

CRITERIOS Y FACTORES DE CALIDAD INSTITUCIONAL: UN ESTUDIO EMPÍRICO*

JOSÉ ANTONIO ALONSO
Universidad Complutense de Madrid e ICEI

CARLOS GARCIMARTÍN
Universidad Rey Juan Carlos e ICEI

El presente trabajo pretende aportar nuevas evidencias acerca de los factores que determinan la calidad institucional. Dada las deficiencias que presentan los indicadores existentes al respecto, una primera parte se orienta a discutir los criterios exigibles a una institución de calidad. Sobre esos criterios se definen las relaciones que serán objeto de exploración en el trabajo empírico posterior. De acuerdo a los resultados obtenidos, son el propio nivel de desarrollo, la equidad en la distribución de la renta, la existencia de un sistema impositivo eficaz y el nivel educativo los principales determinantes de la calidad institucional. Por el contrario, algunas de las variables tradicionalmente planteadas en la literatura (localización geográfica, fragmentación étnica, tradición jurídica u origen colonial) o bien no tienen incidencia en la calidad institucional una vez que se controla por el nivel de desarrollo o su efecto es indirecto, a través de las variables anteriormente mencionadas.

Palabras clave: instituciones económicas, calidad institucional, gobernanza, desarrollo.

Clasificación JEL: O10, O17, O50.

Los economistas han tendido a identificar las causas del progreso con la dotación de factores productivos y el nivel técnico de un país: a esta idea responde, en esencia, la moderna teoría del crecimiento. Frente a esta visión, en las últimas décadas se ha abierto otra, no necesariamente incompatible, que insiste en la relevancia que los marcos institucionales tienen en la promoción del progreso. Se entiende que las instituciones definen el cuadro de incentivos que modula el comportamiento social y articula la acción colectiva. En un mundo incierto en el que operan agentes independientes, las instituciones contribuyen a reducir la incertidumbre, aminorar los costes de transacción y facilitar la coordinación social. En este sentido, las instituciones emergen como un potencial

(*) Los autores quieren agradecer los comentarios de dos evaluadores anónimos, que, sin duda, enriquecieron el trabajo.

factor explicativo del desarrollo en el largo plazo. En los últimos años una amplia colección de estudios ha tendido a confirmar esta relación; y, aunque de forma menos concluyente, la vigente entre la calidad de las instituciones y la dinámica de crecimiento (Aron, 2000). Así lo señalan los análisis de sección cruzada [Hall y Jones (1999); Acemoglu *et al.* (2002); Rodrik *et al.* (2002) o Easterly y Levine (2003)], los que emplean datos de panel [Henisz (2000); Tavares y Wacziarg (2001); Varsakelis (2006)] y aquellos basados en estudios de caso (Rodrik, 2003).

Ahora bien, desde el punto de vista de la política económica, no basta con saber que las instituciones “importan”: es necesario conocer también de qué factores depende la calidad institucional. Identificar esos factores es clave para que los gobiernos puedan mejorar sus instituciones y, a través de ellas, sus resultados en términos de desarrollo. En este ámbito, sin embargo, es menor el número de estudios disponibles y más limitado el consenso alcanzado en ellos. Un resultado que es, en parte, consecuencia de las dificultades del trabajo empírico, que se enfrenta a: i) la disposición de unos indicadores de calidad institucional deficientes; ii) la presencia de endogeneidad en las relaciones estudiadas; iii) la alta colinealidad entre las variables potencialmente explicativas (que dificulta considerarlas como factores independientes); y iv) la posible existencia de variables omitidas, que pueden condicionar las relaciones estimadas.

Tampoco contribuye al esfuerzo analítico la concepción notablemente simplificada de las instituciones que los economistas tienden a aceptar. Con frecuencia, se considera que las instituciones constituyen respuestas eficientes para eludir los costes de transacción del mercado. De forma más precisa, se parte de admitir que los agentes operan guiados por criterios de optimización racional, que la dinámica social depura a las instituciones ineficientes y que las finalmente existentes suponen una mejora en los niveles de bienestar agregados de la sociedad. En consecuencia, no existe problema alguno en definir “instituciones óptimas” –las propias de los países de éxito económico– y en tratar de generalizar su vigencia más allá de las fronteras del país en que surgieron. Buena parte de los programas de reforma institucional de los donantes internacionales han venido inspirados por estos supuestos.

No obstante, los fracasos cosechados por esa política de “trasplante” institucional revela que una institución no existe si no es capaz de moldear, de forma efectiva, el comportamiento de los agentes. Lo que subraya la importancia que tiene la legitimidad (o credibilidad) del marco normativo y reafirma el carácter altamente específico al contexto de las respuestas institucionales. Ahora bien, que una institución exista y module la conducta de los agentes no quiere decir que promueva, de forma necesaria, comportamientos socialmente eficientes. Las instituciones son también portadoras de intereses, en tanto que articulan y reflejan las relaciones jerárquicas en el seno de la sociedad. Lejos de suponer que son siempre opciones socialmente eficientes, con frecuencia las instituciones son creaciones sociales que sirven al interés de quienes tienen el poder de establecer las normas, como bien señalara North (1993).

Pese a la complejidad de la tarea, diversos trabajos han intentado identificar las variables que determinan la calidad institucional. Algunas de las explicaciones ofrecidas remiten a factores históricos o geográficos sobre los que poco pueden incidir los gobiernos, como la localización del país entre los trópicos, el origen

colonial del que procede, la tradición jurídica de su sistema legal, la matriz religiosa dominante, la fragmentación etnolingüística de su sociedad o la disposición de una generosa dotación de recursos naturales valiosos. Conviene señalar que la fundamentación de alguna de estas relaciones es abiertamente discutible [Alonso (2007); y Alonso y Garcimartín (2008)] y que muchas de ellas pierden su significatividad estadística cuando se combinan con variables de control relacionadas con el nivel de desarrollo. Un buen ejemplo lo ofrece el trabajo de Aixalá y Fabro (2008): la incidencia de la fragmentación etnolingüística, la tradición jurídica del sistema legal o la concepción religiosa dominante se diluye en cuanto la relación se controla por alguna variable expresiva del nivel de desarrollo.

Junto a estos factores se han tendido a considerar otros más directamente relacionados con las opciones económicas y sociales del país. En este ámbito se presentan como principales candidatos a explicar la calidad institucional, además del nivel de desarrollo, el grado de desigualdad o de fragmentación de su sociedad, la apertura internacional de su economía o el nivel educativo de su población. También en este caso los resultados son ambiguos, apareciendo como variable más sólidamente asociada a la calidad institucional el nivel de desarrollo: una asociación, tan esperable como difícil de interpretar, habida cuenta del sentido bidireccional de la relación. En el otro extremo, la variable que se resiste a confirmar su asociación con la calidad institucional es la apertura económica, pese a las razones que justificarían la relación. De nuevo Aixalá y Fabro (2008) puede constituirse en ejemplo de este tipo de resultados.

La dificultad para encontrar relaciones sólidas entre las variables ha conducido, con frecuencia, a los investigadores a dos tipos de respuestas contradictorias. En unos casos se opta por abandonar el trabajo analítico, de búsqueda de factores explicativos, para limitar la exploración al ámbito de lo descriptivo; en otros, el afán por presentar pruebas estadísticas hace que los investigadores se enzarcen en un vacuo empirismo, acumulando estimaciones inestables, cuando no contradictorias, a partir de una dilatada casuística de relaciones, muchas de ellas amparadas en justificaciones ad hoc.

El presente trabajo pretende aportar nuevas evidencias acerca de los factores que determinan la calidad institucional. Dada las deficiencias que presentan los indicadores de calidad institucional, una primera parte del trabajo se orienta a discutir los criterios exigibles a una institución de calidad. Sobre esos criterios se definen las relaciones que serán objeto de exploración en el trabajo empírico posterior. En la estimación, además de las variables tradicionalmente contempladas, se considera el efecto que sobre la calidad institucional tienen los niveles educativos de la población y la existencia de un sistema fiscal eficiente. Dado el presunto sentido bidireccional de algunas relaciones, se realizan previamente pruebas empíricas para contrastar la endogeneidad de algunas variables. Tanto estas pruebas como la estimación final se hacen por el procedimiento de mínimos cuadrados en dos etapas, con variables instrumentales.

Los resultados a los que accede este trabajo permiten extraer algunas conclusiones de interés. La calidad institucional aparece asociada: i) al nivel de desarrollo del país, sugiriendo la existencia de una relación endógena entre ambas variables; ii) al nivel de equidad social, acaso porque se requiere un cierto grado de

cohesión social para dotar a las instituciones de predictibilidad y de legitimidad; iii) a la existencia de un adecuado sistema impositivo, no sólo porque amplía los recursos para crear instituciones de calidad, sino también porque ayuda a establecer una relación más exigente entre Estado y ciudadanía; y iv) aunque de forma menos robusta, al nivel educativo de las personas, porque condiciona la capacidad de innovación y adaptación (eficiencia dinámica) del marco institucional disponible. Se trata de relaciones aceptablemente robustas, que son resistentes al cambio en los indicadores de calidad institucional empleados y a la segmentación del colectivo de países de acuerdo a su nivel de desarrollo relativo.

De entre los factores identificados, se quiere llamar la atención sobre la relevancia de la relación entre fiscalidad y calidad institucional, al menos por tres motivos: i) en primer lugar, porque ningún trabajo previo había contemplado esa variable como determinante de la calidad institucional; ii) en segundo lugar, porque cuestiona la idea, difundida por algunos indicadores (por ejemplo, el *Index of Economic Freedom*), de asociar la calidad institucional con la baja incidencia recaudatoria del Estado; y iii) porque subraya el carácter de las instituciones como contrato implícito que, en el caso del Estado, se expresa a través del pacto fiscal subyacente.

Otras variables tradicionalmente planteadas en la literatura (como localización geográfica, fragmentación étnica, tradición jurídica u origen colonial) o bien no tienen incidencia en la calidad institucional una vez que se controla por el nivel de desarrollo o su efecto es indirecto, a través de las variables anteriormente mencionadas.

El trabajo se articula en cinco epígrafes adicionales a esta introducción. En el siguiente epígrafe se discuten los criterios que determinan la calidad institucional. Partiendo de estos criterios, en el epígrafe tercero se identifican las variables que debieran formar parte de un modelo explicativo de la calidad institucional. En el epígrafe cuarto se trata de estimar ese modelo para una amplia muestra de países. Una vez identificados los determinantes de la calidad institucional, en el epígrafe quinto se someten las relaciones a una nueva prueba a partir de indicadores alternativos de calidad institucional, confirmando que se trata de relaciones aceptablemente robustas. Por último, se recogen las principales conclusiones del estudio.

1. MEDICIÓN DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

1.1. *Limitaciones de los indicadores*

En las dos últimas décadas, se ha incrementado el interés por explorar el papel que las instituciones tienen en los procesos de desarrollo. Este esfuerzo se ha traducido en la generación de un gran número de indicadores de calidad institucional, elaborados por organismos multilaterales, agencias calificadoras de riesgos, instituciones académicas y organizaciones no gubernamentales. Dada la amplitud del repertorio disponible, no es extraño que las características, ámbitos de referencia y niveles de calidad de estos indicadores sean muy diversos. En conjunto, sin embargo, el panorama que ofrecen está lejos de ser satisfactorio [Arndt y Omán (2006) y Alonso y Garcimartín (2008)].

De forma más general, hay cinco limitaciones básicas que afectan a la calidad y fiabilidad de los datos disponibles:

- En primer lugar buena parte de los indicadores disponibles son *subjetivos*, es decir están basados en valoraciones extraídas de encuestas realizadas a los agentes económicos. No siempre está clara, sin embargo, la representación muestral, lo que debilita la significatividad estadística de los indicadores; éstos se ven influidos por cambios circunstanciales que inciden sobre la opinión consultada, quebrando su carácter estructural; y los criterios de selección de la muestra no siempre se mantienen en el tiempo, con lo que resulta difícil hacer comparaciones temporales consistentes. Además, algunos de los indicadores empleados con mayor asiduidad están contruidos a partir de jerarquías entre países, más que de mediciones absolutas (Arndt y Oman, 2006).
- En segundo lugar, la selección de indicadores está cargada de implícitos valorativos que no siempre se reconocen. Por ejemplo, con frecuencia se asocia la calidad institucional con la flexibilidad y la libertad con la que operan los mercados. Al suponer semejante vínculo se está relegando el papel que la seguridad frente al riesgo tiene como un valor social igualmente deseable; y, con frecuencia, este segundo objetivo impone límites a los propósitos de flexibilidad o de libertad de mercado. Por ejemplo, el *Doing Business* sitúa a Islas Marshall a la cabeza del indicador correspondiente a la “facilidad para emplear trabajadores”, sin advertir que ello es consecuencia de la ausencia en ese país de código laboral alguno (el país no es miembro de la OIT); y el *Index of Economic Freedom* premia el bajo nivel impositivo, sin tener en cuenta que los recursos del Estado pueden ser cruciales para corregir fallos de mercado o para atender determinadas demandas sociales, ejerciendo una gobernanza de calidad.
- En tercer lugar, los indicadores institucionales no siempre distinguen lo que es una institución de lo que es el resultado de esa institución (Glaeser *et al.*, 2004). Es éste un problema que puede tener efectos en la medición de las relaciones entre instituciones y desarrollo. Por ejemplo, es posible que un dictador ponga en marcha buenas políticas, con efectos positivos en términos de crecimiento y de estabilidad económica (piénsese en Franco en España, Park en Corea o Pinochet en Chile); pero de ello no cabe inferir que la estructura institucional desde la que se acomete esa política sea necesariamente deseable. El análisis debiera ser suficientemente preciso como para distinguir entre buenas políticas y buenas instituciones: estas últimas debieran referirse a aquellas estructuras, dotadas de cierta permanencia, que propician la corrección de las malas políticas.
- En cuarto lugar, en el caso de los indicadores compuestos, no siempre se fundamenta adecuadamente el método que se utiliza para agregar los distintos componentes. Con frecuencia se otorgan ponderaciones similares a factores que tienen disímil peso en la conformación de las instituciones; y esas ponderaciones son invariantes a escala internacional, pese a que la incidencia de cada componente pueda variar con el nivel de desarrollo de los países. Adicionalmente, no siempre se proporciona información adecuada de los modos de construcción de estos índices complejos (Pande y Udry, 2006).
- Por último, no siempre es posible contar con datos de suficiente calidad como para confiar en las mediciones, especialmente si se opera con una

muestra internacional amplia y para un periodo dilatado de tiempo. La calidad de la información de base suele ser sumamente heterogénea entre países, lo que dificulta las comparaciones internacionales. Adicionalmente, la mayor parte de las bases de datos sobre calidad institucional tienen un horizonte temporal limitado, que en el mejor de los casos se desplaza un par de décadas atrás, lo que dificulta captar secuencias de cambio que requieran plazos más prolongados.

Más allá de estos aspectos, es común a buena parte de los indicadores disponibles carecer de un marco teórico que permita justificar el vínculo entre el indicador y el criterio definido de calidad institucional. ¿Qué es lo que hace que una institución sea de calidad? Tratar de responder a esta pregunta obliga a considerar las funciones que cumple una institución.

1.2. Criterios de calidad institucional

En una expresión considerada por muchos como canónica, North (1990; pág. 13) señaló que las instituciones son “las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, son las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana”. Con una perspectiva algo más amplia y abarcativa, Greif (2006) identifica las instituciones como aquellos factores sociales, reglas, normas, creencias, valores y organizaciones que conjuntamente motivan una regularidad en el comportamiento individual y social. Acorde con esta definición, las instituciones conforman una especie de contrato intertemporal al que los agentes someten su conducta; o, por buscar otro símil (Aoki, 2001), un sistema de creencias compartidas acerca del equilibrio resultante de un juego que es repetidamente jugado. Pues bien, buenas instituciones serán aquellas que incentiven en los agentes actividades de elevado retorno social. De este modo, acercarán los rendimientos privados a los rendimientos sociales, asegurando una más eficiente asignación de los esfuerzos colectivos. Y, al revés, serán deficientes aquellas instituciones que estimulen comportamientos socialmente inútiles o improductivos.

Ahora bien, una institución no existe si no es capaz de moldear, de forma efectiva, el comportamiento de los agentes. Por ello, para evaluar una institución es tan importante analizar las reglas impuestas como las motivaciones que los individuos tienen para cumplirlas. Es decir, tan relevante es estudiar el marco de incentivos en el que operan los agentes como entender porqué éstos se los creen y actúan en consecuencia. Más allá de asumir que la gente cumple las leyes y normas existentes, es necesario conocer por qué unas reglas se cumplen y otras no. Un aspecto que obliga a considerar la legitimidad (o credibilidad) de las instituciones como un aspecto básico que condiciona su eficacia.

Las instituciones se justifican como respuesta a los problemas que plantea la interacción social en un mundo incierto, en el que los agentes deciden de forma independiente y con información imperfecta. En este contexto las instituciones constituyen una vía para reducir el grado de discrecionalidad con que operan los agentes y, a través de ello, limitar los comportamientos oportunistas. Además, en la medida en que modulan comportamientos sociales, las instituciones permiten la interacción social y la acción colectiva con menores costes de coordinación. Ambos factores relacionan las instituciones con potenciales mejoras de eficiencia

social, pero sería equivocado suponer que en todo momento las instituciones comportan respuestas óptimas a los costes de transacción del mercado. Son también un mecanismo a través del que se expresan las estrategias de interés de los diversos actores sociales. En consecuencia, ni una sociedad tiene necesariamente todas las instituciones que necesita, ni las que existen son forzosamente óptimas.

La calidad de la estructura institucional incide de forma determinante, y a través de vías específicas, en una amplia relación de aspectos de la vida económica¹. Pero, de una forma más genérica cabría admitir que dos son las funciones económicas básicas atribuidas al marco institucional: por una parte, reducir los costes de transacción, otorgando certidumbre y predictibilidad a la interacción social; por otra, facilitar la coordinación de los agentes económicos. Si se tienen en cuenta estas funciones, la calidad de las instituciones podría venir definida por cuatro criterios básicos:

- *La eficiencia estática*: medida por la capacidad que una institución tiene para promover equilibrios que agoten las posibilidades que brinda la frontera tecnológica.
- *La credibilidad (o legitimidad)*: medida por la capacidad de la institución para trazar contratos inter-temporales creíbles; es decir, para generar marcos normativos que sean asumidos y condicionen, efectivamente, la conducta de los agentes.
- *La seguridad (o predictibilidad)*: medida por la capacidad para reducir la incertidumbre asociada a la interacción humana; es decir, para otorgar seguridad y estabilidad a las relaciones sociales, disminuyendo así los costes de transacción.
- *La adaptabilidad (o eficiencia dinámica)*: es decir, la capacidad de las instituciones para anticiparse a los cambios de la realidad social; o, cuando menos, para generar los incentivos que facilitan la adaptación de los agentes sociales a esos cambios.

No existe ningún indicador (o colección de indicadores) de los existentes que se haya construido con la intención de responder a estos criterios. Por este motivo la estrategia seguida en este trabajo ha sido la siguiente: se ha partido de los indicadores de calidad institucional más solventes de entre los disponibles y se ha tratado de identificar, a partir de los criterios señalados, las variables que determinan la calidad institucional. Se supone que una prueba empírica favorable, además de identificar los factores que determinan la calidad institucional, ayudará a confirmar los criterios ofrecidos sobre los que definir los indicadores. Así pues, en los siguientes epígrafes se tratará de construir y estimar un modelo a partir de variables alusivas a cada uno de los criterios antes expuestos.

(1) La investigación empírica da cuenta de esta plural incidencia de las instituciones, dando lugar a una amplia literatura que estudia su relación con la violencia, la seguridad jurídica, la garantía de los derechos de propiedad, la corrupción, la informalidad económica o la eficacia y calidad del gobierno, entre otros muchos aspectos.

2. DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL

Como se ha señalado, el estudio de las instituciones se enfrenta a la limitada calidad de los indicadores disponibles: una carencia que obliga a ser cautos en la interpretación de los resultados y a tratar de manejar más de una fuente de datos como vía para confirmar las conclusiones. Tal es lo que se hace en el presente trabajo. Como variable expresiva de la calidad institucional se adopta la media de los Indicadores de Gobernanza del Banco Mundial, que es la aproximación más acabada, completa y precisa a la calidad institucional². No obstante, los resultados obtenidos con esta variable se tratan de confirmar mediante el recurso a los componentes de este indicador agregado y a indicadores alternativos de calidad institucional.

Por lo que se refiere a las variables explicativas, éstas se seleccionaron en función de su vínculo con los criterios de calidad institucional antes definidos: eficiencia estática, eficiencia dinámica, predictibilidad y legitimidad. Acorde con estos criterios se identificó como una de las variables explicativas más inmediatas el *nivel de desarrollo* de los países, que opera sobre la calidad de las instituciones a través tanto de la oferta como de la demanda. En el primer caso, porque condiciona la disposición de recursos para la generación de instituciones de calidad; en el segundo, porque da lugar a una demanda más exigente de instituciones de calidad. Se trata de un factor relacionado con la eficiencia estática. La relación ha sido confirmada en un buen número de trabajos previos [Chong y Zanforlinn (2000); Islam y Montenegro (2002); Rigobon y Rodrik (2004), entre otros].

La segunda variable considerada es la *distribución de la renta*, que se supone incide tanto en la predictibilidad de las instituciones como en su legitimidad. En primer lugar, porque una fuerte desigualdad propicia intereses discrepantes entre los distintos grupos sociales, lo que, a su vez, es fuente de conflictos, inestabilidad sociopolítica e inseguridad. En segundo lugar, porque la desigualdad facilita que las instituciones queden capturadas por los grupos de poder, de modo que su acción se oriente a intereses particulares más que al bien común. En tercer lugar, porque disminuye la disposición de los agentes sociales a la acción cooperativa y favorece el despliegue de prácticas de corrupción y de búsqueda de rentas. También esta relación encuentra respaldo en la literatura previa [Alesina y Rodrik (1993); Alesina y Perotti (1996); Easterly (2001)]; si bien en algunos casos con particularidades regionales (por ejemplo, en Islam y Montenegro, 2002, la relación desaparece cuando se incorporan *dummies* relativas a América Latina y África Subsahariana). Además, Engerman y Sokoloff (1997, 2002, 2005 y 2006) argumentan que una distribución del ingreso muy desigual fomenta instituciones que, a su vez, tienden a perpetuar la desigualdad, generándose, así, un círculo vicioso entre desigualdad y baja calidad institucional.

La *apertura económica* y la existencia de una densa relación de intercambios con otros países es el tercer factor que puede favorecer la calidad de las instituciones, en este caso, por su efecto sobre la eficiencia dinámica. En primer lugar, porque crea un entorno más dinámico, sofisticado y exigente, que implica una mayor

(2) Para una descripción metodológica de los Indicadores de Gobernanza del Banco Mundial, véase Kaufman *et al.* (2006).

demanda de instituciones de calidad por parte de los agentes económicos. En segundo lugar, porque un entorno más abierto y competido dificulta las actividades de búsqueda de rentas de los agentes o de discrecionalidad y corrupción por parte de los poderes públicos. Y, finalmente, porque la apertura facilita los procesos de aprendizaje e imitación de buenas prácticas a partir de la experiencia ajena. Las referencias previas a esta variable son abundantes, aunque con resultados no totalmente coincidentes. Por ejemplo, Rodrik *et al.* (2002) confirman que la mayor apertura tiene un impacto positivo en la calidad institucional, pero sus estimaciones no controlan por el nivel de desarrollo. Rigobon y Rodrik (2004) encuentran una relación positiva, aunque débil, entre apertura comercial y “Estado de Derecho” (uno de los componentes de los Indicadores de Gobernanza), pero la relación se torna negativa en el caso de “voz y rendición de cuentas”. Los autores interpretan este paradójico resultado en función de las mayores tensiones distributivas que genera la apertura económica. Wei (2000) encuentra que los países con mayor apertura natural crecen más rápidamente, en gran medida porque invierten más en instituciones de calidad. Islam y Montenegro (2002) constatan que, cuando se controla por el nivel de desarrollo, la apertura incide en algunas variables de calidad institucional, aunque no en todas. Finalmente, el trabajo de Knack y Azfar (2003), referido a la corrupción, muestra que los resultados son muy sensibles a la muestra de países empleada.

El cuarto factor a considerar es el *nivel educativo de la población*, que incide muy directamente sobre la calidad de las instituciones a través del criterio de eficiencia dinámica. La mayor formación de las personas permite la conformación de instituciones de mayor calidad y preparadas para el cambio. Además, la propia sociedad, en la medida en que está compuesta por personas mejor formadas, es más demandante de instituciones abiertas y dinámicas. Se trata de una variable mucho menos considerada en la literatura empírica previa. Como excepción, cabe señalar el trabajo de Alesina y Perotti (1996) que confirma el impacto positivo de las tasas de matriculación en enseñanza primaria y secundaria sobre la calidad de las instituciones. También, en la literatura sobre corrupción, el efecto de la educación ha sido detectado en trabajos como los de Glaeser y Sacks (2006) o Evans y Rauch (2000).

Por último, el quinto determinante no ha sido, hasta donde sabemos, tratado previamente en la literatura sobre calidad institucional. Se trata, sin embargo, de una variable crucial que afecta tanto a la eficiencia estática como a la legitimidad de las instituciones: la *dimensión y el origen de los recursos del Estado*. La disposición de recursos suficientes por parte del Estado facilita la generación y consolidación en el país de instituciones de calidad, pero para que ese efecto se produzca es muy relevante considerar la naturaleza de esos recursos. En concreto, los recursos de origen impositivo reclaman un pacto fiscal sobre el que se asienta una relación más exigente entre Estado y ciudadanía. Como consecuencia, habrá una mayor transparencia y rendición de cuentas por parte del Estado, dando lugar a instituciones de mayor calidad³. Esto no sucede, si embargo, en ingresos de origen no

(3) Conviene advertir que la relación que aquí se sugiere es compleja y, probablemente, no lineal. Es compleja, porque, además de por la presión fiscal, la relación puede estar condicionada por el tipo de imposición (directa o indirecta) dominante o por la calidad del gasto resultante, entre otros factores; y carece de linealidad, porque superado un determinado umbral, no parece razonable suponer que a

tributario, como los procedentes de empresas públicas o de la explotación de recursos naturales, que incluso pueden tener un efecto negativo sobre la calidad institucional (como muestra la literatura sobre la “maldición de los recursos”).

La relación supuesta entre presión fiscal y exigencia ciudadana de rendición de cuentas de las instituciones públicas encuentra su fundamento en los trabajos de Bates (2001 y 2008) y de Tilly (1992), habiendo sido analizada de forma más precisa por Moore (1998). Desde perspectivas complementarias confirman la relación los trabajos sobre la “maldición de los recursos naturales” (resumida excelentemente por Ross, 1999, y, referida al tema aquí tratado, por Dietsche, 2007) o en la que alude a los efectos de deterioro institucional que genera la alta dependencia de la ayuda internacional [Knack (2000); Moss *et al.* (2005); Moss *et al.* (2008)].

La inclusión de los recursos impositivos como determinante de la calidad de las instituciones es, además, relevante porque cuestiona los juicios valorativos sobre el sector público que de manera injustificada tienen algunos indicadores de calidad institucional (como el *Index of Economic Freedom*, que considera el nivel de recursos impositivos como algo inherentemente negativo). Al tiempo, subraya la importancia que tiene la legitimidad en la determinación del contrato implícito –el pacto fiscal– sobre el que se erigen las instituciones públicas.

Además de las variables comentadas, en el ejercicio empírico se han considerado aquellas otras que han sido tradicionalmente propuestas por la literatura y que responden a rasgos históricos de los países. En concreto, diversos autores han señalado que la *heterogeneidad etnolingüística* de la sociedad puede influir de forma negativa sobre la calidad institucional. Una mayor heterogeneidad puede alimentar las tensiones y conflictos existentes entre los distintos grupos, disminuir la disposición de los agentes a la cooperación y propiciar el desajuste entre la institucionalidad formal e informal. Easterly y Levine (1997), Alesina *et al.* (2003), Easterly *et al.* (2006) o Alonso (2007) encuentran evidencias favorables a esta hipótesis. No obstante, cuando se controla por el nivel de desarrollo de los países la relación pierde en gran medida su significatividad, como revelan Alesina *et al.* (2003) o Islam y Montenegro (2002).

Otro de los factores que se han ofrecido como potencial determinante de la calidad institucional es el *origen del sistema legal* del país. Se argumenta que el sistema de origen anglosajón, y en menor medida alemán o escandinavo, se basa en un mayor reconocimiento de la libertad de los agentes, lo que limita la capacidad intrusiva del Estado en la vida económica. Por el contrario, el sistema legal de origen francés, y más todavía el soviético, se concibieron para determinar la capacidad del Estado para organizar la vida económica y social, lo que conlleva mayor riesgo sobre los derechos de propiedad y la libertad individual. En consecuencia, se espera que las tradiciones anglosajona y nórdica aparezcan asociadas a instituciones de mayor calidad. Autores como La Porta *et al.* (1999), Glaeser y Shleifer

mayor fiscalidad, más elevada calidad institucional. La relación planteada y sujeta a contrastación resulta, por tanto, una aproximación tentativa a un fenómeno que es especialmente relevante en el caso de los países de bajo y mediano ingreso, en los que es comparativamente baja la capacidad fiscal de los Estados. A esta amplia relación de países es a la que se refiere más centralmente la literatura especializada sobre este aspecto (que es la que se referencia en el párrafo siguiente).

(2002), Chong y Zanforlin (2000) o Easterly y Levine (2003) encuentran respaldo empírico para esta hipótesis. En este último caso, sin embargo, la incidencia de la variable no se controla por el nivel de desarrollo del país.

Muy relacionado con el factor anterior, hay autores que sugieren que para aquellos países que fueron colonias los diversos *modos de colonización* pueden haber condicionado la calidad de sus instituciones. Aunque los argumentos ofrecidos no siempre son consistentes, se supone que el Reino Unido ha tenido una colonización que ha perjudicado en menor medida que otras al desarrollo de la iniciativa privada en las colonias, al tiempo que ha favorecido el surgimiento de una institucionalidad mejor preparada para una economía de mercado. Este planteamiento obvia el hecho de que incluso una misma metrópoli pudo haber ejercido distintos modelos de dominio en sus diversas colonias (es el caso, por ejemplo, del Reino Unido en Estados Unidos, India o Nigeria). Se trata, pues, de una relación controvertida, habiendo autores que la confirman (es el caso de Acemoglu *et al.* 2001 o, para el caso de la corrupción, Treisman, 2000) y otros que la niegan (Alonso, 2007).

La calidad institucional puede estar también influida por las condiciones geográficas propias del país. En particular, se considera que la *ubicación del país en el entorno de los trópicos*, la ausencia de salida al mar o, incluso, el grado de humedad o de fertilidad del suelo pueden haber influido en la posibilidad de los asentamientos humanos y, a través de ellos, sobre el desarrollo de unas instituciones sólidas y de calidad. Se trata de una relación argumentada, entre otros, por Gallup *et al.* (1998) o Easterly y Levine (2003).

Por último, también puede afectar a la calidad institucional la disposición de importantes y *valiosos recursos naturales*. Se argumenta que puede afectar de manera negativa a las instituciones, al acentuar comportamientos de búsqueda de rentas y sustituir los ingresos impositivos del Estado por otros menos transparentes y sometidos en menor medida a la rendición de cuentas. Sachs y Warner (1997) y Easterly y Levine (2003) confirman esta relación, si bien en este último caso la incidencia de esta variable no la controlan por el nivel de desarrollo de los países.

3. LA ESTIMACIÓN DEL MODELO

3.1. *El modelo estimado. Análisis previo*

De los factores expuestos en el epígrafe precedente, algunos son exógenos y otros potencialmente endógenos. Es necesario modelizar de forma previa estos últimos para comprobar si la calidad institucional está entre sus determinantes. Conviene advertir que este ejercicio no pretende ofrecer una explicación completa de la variable en cuestión, sino únicamente examinar su potencial endogeneidad, identificando los posibles instrumentos a emplear.

Así, para la *renta per cápita* se estimó una ecuación tradicional de convergencia donde la variable dependiente es el PIB per cápita de 2004 y las variables explicativas son su valor en 1990 y la calidad institucional, controlando además, por posibles especificidades regionales (cuadro 1). Como puede observarse, la calidad institucional resultó ser positiva y significativa, lo que indica que la renta per cápita debe ser tratada como variable endógena. Como instrumento para la estimación posterior se decidió emplear el PIB per cápita de 1990 y la *dummy* de Asia Oriental, que también resultó ser significativa (al 90% de probabilidad).

Cuadro 1: DETERMINANTES DE LA RENTA PER CÁPITA

Variable	Valor	Ratio t
Constante	1,33	4,49
PIB per cápita 1990	0,86	24,48
Calidad institucional (Indicador promedio de Gobernanza 2006)	0,26	4,48
Asia Oriental	0,21	2,18
Variables instrumentales. Endógena: Calidad institucional (Indicador promedio de Gobernanza 2006). Instrumento: Indicador promedio de Gobernanza 1998		
R ² ajustado: 0,91. Observaciones: 160. Estimación robusta		

Fuente: Elaboración propia.

Existen razones para considerar también la *distribución de la renta* como potencialmente endógena, pues cabe esperar que cuanto mayor sea la calidad de las instituciones, más equitativa pueda ser la distribución del ingreso. Para contrastarlo se estimó una ecuación donde la desigualdad, aproximada por el Índice de Gini, se hizo depender del PIB per cápita, su valor al cuadrado, la calidad institucional, la fragmentación étnica y *dummies* regionales (cuadro 2)⁴. Se encontró una relación no lineal entre la distribución del ingreso y la renta per cápita, de manera que los países de renta media tienen distribuciones más desiguales que los de rentas baja y alta, corroborando la vieja hipótesis de Kuznets. También se comprobó que una mayor fragmentación étnica contribuía a hacer más desigual la distribución de la renta. Además, tres *dummies* regionales resultaron significativas: Europa y Asia Central (negativa) y África Subsahariana y América Latina (positivas). En cuanto a la calidad de las instituciones, aunque el parámetro correspondiente muestra un signo positivo, indicando que una mayor calidad institucional conlleva distribuciones más igualitarias, no es significativo. Dado que este resultado puede deberse a la existencia de colinealidad entre la calidad institucional y la renta per cápita, se estimó la misma ecuación pero sin incluir esta última variable (columna b del cuadro 2)⁵. Los resultados muestran que la influencia de la calidad institucional es significativa, por lo que se optó por considerar la distribución de la renta como endógena. Los instrumentos seleccionados para esta variable fueron la renta per cápita y su valor al cuadrado del año 1990, la fragmentación étnica y las tres *dummies* regionales.

(4) La determinación más precisa de la desigualdad requeriría un modelo más complejo que el aquí ofrecido. Recuérdese, no obstante, que lo que aquí se pretende no es construir un modelo estructural explicativo de la desigualdad, sino –más modestamente– confirmar, a través de una especificación plausible, el carácter endógeno de la relación entre esa variable y la calidad institucional.

(5) El coeficiente de correlación entre la renta per cápita y la calidad institucional en la muestra seleccionada asciende a 0,8.

Cuadro 2: DETERMINANTES DEL ÍNDICE DE GINI

Variable	(a)		(b)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
Constante	-1,90	1,51	3,6	147,28
PIB per cápita	1,26	4,22		
(PIB per cápita) ²	-0,07	3,99		
Calidad institucional	-0,05	0,93	-0,04	2,16
Fragmentación étnica	0,01	2,62	0,01	1,99
Europa y Asia Central	-0,16	3,94	-0,15	3,43
América Latina	0,28	7,00	0,35	9,85
África Subsahariana	0,34	5,74	0,21	4,09
R ² ajustado	0,60		0,54	
Nº Observaciones	121		126	
Endógenas	Calidad institucional 2006 PIB per cápita 2004 (PIB per cápita 2004) ²	Calidad institucional 2006		
Instrumentos	Calidad institucional 1998 PIB per cápita 1990 (PIB per cápita 1990) ²	Calidad institucional 1998		

(a) Se incluye el PIB per cápita en la estimación. (b) No se incluye el PIB per cápita. Variables instrumentales. Estimaciones robustas

Fuente: Elaboración propia.

Otra variable que puede presentar problemas de endogeneidad es la referida a los *recursos impositivos*, pues la calidad institucional puede condicionar el pacto fiscal subyacente. Para comprobar este hecho se procedió del mismo modo que en el análisis previo. En concreto, se consideró que los recursos impositivos dependían de la renta per cápita, de los recursos naturales disponibles y de la calidad institucional. En el primer caso, porque un mayor nivel de desarrollo supone tanto una mayor demanda de gasto público como de la capacidad para pagar impuestos. En el segundo, porque la existencia de recursos naturales supone una fuente alternativa de renta para el Estado, disminuyendo, así, el nivel impositivo. Finalmente, mejores instituciones pueden aumentar los ingresos impositivos porque favorecen tanto el diseño del sistema fiscal como la capacidad de la administración tributaria. De acuerdo a las estimaciones realizadas, los parámetros correspondientes a la renta per capita y a la calidad institucional, aunque muestran el signo correcto, no resultan significativos cuando se introducen ambas en la ecuación (cuadro 3, columna a). Sin embargo, cada uno lo es cuando se elimina a la

otra (columnas b y c), lo que sugiere problemas de colinealidad. Por este motivo, se optó por considerar a los impuestos como variable endógena y emplear como instrumentos el resto de variables significativas: las exportaciones de hidrocarburos sobre el total de ventas exteriores y dos *dummies* regionales, América Latina y Asia Meridional, ambas en sentido negativo.

También la *apertura internacional* puede ser una variable asociada endógenamente a la calidad institucional. Para contrastarlo, se consideró como determinantes de la apertura el PIB per cápita (signo positivo), la población (negativo, por cuanto una mayor población aumenta el tamaño del mercado doméstico y la posibilidad de explotar las ventajas derivadas de las economías de escala sin necesidad de recurrir al mercado exterior) y la calidad institucional (positivo). De acuerdo a los resultados obtenidos, los parámetros correspondientes a la renta per capita y a la calidad institucional, aunque con el signo correcto, no se mostraron significativos (cuadro 4, columna a). Ante la posibilidad que de nuevo se debiera a un problema de colinealidad, se efectuó la misma estimación excluyendo en cada caso a una de estas dos variables (columnas b y c). Ambas resultaron entonces significativas y mostraron el signo esperado. Por ese motivo se decidió considerar a la tasa de apertura como endógena y se optó por utilizar como instrumentos al resto de variables significativas: la población y las *dummies* regionales de Asia oriental y Europa y Asia Central.

El *nivel educativo* puede ser una variable endógenamente asociada a la calidad institucional. Reiterando procedimientos previos, se consideró que los niveles de formación de las personas podían depender de la renta per cápita y de la calidad institucional. Los resultados de la estimación indicaron que mientras la primera mostraba el signo esperado y era significativa, la segunda no sólo no lo era, sino que, además, aparecía con signo negativo (cuadro 5, columna a). No obstante, ante la posibilidad de que este resultado obedeciera a problemas de colinealidad, se estimó de nuevo la ecuación eliminando la renta per capita, resultando en ese caso la calidad institucional positiva y significativa. Ante esta ambigüedad, se optó por considerar la educación, alternativamente, como endógena y como exógena.

El resto de las variables del modelo (fragmentación étnica, tradición del sistema legal, origen colonial, ubicación geográfica del país o disposición de recursos naturales valiosos) se consideraron razonablemente exógenas, por lo no se juzgó necesario comprobar su endogeneidad. Así pues, el modelo incorpora como variables endógenas la renta per cápita, el Índice de Gini, el nivel impositivo y la tasa de apertura, dejando abiertas ambas posibilidades (exogeneidad y endogeneidad) para el caso de la educación.

3.2. *El modelo estimado. Resultados*

La estimación de la calidad institucional se enfrenta a la posible de colinealidad entre algunas de las variables consideradas. Por este motivo y con objeto de contrastar el vínculo existente entre esos factores explicativos y los criterios de calidad institucional se separaron las variables en dos grupos. Por un lado, aquellas que responden a rasgos “históricos” de los países, poco moldeables por la acción de los gobiernos: estas variables se estimaron utilizando el nivel de desarrollo como variable de control. Por otro, aquellas más directamente relacionadas con los criterios de

Cuadro 3: DETERMINANTES DE LOS RECURSOS IMPOSITIVOS

Variable	(a)			(b)			(c)		
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	
Constante	2,10	1,92	2,99	70,53	0,63	1,69	0,63	1,69	
PIB per cápita	0,10	0,80			0,27	6,48	0,27	6,48	
Calidad institucional	0,24	1,62	0,34	8,79					
Hidrocarburos	-0,02	1,55	-0,01	1,02	-0,03	1,71	-0,03	1,71	
América Latina	-0,16	1,72	-0,14	1,82	-0,22	2,92	-0,22	2,92	
Asia Meridional	-0,49	3,45	-0,45	3,80	-0,55	3,66	-0,55	3,66	
R ² ajustado		0,37		0,38		0,32		0,32	
Nº Observaciones		120		124		120		120	
Endógenas	Calidad institucional 2006, PIB per cápita 2004		Calidad institucional 2006		Calidad institucional 2006		Calidad institucional 2006	PIB per cápita 2004	
Instrumentos	Calidad institucional 1998, PIB per cápita 1990		Calidad institucional 1998		Calidad institucional 1998		Calidad institucional 1998	PIB per cápita 1990	

(a) Se incluye el PIB per cápita en la estimación. (b) No se incluye el PIB per cápita. (c) No se incluye calidad institucional. Variables instrumentales. Estimaciones robustas

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 4: DETERMINANTES DE LA TASA DE APERTURA

Variable	(a)			(b)			(c)		
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t	
Constante	6,08	11,81	6,58	21,71	5,94	8,60	5,94	8,60	
PIB per cápita	0,07	1,28			0,08	2,50	0,08	2,50	
Calidad institucional	0,03	0,33	0,14	2,82					
Población	-0,16	8,61	-0,15	7,70	-0,15	8,60	-0,15	8,60	
Eur. y Asia Central	0,28	3,62	0,28	4,03	0,28	3,78	0,28	3,78	
Asia Oriental	0,34	2,59	0,08	0,36	0,34	2,67	0,34	2,67	
R ² ajustado		0,45		0,36		0,43		0,43	
Nº Observaciones		158		178		159		159	
Endógenas		Calidad institucional 2006, PIB per cápita 2004		Calidad institucional 2006		PIB per cápita 2004		PIB per cápita 2004	
Instrumentos		Calidad institucional 1998, PIB per cápita 1990		Calidad institucional 1998		PIB per cápita 1990		PIB per cápita 1990	

(a) Se incluye el PIB per cápita en la estimación. (b) No se incluye el PIB per cápita. (c) No se incluye calidad institucional. Variables instrumentales. Estimaciones robustas

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 5: DETERMINANTES DEL NIVEL EDUCATIVO

Variable	(a)		(b)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
Constante	-2,94	3,81	1,65	38,26
PIB per cápita	0,53	6,06		
(PIB per cápita)	-0,15	1,55	0,45	11,51
R ² ajustado	0,71		0,47	
Nº Observaciones	105		122	
Endógenas	Calidad institucional 2006 PIB per cápita 2004	Calidad institucional 2006		
Instrumentos	Calidad institucional 1998 PIB per cápita 1990	Calidad institucional 1998		

(a) Se incluye el PIB per cápita en la estimación. (b) No se incluye el PIB per cápita. Variables instrumentales. Estimaciones robustas

Fuente: Elaboración propia.

finidos de calidad institucional: eficiencia (estática y dinámica), predictibilidad y legitimidad. Respecto al primer grupo, la ecuación a estimar sería la siguiente:

$$IQ = \alpha + \beta_1 y + \beta_2 EF + \beta_3 LS + \beta_4 CO + \beta_5 GL + \beta_6 NR + Di \quad [1]$$

donde, para cada país, *IQ* representa la calidad institucional; *y*, su nivel de desarrollo; *EF* el nivel de fragmentación étnica; *LS* la tradición de su sistema legal; *CO* el origen colonial; *GL* la ubicación del país respecto a los trópicos; *NR* la posesión de recursos naturales valiosos; y *Di* son *dummies* regionales, que capturarán diferencias no explicadas por el resto de factores⁶.

Pues bien, al contrario de lo que sucede en otros estudios, ni la fragmentación étnica, ni el origen del sistema legal, ni la dotación de recursos naturales resultan significativas (cuadro 6). Además de emplear otros indicadores y diferente muestra, cabe señalar que en dichos trabajos la evidencia no es excesivamente concluyente y, sobre todo, pierde significatividad cuando se controla por la renta per cápita. En segundo lugar, respecto al origen colonial, únicamente es significativa (al 90%) la *dummy* para aquellos países de origen colonial español. No obstante, este resultado puede enmascarar la peculiaridad que América Latina tiene en la distribución de la renta, que es una variable que incide en la calidad institucional, como se verá posteriormente. En tercer lugar, la situación geográfica del país es el único

(6) La descripción y fuente de los datos empleados puede verse en el Anexo I.

factor de los llamados “históricos” que resulta significativo. Por último, las únicas regiones que muestran una particularidad en sus instituciones (en este caso negativa) fueron Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia central⁷.

Cuadro 6: DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL (I)

Variable	Valor	Ratio t
Constante	-4,58	9,43
PIB per cápita	0,50	7,82
Fragmentación étnica	0,01	1,12
Ex – colonias R. Unido	0,18	1,63
Ex – colonias España	-0,22	1,65
Ex – colonias Francia	0,05	0,33
Código inglés	-0,09	0,86
Situación geográfica	1,43	3,52
Hidrocarburos	-0,11	0,64
Medio Orte. y N. Áfr.	-0,71	4,00
Eur. y Asia Central	-0,59	4,35
R ² ajustado		0,77
Nº Observaciones		127
Endógenas: PIB per cápita 2004. Instrumentos: PIB pc 1990		
Variables instrumentales. Estimaciones robustas. Ecuación exactamente identificada		

Fuente: Elaboración propia.

El segundo modelo estimado responde a los determinantes directamente relacionados con los criterios que definen la calidad de las instituciones. En particular, la ecuación a estimar es:

$$IQ = \alpha + \beta_1 y + \beta_2 G + \beta_3 T + \beta_4 Ed + \beta_5 OR + Di \quad [2]$$

donde *IQ* representa la calidad institucional; *y*, su nivel de desarrollo; *G*, el grado de desigualdad; *T*, los recursos impositivos del Estado; *Ed*, su nivel educativo; *OR*, su grado de apertura internacional; y *Di* son *dummies* regionales. Todas las variables explicativas, excepto las *dummies*, se transformaron en logaritmos para

(7) Se probó a separar esta región en Europa, por un lado, y Asia Central, por el otro. Ambas mostraron *dummies* negativas y significativas. También cabe señalar la existencia de cuatro *outliers* claros: Zimbawe y Argelia (una calidad inferior a la explicada) y Bostwana y Chile (superior). No obstante, los resultados de la estimación apenas cambian si se eliminan estos países de la muestra.

suavizar los potenciales problemas de colinealidad. La ecuación se estimó por variables instrumentales, empleando como instrumentos los que ya fueron detallados en el epígrafe anterior y se consideraron dos posibilidades respecto a la variable educación, que fuera exógena y que fuera endógena.

En el primer caso, los resultados más relevantes de la estimación son los siguientes (cuadro 7, columna a). En primer lugar, el R^2 alcanza un valor relativamente elevado (0.80), lo que pone de manifiesto la capacidad explicativa del modelo. En segundo lugar, los test de infra y sobreidentificación señalan que los instrumentos elegidos son adecuados, pues el estadístico Kleibergen-Paap es superior al valor crítico de la correspondiente χ^2 , mientras que el estadístico J es inferior. En tercer lugar, todas las variables muestran el signo correcto y son significativas, excepto la tasa de apertura. Por último, las únicas regiones que muestran una particularidad en sus instituciones (negativa) fueron, de nuevo, Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia central.

Acorde con los valores estimados cuanto más elevado es el *nivel de desarrollo* de un país, mejores son sus instituciones. Dado que la mayor calidad institucional también favorece el desarrollo económico, ello implica que estas dos variables interactúan, pudiendo dar lugar a círculos viciosos o virtuosos de calidad institucional y crecimiento. La significatividad del Índice de Gini supone que una *distribución más equitativa* de la renta mejora la calidad de las instituciones de un país. Y a la inversa: difícilmente pueden disponerse de buenas instituciones si se está en un contexto social de elevada desigualdad. Como se indicó anteriormente, Islam y Montenegro (2002) consideran que la significatividad del Índice de Gini desaparece cuando se introducen *dummies* para América Latina y África Subsahariana, pero ese no es el resultado al que se accede en nuestro estudio, si bien las *dummies* de estas dos regiones son empleadas como instrumentos en la estimación de la calidad institucional. La mayor *capacidad recaudatoria* del sistema fiscal impulsa la calidad institucional, gracias a la mayor disponibilidad de recursos públicos y a la relación más directa y exigente que se establece entre ciudadanía y Estado. Se trata de una variable que siendo muy relevante, como confirman los resultados, no ha sido tratada previamente en la literatura. El *nivel de formación* de las personas de un país incide positivamente sobre la calidad de sus instituciones. Se trata de otra variable importante que, sin embargo, en pocos trabajos ha sido tenida en cuenta. Finalmente, la *apertura comercial* es la única variable que, si bien muestra el signo correcto, no resulta significativa en la explicación de la calidad institucional. Como ya se apuntó, la evidencia previa sobre esta variable no es totalmente concluyente una vez que se controla por el nivel de desarrollo.

En el caso de que se considere exógena la educación (cuadro 7, columna b), los resultados de la estimación son muy similares, excepto que tanto esta variable como la renta per cápita pasan a ser significativas al 90%, en lugar de al 95% anterior.

En suma, la evidencia empírica sugiere que son las variables más directamente relacionadas con los cuatro criterios anteriormente propuestos las que determinan la calidad institucional. Por el contrario, aquellos factores de origen histórico o bien no tienen efecto alguno o bien ejercen su influencia de manera indirecta. Entre los primeros se encontrarían el origen del sistema legal o el ori-

Cuadro 7: DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL (II)

Variable	(a)		(b)	
	Valor	Ratio t	Valor	Ratio t
Constante	-2,63	1,70	-2,64	1,76
PIB per cápita	0,26	2,12	0,27	1,96
Índice de Gini	-0,75	2,40	-0,76	2,47
Impuestos	0,73	2,76	0,72	2,83
Educación	0,33	2,03	0,32	1,70
Tasa de apertura	0,12	1,04	0,12	1,04
Medio Orte. y N. Áfr.	-0,59	2,49	-0,59	2,49
Eur. y Asia Central	-0,69	4,81	-0,69	4,73
R ² ajustado	0,80		0,80	
Nº Observaciones	78		78	
Test de infraidentificación: estadístico				
Kleibergen-Paap (valor de χ^2 (6))		14,88 (12,59)	14,00 (12,59)	
Estadístico J (valor de χ^2 (5))		10,82 (11,07)	10,89 (11,07)	
Endógenas	PIB per cápita 2004, Índice de Gini, impuestos y tasa de apertura		PIB per cápita 2004, Índice de Gini, impuestos, educación y tasa de apertura	
Instrumentos	PIB pc 1990, (PIB pc 1990) ² , hidrocarburos, fragmentación étnica, población y <i>dummies</i> regionales		PIB pc 1990, (PIB pc 1990) ² , hidrocarburos, educación 1990, fragmentación étnica, población y <i>dummies</i> regionales	
(a) Educación exógena (b) Educación endógena				
Variables instrumentales. Estimaciones robustas				

Fuente: Elaboración propia.

gen colonial⁸. Entre los segundos, se encontraría la fragmentación étnica, que incide en la calidad institucional a través de la distribución de la renta; o los recursos naturales, que actúan a través de su impacto negativo sobre los impuestos.

(8) El origen colonial español y la situación geográfica que antes resultaron ser significativas dejan de serlo si se introducen en la ecuación [2] (los resultados de esta estimación pueden solicitarse a los autores). La primera de estas variables enmascara la anómala desigualdad existente en América Latina, mientras que la segunda incide sobre la renta per cápita. También se probó el efecto que tiene el tipo de religión mayoritaria en el país, otra variable identificada en parte de la literatura como determinante de la calidad institucional, sin encontrarse relación alguna.

Algo similar sucede con las *dummies* regionales. Las únicas regiones que muestran una particularidad en sus instituciones (negativa) son Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia central. Puede haber otras especificidades regionales, pero éstas se expresan no directamente, sino a través de los determinantes de la calidad institucional: la distribución de la renta en América Latina y África Subsahariana o la baja recaudación impositiva en Asia Meridional.

4. APLICACIÓN DEL MODELO A INDICADORES ALTERNATIVOS DE CALIDAD INSTITUCIONAL

Con objeto de contrastar si eran robustas las estimaciones, se ha aplicado el mismo modelo a: i) los componentes parciales del Indicador de Gobernanza; y ii) otros indicadores alternativos de calidad institucional. En el primer caso, los impuestos resultan significativos en todos ellos, aunque en alguno al 90% de probabilidad; la renta per cápita es significativa, al menos al 95% de probabilidad, en cinco de los seis indicadores; el Índice de Gini lo es en cuatro de ellos; y la educación sólo es significativa al menos, al 95% de probabilidad, en un caso, siéndolo en otros dos al 90%, y únicamente si se la considera como una variable exógena (cuadro 8)⁹. Por su parte, la tasa de apertura nunca alcanza el nivel de significatividad. Finalmente, las *dummies* correspondientes a Medio Oriente y Norte de África y Europa y Asia Central son significativas en cuatro casos, aunque en dos de ellos al 90% para la primera región. Es conveniente precisar que en dos componentes (Corrupción y Eficacia del Gobierno) existen problemas de infraidentificación al 95% de probabilidad, aunque no al 90%, mientras que en Voz y Rendición de Cuentas sucede lo mismo pero en términos de sobreidentificación.

Como indicadores alternativos de calidad institucional se emplearon el *Global Competitiveness Index* (GCI), en su componente *Institutions*, el *Objective Governance Indicators* (OGI), el *Corruption Perception Index* (CPI) y el *Doing Business Indicators* (DBI). Pues bien, tanto la renta per cápita como el Índice de Gini se mostraron significativos al menos al 95% en todos ellos, mientras que los impuestos lo fueron en la mitad (GCI y CPI) (cuadro 9). Por su parte, el nivel educativo sólo es significativo en DBI, y al 90% de probabilidad si se considera exógeno. De nuevo la tasa de apertura no es significativa en ningún caso, mientras que la *dummy* de Europa y Asia Central lo fue en todos ellos y la de Medio Oriente y Norte de África en dos (CPI y DBI). Al igual que en la estimación anterior, no se encontró ninguna otra especificidad regional.

En suma, tras este ejercicio parece confirmarse la robustez de la renta per cápita, su distribución y los ingresos impositivos como variables determinantes de la calidad institucional. La educación, por el contrario, es un factor menos sólido, mientras que la apertura comercial no contribuye de manera importante a la calidad institucional. Además, Europa y Asia Central y Medio Oriente y Norte de África son las únicas regiones que muestran peculiaridades, en este caso negativas. No obstante, es preciso insistir en que otras regiones también existen particularidades, pero que inciden indirectamente a través de los niveles de equidad o de adecuación del pacto fiscal.

(9) Con objeto de simplificar la presentación de los cuadros 8 y 9 no se han recogido las ratio-t de los distintos parámetros, indicándose únicamente su grado de significatividad.

Cuadro 8: COMPONENTES DE LOS INDICADORES DE GOBERNANZA

Variable	(1)	(2)		(3)		(4)		(5)	(6)
PIB per cápita	0,32 (**)	(a) 0,38 (***)	(b) 0,41 (***)	(a) 0,37 (***)	(b) 0,41 (***)	(a) 0,32 (**)	(b)		0,41 (***)
Índice de Gini	-0,92 (**)	(a) -1,16 (***)	(b) -1,13 (***)	(a) -1,42 (***)	(b) -1,40 (***)				-0,74 (**)
Impuestos	0,90 (***)	(a) 0,57 (**)	(b) 0,58 (**)	(a) 0,49 (*)	(b) 0,50 (*)	1,13 (**)	1,18 (***)	1,10 (***)	0,64 (**)
Educación		0,35 (*)		0,35 (*)			0,49 (***)	0,58 (***)	
Tasa de apertura									
Medio Oriente y Norte de África	-0,50 (*)	(a) -0,43 (*)	(b) -0,43 (*)				-1,39 (***)	-1,39 (***)	-0,46 (*)
Eur. y Asia Central	-1,11 (***)	(a) -0,80 (***)	(b) -0,78 (***)	(a) -0,96 (***)	(b) -0,94 (***)				-0,31 (**)
R ² ajustado	0,76	0,79	0,77	0,77	0,77	0,38	0,70	0,72	0,67
Nº Observaciones	72	79	88	79	79	120	84	84	100
Estadístico Kleibergen-Paap (valor de χ^2 (6))	12,58 (12,59)	12,58 (12,59)	12,58 (12,59)	15,47 (12,59)	15,45 (11,07)	18,44 ^(c) (9,49)	22,09 ^(c) (9,49)	21,14 ^(c) (9,49)	15,74 (12,59)
Estadístico J (valor de χ^2 (5))	5,17 (11,07)	8,50 (11,07)	8,88 (11,07)	7,35 (11,07)	7,60 (9,49)	3,66 ^(d) (7,81)	8,00 ^(d) (7,81)	7,48 ^(d) (7,81)	7,66 (11,07)

(1) *Corruption*. (2) *Government Effectiveness*. (3) *Rule of Law*. (4) *Political Stability*. (5) *Voice and Accountability*. (6) *Regulatory Quality*.

(a) Educación exógena (b) Educación endógena

(**), (***) y (*), significativa al 99%, 95% y 90% de probabilidad, respectivamente

(c) 4 grados de libertad. (d) 3 grados de libertad

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 9: DETERMINANTES DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL (OTROS INDICADORES)

Variable	GCI	OGI	CPI	DBI
			(a)	(b)
PIB per cápita	0,27 (**)	0,35 (***)	0,71 (***)	-18,01 (***)
Índice de Gini	-0,96 (**)	-0,63 (***)	-2,06 (***)	57,80 (**)
Impuestos	0,81 (**)		2,62 (***)	
Educación				-19,02 (**)
Tasa de apertura				-14,43 (*)
Medio Oriente y Norte de África			-1,13 (*)	37,42 (**)
Eur. y Asia Central	-0,79 (***)	-0,53 (***)	-1,85 (***)	37,32 (***)
R ² ajustado	0,58	0,61	0,66	0,61
Nº Observaciones	92	118	100	88
Estadístico Kleibergen-Paap (valor de χ^2 (5))	15,37 (c)	37,65	16,28 (c)	26,00
	(12,59)	(11,07)	(12,59)	(11,07)
Estadístico J (valor de χ^2 (4))	5,92 (d)	4,98	5,70 (d)	1,59
	(11,07)	(9,49)	(11,07)	(9,49)

GCI: *Global Competitiveness Index* (2006) (*Institutions*). OGI: *Objective Governance Indicators* (2002).
 CPI: *Corruption Perception Index* (2006). DBI: *Doing Business Indicators* (2006) (*rank*)
 (a) Educación exógena (b) Educación endógena
 (***) y (**), significativas al 99%, 95% y 90% de probabilidad, respectivamente
 (c) 6 grados de libertad. (d) 5 grados de libertad

Fuente: Elaboración propia.

5. CONCLUSIONES

En el presente trabajo se ofreció un cuadro de criterios frente al que debiera considerarse y medirse la calidad institucional: eficiencia estática, eficiencia dinámica, credibilidad y predictibilidad. Posteriormente, se trataron de investigar los factores que determinan la calidad institucional. Se consideraron para ello tanto los factores habitualmente ofrecidos por la literatura especializada como aquellos otros, como el nivel de educación y, en especial, los ingresos impositivos que apenas habían recibido atención en ejercicios empíricos previos. Los resultados de este trabajo sugieren que la calidad de las instituciones depende crucialmente del grado de desarrollo del país, de su nivel equidad social, de la capacidad que tenga para establecer un sólido pacto fiscal y, aunque de forma menos robusta, del nivel de formación de las personas. A igualdad de nivel de renta, sólo en una sociedad equitativa, con una ciudadanía demandante frente al Estado, donde exista un sólido pacto fiscal y donde se invierta en las personas es posible esperar instituciones de calidad. Se trata de factores de notable relevancia, sobre los que puede operar una sociedad colectivamente y que conectan con los criterios de eficiencia estática y dinámica, predictibilidad y credibilidad que antes se han ofrecido como dimensiones de la calidad institucional.

ANEXO I. VARIABLES Y FUENTES EMPLEADAS

Calidad institucional: promedio de los Indicadores de Gobernanza de 2006. Fuente: Banco Mundial

Renta per cápita: PIB per cápita en paridad de poder adquisitivo y en dólares constantes. Años 2004 y 1990. Fuente: Banco Mundial.

Índice de Gini: Se ha empleado el último año disponible. Fuente: Banco Mundial

Educación: Años de formación por término medio de la población con edad superior a 25 años. El año varía según el país, aunque en su mayoría se trata de 2000. Fuente: Barro y Lee (2000):

Impuestos: Obtener datos de suficiente calidad sobre ingresos impositivos no es una tarea sencilla. La principal fuente de información homogénea la ofrece el FMI a través de la publicación *Government Finance Statistics*, que, a su vez, es empleada por el Banco Mundial en la elaboración de los datos ofrecidos en *World Development Indicators*. Sin embargo, ambas fuentes presentan dos graves problemas. Por un lado, para muchos países en desarrollo las series son incompletas. Por otro, a menudo los datos sólo se refieren al gobierno central, lo que supone una información inexacta en aquellos países donde la descentralización es importante. Por todo ello, se ha utilizado como variable los recursos impositivos sobre PIB en 2000, siendo la fuente Garcimartín, Alonso y Gallo (2006). Aunque en dicho trabajo puede encontrarse una explicación más detallada al respecto, los datos que ofrece están contruidos a partir de varias fuentes. Para América Latina, Gómez Sabaini (2005). Para los países de la OCDE, los datos que proporciona este organismo. Para el resto, el Banco Mundial en los países para los que ofrece datos y *World Tax Database*, de la Universidad de Michigan (<http://www.bus.umich.edu/OTPR/otpr/>) para los demás.

Tasa de apertura: Exportaciones más importaciones en porcentaje del PIB. Año 2004. Fuente: Banco Mundial

Fragmentación étnica: Fuente: Alesina *et al.* (2003)

Población: Año 2004. Fuente: Banco Mundial

Hidrocarburos: Porcentaje de las exportaciones de hidrocarburos sobre el total de ventas exteriores. Año 2004. Fuente: Banco Mundial

Situación geográfica: Latitud en valor absoluto (medida en grados decimales) de la capital del país y dividida por 90, que es el valor máximo que puede tomar una latitud. Fuente: *Central Intelligence Agency, The World Factbook 2007*

Sistema legal: Origen del sistema, inglés o francés. Fuente: Reynolds y Flores (1989).

Origen colonial: País del que fue colonia. Fuente: La Porta *et al.* (1999)

Por último, cabe señalar que las muestras varían en las distintas estimaciones realizadas, en función de los datos disponibles para cada una de ellas. La estimación correspondiente a la ecuación principal del presente estudio (cuadro 7) incorpora 78 países. De ellos, 13 son de renta baja, 23 de renta medio baja, 18 de renta medio alta y 24 de renta alta. Este último grupo se compone de 17 países europeos, a los que se suman Estados Unidos, Canadá, Australia, Nueva Zelanda, Japón, Corea del Sur e Israel. Por su parte, los otros tres grupos están formados por veinte países de América Latina y Caribe, diez de África Subsahariana, nueve de Europa y Asia central, seis de Asia Oriental, cinco de Asia Meridional y 4 de Medio Oriente y África del norte.



REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Acemoglu, D., S. Johnson y J.A. Robinson (2001): "The colonial origins of comparative development: An emirical investigation", *American Economic Review*, vol. 91, n.º 5 (December), págs. 1369-401.
- Acemoglu, D., S. Johnson y J.A. Robinson (2002): "Reversal of fortunes: Geography and institutions in the making of the modern world income distribution", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117, n.º 4 (November), págs. 1231-94.
- Aixalá, J. y G. Fabro (2008): "Determinantes de la calidad institucional de los países". *Revista de Economía Aplicada*, vol. XVI (45), págs. 119-44.
- Alesina, A., A. Devleeschauwer, W. Easterly y S. Kurlat (2003): "Fractionalization", *Journal of Economic Growth*, vol. 8, n.º 2, págs. 155-94.
- Alesina, A. y R. Perotti (1996): "Income distribution, political instability and investment", *European Economic Review*, vol. 40, n.º 6, págs. 1203-1228.
- Alesina, A. y D. Rodrik (1993): "Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence", en *The political economy of business cycles and growth*, Alex Cukierman, Zvi Hercovitz y Leonardo Leiderman (eds.), MIT Press, Cambridge MA.
- Alonso J.A. (2007) "Desigualdad, instituciones y progreso: un debate entre la historia y el presente", *Revista de la CEPAL*, n.º 93, págs. 53-84.
- Alonso, J.A. y C. Garcimartín (2008): *Acción colectiva y desarrollo. El papel de las instituciones*. Editorial Complutense, Madrid.
- Aoki, M. (2001) *Towards a Comparative Institutional Analysis*, MIT Press, Cambridge.

- Arndt, C. y C. Oman (2006): *Uses and Abuses of Governance Indicators*. OECD. Paris.
- Barro, R.J. y J.W. Lee (2000): "International Data on Educational Attainment: Updates and Implications". *CID Working Paper*, n.º 42, Abril.
- Bates, R.H. (2001): *Prosperity and violence: The political economy of development*, New York, Norton and Company.
- Bates, R.H. (2008): *When Things Fell Apart*, Cambridge Mss., Cambridge University Press.
- Chong, A. y L. Zanforlin (2000): "Law tradition and institutional quality: some empirical evidence", *Journal of International Development*, vol. 12 (8), págs. 1057-1068.
- Dietsche, E. (2007): The quality of institutions: a cure for the "resource curse"? Working Paper, Oxford Policy Institute, Julio.
- Easterly, W. (2001): "The Middle Class Consensus and Economic Development", *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (4), págs. 317-335.
- Easterly, W. y R. Levine (1997): "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112 (4), págs. 1203-50.
- Easterly, W. y R. Levine (2003): "Tropics, germs, and crops: how endowment influence economic development", *Journal of Monetary Economics*, 50 (1): 3-39.
- Easterly, W., J. Ritzen y M. Woolcock (2006): "Social Cohesion, Institutions, and Growth", *Economics and Politics*, 18(2), 103-120.
- Engerman, S.L. y K.L. Sokoloff (1997): "Factor endowments: institutions and differential paths of growth among new world economies. A view from economic historians of the United States", en S. Haber, *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico, 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.
- Engerman, S.K. y K.L. Sokoloff (2002): "Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among the New World Economies", *NBER Working Paper*, n.º 9259, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Engerman, S.K. y K.L. Sokoloff (2005): "Colonialism, Inequality, and Long-run Paths of Development", *NBER Working Paper*, n.º 11057, Cambridge, Massachusetts, National Bureau of Economic Research.
- Engerman, S.K. y K.L. Sokoloff (2006): "Colonialism, inequality, and long-run paths of development", en A.V. Banerjee, R. Bénabou y D. Mookherjee (eds.), *Understanding Poverty*, Oxford, Oxford University Press.
- Evans, P. y Rauch, P. (2000): "Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries", *Journal of Public Economics* 75, 49-71.
- Gallup, J.L., J. Sachs y A. Mellinger (1999): *Geography and Economic Development*, *International Regional Science Review* 22 (2), págs. 179-232.
- Garcimartín, C., J.A. Alonso y D. Gallo (2006): "Fiscalidad y Desarrollo", *Documentos del Instituto de Estudios Fiscales*, n.º 21/06.
- Glaeser, E.L., R. La Porta, F. López-de-Silanes y A. Shleifer (2004): "Do Institutions cause Growth?", *Journal of Economic Growth*, vol. 9, n.º 3, págs. 271-303.
- Glaeser, E.L. y R. Sacks (2006): "Corruption in America", *Journal of Public Economics* 90(6-7), págs. 1053-1072.
- Glaeser, E. y A. Shleifer (2003): "The rise of the regulatory state", *Journal of Economic Literature*, 41, págs. 401-425.
- Greif (2006): *Institutions and the Path to Modern Economy*. Lessons from Medieval Trade, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hall, R.E. y Ch. I. Jones (1999): "Why do Some Countries Produce so Much More Output per Worker Than Others?", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114, págs. 83-116.
- Henisz, W.J. (2000): "The Institutional Environment for Economic Growth", *Economics and Politics*, 12 (1), págs. 1-31.

- Islam, R. y C. Montenegro (2002): "What Determines the Quality of Institutions?", documento elaborado para el *World Development Report: Building Institutions for Markets*, Washington.
- Kaufmann, D., A. Kraay y M. Mastruzzi (2006): *Governance Matters V: Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005*, The World Bank.
- Knack, S. (2000): "Aid dependence and the quality of Governance: A cross-country empirical analysis", *World Bank Policy Research Working Paper* 3186, Washington, World Bank.
- Knack, S. y O. Azfar. (2003): "Trade Intensity, Country Size and Corruption. *Economic Governace* 4(1), 1-18.
- La Porta, R., F. López de Silanes, A. Shleifer y R. W. Vishny (1999): "The quality of government", *Journal of Law, Economics and Organization*, vol. 15 (March), págs. 222-79.
- Moore, M. (1998): "Death without Taxes: Democracy, State Capacity, and Aid Dependence in the Fourth World", en White G. y Robinson M. (eds.): *Towards a Democratic Developmental State*, Oxford University Press.
- Moss, T. y A. Subramanian (2005): "After the Big Push? Fiscal and Institutional Implications of Large Aid Increases", *CGD Working Paper* 71, Washington, Centre for Global Development.
- Moss, T., G. Pettersson y N. van de Walle (2008): An Aid-Institutions Paradox?: A Review Essay on Aid Dependence and State Building in Sub-Saharan Africa", en W. Easterly (ed), *Reinventing Foreign Aid*, Cambridge Mass., MIT Press.
- North, D.C. (1990): *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, Fondo de Cultura Económica.
- North, D.C. (1993): "The new institutional economics and development", *WUSTL Economic Working Paper Archive*.
- Pande, R. y C. Udry (2006): "Institutions and Development: A View from Below", (mimeo), Yale University.
- Reynolds, T.H. y A.A. Flores (1989): *Foreign Law: Current Sources of Codes and Basic Legislation in Jurisdictions of the World*, Rothman, Littleton, CO.
- Rigobon, R. y D. Rodrik (2005): "Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships", *Economics of Transition*, 13, págs. 553-564.
- Rodrik, D., A. Subramanian y F. Trebbi (2002): "Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development", *Journal of Economic Growth*, 9(2), págs. 131-165.
- Rodrik, D. (2003): "What do We Learn from Country Narratives?" en D. Rodrik (ed), *In search of prosperity. Analytic narratives on economic growth*, Princeton, Princeton University Press.
- Ross, M. (1999): "The political Economy of the Resource Curse", *World Politics*, vol. 51, n.º 2, págs. 297-322.
- Sachs, J. y A. Warner. (1997): "Sources of Slow Growth in African Economies," *Journal of African Economies*, vol. 6, págs. 335-76.
- Tavares, J. y R. Wacziarg (2001): "How democracy affects growth", *European Economic Review*, vol. 45, n.º 8, págs. 1341-1378.
- Tilly, C. (1992): *Coercion, Capital and European States, AD 990-1992*. Oxford: Blackwell.
- Varsakelis, N.C. (2006): "Education, Political Insitutions and Innovative Activity: A Cross-country Empirical Investigation", *Research Policy*, 35, 1083-1090.
- Wei, S.J. (2000): "Natural Openness and Goog Government", *NBER Working Paper*, 7765, National Bureau of Economic Resarch.

Fecha de recepción del original: enero, 2009

Versión final: octubre, 2009

ABSTRACT

This paper provides new evidence about the determinants of institutional quality. Given the shortcomings of governance indicators, we first discuss the criteria employed to judge institutional quality. Then, we identify the factors that, according to these criteria, shape the quality of institutions. The results of this empirical research show that the main determinants of the quality of the institutions of a given country are its income per capita and its income distribution, the efficiency of its tax system and the educational level of its population. On the contrary, some of the variables identified in previous literature (location, ethno-linguistic fragmentation, the origin of the legal system or colonial origin) either do not have any impact on institutional quality or they impact indirectly through the variables previously mentioned.

Key words: economic institutions, institutional quality, governance, development.

JEL Classification: O10, O17, O50.