

Instituciones y crecimiento económico: ¿consenso en la literatura?

Yakira Fernández-Torres*, Juan Carlos Díaz-Casero**,
Julián Ramajo-Hernández***

RESUMEN: El objetivo de este trabajo es analizar el grado de consenso alcanzado en la literatura científica sobre el impacto de las instituciones en el crecimiento económico, diferenciando en tres dimensiones según sean instituciones de naturaleza económica, política o social; así como su importancia y si es necesario promoverlas secuencialmente. Después de una revisión bibliográfica desde 1990 hasta hoy, como principal conclusión destacamos que, en general, los autores revisados constatan un efecto positivo de las instituciones económicas y el capital social y negativo si se trata de inestabilidad política, mientras para la libertad política se erigen resultados menos claros; así como se ha detectado la insuficiencia de estudios sobre las diferencias en impacto y necesidad de secuencias de implementación entre dimensiones, evidenciando la existencia de un amplio y necesario análisis pendiente.

Clasificación JEL: E02; O43; O4.

Palabras clave: Nueva Economía Institucional, crecimiento económico, instituciones, calidad institucional.

Institutions and economic growth: ¿consensus in the literature?

ABSTRACT: The aim of this paper is to analyze the degree of consensus in the literature on the impact of institutions on economic growth, for which we differentiate between three dimensions: economic, political and social institutions. After a literature review from 1990 to today, as main conclusion we find that, generally,

* Email: yakiraft@unex.es. Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo. Dpto. Economía Financiera y Contabilidad. Avenida de la Universidad, s/n. 10071. Cáceres, España. Tel.: +34 927 25 74 80 Ext. 57924 / Fax: +34 927 25 74 81.

** Email: cdiaz@unex.es. Facultad de Empresa, Finanzas y Turismo. Dpto. Dirección de Empresas y Sociología. Avenida de la Universidad, s/n. 10071. Cáceres, España. Tel.: +34 927 25 74 80 Ext. 57976 / Fax: +34 927 25 74 81.

*** Email: ramajo@unex.es. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Dpto. Economía. Avenida de Elvas, s/n. 06006. Badajoz, España. Tel.: +34 924 28 93 00 Ext. 89118 / Fax: +34 924 27 25 09.

Recibido: 07 de marzo de 2016 / Aceptado: 15 de febrero de 2017.

the revised authors find a positive effect of economic institutions and social capital and negative effect of political instability, while political freedom has less clear results. On the other hand, it can also be concluded that there are insufficient studies on the differences in the estimated effects and the sequence of implementation between dimensions, showing the necessity of more empirical analysis about this topic.

JEL Classification: E02; O43; O4.

Keywords: New Institutional Economics, economic growth, institutions, institutional quality.

1. Introducción

La Nueva Economía Institucional (NIE) ha dotado a los estudios de crecimiento económico de una importante base teórica y empírica sobre el impacto de las instituciones. Tal como las define North (1990), estas constituyen el determinante subyacente del desempeño de las economías, pues su función principal consiste en reducir la incertidumbre mediante el establecimiento de una estructura estable de la interacción humana, condicionando, así, el marco de incentivos a la realización de actividades, estimulando o cercenando su productividad.

Sin embargo, el estudio del papel de las instituciones es una tarea compleja dado que se trata de un concepto multidimensional, pues son muchos los aspectos implicados en la determinación de la calidad institucional (Alonso y Garcimartin, 2008; Slesman, Baharumshah y Ra'ees, 2015). Por ello, de acuerdo con la perspectiva de análisis, cada autor enfatiza en unos determinados componentes, lo que ha derivado en la definición de determinadas dimensiones, ya que estas inciden de manera diferente en el crecimiento económico. Así, el tema se ha abordado tanto desde una perspectiva general (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2004; entre otros) como para cada dimensión institucional, según se trate de lo que se ha caracterizado como la dimensión económica (respeto a los derechos de propiedad, libertad para elegir, funcionamiento de los mercados...), la dimensión política (estabilidad política, libertades civiles, derechos políticos...) y la dimensión social de las instituciones (capital social, confianza, corrupción...) de acuerdo a Aixalá y Fabra (2011). A su vez, esta repercusión puede producirse de manera directa o indirectamente a través de canales varios, entre los que destaca el comercio exterior (Levchenko, 2007; Nunn, 2007).

No obstante, a pesar de los notables avances alcanzados, al adentrarnos en el análisis por dimensión afloran resultados diversos y en algunos casos no concluyentes, demostrándose que queda aún un largo camino por recorrer. Llegado a este punto, surgen las interrogantes impulsoras de este trabajo, cuyo objetivo consiste en ofrecer las respuestas: ¿Cuál es el grado de consenso alcanzado en cada una de las dimensiones institucionales? ¿Cuál de las tres dimensiones institucionales revela mayor

importancia? ¿Es imprescindible abordar reformas institucionales a la vez de las tres dimensiones o es necesaria una secuencia?¹

Si bien se han realizado estudios previos que analizan el estado de la cuestión en esta literatura, como el de Aixalá y Fabro (2011), hasta donde conocemos, no existe un análisis actualizado que se plantee responder a estas preguntas de partida, por lo que tal cometido constituye la aportación de este trabajo. Lo cual cobra gran importancia en el contexto de efervescencia de la NEI, donde las instituciones se erigen como el conjunto de limitaciones, formales e informales, que condicionan el comportamiento de los individuos y las organizaciones de una sociedad (North, 1990), mientras que las diferencias económicas entre países no hacen más que ensancharse. Para ello, se revisan gran parte de los estudios publicados desde 1990 hasta hoy, aunándose por dimensión. Como principal conclusión, destacamos que prácticamente todos los análisis revisados de la dimensión económica han constatado su impacto positivo, mientras que existe aún un debate abierto sobre el efecto de la libertad política y corrupción. Para su realización, partiremos por tratar brevemente los fundamentos teóricos que relacionan las instituciones con el crecimiento económico para las tres dimensiones (apartado 2). Seguidamente se concretará la metodología de análisis empleada, mostrándose posteriormente una serie de tablas resumen elaboradas (apartado 3). En el apartado siguiente (4) se discutirá la información obtenida, lo que nos permitirá contestar las interrogantes de partida en las conclusiones (apartado 5).

2. Breves fundamentos teóricos

Refiriéndonos en primer lugar a las instituciones económicas (dimensión económica), Acemoglu, Johnson y Robinson (2006) enfatizan en su vital importancia al determinar esta la estructura de incentivos económicos en una sociedad y la localización de recursos hacia los usos más eficientes. Dentro de este conjunto institucional, los citados autores aúnan la estructura de derechos de propiedad y presencia y perfección de los mercados; a la vez que también debe incluirse el marco de regulación (Acemoglu y Robinson, 2012).

Si bien las instituciones económicas representan un concepto mucho más amplio y, por tanto, diferente, dentro de esta literatura aparece con frecuencia la alusión a la libertad económica, razón por la que se menciona este término a lo largo del trabajo. Así, Gwartney y Lawson (2003) definen las claves de la libertad económica en que los individuos puedan decidir qué bienes y servicios producir,

¹ Si bien se pretende abordar el tema desde una perspectiva generalista, con el fin de alcanzar una visión lo más amplia posible, se considera indispensable mencionar que dentro de esta literatura cada vez van tomando más fuerza los estudios que adoptan un enfoque regional, como reflejan Esparcia, Escribano y Serrano (2016). Ello debido no solo a que las instituciones son conformadas bajo la influencia específica de cada territorio, sino que, con frecuencia, es defendido que las disposiciones institucionales funcionan mejor a nivel local o regional, dado que a escala nacional puede resultar muy distante de cara a la efectiva movilización de las organizaciones (Rodríguez-Pose, 2013).

así como sobre su tiempo y talento, que puedan realizar intercambios voluntarios, contar con libertad para competir, estando protegidos tanto personalmente como sus propiedades, con el fin de que nadie pueda apropiarse de lo que no le pertenece, absteniéndose los gobiernos de realizar actividades que restrinjan los anteriores derechos. A su vez, serán necesarios una estructura legal y un sistema de aplicación de la ley que proteja los derechos de propiedad y haga cumplir los contratos de manera justa y equitativa, así como el acceso a una moneda sólida, cuestiones que condicionan a su vez los costes de transacción. Para Kiliç y Arica (2014), parecen claros los elementos que deben incluirse en la concepción de libertad económica: preferencias individuales sobre las colectivas, intercambios voluntarios coordinados por la acción del mercado en lugar de por decisiones políticas, libertad para entrar en los mercados y competir, así como la protección a individuos y sus derechos de propiedad.

Gwartney, Lawson y Holcombe (1999) definen varias razones por las que es de esperar en una economía liberalizada crecimientos más rápidos. Por una parte, la existencia de derechos de propiedad seguros e impuestos bajos fomentarán que los individuos se empleen más intensamente en actividades productivas. Por otra, a mayor libertad de intercambio aumentarán las ganancias derivadas de la especialización y las economías de escala, además de que la libertad para entrar y competir en los mercados promoverá la eficiencia en la producción y asignación de recursos hacia usos de mayor valor añadido. Según Aixalá y Fabro (2011), los teóricos del crecimiento arguyen una relación positiva, basada en la existencia de costes de transacción positivos y derechos de propiedad, al reducirse los costes de intervenir en el mercado y de asignación y distribución de estos derechos. No obstante, tales derechos estarían condicionados a la fortaleza del marco legal (La Porta, Lopez-de-Silanes y Shleifer, 1998), siendo necesario garantizar la independencia judicial, como la vía para evitar que el Estado conculque esos derechos de propiedad, estimulándose de esta forma el crecimiento económico (Voigt, Gutman y Feld, 2015).

Desde la dimensión política se estudia la relación entre libertad e inestabilidad políticas y crecimiento económico (Aixalá y Fabro, 2011). Respecto a la primera, Sirowy e Inkeles (1990) hablan de la existencia de tres posturas diferenciadas, según se trate de un efecto negativo, positivo o nulo. Así, bajo lo que denominan «perspectiva del conflicto», engloban trabajos que defienden que la democracia obstaculiza el crecimiento económico en los países en desarrollo, dadas las disfuncionalidades de las democracias incipientes. En la posición contraria, bajo la llamada «perspectiva de la comparabilidad», integran autores que reconocen la necesidad de una autoridad para alcanzar el desarrollo económico, pero en ningún caso que cercene los derechos y libertades de los ciudadanos, pues solo así es posible alcanzar un crecimiento sostenido, equitativo y balanceado sectorialmente en el largo plazo. Por último, la perspectiva escéptica niega cualquier relación sistemática entre democracia y crecimiento, arguyendo la naturaleza variable de los niveles de desempeño económico intragrupo existentes entre el conjunto de países más democráticos y de aquellos con regímenes más autoritarios. Sin embargo, los argumentos a favor y en contra de la democracia no tienen por qué ser incompati-

bles, al resultar superior el crecimiento de la inversión bajo regímenes dictatoriales, pero más eficiente el uso de recursos en democracia (Przeworski, 2004); así como existen distorsiones tanto en sociedades democráticas como en oligárquicas y, por tanto, el crecimiento económico dependerá de cuán costosas resulten esas distorsiones (Acemoglu, 2008).

Por otra parte, también existen estudios que destacan una serie de canales a través de los cuales la democracia influye en el crecimiento. Tal es el caso del efecto a través de la reducción de la inestabilidad política, el fomento de la calidad de la gobernanza, el tamaño del gobierno, las políticas sociales, la desigualdad, la apertura comercial y la acumulación de capital físico (Tavares y Wacziarg, 2001). O también mediante un efecto tanto positivo como negativo en los flujos de inversión extranjera directa (Li y Resnick, 2003) y, además, cuanto más repartido se encuentre el poder político, se reduce el riesgo de arbitrariedad y cambios bruscos de los derechos de propiedad, derivando en un impacto positivo mayor de estos en el crecimiento (Justesen, 2014). Por último, Azzimonti (2015) defiende que las asimetrías existentes en el proceso de cambio de poder político entre partidos competidores inducen a fluctuaciones económicas a través de la volatilidad en las políticas.

Si nos adentramos en el efecto de la inestabilidad política en el crecimiento, para Alesina, Ösler, Roubini y Swagel (1996), la incertidumbre que genera tal falta de estabilidad podría cercenar la inversión y la velocidad del crecimiento, así como declina la innovación (Cook, 2014). A su vez, la falta de estabilidad política genera incertidumbre sobre aspectos cruciales para el crecimiento como el respecto de los derechos de propiedad, los decisores políticos, las políticas económicas futuras, la productividad de los factores, el flujo de fondos externos, la estabilidad institucional, entre otros (Carminagni, 2003); reduciéndose así los incentivos al ahorro e inversión, lo cual es muy relevante en el caso de los países pobres, que se caracterizan por ser sociopolíticamente inestables (Alesina y Perotti, 1994).

Dentro de la dimensión social se mide el impacto de la corrupción y el capital social en el crecimiento económico. Al revisar los fundamentos que justifican el impacto de la corrupción en el crecimiento, se plantean dos posiciones contrarias (Mauro, 1995). Por una parte, la que avala un efecto positivo, dando origen a la llamada hipótesis «engrasar las ruedas», la cual sustenta que la corrupción puede ser beneficiosa al compensar las distorsiones que ocasionan el mal funcionamiento de las instituciones (Méon y Sekkat, 2005). Mientras que en las antípodas encontramos la que prevé un efecto negativo al encarecer los costes de acceso al mercado, desincentivando la inversión, así como distorsiona el gasto público y cercena la innovación (Shleifer y Vishny, 1993); lo cual es apoyado por Del Monte y Papagni (2001), quienes, además, defienden que la corrupción premia a los agentes más hábiles y no a los más productivos. A la vez, la inseguridad que genera la corrupción perjudica el comercio internacional, mediante el incremento de los costes de intercambio (Anderson y Marcouiller, 2002).

Adentrándonos en la repercusión del capital social en la economía, Akçomak y Ter Weel (2009) sugieren que, a través de su impacto en la innovación, se crea un

importante canal de influencia en la mejora del crecimiento de la renta, al reducir el riesgo ligado a los proyectos. Por su parte, Knack y Keefer (1997), Whiteley (2000) y Knack (2001) reflexionan sobre aquellas actividades económicas que requieren confianza entre los individuos que las realizan sobre sus acciones futuras, señalando que el costo de llevarlas a cabo será menor si se implementan en entornos de mayor confianza, debido a que habrá menos litigios y se requerirá menos de instituciones formales para hacer cumplir los contratos. Lo anterior sugiere, según Guiso, Sapienza y Zingales (2006), la importancia de la confianza para el comercio internacional. En consecuencia, contribuye a fomentar la inversión y la realización de actividades económicas en general, haciendo posible que se amplíe el horizonte temporal de los inversores, al elegir tecnologías de producción óptimas a largo plazo, en lugar de a corto plazo. Por último, la confianza puede ejercer un efecto positivo en la productividad total de los factores, mediante el fomento de instituciones formales de calidad (Bjørnskov y Meón, 2015).

Según Barro y McCleary (2003), la cultura también puede condicionar el desempeño económico al determinar rasgos personales como la honestidad, capacidad de ahorro y trabajo intenso o apertura a los foráneos. Mientras que Guiso, Sapienza y Zingales (2003) defienden que las diferentes religiones tienen distintos efectos en las actitudes de las personas, siendo, en general, los cristianos, los que presentan actitudes más favorables al crecimiento económico.

3. Resultados del análisis

Según concretan las Tablas 1 a 5 a continuación, se ha ordenado en tablas resumen por año y primer autor, los resultados y características fundamentales de gran parte de los estudios revisados², para cada una de las dimensiones institucionales, sobre su impacto en el crecimiento económico, ya sea directa o indirectamente.

² Conviene aclarar que la selección bibliográfica abarca desde 1990 hasta la actualidad, ya que la mayor parte de las aportaciones se enmarcan en este periodo; así como que, ante la imposibilidad de incluir todos los trabajos encontrados por su profusión, se han desechado aquellos posteriores cuyos resultados no aportaban diferencias notables respecto al resto hasta reducir la cifra a 100 (económica: 27, política: 42 y social: 31), sin que ello signifique que los excluidos no sean importantes.

Tabla 1. Impacto de la libertad económica en el crecimiento económico (27 trabajos)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
1997	Easton y Walker			Transversal. 57 países. 1975-1985.	Positivo. Mejora el modelo.
1998	Ayal y Karras	Libertad económica.	Fraser Institute.	Transversal. 58 países. 1975-1990.	Positivo directo e indirecto. Solo seis componentes resultan significativos.
	Transversal y datos de panel. 85 países. 1975-1990.			Positivo y robusto, directo e indirecto (a través de la inversión en capital físico y humano).	
1999	Gwartney, Lawson y Holcombe			Transversal. 82 países. 1980-1995.	Positivo y robusto, en niveles y en variaciones.
2000	De Haan y Sturm	Libertad económica.	Fraser Institute. Heritage Foundation.	Transversal. 80 países. 1975-1990.	Positivo y alcance más rápido del estado estacionario.
2002	Carlsson y Lundström			Transversal. 74 países. 1975-1990.	Positivo del índice global, negativo para algunos componentes.
2003	Dawson	Libertad económica.	Fraser Institute.	Test de Granger. Muestra amplia. 1970-2000.	Positivo del índice global. Relación inversa para algunos componentes.
2005	Berggren y Jordahl			Transversal. 37-81 países. 1975-2000.	Positivo. «Comercio internacional» se asocia a crecimientos más lentos.
	Giavazzi y Tabellini	Liberalización económica.	Wacziarg y Welch (2003).	Panel. 140 países. 1960-2000.	Positivo, directo e indirecto. Importa la secuencia: antes la económica que la política para un mayor crecimiento.

Tabla 1. (Continuación)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
2006	Aisen y Veiga			Panel. 97 países. 1960-1999.	Positivo mediante reducción de la inflación.
	De Haan, Lundström y Sturm			Transversal. 80 países. 1975-1990	Positivo, en niveles y variación.
2008	Justesen	Libertad económica.	Fraser Institute.	Panel. 35-77 países. 1970-1999.	Positivo, que varía según el componente.
2009	Aixalá y Fabro			Panel. 187 países. 1976-2000.	Relación causal bilateral.
2010	Azman-Saini, Baharumshah y Law			Panel. 84 países. 1976-2004.	Positivo en las entradas de capital extranjero.
	Dawson			Transversal. 85 países. 1980-2007.	Negativo en la volatilidad del crecimiento, no siendo así para todos los componentes.
2011	Jong-A-Pin y De Haan	Liberalización económica. Cambio del nivel de libertad económica.	Sachs y Warner (1995), Wacziarg y Welch (2008), Fraser Institute.	Panel. 106 países. 1957-1993.	Positivo y robusto en las aceleraciones del crecimiento.
2012	Fabro y Aixalá	Libertad económica.	Fraser Institute.	Panel. 79 países. 1976-2005.	Positivo directo e indirecto (inversión en capital físico y humano).
2013	Aisen y Veiga			Panel. 169 países. 1960-2004.	Positivo directo e indirecto (acumulación de capital físico).

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 1. (Continuación)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
2013	Amendola, Easaw y Savoia	Libertad económica.	Fraser Institute.	Transversal y panel. 62 países. 1960-2004.	Positivo en la desigualdad de renta, que disminuye con la democratización.
	Durán-Herrera y Bajo-Davó	Libertad económica.	Heritage Foundation.	Análisis cluster y ANOVA. 336 compañías de 24 países.	A mayor libertad económica, empresas con mejores resultados.
	Dewandaru, Rizvi, Bacha y Masih	Libertad financiera.	Heritage Foundation.	Panel. 22 países. 1996-2011.	Positivo en el desarrollo del mercado de valores en países desarrollados, nulo en los islámicos.
2014	Flachaire, García-Peñalosa y Konte	Libertad económica.	Fraser Institute.	Pooled y panel. 79 países. 1975-2005.	Positivo, siendo mayor a menor nivel de democracia. No todos los componentes resultan significativos.
	Justesen	Riesgo de expropiación del gobierno. Derechos de propiedad y sistema legal.	Political Risk Services. Fraser Institute.	Panel. 90 países. 1970-2000.	No significativo, condicionado al poder político: a mayor concentración efecto más débil.
	Próchniak y Witkowski	Libertad económica.	Fraser Institute.	Panel. 111 países. 1970-2010.	Positivo. No lineal.
2015	Bologna, Lacombe y Young	Libertad económica.	Stansel (2013).	Transversal. 381 áreas metropolitanas norteamericanas. 2002-2011.	Positivo en su área, negativo en las áreas vecinas que no mejoren la liberalización económica.
	Dawson	Libertad económica.	Fraser Institute.	Transversal. 99 países. 1980-2009.	Positivo directo e indirecto (mitiga el efecto negativo de la volatilidad macroeconómica).
	Farhadi, Islam y Moslehi	Libertad económica.	Fraser Institute.	Panel. 99 países. 1970-2010.	Positivo en la productividad: reduce el efecto negativo de las rentas de los recursos naturales.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Impacto de la libertad política en el crecimiento económico (30 trabajos)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
1985	Kormendi y Meguire	Dicotómico a partir del índice de libertades civiles.		Transversal. 47 países. 1950-1977.	Positivo, fundamentalmente a través de la inversión.
1988	Scully	2 dicotómicos (a partir de valores que pueden tomar los índices de libertades civiles y derechos políticos).	Freedom House.	Transversal. 115 países. 1960-1980.	Positivo en el crecimiento y la eficiencia.
1995	De Hann y Siermann	Democracia.	Freedom House. Gasiorowski (1993).	Transversal. 97 países. 1960-1988.	No robusto, tanto directo como indirectamente.
1996	Barro	2 dicotómicos (a partir de índice de derechos políticos y de democracia).	Freedom House. Bollen (1990).	Panel. 100 países. 1960-1990.	No linealidad entre democracia y crecimiento.
1999	Gwartney, Lawson y Holcombe	Índice global de libertad política (a partir de los índices de libertades políticas y civiles).	Freedom House.	Transversal. 82 países. 1980-1995.	Positivo, menos importante que la libertad económica. Menos significativo y robusto en variación.
2001	Tavares y Wacziarg	Índice de Gastil.		Panel y ecuaciones simultáneas. 65 países. 1970-1989.	Positivo y moderado: favorece la acumulación de capital humano y disminuye la de capital físico.
2002	Ali y Crain	Libertad política y libertades civiles de Gastil.	Freedom House.	Transversal. Análisis de límites extremos. 119 países. 1975-1989.	No sistemático.
2003	Li y Resnick	Democracia y autocracia. Reclutamiento del ejecutivo, limitaciones al ejecutivo y competencia política.	Polity IV.	Pooled y modelo TO-BIT. 53 países en desarrollo. 1982-1995.	Positivo en la inversión extranjera directa (negativo directamente y positivo a través de protección de los derechos de propiedad).

2004	Przeworski	Dicotómico: regímenes democráticos y no democráticos.	Elaboración del autor.	Panel. 135 países. 1950-1999.	Nulo en la inversión en capital físico y su crecimiento. En democracia el crecimiento de la renta es algo mayor.
2005	Giavazzi y Tabellini	Democracia POLITY2.	Polity IV.	Panel. 140 países. 1960-2000.	Pequeño y no robusto en el crecimiento, nulo en la inversión.
	Mobarak	Índice global de libertad política e índice de libertades civiles. Democracia.	Freedom House. Polity IV.	Pooled. 77 países. 1970-2000.	Crecimiento más estable en democracias.
2006	Rigobon y Rodrik	Democracia y restricción del ejecutivo.	Polity IV.	Transversal. 86 países.	Positivo, menor que la libertad económica.
	Aisen y Veiga	Polity.	Polity IV.	Panel. 97 países. 1960-1999.	Positivo al reducir la inflación, nulo para los países en desarrollo.
	Varsakelis	Derechos políticos, libertades civiles y libertad de prensa.	Freedom House.	Panel. 29 países. 1995-2000.	Positivo en la producción de patentes.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. *(Continuación)*

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Modelo y Muestra	Resultados
2008	Aghion, Alesina y Trebbi	Libertad política y libertades civiles. Democracia.	Freedom House. Polity IV.	Panel. 183 países. 1963-2003.	Positivo en los sectores más desarrollados y negativo o nulo en los alejados de la frontera tecnológica.
	Papaioannou y Siorounnis	Dicotómicos de democratización.	Papaioannou y Siorounnis (2007), Polity IV, Freedom House y Golder (2005).	Panel. 166 países. 1960-2003.	Positivo y robusto. La reforma democrática acelera el crecimiento.
2009	Aixalá y Fabro	Libertades civiles y derechos políticos.	Freedom House.	Panel. 187 países. 1976-2000.	Causalidad simultánea entre libertades civiles y crecimiento, mientras que los derechos políticos lo preceden.
	Barro y Sala-i-Martin	Derechos políticos. Democracia.	Freedom House. Bollen (1990), para 1960 y 1965.	Transversal. 87 países.	Positivo, que disminuye en la medida en que se desarrolla la democracia.
2011	Adam, Delis y Kammas	Democracia de Gastil. Democracia. Democracia de Przeworski.	Freedom House. Polity IV. Przeworski, Alvarez, Cheibub y Limongi (2000).	Panel. 50 países. 1980-2000.	Positivo en la eficiencia del sector público.
	Jong-A-Pin y De Haan	Polity. Duración del régimen.	Polity IV. Elaboración del autor.	Panel. 106 países. 1957-1993.	Negativo en la aceleración del crecimiento.
2012	Yang	Democracia POLITY2.	Polity IV	Panel. 158 países. 1970-2005.	Nulo de la democratización en la volatilidad del crecimiento.
	Breen y Gillanders	Restricción del ejecutivo.	Polity IV	Transversal. 100 países. 2000-2009.	Negativo en la regulación empresarial, acentuado con la inestabilidad política.
2012	Fabro y Aixalá	Libertades civiles y derechos políticos.	Freedom House.	Panel. 79 países. 1976-2005.	Positivo directo e indirecto (inversión en capital físico y humano).
	Rode y Gwartney	Dicotómicos de democracia.	Cheibub, Gandhi y Vreeland (2010).	Panel y transversal. 64 países. 1970-2009.	Positivo a través de la liberalización económica.

2013	Aisen y Veiga	Polity.	Polity IV.	Panel. 169 países. 1960-2004.	Negativo directo (pequeño y no robusto) y positivo indirecto (acumulación de capital humano).
	Jaunky	Democracia.	Elaboración del autor a partir de Freedom House.	Panel. 28 países. 1980-2005.	Nulo a corto plazo. A largo plazo se generan mutuamente, con efecto positivo.
2014	Flachaire, García-Peñalosa y Konte	Democracia.	Polity IV.	Pooled y panel. 79 países. 1975-2005.	Directo nulo, aunque condiciona el patrón de crecimiento adoptado en cada país.
	Justesen	Restricciones políticas y control.	Henisz (2005).	Panel. 90 países. 1970-2000.	Directo nulo. Condicionan el efecto de los derechos de propiedad. Negativo del reparto de poder ante derechos de propiedad débiles.
2015	Alfano y Baraldi	Competición política.	Elaboración de los autores.	Panel. 20 regiones italianas. 1980-2008.	Relación de forma: U invertida. Existe un nivel óptimo de competición política que maximiza el crecimiento.
	De Luca, Litina y Sekeris	Democratización. Democracia.	Papaioannou y Stourounis (2008) Polity IV.	Panel. 129 países. 26 años.	Positivo/Negativo de la democratización/autocracia, que disminuye cuando aumenta la desigualdad.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 3. Impacto de la inestabilidad política en el crecimiento económico (12 trabajos)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
1991	Barro	Media de las revoluciones y golpes de estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes.	Banks (1979).	Transversal. 98 países. 1960-1985.	Negativo.
1995	Barro y Sala-i-Martin	Media de las revoluciones y golpes de estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes.	Banks (1979).	Transversal. 95 países. 1965-1985.	Negativo.
1996	Alesina, Özler, Roubini y Swagel	Probabilidad promedio estimada del cambio de gobierno, incluyendo primero todos los cambios y luego solo los considerables. Cambios de gobierno.	Elaboración del autor. Jodice y Taylor (1983).	Transversal y datos de panel. 113 países. 1960-1985, 1950-1982 y 1960-1982.	Negativo.
2001	Fosu	Golpes de estado exitosos, fallidos y parciales. Uso por separado y unificado mediante componentes principales.	McGowan (1986).	Transversal. 31 países de África Subsahariana. 1960-1986.	Negativo: reduce el producto marginal del capital. Positivo para la medida agrupada.
2002	Campos y Nugent	Inestabilidad sociopolítica (análisis de componentes principales).	Barro y Lee (2003) y Polity III.	Panel. 98 países. 1960-1995.	Negativo.
2006	Aisen y Veiga	Crisis de gobierno y cambios de gabinete.	Gross National Time Series Data Archive y Beck <i>et al.</i> (2001).	Panel. 97 países. 1960-1999.	Negativo considerable a través de la inflación.
2009	Jong-A-Pin	25 de inestabilidad política.	Databanks International (2005), Gleditsch <i>et al.</i> (2002), ICRG (2005), Beck <i>et al.</i> (2001) y Marshall y Jagers (2002).	Panel. 90 países. 1974-2003.	Negativo de la inestabilidad del régimen político y positivo de la inestabilidad dentro del régimen.

2011	Jong-A-Pin y De Haan	Dicotómico de cambio de régimen e índice Polity.	Polity IV.	Panel. 106 países. 1957-1993.	En general, cambios en el régimen no preceden aceleración del crecimiento.
2012	Ahmad, Ullah y Arfeen	Estabilidad política: media aritmética de 5 índices.	Political Risk Services.	Panel. 71 países. 1984-2009.	Positivo y robusto.
2013	Aisen y Veiga	Cambios de gabinete y construcción de 6 indicadores mediante el análisis de componentes principales.	Cross National Time Series Data Archive.	Panel. 169 países. 1960-2004.	Negativo y robusto de los cambios de gabinete, el resto negativo a través de la productividad de los factores y la acumulación de capital físico y humano.
2015	Nawaz	Estabilidad del gobierno.	International Country Risk Guide.	Panel. 56 países. 1981-2010.	Positivo, siendo superior en las economías con mayor nivel de renta.
	Salinas, Gueye y Korbut	Dicotómica que distingue entre años previos y posteriores al alcance de estabilidad política y liberalización económica.	Elaboración de los autores.	Panel. 32 países subsaharianos. 1960-2008.	Positivo.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 4. Impacto de la corrupción en el crecimiento económico (16 trabajos)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
1995	Mauro	9 de corrupción y eficiencia institucional.	Business International.	Transversal. 70 países. 1960-1985.	Negativo y robusto, fundamentalmente a través de la inversión.
2000	Wei	3 de corrupción.	Business International, International Country Risk Group y Transparency International.	Panel. 12 países fuentes y 45 receptores. 1980-1993.	Negativo y robusto en la inversión extranjera directa.
2001	Del Monte y Papagni	Delitos contra la administración pública por millón de empleados.	ISTAT.	Panel. 20 regiones italianas. 1963-1991.	Negativo directo e indirectamente (inversión privada).
2003	Lambsdorff	Percepción de la corrupción.	Transparency International.	Transversal. 69 países. 1973-2001.	Negativo en la productividad del capital, condicionado a la calidad burocrática.
2005	Méon y Sekkat	Percepción de la corrupción. Control de la corrupción.	Transparency International. World Bank.	Transversal. 63 países. 1970-1998.	Negativo y robusto, directo e indirectamente (inversión).
2006	Méndez y Sepúlveda	2 de corrupción. Percepción de la corrupción.	International Country Risk Guide e Institute for Management Development. Transparency International.	Transversal. 85 países. 1960-2000.	No lineal: existe un nivel de corrupción que maximiza el crecimiento.
	Varsakelis	Percepción de la corrupción.	Transparency International.	Panel. 29 países. 1995-2000.	Negativo en la producción de patentes.
2008	Aidt, Dutta y Sena	Percepción de la corrupción. Control de la corrupción.	Transparency International. World Bank.	Transversal. 67-71 países. 1970-2000.	Condicionado a la calidad de las instituciones políticas.

2010	Meón y Weill	Control de la corrupción. Percepción de la corrupción.	World Bank. Transparency International.	Panel. 69 países. 2000-2003.	Positivo o negativo en la eficiencia, según calidad institucional.
2011	De Jong y Bogmans	8 de corrupción. Percepción de la corrupción. Control de la corrupción.	World Business Environment Survey (WBES). Transparency International. World Bank	Modelo de gravedad. 8 países. 1999-2002.	Negativo en el comercio internacional, positivo para importaciones en aduanas deficientes.
2012	Ahmad, Ullah y Arfeen	Corrupción y eficiencia burocrática.	International Country Risk Guide.	Panel. 71 países. 1984-2009.	Relación de forma: U invertida. A bajos niveles de incidencia promueve el crecimiento.
	Breen y Gillanders	Percepción de la corrupción. Control de la corrupción.	Transparency International. World Bank	Transversal. 100 países. 2000-2009.	Negativo en la calidad de la regulación empresarial.
2013	Gillanders	Corrupción. Control de la corrupción. Percepción de la corrupción.	World Bank's Enterprise Surveys (ES). World Bank. Transparency International.	Pooled. 244 países.	A mayor corrupción mayor percepción de malas infraestructuras.
2014	Dewandaru, Rizvi, Bacha y Másih	Control de la corrupción.	World Bank	Panel. 22 países. 1996-2011.	Negativo en el desarrollo del mercado de valores en países islámicos.
2015	Alfano y Baraldi	Número de crímenes contra la administración pública.	Instituto Nacional de Estadística.	Panel. 20 regiones italianas. 1980-2008.	Directo negativo y positivo si disminuye la competencia política.
	Nawaz	Control de la corrupción.	International Country Risk Guide.	Panel. 56 países. 1981-2010.	Positivo de la reducción de la corrupción, siendo superior a mayor nivel de renta.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 5. Impacto del capital social en el crecimiento económico (15 trabajos)

Año	Autor(es)	Indicador Institucional	Fuente	Datos	Resultados
1995	Helliwell y Putman	Comunidad cívica, desempeño institucional y satisfacción ciudadana.	Putman (1993).	Transversal. 20 regiones italianas. 1950-1990.	Positivo de comunidad cívica y desempeño institucional.
1997	Knack y Keefer	Confianza y de normas de cooperación cívica.	World Values Survey.	Transversal. 29 países. 1980-1992.	Positivo y robusto, mayor para la confianza.
2000	Whiteley	Capital social.		Transversal. 34 países. 1970-1992.	Positivo y robusto.
2001	Zak y Knack	Confianza.	World Values Survey, Inglehart (1996) y Eurobarometer Surveys.	Transversal. 37 países. 1980-1995.	Positivo directo e indirecto (inversión).
2002	Rupasingha, Goetz y Freshwater	2 de frecuencia de interacción de la comunidad.	County Business Patterns.	Transversal. Condados de Estados Unidos. 1990-1997.	Positivo y robusto.
2003	Barro y McCleary	Asistencia mensual a iglesias y creencias religiosas en el paraíso y el infierno.	World Values Survey, International Social Survey Programme y Gallup Millennium Survey.	Panel. 41 países. 1965-1995.	Positivo de las creencias y negativo de la asistencia a iglesias.
	Knack	3 de actividad asociativa.	World Values Survey.	Transversal. 38 países. 1980-1998.	Nulo en el crecimiento, negativo en la inversión.
2005	Beugelsdijk y Van Schaik	Capital social regional.	European Value Studies.	Transversal. 54 regiones europeas occidentales. 1950-1998.	Positivo y robusto.
2006	Guiso, Sapienza y Zingales	3 dicotómicos de confianza.	General Social Survey y World Values Survey.	Estados Unidos. 1980-1998.	Positivo.

2009	Akçomak y Ter Weel	2 de confianza.	Elaboración del autor a partir de European Social Surveys y European Values Study Surveys.	Transversal. 102 regiones. 1990-2002.	Positivo directo e indirecto (innovación).
2010	Tabellini	4 de cultura. Primer componente principal: confianza, control y respeto y obediencia y respeto.	World Values Survey.	Transversal. 69 regiones europeas. 1977-2001.	Positivo.
2013	Maseland	Primer componente principal: 4 dimensiones de cultura.	Hofstede (2001) y World Values Survey.	Transversal. 45 y 36 países.	Positivo.
2014	Wang y Lin	Número de instituciones religiosas.	China Data Center.	Panel. 341 provincias. 2001-2011.	Positivo directo general y en particular: solo el cristianismo muestra un efecto robusto.
2015	Bjørnskov y Meón	Confianza social.	World Values Survey, Latinobarómetro, Barómetros de Asia y Asia del Este, Afrobarómetro y Danish Social Capital Project.	Transversal. 67 países. 1890-2000.	Positivo directo en el nivel y crecimiento de la productividad de los factores, e indirecto (instituciones formales).
	Forte, Peiró-Palomino y Tortosa-Ausina	Confianza social, actividades asociativas y normas sociales.	European Value Survey Study.	Transversal. 85 regiones europeas. 1995-2008.	Alta probabilidad de impacto positivo de la confianza social y participación en grupos.

Fuente: Elaboración propia.

4. Discusión

4.1. Dimensión económica

Podemos decir que casi todos los estudios aunados en esta dimensión institucional coinciden sobre su impacto positivo y significativo en el crecimiento (véase Tabla 1), habiéndose abordado con profusión. Entre los primeros trabajos que demostraron la importancia de tener en cuenta las instituciones económicas para mejorar la capacidad explicativa de los modelos de crecimiento está el de Easton y Walker (1997). Luego le sucedieron otros, que también estudiaron a través de qué canales se producía tal repercusión, así como su efecto en el nivel de renta del estado estacionario. Tal es el caso de Ayal y Karras (1998) y Dawson (1998), que corroboraron el papel de las instituciones de libre mercado para promover la acumulación de capital físico y humano, así como la mejora de la productividad de los factores. O el de De Haan y Sturm (2000), que ratifica su capacidad para acelerar el alcance del nivel de renta del estado estacionario de aquellas economías que estén por debajo del mismo. En el caso de De Haan, Lundström y Sturm (2006) dejan constancia, además, de que la influencia en el crecimiento se produce tanto en niveles como en términos de variación de las instituciones económicas. Así como Dewandaru, Rizvi, Bacha y Masih (2014) comprueban su importancia para promover el desarrollo del mercado de valores.

En adición, también existen trabajos que se han centrado en la importancia de algunos elementos concretos que conforman las instituciones económicas, como son los derechos de propiedad y la regulación. Respecto a los primeros podemos citar, por ejemplo, a Knack y Keefer (1995) y Barro (1996), cuya evidencia muestra la relevancia de tales instituciones para generar crecimiento económico. Otro caso es el de Banerjee e Iyer (2005), quienes comprueban que las áreas más prósperas de la India postcolonial, en términos de inversión y productividad en la agricultura, son aquellas en las que los derechos de propiedad fueron respetados a los agricultores. En relación a la segunda, tal como afirman Silberberger y Königer (2016), la calidad de la regulación ejerce un efecto positivo y altamente significativo en el crecimiento económico, más importante que el comercio internacional y tratándose de una relación no lineal.

No obstante, Bologna, Young y Lacombe (2016) confirman, para 381 áreas metropolitanas norteamericanas, que las mejoras producidas en aquellas instituciones que protegen los derechos de propiedad y permiten a los individuos realizar transacciones voluntarias en cada área pueden repercutir negativamente en los niveles de renta de las áreas vecinas que no lleven a cabo tales reformas. Por su parte, Próchniak y Witkowski (2014) corroboran la existencia de una relación no lineal entre instituciones económicas y crecimiento.

Profundizando en los canales de influencia de las instituciones económicas, así como en la primacía de su impacto respecto a otras dimensiones, Fabro y Aixalá (2012) también demuestran que tal efecto se produce de manera directa o indirectamente, mediante el fomento de la inversión en capital físico y humano; siendo supe-

rior al ejercido por las libertades civiles y derechos políticos, tanto en el crecimiento de los niveles de renta como en el incremento de la inversión en infraestructuras. Otras vías de impacto indirecto son tratadas también por Giavazzi y Tabellini (2005), a través de la consecución de políticas macroeconómicas y una gobernanza de calidad; así como mediante la reducción de la inflación (Aisen y Veiga, 2006). Y si nos acercamos al estudio de Azman-Saini, Baharumshah y Law (2010), es posible apreciar que las instituciones económicas se erigen como condición indispensable para que la inversión extranjera directa repercuta positivamente en el crecimiento. A la vez que contribuyen al incremento de la productividad total de los factores en los países ricos en recursos naturales, al compensar el efecto negativo de las rentas de tales recursos (Farhadi, Islam y Moselehi, 2015); así como también existe evidencia de que mitigan el efecto negativo de la volatilidad macroeconómica en el crecimiento (Dawson, 2015).

Dentro de esta dimensión institucional también encontramos trabajos que analizan la relación de causalidad entre instituciones económicas y crecimiento, intentando depurar la dirección de la misma. Así, Dawson (2003), sugiere que el nivel de calidad de tales instituciones causa crecimiento económico pero, a la vez, las variaciones que sufre la misma están conjuntamente determinadas con el crecimiento. Aixalá y Fabro (2009), por su parte, obtienen resultados que permiten afirmar la existencia de una relación bilateral de causalidad entre libertad económica y crecimiento, así como entre libertad económica e inversión en capital físico y humano. En el caso de Justesen (2008), se obtiene una débil evidencia de que el crecimiento condiciona la libertad económica.

Por otra parte, también existen estudios que tratan la relación entre libertad económica y política, así como su efecto en el crecimiento y la secuencia del mismo. Dentro de esta línea, encontramos que tendrán mejor desempeño económico aquellos países que aborden la liberalización de la economía previo a una transición democrática (Giavazzi y Tabellini, 2005) y que la protección de los derechos de propiedad estaría condicionada por el sistema político (Amendola, Easaw y Savoia, 2013).

No obstante lo anterior, algunos trabajos han mostrado que los resultados obtenidos pueden variar en función de si se utiliza el indicador global o desagregado, indicando la necesidad de continuar depurando tales medidas, así como del análisis sobre los elementos que las componen (Ayal y Karras, 1998; Carlsson y Lundström, 2002; Berggren y Jordahl, 2005; Justesen, 2008).

4.2. Dimensión política

4.2.1. Libertad política y crecimiento

Dentro de este aspecto institucional encontramos resultados más diversos y menos robustos que los obtenidos en la relación anterior (véase Tabla 2). Tal efecto puede producirse de manera directa o indirecta, como es a través del incremento de

la libertad económica (Rode y Gwartney, 2012). Li y Resnick (2003), por su parte, también confirman el efecto positivo mediante la mejora de los derechos de propiedad, así como que estos podrían ser más importantes para el crecimiento económico que el carácter democrático del régimen; si bien Flachaire, García-Peñalosa y Konte (2014) constatan que la repercusión de las instituciones económicas en el crecimiento es mayor en aquellos países menos democráticos.

Continuando con la influencia indirecta, para Aghion, Alesina y Trebbi (2008), las instituciones democráticas mejoran el crecimiento de los sectores cercanos a la frontera tecnológica, a través del fomento de la entrada al sector, competencia e innovación. En el caso de Varsakelis (2006), se pone de manifiesto la importancia de la libertad política para la innovación, al redundar en mayor producción de patentes. Por su parte, Aixalá y Fabro (2009) evidencian que el fomento de derechos políticos y libertades civiles promueve la inversión en capital humano, aunque sin efecto para el capital físico, indicando que la libertad política provee los medios para la igualdad de oportunidades, como el acceso a la educación; tratándose de un efecto superior al de la libertad económica (Fabro y Aixalá, 2012). Así como Adam, Delis y Kammass (2011) enfatizan en las consecuencias positivas de la democracia para la eficiencia del sector público.

Respecto al efecto de la libertad política en la aceleración del crecimiento, Acemoglu (2008) defiende que las sociedades oligárquicas presentan, a priori, un crecimiento más rápido que aquellas similares democráticas, pero luego pasar a ser las menos eficientes. No obstante, Barro y Sala-i-Martin (2009) plantean que, alcanzado cierto nivel de derechos políticos, fomentar la democracia no generaría crecimiento; lo cual apoya también Barro (1996), que encuentra indicios de una relación no lineal entre democracia y crecimiento, así como Alfano y Baraldi (2015) corroboran la existencia de una relación no lineal entre la competición política y el crecimiento económico.

En una posición contraria a gran parte de las posturas anteriores, Tavares y Wacziarg (2001) concluyen que las instituciones democráticas responden a las demandas de los pobres extendiendo el acceso a la educación y disminuyendo las desigualdades en renta, a la vez que disminuyen la acumulación de capital físico y aumentan el consumo del gobierno. Más tarde, Jong-A-Pin y De Haan (2011) demuestran que el nivel de democracia presenta un impacto negativo en la aceleración crecimiento, indicando que será más probable en autocracia. En el caso de Mobarak (2005), se afirma que la democracia no promueve necesariamente el crecimiento, pero lo hace menos volátil. De Luca, Litina y Sekeris (2015), por su parte, evidencian que, en sociedades con alta desigualdad en la propiedad del capital, el efecto de la autocracia en el crecimiento podría ser positivo.

En una posición intermedia, también hallamos estudios que no encuentran una relación significativa ni robusta entre democracia y crecimiento, como De Hann y Siermann (1995) o Flachaire, García-Peñalosa y Konte (2014). Para Ali y Crain (2002), la libertad política no muestra un efecto sistemático en el crecimiento económico, a la vez que manifiesta la necesidad de prestar atención al grado de idoneidad de los indicadores existentes. Por su parte, Przeworski (2004) manifiesta que, tanto el peso de la inversión en capital físico respecto al PIB como su tasa de crecimiento,

no parecen estar explicados por el carácter democrático del régimen, apoyándose a posteriori en el trabajo de Aixalá y Fabro (2009). Si nos adentramos en el estudio de Aisen y Veiga (2006), sale a la luz que la democracia puede reducir la inflación, aunque se trata de un impacto pequeño, el cual llega a ser nulo en el caso de los países en desarrollo. Posteriormente, Yang (2011) muestra la insuficiencia de la democratización por sí sola para disminuir la volatilidad del crecimiento, al menos en periodos de 10-20 años. Así como existe evidencia de que la desigualdad en la propiedad del capital mitiga el efecto positivo de la democratización en el crecimiento; a la vez que también aminora la repercusión negativa de la existencia de autocracias, de manera que a cuanto más autocrático es el régimen mayor será el efecto positivo de esa desigualdad (De Luca, Litina y Sekeris, 2015).

4.2.2. Inestabilidad política y crecimiento

Si iniciamos observando la Tabla 3, a priori es de destacar que, en general, los estudios revisados coinciden en el impacto negativo de esta vertiente institucional en el crecimiento económico. Sin embargo, ante condiciones económicas muy lamentables, como es el caso de África subsahariana, la inestabilidad política podría impulsar el crecimiento, al generar expectativas de cambio (Fosu, 2001); o también existe evidencia de relación no robusta entre inestabilidad política y crecimiento económico y viceversa (Campos y Nugent, 2002).

Comenzado por el trabajo de Alesina, Özler, Roubini y Swagel (1996), queda demostrado que el crecimiento es más bajo en países y periodos con alta propensión a colapsos del gobierno, tratándose de un impacto robusto y persistente. Tomando en cuenta los análisis sobre el impacto negativo directo, este queda avalado también en los trabajos de Barro (1991), Barro y Sala-i-Martin (1995), Jon-A-Pin (2009), Jon-A-Pin y De Haan (2011), Ahmad, Ullah y Arfeen (2012) y Nawaz (2015), comprobándose en este último un efecto mayor de la estabilidad política para las economías con ingresos más altos.

A su vez, Aisen y Veiga (2013) corroboran que tal efecto negativo puede actuar directamente, al afectar gravemente el crecimiento de la productividad total de los factores, o indirectamente, aunque en menor medida, al contraer la acumulación de capital físico y humano. Centrándonos en los canales de acción indirectos, Fosu (2001) se refiere a la reducción del producto marginal del capital, mientras que Aisen y Veiga (2006) contrastan que los países más inestables presentan mayor inflación.

4.3. Dimensión social

4.3.1. Corrupción y crecimiento

Al abordar el consenso en torno al impacto de la corrupción podemos concluir que, si bien existe gran preocupación por las consecuencias de la corrupción, se man-

tienen dos posturas diferenciadas: en el corto plazo un impacto positivo en condiciones de mala calidad institucional, mientras que a largo plazo perjudica el crecimiento, siendo mayor la evidencia en esta última (véase Tabla 4).

El trabajo pionero de Mauro (1995) permite arribar a la conclusión de que el principal canal por el que la corrupción repercute en el crecimiento económico es a través de la disminución de la inversión, con un impacto considerable. A su vez, no encuentra evidencia para apoyar la hipótesis de que la corrupción podría resultar beneficiosa cuando la gobernanza sea endeble o ineficiente. Sin embargo, Méon y Sekkat (2005) demuestran un relevante impacto negativo directo, el cual arrecia en condiciones de mala calidad institucional, a la vez que evidencian que la corrupción no constituye un sustituto a la mala gobernanza. Además, Nawaz (2015) corrobora el impacto positivo de la reducción de la corrupción en todas las etapas de desarrollo económico, si bien el mayor efecto se aprecia a mayor alto nivel de renta.

Existen, además, otros canales por los que la corrupción repercute negativamente en el crecimiento económico. Tal es el caso de que los países más corruptos reciben menos flujos de inversión extranjera directa (Wei, 2000), son más ineficientes en el gasto que destinan a la inversión pública (Del Monte y Papagni, 2001), presentan menor productividad del capital (Lambsdorff, 2003), a la vez que perjudican más su comercio internacional (De Jong y Bogmans, 2011) y cuentan con peor regulación del entorno empresarial (Breen y Gillanders, 2012). Por otra parte, a mayor corrupción se genera una percepción peor de las de infraestructuras del transporte, la electricidad y las comunicaciones existentes (Gillanders, 2013). Así como también el control de la corrupción se erige como un elemento necesario para promover el desarrollo del mercado de valores en los países islámicos (Dewandaru, Rizvi, Bacha y Masih, 2014).

No obstante, Méon y Weill (2010) corroboran la hipótesis «engrasar las ruedas», es decir, la corrupción repercute positivamente en la eficiencia de los factores productivos en escenarios de muy baja calidad de la gobernanza. De Jong y Bogmans (2011), por su parte, comprueban que los sobornos pueden facilitar las importaciones, sobre todo en aduanas deficientes; así como Alfano y Baraldi (2015), a pesar de comprobar un efecto negativo directo de la corrupción en el crecimiento, muestran que puede ser positivo ante la disminución de la competición política.

Un punto de vista alternativo aparece en el trabajo de Méndez y Sepúlveda (2006), donde se muestra que el impacto de la corrupción puede estar condicionado por el tipo de régimen político, siendo significativo únicamente en el caso de los países democráticos, con una relación no lineal e indiferente al tamaño del gobierno, pudiendo existir un nivel de corrupción que maximice el crecimiento. Por su parte, Aidt, Dutta y Sena (2008) también apoyan esta postura, al confirmar la importancia de tener en cuenta una relación no lineal entre el crecimiento económico y corrupción, condicionada al umbral de calidad de las instituciones políticas. Más tarde, Ahmad, Ullah y Arfeen (2012) confirman que el nivel de corrupción que maximiza el crecimiento económico no es necesariamente cero, pudiendo existir una relación de la forma de una U invertida.

4.3.2. Capital social y crecimiento

Respecto al capital social, los trabajos se han caracterizado por el énfasis en determinados elementos del mismo, más que en su análisis global; encontrándose en la mayor parte de los estudios un efecto positivo de los diferentes componentes del capital social en el desempeño de las economías (véase Tabla 5).

Comenzando por Knack y Keefer (1997), se evidencia el impacto positivo directo de la confianza y las normas cívicas en el crecimiento económico, siendo más significativo en los países más pobres, lo que puede atribuirse al menor desarrollo de las instituciones formales; así como también corroboran el efecto indirecto a través de la inversión. Posteriormente, Zak y Knack (2001) vuelven a comprobar el impacto positivo de la confianza, tanto en el crecimiento económico, como en la inversión, demostrando que la convergencia condicional tiene un impacto mayor cuanto más confianza exista en la sociedad. Whiteley (2000), por su parte, constata que la confianza interpersonal es un importante determinante de las diferencias en términos de crecimiento económico entre países.

Al tomar como indicador del capital social las actividades asociativas entre individuos, Knack (2003) encuentra una relación débil con el crecimiento e incluso de naturaleza contraria a la esperada. Sin embargo, Rupasingha, Goetz y Freshwater (2002), previamente habían demostrado la importancia de las interacciones sociales para explicar las diferencias en términos de convergencia económica entre los condados de Estados Unidos. Así como Beugelsdijk y Van Schaik (2005), usando medidas de confianza y pertenencia a asociaciones, encuentran un impacto positivo y robusto en el crecimiento económico en regiones europeas occidentales. Por su parte, Forte, Peiró-Palomino y Tortosa-Ausina (2015) corroboran que el escenario más probable es un impacto positivo de las participaciones en grupos en el crecimiento.

Barro y McCleary (2003), por su parte, demuestran la importancia de la cultura, a través de las creencias religiosas y la asistencia a iglesias y sitios de culto para el desempeño económico, encontrándose una dirección positiva en el primer caso, y negativa en el segundo. Según los resultados de Guiso, Sapienza y Zingales (2003), las creencias religiosas condicionan positivamente actitudes económicas de la sociedad, que fomentan el libre mercado y mejores instituciones, aunque también pueden actuar negativamente, ya que las personas religiosas son más intolerantes y apoyan menos los derechos de las mujeres. Por último, Wang y Lin (2014) confirman, para el caso de China, que solo el cristianismo muestra un efecto positivo robusto en el nivel de renta.

Por su parte, Guiso, Sapienza y Zingales (2006) demuestran el impacto de la cultura a través de las creencias y preferencias de la sociedad, en cuestiones de índole económica, tales como la probabilidad de conversión en empresario, la capacidad de ahorro o la redistribución de la renta. Posteriormente, tanto Tabellini (2010) como Maseland (2013) dejan constancia del impacto positivo de la cultura en los niveles de renta y su crecimiento.

No obstante lo anterior, para Akçomak y Ter Weel (2009) es importante profundizar en las vías de impacto del capital social, que demuestran a través del fomento de la innovación, mientras que el efecto directo no se muestra tan claro. Así como Bjørnskov y Meón (2015) concluyen que la principal vía de repercusión de la confianza social en el nivel y variación de la productividad de los factores es indirecta, a través de su efecto positivo en las instituciones formales de índole económico-legal.

5. Conclusiones

Con este trabajo se ha pretendido ofrecer una idea del estado de los avances sobre el impacto de las instituciones en el crecimiento económico para cada dimensión (económica, política y social), intentando responder a tres cuestiones fundamentales. Respecto a la primera, relativa al grado de consenso alcanzado, es de destacar que en prácticamente todos los trabajos revisados se concluye con un impacto positivo de las instituciones económicas y capital social en el crecimiento, así como negativo de la inestabilidad política; mientras que para la libertad política existe aún un debate abierto, habiendo posturas que avalan tanto un impacto positivo, como negativo o nulo. Para el caso de la corrupción se erigen dos posiciones contrarias: impacto negativo o positivo en condiciones de mala calidad institucional.

Refiriéndonos a la cuestión sobre las diferencias en importancia de cada tipo de instituciones, así como de la necesidad de una secuencia de implementación entre estas, es posible concretar que son aún pocos los trabajos que lo han abordado, indicando la necesidad de trabajar en esta dirección. No obstante, se ha encontrado evidencia de la mayor importancia del fomento de los derechos de propiedad para el crecimiento económico que el carácter democrático del régimen o, al contrario, si se mide el efecto en el capital humano, así como que tendrán mejor desempeño económico aquellos países que promuevan la liberalización económica previamente a una transición democrática. En consecuencia, estas cuestiones pendientes se erigen como líneas de investigación a abordar en el futuro.

Además de las carencias anteriores, han aflorado contradicciones entre resultados cuando se toman indicadores distintos, dándose el caso también entre algún indicador global y sus componentes, a la vez que algunos autores cuestionan la idoneidad de determinados índices, demostrándose lo necesario de continuar depurando las medidas institucionales.

Las limitaciones encontradas en el trabajo hacen referencia a los criterios de búsqueda y selección bibliográfica y la imposibilidad de incorporación de todos los trabajos encontrados dada su extensión, lo cual implica que no ha sido posible tener en cuenta toda la información existente.

6. Bibliografía

- Acemoglu, D. (2008): «Oligarchic versus democratic societies», *Journal of the European Economic Association*, 6 (1), 1-44.
- Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. (2006): «Understanding prosperity and poverty: Geography, institutions, and the reversal of fortune», en Banerjee, Bénabou y Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*, Oxford, Oxford University Press.
- Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2012): *Why nations fail*, New York, Crown Publishers.
- Adam, A., Delis, M. D., y Kammass, P. (2011): «Are democratic governments more efficient?», *European Journal of Political Economy*, 27 (1), 75-86.
- Aghion, P., Alesina, A., y Trebbi, F. (2008): «Democracy, technology and growth», en Helpman, E. (ed.), *Institutions and economic performance*, Cambridge: Harvard University Press (p. 511).
- Ahmad, E., Ullah, M. A., y Arfeen, M. I. (2012): «Does corruption affect economic growth?», *Latin American Journal of Economics*, 49 (2), 277-305.
- Aidt, T., Dutta, J., y Sena, V. (2008): «Governance regimes, corruption and growth: Theory and evidence», *Journal of Comparative Economics*, 36 (2), 195-220.
- Aisen, A., y Veiga, F. J. (2006): «Does political instability lead to higher inflation? A panel data analysis», *Journal of Money, Credit and Banking*, 38 (5), 1379-1389.
- (2013): «How does political instability affect economic growth?», *European Journal of Political Economy*, 29, 151-167.
- Aixala, J., y Fabro, G. (2009): «Economic freedom, civil liberties, political rights and growth: A causality analysis», *Spanish Economic Review*, 11 (3), 165-178.
- (2011): «Calidad institucional y crecimiento económico: Nuevos avances y evidencia», *Ekonomiaz*, 77, 126-157.
- Akçomak, İ. S., y ter Weel, B. (2009): «Social capital, innovation and growth: Evidence from europe», *European Economic Review*, 53 (5), 544-567.
- Alesina, A., y Perotti, R. (1994): «The political-economy of growth - a critical survey of the recent literature», *World Bank Economic Review*, 8 (3), 351-371.
- Alesina, A., Özler, S., Roubini, N., y Swagel, P. (1996): «Political instability and economic growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (2), 189-211.
- Alfano, M. R., y Baraldi, A. L. (2015): «Is there an optimal level of political competition in terms of economic growth? Evidence from Italy», *European Journal of Law and Economics*, 39(2), 263-285.
- Ali, A. M., y Crain, W. M. (2002): «Institutional distortions, economic freedom, and growth», *Cato Journal*, 21 (3), 415-426.
- Alonso, J. A., y Garcimartín, C. E. (2008): *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*, Madrid, Editorial Complutense, S. A.
- Amendola, A., Easaw, J., y Savoia, A. (2013): «Inequality in developing economies: The role of institutional development», *Public Choice*, 155 (1-2), 43-60.
- Anderson, J. E., y Marcouiller, D. (2002): «Insecurity and the pattern of trade: An empirical investigation», *Review of Economics and Statistics*, 84 (2), 342-352.
- Ayal, E. B., y Karras, G. (1998): «Components of economic freedom and growth: An empirical study», *Journal of Developing Areas*, 32 (3), 327-338.
- Azman-Saini, W. N. W., Baharumshah, A. Z., y Law, S. H. (2010): «Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence», *Economic Modelling*, 27 (5), 1079-1089.
- Azzimonti, M. (2015): «The dynamics of public investment under persistent electoral advantage», *Review of Economic Dynamics*, 18 (3), 653-678.
- Banerjee, A., y Iyer, L. (2005): «History, institutions, and economic performance: The legacy of colonial land tenure systems in India», *American Economic Review*, 95 (4), 1190-1213.

- Barro, R. J. (1991): «Economic growth in a cross section of countries», *Quarterly Journal of Economics*, 106 (2), 407-443.
- (1996): «Democracy and growth», *Journal of Economic Growth*, 1 (1), 1-27.
- Barro, R. J., y McCleary, R. M. (2003): «Religion and economic growth across countries», *American Sociological Review*, 68 (5), 760-781.
- Barro, R. J., y Sala-i-Martin, X. (1995): *Economic growth*, New York, Mc Graw-Hill.
- (2009): *Crecimiento económico* (G. Pérez Trans.), Barcelona. Editorial Reverté, S. A.
- Berggren, N., y Jordahl, H. (2005): «Does free trade really reduce growth? Further testing using the economic freedom index», *Public Choice*, 122 (1-2), 99-114.
- Beugelsdijk, S., y Van Schaik, T. (2005): «Differences in social capital between 54 western european regions», *Regional Studies*, 39 (8), 1053-1064.
- Bjørnskov, C., y Méon, P. (2015): «The productivity of trust», *World Development*, 70, 317-331.
- Bologna, J., Young, A. T., y Lacombe, D. J. (2016): «A spatial analysis of incomes and institutional quality: Evidence from US metropolitan areas», *Journal of Institutional Economics*, 12 (1), 191-216.
- Breen, M., y Gillanders, R. (2012): «Corruption, institutions and regulation», *Economics of Governance*, 13 (3), 263-285.
- Campos, N. F., y Nugent, J. B. (2002): «Who is afraid of political instability», *Journal of Development Economics*, 67 (1), 157-172.
- Carlsson, F., y Lundström, S. (2002): «Economic freedom and growth: Decomposing the effects», *Public Choice*, 112 (3-4), 335-344.
- Carmignani, F. (2003): «Political instability, uncertainty and economics», *Journal of Economic Surveys*, 17 (1), 1-54.
- Cook, L. D. (2014): «Violence and economic activity: Evidence from african american patents, 1870-1940», *Journal of Economic Growth*, 19 (2), 221-257.
- Dawson, J. W. (1998): «Institutions, investment, and growth: New cross-country and panel data evidence», *Economic Inquiry*, 36 (4), 603-619.
- (2003): «Causality in the freedom - growth relationship», *European Journal of Political Economy*, 19 (3), 479-495.
- (2010): «Macroeconomic volatility and economic Freedom –a preliminary analysis», en Fraser Institute (ed.), *Economic freedom of the world: 2010 annual report* (pp. 175-185).
- (2015): «The empirical volatility-growth relationship: Is economic freedom the missing link?», *Journal of Private Enterprise*, 30(2), 61-82.
- De Haan, J., Lundström, S., y Sturm, J. (2006): «Market-oriented institutions and policies and economic growth: A critical survey», *Journal of Economic Surveys*, 20 (2), 157-191.
- De Haan, J., y Siermann, C. L. J. (1995): «A sensitivity analysis of the impact of democracy on economic growth», *Empirical Economics*, 20 (2), 197-215.
- De Haan, J., y Sturm, J. (2000): «On the relationship between economic freedom and economic growth», *European Journal of Political Economy*, 16 (2), 215-241.
- De Jong, E., y Bogmans, C. (2011): «Does corruption discourage international trade?», *European Journal of Political Economy*, 27 (2), 385-398.
- De Luca, G., Litina, A., y Sekeris, P. G. (2015): «Growth-friendly dictatorships», *Journal of Comparative Economics*, 43 (1), 98-111.
- Del Monte, A., y Papagni, E. (2001): «Public expenditure, corruption, and economic growth: The case of Italy», *European Journal of Political Economy*, 17 (1), 1-16.
- Dewandaru, G., Rizvi, S. A. R., Bacha, O. I., y Masih, M. (2014): «What factors explain stock market retardation in islamic countries», *Emerging Markets Review*, 19, 106-127.
- Durán-Herrera, J., y Bajo-Davó, N. (2013): «Impact of institutional variables country of origin of multinational companies in financial performance», *Universia Business Review*, 37, 52-67.

- Easton, S. T., y Walker, M. A. (1997): «Income, growth, and economic freedom», *American Economic Review*, 87 (2), 328-332.
- Esparcia, J., Escribano, J., y Serrano, J. J. (2016): «An analysis of social capital approach and its contribution to the study of local development processes. [Una aproximación al enfoque del capital social y a su contribución al estudio de los procesos de desarrollo local]», *Investigaciones Regionales*, 2016 (34), 49-71.
- Fabro, G., y Aixala, J. (2012): «Direct and indirect effects of economic and political freedom on economic growth», *Journal of Economic Issues*, 46 (4), 1059-1080.
- Farhadi, M., Islam, M. R., y Moslehi, S. (2015): «Economic freedom and productivity growth in resource-rich economies», *World Development*, 72, 109-126.
- Flachaire, E., García-Peñalosa, C., y Konte, M. (2014): «Political versus economic institutions in the growth process», *Journal of Comparative Economics*, 42 (1), 212-229.
- Forte, A., Peiró-Palomino, J., y Tortosa-Ausina, E. (2015): «Does social capital matter for european regional growth?», *European Economic Review*, 77, 47-64.
- Fosu, A. K. (2001): «Political instability and economic growth in developing economies: Some specification empirics», *Economics Letters*, 70 (2), 289-294.
- Giavazzi, F., y Tabellini, G. (2005): «Economic and political liberalizations», *Journal of Monetary Economics*, 52 (7), 1297-1330.
- Gillanders, R. (2013): «Corruption and infrastructure at the country and regional level», *Journal of Development Studies*, 50 (6), 803-819.
- Guiso, L., Sapienza, P., y Zingales, L. (2003): «People's opium? religion and economic attitudes», *Journal of Monetary Economics*, 50 (1), 225-282.
- (2006): «Does culture affect economic outcomes?», *Journal of Economic Perspectives*, 20 (2), 23-48.
- Gwartney, J., y Lawson, R. (2003): «The concept and measurement of economic freedom», *European Journal of Political Economy*, 19(3), 405-430. doi:10.1016/S0176-2680(03)00007-7.
- Gwartney, J. D., Lawson, R. A., y Holcombe, R. G. (1999): «Economic freedom and the environment for economic growth», *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 155 (4), 643-663.
- Helliwell, J. F., y Putman, R. D. (1995): «Economic growth and social capital in Italy», *Eastern Economic Journal*, 21 (3), 295-307.
- Jaunky, V. C. (2013): «Democracy and economic growth in sub-saharan africa: A panel data approach», *Empirical Economics*, 45 (2), 987-1008.
- Jong-A-Pin, R. (2009): «On the measurement of political instability and its impact on economic growth», *European Journal of Political Economy*, 25 (1), 15-29.
- Jong-A-Pin, R., y de Haan, J. (2011): «Political regime change, economic liberalization and growth accelerations», *Public Choice*, 146 (1), 93-115.
- Justesen, M. K. (2008): «The effect of economic freedom on growth revisited: New evidence on causality from a panel of countries 1970-1999», *European Journal of Political Economy*, 24 (3), 642-660.
- (2014): «Better safe than sorry: How property rights and veto players jointly affect economic growth», *Comparative Politics*, 46 (2), 147-167.
- Kilic, C., y Arica, F. (2014): «Economic freedom, inflation rate and their impact on economic growth: A panel data analysis», *Romanian Journal of Economic Forecasting*, 17 (1), 160-176.
- Knack, S. (2001): «Trust, associational life and economic performance», en Helliwell, J. F. (ed.), *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being*, Quebec, Human Resources Development Canada.
- (2003): «Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses», *Public Choice*, 117 (3-4), 341-355.
- Knack, S., y Keefer, P. (1995): «Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Institutional Measures», *Economics and Politics*, 7, 207-227.

- (1997): «Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation», *Quarterly Journal of Economics*, 112 (4), 1251-1288.
- Kormendi, R. C., y Meguire, P. G. (1985): «Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence», *Journal of Monetary Economics*, 16 (2), 141-163.
- Lambsdorff, J. G. (2003): «How corruption affects productivity», *Kyklos*, 56 (4), 457-474.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., y Vishny, R. W. (1998): «Law and finance», *Journal of Political Economy*, 106 (6), 1113-1155.
- Levchenko, A. A. (2007): «Institutional quality and international trade», *Review of Economic Studies*, 74 (3), 791-819.
- Li, Q., y Resnick, A. (2003): «Reversal of fortunes: Democratic institutions and foreign direct investment inflows to developing countries», *International Organization*, 57 (1), 175-211.
- Maseland, R. (2013): «Parasitical cultures? The cultural origins of institutions and development», *Journal of Economic Growth*, 1-28.
- Mauro, P. (1995): «Corruption and growth», *Quarterly Journal of Economics*, 110 (3), 681-712.
- Méndez, F., y Sepúlveda, F. (2006): «Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence», *European Journal of Political Economy*, 22 (1), 82-98.
- Meon, P. G., y Sekkat, K. (2005): «Does corruption grease or sand the wheels of growth?», *Public Choice*, 122 (1-2), 69-97.
- Méon, P., y Weill, L. (2010): «Is corruption an efficient grease?», *World Development*, 38 (3), 244-259.
- Mobarak, A. M. (2005): «Democracy, volatility, and economic development», *Review of Economics and Statistics*, 87 (2), 348-361.
- Nawaz, S. (2015): «Growth effects of institutions: A disaggregated analysis», *Economic Modelling*, 45, 118-126.
- North, D. C. (1990): *Institutions. Institutional change and economic performance*, New York, Cambridge University Press.
- Nunn, N. (2007): «Relationship-specificity, incomplete contracts, and the pattern of trade», *Quarterly Journal of Economics*, 122 (2), 569-600.
- Papaioannou, E., y Siourounis, G. (2008): «Democratisation and growth», *Economic Journal*, 118 (532), 1520-1551.
- Próchniak, M., y Witkowski, B. (Prof.) (2014): The application of bayesian model averaging in assessing the impact of the regulatory framework on economic growth», *Baltic Journal of Economics*, 14 (1-2), 159-180.
- Przeworski, A. (2004): «Democracy and economic development», en Mansfield, E. D., y Sisson, R. (ed.), *The evolution of political knowledge: Democracy, autonomy, and conflict in comparative and international politics* (300 pp.), Columbus, Ohio State University Press.
- Rigobon, R., y Rodrik, D. (2005): «Rule of law, democracy, openness, and income: Estimating the interrelationships», *Economics of Transition*, 13 (3), 533-564.
- Rode, M., y Gwartney, J. D. (2012): «Does democratization facilitate economic liberalization?», *European Journal of Political Economy*, 28 (4), 607-619.
- Rodríguez-Pose, A. (2013): «Do institutions matter for regional development? [Les institutions, sont-elles importantes pour l'aménagement du territoire?]", *Regional Studies*, 47 (7), 1034-1047.
- Rodrik, D., Subramanian, A., y Trebbi, F. (2004): «Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development», *Journal of Economic Growth*, 9 (2), 131-165.
- Rupasingha, A., Goetz, S. J., y Freshwater, D. (2002): «Social and institutional factors as determinants of economic growth: Evidence from the United States countries», *Papers in Regional Science*, 81 (2), 139-155.
- Salinas, G., Gueye, C., y Korbut, O. (2015): «Impressive growth in africa under peace and market reforms», *Journal of African Economies*, 24 (1), 101-127.

- Scully, G. W. (1988): «The institutional framework and economic-development», *Journal of Political Economy*, 96 (3), 652-662.
- Shleifer, A., y Vishny, R. W. (1993): «Corruption», *Quarterly Journal of Economics*, 108 (3), 599-617.
- Silberberger, M., y Königer, J. (2016): «Regulation, trade and economic growth», *Economic Systems*, 40 (2), 308-322.
- Sirowy, L., y Inkeles, A. (1990): «The effects of democracy on economic growth and inequality: A review», *Studies in Comparative International Development*, 25 (1), 126-157.
- Slesman, L., Baharumshah, A. Z., y Ra'ees, W. (2015): «Institutional infrastructure and economic growth in member countries of the organization of islamic cooperation (OIC)», *Economic Modelling*, 51, 214-226.
- Tabellini, G. (2010): «Culture and institutions: Economic development in the regions of europe», *Journal of the European Economic Association*, 8 (4), 677-716.
- Tavares, J., y Wacziarg, R. (2001): «How democracy affects growth», *European Economic Review*, 45 (8), 1341-1378.
- Varsakelis, N. C. (2006): «Education, political institutions and innovative activity: A cross-country empirical investigation», *Research Policy*, 35 (7), 1083-1090.
- Voigt, S., Gutmann, J., y Feld, L. P. (2015): «Economic growth and judicial independence, a dozen years on: Cross-country evidence using an updated set of indicators», *European Journal of Political Economy*, 38, 197-211.
- Wang, Q., y Lin, X. (2014): «Does religious beliefs affect economic growth? evidence from provincial-level panel data in china», *China Economic Review*, 31, 277-287.
- Wei, S. (2000): «Local corruption and global capital flows», *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 303-354.
- Whiteley, P. F. (2000): «Economic growth and social capital», *Political Studies*, 48 (3), 443-446.
- Yang, B. (2011): «Political democratization, economic liberalization, and growth volatility», *Journal of Comparative Economics*, 39 (2), 245-259.
- Zak, P. J., y Knack, S. (2001): «Trust and growth», *Economic Journal*, 111 (470), 295-321.

