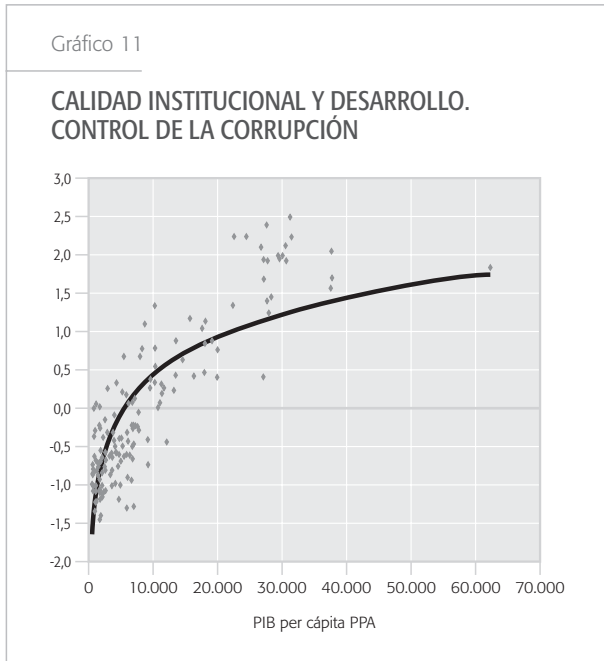
⁹ Para la descripción metodológica véase http://www.weforum.org/fweblive/groups/public/documents/wef_member_pdf/gcr_0607_1_1_gcindexes.pdf.



nivel medio, que basa su competitividad en la eficiencia y cuya renta *per cápita* se sitúa entre 3.000 y 9.000 dólares; y el de nivel alto, que basa su competitividad en la innovación y cuya renta *per cápita* supera los 17.000 dólares. De este modo, los pesos de las distintas categorías varían en función del grupo al que pertenezca cada país. El rango del índice y sus categorías se sitúa entre 1 y 7, correspondiendo una mayor competitividad a mayores valores del mismo.

Como puede contemplarse en el gráfico 12, existe una fuerte relación entre el índice global y la categoría instituciones. Dicho de otro modo, a medida que mejora la calidad institucional de un país, aumenta su competitividad. En cuanto al análisis geográfico, en el caso de los países desarrollados, Japón y Estados Unidos muestran un grado de competitividad global equivalente y superior al de la Unión Europea. Por el contrario, la calidad institucional es superior en esta, aunque muy cercana a

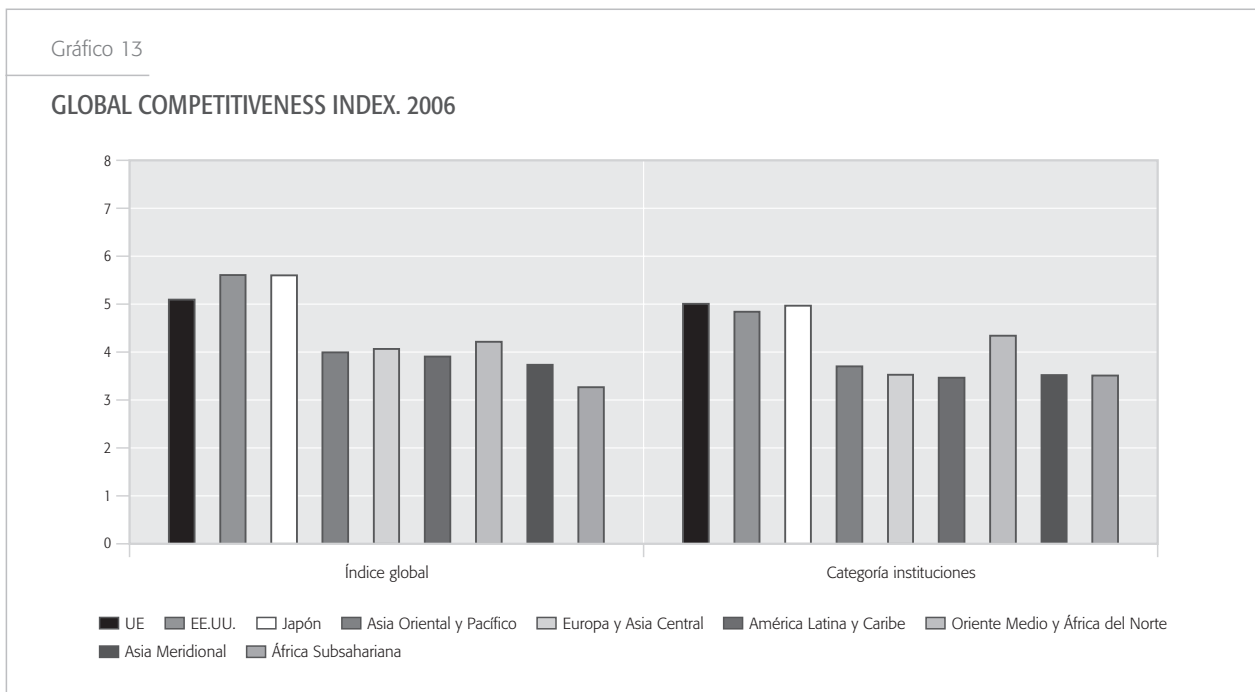




la de EE.UU. Respecto a los países en desarrollo, Oriente Medio y Norte de África muestran los mejores resultados en el índice global y África Subsahariana, los peores. En cuanto a la calidad institucional, de nuevo Oriente Medio y Norte de África presenta el nivel más alto, mientras que el más bajo se encuentra en América Latina y Caribe, aunque con valores muy cercanos también se hallan África Subsahariana, Europa y Asia Central y Asia Meridional (gráfico 13).

5. Conclusiones

Como se ha puesto de manifiesto en las páginas anteriores, el estudio de la calidad institucional como factor explicativo del desempeño económico de los países ha ido ganando protagonismo con el paso del tiempo. Sin embargo, tanto el debate teórico como el empírico continúan abiertos. En primer lugar, porque no existe consen-



so acerca del concepto instituciones, de los determinantes del cambio institucional ni de las instituciones óptimas. En segundo lugar, porque la relación de causalidad entre calidad institucional y desempeño económico es en cierto modo confusa, pues probablemente ambas variables sean interdependientes. En tercer lugar, porque pese al gran esfuerzo realizado, los indicadores existentes de calidad institucional presentan limitaciones a la hora de medir con precisión su objeto de estudio. No obstante, pese a todo ello, se observan regularidades empíricas entre las que cabe resaltar, por un lado, la fuerte relación que existe entre la calidad institucional y el nivel de renta *per cápita* de un país y, por otro, que en algunos casos aparecen importantes particularidades regionales.

Bibliografía

- ALONSO, J. A.; GARCIMARTÍN, C. y MAESO, F. (2008): *Desarrollo e instituciones: una Introducción*, Editorial Complutense, Madrid (en prensa).
- AOKI, M. (2001): *Toward a comparative institutional analysis*, Cambridge Mass., MIT Press.
- ARNDT, C. y OMAN, C. (2006): *Uses and Abuses of Governance Indicators*, OECD, Paris.
- BOWLES, S. (2004): *Microeconomics. Behavior, Institutions, and Evolution*, Princeton University Press, New Jersey.
- ELSTER, J. (1989): *Nuts and Bolts for the Social Sciences*, Cambridge, Cambridge University Press.
- GREIF, A. (1994): "Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Societies", *The Journal of Political Economy*, vol. 102, núm. 5 (October), págs. 912-5.
- HODGSON, G. M. (2004): *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure, and Darwinism in American. Institutionalism*, London and New York: Routledge.
- HURWICZ, L. (1996): "Institutions as Families of Game-forms", *Japanese Economic Review*, 47: 13-132.
- KAUFMANN, D.; KRAAY, A. y MASTRUZZI, M. (2006): "Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005", The World Bank. Disponible en http://siteresources.worldbank.org/INTWBIGOVANTCOR/Resources/1740479-1150402582357/2661829-1158008871017/gov_matters_5_no_annex.pdf.
- LAL, D. (1998): *Unintended Consequences: The Impact of Factor Endowments, Culture, and Politics on Long-Run Economic Performance*, Cambridge, Mass., MIT Press.
- LAMBSDORFF, J. G. (2006): "The Methodology of the TI Corruption Perceptions Index 2006" (http://www.transparency.org/content/download/10854/93146/version/1/file/CPI_2006_long_methodology.pdf).
- LIN, J. Y. y NUGENT, J. B. (1995): "Institutions and economic development", en BEHRMAN, J. y SRINIVASAN, T. N. (eds.), *Handbook of Economic Development*, vol. 3, Amsterdam, North-Holland.
- MILES, M. A.; HOLMES, K. R. y O'GRADY, M. A. (2006): "2006 Index of Economic Freedom". The Heritage Foundation and Dow Jones & Company, Inc. Nueva York. Disponible en <http://www.heritage.org/index/downloads/Index2006.pdf>.
- NORTH, D. C. (1990): *Institutions, institutional change and economic performance*, New York, Cambridge University Press.
- NORTH, D. (1993): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- OSTROM, E. (1990): *Governing the Commons: The Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- PARSONS, T. (1990): "Prolegomena to a Theory of Social Institutions" *American Sociological Review*, 55, págs. 319-39.
- SACHS, J. (2005): *El fin de la pobreza: como conseguirlo en nuestro tiempo*, Editorial Debate, Madrid.
- WILLIAMSON, O. E. (1985): *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, Nueva York, The Free Press.
- YOUNG, H. P. (1998): *Individual Strategy and Social Structure. An Evolutionary Theory of Institutions*, Princeton University Press.