

# CAPITAL SOCIAL, INSTITUCIONES Y DESARROLLO ECONÓMICO: UN ESTUDIO DE SECCIÓN CRUZADA

Raúl MERCAU  
Prof. Adjunto de Desarrollo Económico – FCE, UNCUYO  
Andrea F. SUONI  
JTP Desarrollo Económico – FCE, UNCUYO

## Introducción

Este trabajo encuentra sus orígenes en la observación que las economías menos desarrolladas generalmente presentan un bajo desarrollo institucional, evidenciado por el hecho que a medida que una determinada sociedad comienza a subir los escalones del desarrollo, lo hace de la mano de un desarrollo más intenso de sus instituciones y de su red de relaciones productivas, comerciales, financieras, económicas, sociales, laborales, tecnológicas, etc. De igual modo, se puede comprobar, asimismo, que dos economías que han logrado un mismo nivel de riqueza relativa (medido, por ejemplo, por el stock de capital per cápita) rara vez tienen el mismo grado de desarrollo de sus instituciones o han construido la misma red de relaciones sociales, comerciales, sindicales, etc.

De manera paralela a lo anterior, la presente investigación surge a partir de estudios previos sobre el capital social y de cómo su existencia en un determinado territorio implica mayores tasas de crecimiento. Estos estudios previos se enmarcaron en un enfoque territorial del desarrollo económico; el cual presta especial atención a la dimensión política de los procesos de desarrollo, buscando extraer lecciones sobre la forma en que los actores de un determinado territorio establecen acuerdos y “reglas de juego” que estimulan y facilitan la interacción y articulación entre ellos; y de cómo tales acuerdos influyen sobre el crecimiento y el desarrollo. En dichos estudios se abordaron estudios de casos y se analizó la existencia del capital social y de acuerdos territoriales, como también los efectos sobre el crecimiento desde una visión microeconómica, a partir de análisis de casos (Mercau, 2007, 2013 a, 2013b; Mercau, Duarte y Eisenchlas, 2008; Mercau y Suoni, 2012, 2014, 2016).

Es común que en la bibliografía que aborda tales temáticas se haga referencia al papel que juegan las instituciones (North, 1990). Surge entonces la inquietud de entender el papel de las instituciones en relación a la formación del capital social, y de qué forma tales conceptos impactan (o no) en los procesos de crecimiento y desarrollo económico.

Siguiendo este razonamiento, el primer objetivo del presente trabajo consiste en conocer el estado del arte sobre las relaciones existentes entre instituciones, capital social y los procesos de crecimiento y desarrollo económico de los países.

A partir de este conocimiento se buscará dar una explicación teórica a la percepción fáctica de que las instituciones “de calidad” contribuyen a la existencia de un capital social robusto en los territorios, que impactan de manera positiva en el crecimiento y en el desarrollo de los países. En este sentido, se pretende construir un modelo que permita captar los aspectos estilizados más importantes respecto de la existencia de capital social y de cómo el mismo puede provocar aspectos positivos en el crecimiento y el desarrollo de un territorio ayudado por la existencia de instituciones de calidad.

Derivado de lo anterior, y desde el punto de vista empírico, se intentará realizar un análisis econométrico de tipo *cross-section*, tendiente a validar los resultados teóricos obtenidos. En

este punto cabe destacar que tanto el concepto de capital social como el de “calidad institucional” son variables difícilmente observables, no existiendo estadísticas –al menos ampliamente reconocidas- de las mismas. De igual modo, el concepto de desarrollo ha planteado no sólo la problemática de su definición, sino también el de su medición (Sen, 1992). Estos problemas de medición o del establecimiento de variables que puedan ser observadas por un investigador, plantean un desafío adicional consistente en encontrar variables proxy que permitan medir el capital social, la calidad institucional y el desarrollo, a fin de validar los planteos teóricos.

## **Antecedentes**

El puntapié inicial para esta investigación lo constituyen los estudios previos sobre el capital social y sus efectos sobre el crecimiento y el desarrollo de los territorios (Mercau y Suoni, op.cit.).

Si bien el concepto de capital social proviene originalmente de la sociología, ha tenido una amplia utilización en distintas ramas del saber, entre ellas los economistas han hecho un intensivo uso del mismo.

Bourdieu, es considerado el primer autor que realizó un estudio sistematizado sobre el capital social. Este autor define al capital social como “el agregado de los recursos reales o potenciales que se vinculan con la posesión de una red duradera de relaciones más o menos institucionalizadas de conocimiento o reconocimiento mutuo” [Bourdieu, 1985 pág. 248, citado en Forni y otros (2004)].

Por su parte el capital social para James Coleman “constituye un recurso cuya particularidad radica en ser algo inherente a la estructura de las relaciones sociales” que facilita el logro de objetivos personales que no podrían alcanzarse sin él o costaría mucho más. Coleman define al capital social como “una diversidad de entidades con dos elementos en común: todos consisten en algún aspecto de la estructura social y facilitan ciertas acciones de los actores dentro de la estructura” [Coleman (1990), pág. 302].

Por último, Putman, Leonardi y Nanetti (1993) define al capital social como “aspectos de la organización social tales como confianza, normas y redes, que pueden mejorar la eficiencia de una sociedad al facilitar la acción coordinada”. Asimismo, afirma que el componente esencial del capital social es el compromiso cívico, entendido éste como la identificación de los ciudadanos con los intereses de la comunidad en que vive. En este sentido, señala que “la principal manifestación del compromiso cívico es la asociatividad, o sea la propensión de los ciudadanos a participar en asociaciones que buscan el bien común”; y relaciona al capital social con una economía y un estado fuerte.

Si bien existe toda una gama de posibles definiciones para la noción de capital social, se pueden agrupar los conceptos en tres familias principales: (1) el capital social como confianza, (2) el capital social como facilidad para la cooperación y (3) el capital social como el conjunto de redes y desarrollos institucionales que los agentes que viven en el territorio han podido construir y que permiten la realización de las actividades económicas, productivas, sociales y culturales de una manera más efectiva y eficiente.

Los conceptos de capital social e instituciones se vinculan y resulta de interés analizar las relaciones que puedan existir entre ambos conceptos. Esto se hace más evidente si se tiene en cuenta que una condición indispensable, para que este capital social tenga los efectos esperados es que, se considera que además de social es también capital en sentido económico. Es decir,

tiene un efecto positivo sobre los niveles de producción del territorio. En otras palabras, se espera que en territorios donde existe un gran capital social esto se traduce en efectos positivos sobre los niveles de producción. Mientras mayores son las interacciones a través de las redes sociales entre los actores económicos, mayor facilidad en las transacciones, mayor desarrollo del crédito, mayor apuesta a la realización de actividades en el territorio, etc.

En este punto se hace necesario explicitar claramente qué se entiende por instituciones y cuál es su relación con la formación de capital social y con los procesos de crecimiento y desarrollo económico.

En la visión de la Nueva Economía Institucionalista (NEI), las instituciones de una economía están compuestas por las reglas formales, las normas informales y los mecanismos de ejecución de esas reglas y normas, y se convierten en las “reglas del juego” que establecen la estructura de incentivos de los individuos. Las instituciones, entendidas como reglas, pueden incentivar a los individuos a agruparse y organizarse para lograr algún fin que puede ser económico o de otra naturaleza (cultural, político, social, religioso). De este modo, la NEI distingue entre las instituciones (reglas del juego) y las organizaciones (que son jugadores, al igual que los individuos). El marco institucional determina el costo de realizar transacciones, y de este modo las posibilidades de especialización e intercambio de una economía imperfecta con altos costos de transacción.

Tal como se mencionó antes, el capital social en la visión de Putman se entiende como un conjunto de redes sociales, normas informales y vida asociativa. De este modo, la noción de capital social hace referencia a la presencia de redes de confianza que favorece el compartir información, la coordinación de actividades y la adopción de elecciones colectivas, que en definitiva favorecerá el funcionamiento del sistema político e impulsará el desarrollo económico. De este modo, bajo el enfoque teórico de la NEI se puede incorporar el estudio del capital social como un factor relevante en la estructura institucional de una economía (reglas formales, normas informales, mecanismos de cumplimiento). Así es posible pensar que se puede entender más adecuadamente cómo funcionan las redes, la confianza y la vida asociativa en la resolución de los problemas de cooperación y en la propia consecución del bienestar colectivo. De este modo, se argumenta que “el enfoque del capital social resulta explicativamente más potente si está institucionalmente integrado” [Caballero y Kingston (2009) pg. 15].”.

“En definitiva, la concepción de las instituciones como reglas que implican incentivos y que al reducir los costes de transacción favorecen la eficiencia puede incorporar la noción de capital social, incluso sus diferentes formas de conceptualización. Los aspectos de reciprocidad y de asociacionismo deben entenderse en una determinada estructura institucional, lo que además permite entender el efecto del capital social a nivel agregado en una sociedad. Esta relación entre instituciones-incentivos rompe la exogeneidad del capital social y abre las puertas a considerarlo como una variable endógena”. [Caballero y Kingston (2009) pg. 17].

La noción de capital social entendida como la existencia de redes sociales basadas en la confianza hace referencia al problema de la coordinación y a la confianza. En estudios anteriores, se concluyó que la existencia de capital social incorporado a los procesos de decisión de los agentes (crecimiento endógeno), puede tener un efecto sobre los niveles y las tasas de crecimiento del producto del territorio, aun cuando no existan estrategias externas para influir en el crecimiento. Sin embargo, la coordinación que provee una estrategia territorial podría permitir el logro de efectos de largo plazo que no serían posibles si los agentes actúan individualmente. Es decir, la existencia de sinergias y complementariedades tienen efectos sobre los niveles de producción. La coordinación de todas las voluntades a través de un pacto

territorial potencia los efectos sinérgicos y complementarios del capital social existente (Mercau y Suoni, op.cit). De este modo, la solución con un arreglo institucional coordinador arroja una tasa de crecimiento de largo plazo del territorio que es mayor a la que surge cuando los agentes actúan sin coordinar colectivamente sus esfuerzos. De este modo un enfoque teórico institucional puede incorporar adecuadamente esos aspectos que componen el capital social. Para lograr dicha coordinación, el diseño institucional cobra importancia ya que la construcción del capital social dependerá de los incentivos que impongan las instituciones.

## **Hipótesis de trabajo**

En este trabajo tiene como fundamentos dos ideas rectoras:

- El principal efecto de toda acumulación de capital, incluido el capital social, es su resultado en términos de crecimiento económico
- El diseño institucional cobra importancia en la construcción del capital social. De este modo la construcción del capital social dependerá de los incentivos que impongan las instituciones (NEI).

En consecuencia, las hipótesis principales de este trabajo son:

- (1) Mientras mayor la capacidad de acumulación de capital social, mayor el crecimiento de largo plazo del territorio;
- (2) Los dos factores principales que definen el capital social son: confianza y cooperación. Las instituciones actúan como facilitadores de estos dos factores, creando las condiciones y los instrumentos para que se desarrollen y actúen para crear, aumentar y aprovechar el capital social. La existencia de “instituciones de calidad” permite construir un capital social robusto, contribuyendo a un mayor proceso de crecimiento.
- (3) Los países más pobres tienen menos recursos para el desarrollo de las instituciones. Por ejemplo, las civilizaciones primitivas, que están en su etapa básica de desarrollo (estado agrario) no tienen desarrolladas instituciones básicas como mercados de crédito, de seguros, etc. Por ello, existe una relación entre instituciones y niveles de riqueza per cápita.

## **Capital social e instituciones**

A continuación se analizará la relación entre el capital social y el desarrollo institucional a la luz de la Nueva Escuela Institucionalista (NEI) y se propondrá una manera de modelar las relaciones implícitas en la teoría, según el modo de verlas de los autores. A los fines de simplificar el tratamiento matemático, no se recurrirá a modelos más complejos que requieren una optimización dinámica, sino que se hará uso del modelo básico de Solow-Swan, que supone una tasa de ahorro constante [véase Sala-i-Martin (2000), capítulo 1].

### **(a) Crecimiento y capital social**

En la interpretación de Krishna (1999, pp. 72), lo que Putnam, Leonardi y Nanetti (op.cit.) plantean es que el “capital social... es un legado de largos períodos de desarrollo histórico. Las generaciones actuales no pueden agregar productivamente a su stock heredado de capital social,

definitivamente no en el corto plazo. Por lo tanto, las sociedades están condenadas a vivir con los frutos de su herencia. Si son ricos en capital social, se desarrollarán rápidamente; si sus antepasados han dejado un stock agotado, entonces estas sociedades se desarrollarán solo muy lentamente.”

La idea intrínseca es que el capital social tiene efectos sobre la productividad, pero en esta concepción actúa como un “escalar”, tal como es el coeficiente “A”, denominado como tecnología, la que se vincula con la Productividad Total de Factores o residuo de Solow. De este modo, el capital social podría modelarse:

$$(1) y = A\beta k^\alpha = f(k, \beta)$$

Donde:

y: producto per cápita

A: nivel de tecnología

$\beta$ : capital social

k: capital per cápita

y  $0 < \alpha < 1$

Considerando el modelo más simple de crecimiento, con tasa fija de ahorro (Sala-i-Martin, 2000, capítulo 1), y partiendo de la igualdad entre ahorro e inversión en una economía cerrada, la tasa de crecimiento del capital per cápita es igual al ahorro per cápita menos la porción del capital per cápita que se necesita para compensar la tasa de crecimiento de la población y la depreciación:

$$(2) \dot{k} = s f(k, \beta) - (n + \delta)k$$

Donde:

$\dot{k}$ : incremento del capital per cápita

s: tasa fija de ahorro (“proporción del ingreso dedicado al ahorro”)

$f(k, \beta)$ : función de producción per cápita igual a y

n: tasa de crecimiento de la población

$\delta$ : tasa de depreciación del capital

Reemplazando (1) en (2) y dividiendo por k:

$$(3) \frac{\dot{k}}{k} = s A \beta k^{-(1-\alpha)} - (n + \delta) = \gamma_k$$

Donde  $\gamma_k$  es la tasa de crecimiento del capital per cápita.

De (1) y para un stock de capital social fijo y para una tasa de ahorro constante, se deduce que la tasa de crecimiento del PBI per cápita es igual a:

$$(4) \frac{\dot{y}}{y} = \alpha [s A \beta k^{-(1-\alpha)} - (n + \delta)] = \gamma_y$$

Donde  $\gamma_y$  es la tasa de crecimiento del PBI per cápita.

De (4) puede inferirse lo sostenido por Putnam, Leonardi y Nanetti (1993)<sup>1</sup>, esto es, que los países (o regiones) que tienen mayor capital social ( $\beta$ ) tienen una mayor tasa de crecimiento.

### **(b) Capital Social y Calidad Institucional**

Krishna (2000, pp. 72) cuestiona la visión pesimista del capital social que sugiere el trabajo de Putman, Leonardi y Nanetti (op.cit.) en cuanto a que el capital social es algo heredado y por lo tanto a los fines prácticos un dato de la función de producción (o un escalar) y sostiene que “visto de esta manera, el concepto de capital social puede ser académicamente interesante pero prácticamente estéril”.

En la propuesta de este autor, es posible “crear y aprovechar el capital social”. En otros términos, es posible “invertir” en capital social y ver sus resultados en la generación creciente. Para poder estudiar esto, se propone una relación entre el capital social y la calidad institucional; y se indaga sobre el proceso de acumulación o evolución de esta calidad.

Los mismos autores, Putman, Leonardi y Nanetti (1993, pp. 7-12), recurren a las distintas fuentes de análisis teórico institucionalista (los llamados “nuevos institucionalistas”) para establecer sus principales hipótesis. El trabajo de estos autores toma como objeto de investigación el proceso de descentralización que vivió Italia en la década de 1970 en adelante, como un experimento para poder medir la eficacia de estas transformaciones en los resultados de un sistema democrático. De hecho, el título traducido de su trabajo es: “Hacer que la democracia funcione” (*Making Democracy Work*).

Putman, Leonardi y Nanetti (1993) sostienen que, si bien los nuevos institucionalistas difieren en muchos puntos, al menos en dos fundamentales están de acuerdo:

- 1) Las instituciones le dan forma a la política: “Las instituciones influyen en los resultados porque modelan las identidades, el poder y las estrategias de los actores.” (op. cit. pp. 8).
- 2) Las instituciones son modeladas por la historia.

Estos autores agregan un tercer punto al análisis institucionalista al afirmar que “entre estos dos pasos, sin embargo, añadimos un tercero que ha sido dejado de lado en los trabajos recientes sobre las instituciones. El desempeño práctico de las instituciones, conjeturamos, está modelado por el contexto social dentro del cual aquellas operan” (op. cit. pp. 8).

Si bien para Putman y sus asociados la siguiente es una visión reduccionista, una corriente principal del Nuevo Institucionalismo, ve a las instituciones políticas como “reglas de juego”, como procedimientos que gobiernan el proceso de toma de decisiones, como arenas dentro de las cuales los conflictos son expresados y (algunas veces) resueltos”. (op. cit. pp. 8),

En este trabajo se asume que hay una relación positiva y creciente entre calidad institucional y capital social. Una posible justificación de esta relación podría estar en la primera de las premisas de los nuevos institucionalistas, respecto de la influencia de las instituciones sobre las identidades, el poder y las estrategias de los actores en un contexto social. Esta relación simple se expresa de la siguiente manera:

$$(5) \beta = \theta I; \theta > 0$$

Donde:

$\beta$  : Capital Social

$\theta$  : Coeficiente que determina el grado en que la calidad institucional afecta o contribuye la formación de capital social

$I$  : Índice de Calidad Institucional.

Una mayor calidad de las instituciones podría permitir un mayor flujo de relaciones entre los distintos actores que conforman la red del capital social. Las instituciones adecuadas pueden permitir el desarrollo de dos de los aspectos fundamentales del capital social: la confianza y la cooperación.

Lamentablemente, tanto el capital social ( $\beta$ ) como la calidad institucional ( $I$ ), son difíciles de medir de manera inequívoca. El trabajo fundamental de Putman, Leonardi y Nanetti (1993) indaga profundamente sobre el significado de “desempeño institucional”. Los autores, refiriéndose a cierto reduccionismo de las teorías prevalecientes en el Nuevo Institucionalismo, afirman que el éxito (un desempeño institucional adecuado) no basta con medirse solamente a través de permitir a los actores resolver sus diferencias tan eficientemente como puedan ya que las “instituciones son dispositivos para alcanzar *propósitos* y no sólo para alcanzar *acuerdos*.” (op. cit. pp. 8)

Una de las cosas que destacan los autores es que una institución democrática de alto desempeño debe tanto ser receptiva y efectiva, esto es, sensible a las demandas de los ciudadanos y efectiva al usar los recursos limitados para responder a esas demandas (op. cit. pp. 9).

En este sentido, los autores destacan que hay tres grandes modos de explicar el desempeño institucional: 1) a través de su diseño institucional; 2) a través de la consideración de factores socioeconómicos y, 3) a través de la consideración de factores socioculturales.

En la parte empírica de este trabajo se expondrán las alternativas que se han considerado para aproximar la calidad institucional.

### **(c) Calidad Institucional y su evolución**

Tal como se vio anteriormente, los autores, Putman, Leonardi y Nanetti (1993) enfatizan el rol histórico o la importancia de la historia en su relación a los aspectos institucionales, en lo que ellos llaman “desempeño institucional”.

La visión de los autores es la de una influencia lenta, construida a lo largo de siglos de historia y de antecedentes organizacionales y culturales arraigados ancestralmente en los territorios.

Al hacer uso del concepto de Capital Social, derivado principalmente en el trabajo del precedente de James Coleman (1990), los autores hacen referencia a la “comunidad cívica”. Los autores afirman que “la comunidad cívica está marcada por una ciudadanía activa, inspirada públicamente, por relaciones políticas igualitarias, por una trama social de confianza y cooperación”. (op. cit. pp. 15).

En este sentido, los autores señalan que “el eslabón poderoso entre el desempeño institucional y la comunidad cívica nos lleva inevitablemente a preguntarnos por qué algunas regiones son más cívicas que otras... Perseguir la respuesta nos lleva hacia atrás a momentos cerca de un milenio atrás, cuando dos regímenes contrapuestos e innovadores fueron establecidos en distintas partes de Italia.” Estos regímenes tendrían su origen en la época medieval, y según

los autores estas raíces organizacionales y culturales han modelado las relaciones de tal modo que afectan aún hoy el desempeño organizacional (op. cit. pp. 15-16).

Los modelos de crecimiento de largo plazo [véase por ejemplo Sala-i-Martin (2000)], referencian sus distintos estados a través del nivel del capital per cápita. Si bien en este trabajo se comparte la visión crítica de Krishna (op. cit.), respecto de la necesidad de poder considerar al capital social de una manera más flexible que la visión extremadamente histórica y ancestral de Putman y sus asociados, la utilización de esta variable -capital per cápita- puede ser una aproximación útil para resaltar el carácter histórico y a las distintas etapas de evolución que puede tener el desempeño institucional y, en el presente modelo, la calidad institucional.

Asimismo, es posible ver una correlación empírica entre calidad institucional y nivel de riqueza de las naciones o regiones, que podría aportar otro fundamento a la siguiente relación propuesta:

$$(6) I = \omega k^{1-\alpha}$$

Donde,  $\omega > 0$  y  $\alpha$  conserva la misma restricción que tiene en la función de producción como exponente del capital per cápita, esto es,  $0 < \alpha < 1$ .

Es necesario destacar algunos elementos de esta propuesta:

1. Se trata de una relación creciente entre el índice de calidad institucional y el nivel del capital per cápita.
2. El carácter o la influencia “histórica” se intenta captar a través del proceso de acumulación del capital per cápita.
3. La relación entre ambas variables es “no lineal”, implicando que es posible mejorar en el tiempo la calidad institucional, pero tiene un máximo.
4. Si se combina la expresión (6) con la (5), puede apreciarse, asimismo, que hay una relación no lineal entre capital social y capital per cápita. Esto podría ser congruente con Stiglitz (2000, pp. 64) quien propone una “relación de U-invertida entre la densidad del capital social y el nivel de desarrollo”. Si bien el capital per cápita muestra el nivel de riqueza física, existe una amplia literatura que relaciona los niveles de desarrollo a través de diversos indicadores y el nivel de riqueza física (véase por ejemplo, Debraj Ray, 1998, capítulo 2).

#### **(d) A modo de síntesis**

El primer elemento que se destaca es la inclusión dentro de la función de producción de un “nuevo” factor productivo: el capital social. Este es un factor de origen “sociológico”, es decir, proviene de la interacción de los actores. No puede ser modelado en una ficción teórica como una economía a la Robinson Crusoe. Es necesario que exista más de un actor en la economía. El elemento clave que destacan todos los autores como esencial en su efecto “productivo” es la colaboración. La colaboración entre los actores produce un salto en la productividad que tiene efectos sobre los niveles de producción. Para que este proceso colaborativo pueda llevarse a cabo, es necesario que existe un ingrediente: la confianza entre los actores.

Desde el punto de vista macroeconómico, el capital social es un dato externo -o “externalidad”. De alguna manera, tal como lo señalan Putman, Leonardi y Nanetti (1993), hace al contexto social en cual se desarrollan los arreglos institucionales y la actividad económica.

En este trabajo se ha modelado la influencia del capital social sobre el nivel de producción, de una manera simple:

$$(7) y = A\beta k^\alpha = f(k, \beta)$$



Donde, como se ha señalado previamente,  $y$  es el nivel del producto per cápita;  $A$  es el nivel de la tecnología (relacionado con la productividad total de los factores);  $\beta$ , es el capital social;  $k$ , es el nivel del capital per cápita correspondiente al mismo período que el producto.

Un nivel más alto de capital social ( $\beta$ ) implica, según (7) un mayor nivel de producto o ingreso per cápita.

El segundo elemento está dado por la relación entre capital social y el índice de calidad institucional: a mayor calidad institucional mayor capital social. En este caso, lo que se intuye es que una mejor institucionalidad permite que se desarrollen mejores relaciones de confianza y se fortalezca la colaboración, como dos elementos fundamentales del capital social. En este sentido, la modelación también ha sido simple:

$$(8) \beta = \theta I; \theta > 0$$

Donde, nuevamente,  $I$  es el índice de calidad institucional. A mayor calidad institucional mayor capital social. Se ha supuesto, en este caso, una relación directa (“lineal”). La relación entre instituciones y capital social ha sido destacada desde los inicios de la literatura sobre el segundo, como el trabajo fundamental de Putman, Leonardi y Nanetti (1993) ya citado.

El tercer elemento lo constituye el grado en que evoluciona la calidad institucional. En este sentido, el carácter histórico y acumulativo también es fundamental. Por otro lado, se ha tratado de plasmar la correlación empírica entre desarrollo económico (o nivel de riqueza económica expresada a través del stock per cápita de capital) y el desarrollo institucional. En desarrollo económico existe una gran cantidad de evidencia en la cual las sociedades en sus etapas de bajo nivel de capital per cápita adolecen asimismo de falta de un desarrollo institucional y de mercados completos. El desarrollo institucional, asimismo, demanda recursos y organizaciones que puedan diseñar e implementar las “reglas del buen convivir y actuar” que provienen de un ambiente institucional adecuado. En el caso de esta variable se ha optado por una modelación no lineal, en el entendimiento que la calidad institucional tiene un máximo o un límite superior, aunque su influencia puede variar en función del escalar que traduce su efecto sobre el nivel del capital social:

$$(9) I = \omega k^{1-\alpha}; \omega > 0.$$

La combinación de (7) a (9) con la restricción de igualdad entre ahorro e inversión en una economía cerrada, como la ecuación (2), y dividiendo esa relación por  $k$ , permite arribar a la siguiente relación:

$$(10) \quad \frac{\dot{k}}{k} = \gamma_k = s A \theta \omega - (n + \delta)$$

Donde, nuevamente,  $\gamma_k$  es la tasa de crecimiento del capital per cápita;  $A$ , el nivel de productividad total de los factores;  $\theta$ , el componente de capital social (coeficiente positivo que relaciona el capital social con la calidad institucional);  $\omega$ , el componente de calidad institucional (coeficiente positivo que relaciona a la calidad institucional con una función que depende del capital per cápita);  $n$ , la tasa de crecimiento de la fuerza laboral (o población); y,  $\delta$ , la tasa de depreciación del capital per cápita.

Debe tenerse en cuenta que la combinación de (7) a (9) dan como resultado una función de producción de rendimientos constantes a escala (del tipo  $Ak$ ; véase [Sala-i-Martín (2000), capítulo 5]<sup>2</sup> por lo que la tasa de crecimiento del PBI, producto o ingreso per cápita es igual a la tasa de crecimiento del capital per cápita:

$$(11) \quad \frac{\dot{k}}{k} = \gamma_k = \frac{\dot{y}}{y} = \gamma_y$$

Donde  $\gamma_y$  es la tasa de crecimiento del PBI, producto o ingreso per cápita.

### Capital social, instituciones y desarrollo económico

Tal como lo muestran la mayoría de los trabajos sobre capital social, desde el fundamental escrito por Putman y otros (op. cit.), un nivel más alto de capital social ( $\beta$ ) implica, un mayor nivel de producto o ingreso per cápita; asimismo, como lo destaca el mismo trabajo y se modela en el presente, a mayor calidad institucional mayor capital social; por lo existe una relación positiva entre calidad institucional y nivel de producto. Estas relaciones están en línea con lo que afirman muchos autores del desarrollo económico. En este sentido, se dirá que “si bien aún existe controversia y vertientes teóricas diversas en el abordaje de importantes temas de la Nueva Economía Institucional (ver Chang, 2006; Rodrik, 2007; North, 2007; Hodgson, 2006 y 2007; Acemoglu y Robinson, 2006; entre otros), Nelson y Sampat (2001) sostienen que existe algún grado de acuerdo básico entre los economistas respecto de las instituciones, que se puede sintetizar del siguiente modo:

- a) Los *factores inmediatos* del crecimiento económico (entendido como incremento de la productividad por trabajador y del estándar de vida general) son el avance tecnológico y la inversión en capital físico.
- b) Las instituciones “son un factor importante que regula e incide en el crecimiento económico” en la medida que impactan sobre los anteriores *factores inmediatos* y además afectan las prácticas de los agentes económicos alterando los costos de transacción (al hacer que determinados intercambios sean más fáciles o difíciles)”.<sup>3</sup>

En este punto cabe hacer una distinción entre crecimiento económico y desarrollo económico.

En primer lugar, se debe mencionar que los conceptos de crecimiento y de desarrollo económico no son sinónimos. Sin embargo, tienen características en común, siendo la principal la de ser fenómenos dinámicos, donde la variable “tiempo” juega papel importante.

Se entiende a los procesos de crecimiento económico como el logro de tasas sostenidas de crecimiento del ingreso per cápita, de modo tal que permitan a una nación expandir su producción a un ritmo más rápido que la tasa de crecimiento de su población. Los niveles y las tasas de crecimiento del ingreso nacional "real" per cápita bruto se utilizan para medir el bienestar económico general de una población en términos de la cantidad de bienes y servicios reales disponibles para el ciudadano medio tanto para el consumo y como para la inversión. De este modo, la medida correcta del crecimiento es el PBI per cápita.

Recordando lo desarrollado anteriormente y a modo de breve resumen, desde el punto de vista teórico se ha concluido que el crecimiento económico de un país se relaciona de manera positiva con el capital, el capital social y la calidad de sus instituciones.

Sin embargo, en el presente trabajo se pretende ir un paso más lejos; y determinar la manera en la cual el capital social y las instituciones de calidad influyen asimismo en el desarrollo económico. Es pertinente entonces definir qué se entiende por desarrollo.

Se comenzará diciendo que el desarrollo económico es un concepto más amplio que el crecimiento. Se puede definir como “un proceso multidimensional que involucra

reorganización y reorientación de sistemas económicos y sociales enteros. Involucra el aumento del ingreso y la producción y cambios radicales en las estructuras institucionales, sociales y administrativas; así como las actitudes, costumbres y creencias populares.” [Todaro y Smith, (2012)].

A diferencia del crecimiento económico, el concepto de desarrollo, al abarcar múltiples aspectos de la vida de las personas, es un fenómeno difícil de cuantificar. Lo que sí se puede afirmar es que crecimiento y desarrollo son fenómenos relacionados, con características comunes, pero con dimensiones diferentes.

De manera más concreta; se puede afirmar que el crecimiento es una condición necesaria, pero no suficiente para el logro del desarrollo.

En consecuencia; si el capital, el capital social y la calidad de sus instituciones se relacionan de manera positiva con el crecimiento económico; se puede esperar que también guarden la misma relación con el desarrollo. Sin embargo, el simple hecho que exista acumulación de capital físico y social; y la existencia de instituciones de calidad; no asegura el logro del desarrollo económico.

En este punto, existe discusión en torno a las relaciones existentes entre el grado de desarrollo y las instituciones. A pesar de ello, y recordando que el desarrollo humano es un proceso de ampliación de las opciones de las personas (tal como afirma Sen,1999); se puede deducir que la existencia de instituciones de calidad tiene relación con un mayor grado de desarrollo.

Más allá de las discusiones; si bien el proceso de desarrollo es más amplio que el mero crecimiento del PBI per cápita la evidencia empírica muestra que existe una importante relación entre el crecimiento económico y el desarrollo económico, como se adelantó anteriormente (véase Debraj Ray, capítulo 2). De acuerdo a la cual las sociedades en sus etapas de bajos niveles de desarrollo adolecen asimismo de falta de un desarrollo institucional y de mercados completos. El desarrollo institucional, asimismo, demanda recursos y organizaciones que puedan diseñar e implementar las “reglas del buen convivir y actuar” que provienen de un ambiente institucional adecuado.

Por otro lado, Todaro y Smith (2012), afirman que existen tres actores (o conjunto de actores) que interactúan en el proceso del desarrollo económico: el estado, el mercado y la sociedad civil. El estado está definido como la máxima autoridad política y sus brazos ejecutores, que llevan adelante el diseño y la implementación de la política económica (entre otras políticas). El mercado, en términos muy simples, está conformado por los agentes económicos que pueden agruparse en “oferta” y “demanda” en los distintos espacios de transacción económica. Finalmente, la sociedad civil se identifica en términos de este trabajo con los actores que conforman el capital social de una determinada economía o territorio. En este trabajo se interpreta que los actores intervinientes en el proceso de desarrollo son el Estado, el mercado y el capital social. De este modo, se integra la visión de Putman, Leonardi y Nanetti (1993) y de Douglas North (1990, 2005) respecto del rol de las instituciones y del cambio institucional.

De acuerdo a lo expuesto, el crecimiento económico y el desarrollo económico de un país se relaciona de manera positiva con el capital, el capital social y la calidad de sus instituciones. La existencia de un capital social dentro la función de producción de la economía, afecta de manera positiva el proceso de crecimiento económico; y podría afectar el desarrollo. Pero además, la existencia de un capital social robusto, el cual implica la existencia de confianza, la facilidad para la cooperación, y la existencia de normas de reciprocidad para facilitar la cooperación; influye (quizá) en el desarrollo económico de un territorio. Tal como afirman Todaro y Smith (2012) “cada vez se reconoce más que el éxito en el desarrollo no solo depende de un sector

privado vibrante y un sector público eficiente, sino también de un sector ciudadano riguroso... Las organizaciones del sector ciudadano generalmente se denominan organizaciones no gubernamentales (ONG) en el contexto del desarrollo. Estas organizaciones realizan una variedad de servicios, involucrándose en la prestación de asistencia financiera y técnica en los países en desarrollo; y también en funciones humanitarias, o llevando las preocupaciones de los ciudadanos a los gobiernos, supervisando las políticas y fomentando la participación política; proporcionan análisis y experiencia, sirven como mecanismos de alerta temprana y ayudan a monitorear e implementar acuerdos internacionales”.

En este sentido, existen antecedentes que demuestran que la existencia de capital social puede tener una influencia positiva en mejorar aspectos de los territorios con bajo grado de desarrollo; tales como la pobreza<sup>4</sup> o el desarrollo rural<sup>5</sup>.

De este modo el capital social robusto no sólo influye en el desarrollo a través del proceso de crecimiento; sino que lo hace de manera directa sobre el desarrollo al promover los valores del desarrollo social y económico<sup>6</sup>.

Asimismo, se añade el efecto que tiene la calidad institucional en su vinculación con la formación del capital social. Una visión -quizá ideal- de la política económica que trasciende los intereses particulares para enfocarse en bien común, provoca un crecimiento (y probablemente un nivel de desarrollo) mayor que una política exenta de intervención y librada a la mano invisible del mercado.

Para completar este análisis será necesario contrastar esta teoría con la evidencia que pueda existir para validar sus hipótesis. Este será la tarea que se desarrollará a continuación.

## **CONSTATACIÓN EMPÍRICA DEL MODELO**

A continuación, se presenta un análisis econométrico de tipo *cross-section*, tendiente a validar los resultados teóricos obtenidos en las secciones anteriores del presente trabajo. Para ello se ha utilizado las bases de datos del Banco Mundial y del PNUD (agregando algunas variables de otras organizaciones cuando se consideró pertinente, las que se detallarán más adelante).

Cabe recordar que los principales conceptos abordados en el presente trabajo, vale decir “capital social” y “calidad institucional”; son variables difícilmente observables, por lo que se ha constituido en un desafío adicional encontrar variables proxy para captar los fenómenos a fin evaluar sus efectos sobre el crecimiento y el desarrollo. De igual modo, el concepto de desarrollo ha planteado no sólo la problemática de su definición, sino también el de su medición (Sen, 1992).

En este sentido es pertinente aclarar que la falta de datos resulta en una limitación importante para realizar la constatación empírica de las relaciones anteriormente planteadas.

- **Principales relaciones a probar: Aplicación del Marco Teórico**

A fin de probar las principales conclusiones arribadas en el planteo teórico antes desarrollado; se recordarán algunas de las principales relaciones utilizadas.

En el modelo teórico se planteó el nivel de producto está influido de manera simple por el capital social, tal como se resume en la siguiente ecuación:

$$(1) y = A\beta k^\alpha = f(k, \beta)$$

donde:  $y$  es el producto per cápita,  $A$  el nivel de tecnología y  $\beta$  es el capital social

Por otra parte, se asumió la existencia de una relación positiva y creciente entre calidad institucional y el capital social, modelizada del siguiente modo:

$$(5) \quad \beta = \theta I; \theta > 0$$

donde:  $\theta$  es el coeficiente que determina el grado en que la calidad institucional afecta o contribuye la formación de capital social, e  $I$  es un índice de calidad institucional. De esta manera se plantea que una mayor calidad de las instituciones podría permitir un mayor flujo de relaciones entre los distintos actores que conforman la red del capital social, permitiendo el desarrollo de dos de los aspectos fundamentales del capital social: la confianza y la cooperación.

Combinado las ecuaciones (1) y (5), se puede plantear que el nivel de producto per cápita es una función del capital, del capital social; y a su vez éste último es función de la calidad de las instituciones:

$$y = f(k, I)$$

De acuerdo al modelo teórico, las relaciones que se espera probar son las siguientes:

- La acumulación de capital ( $k$ ) implica un mayor nivel de producto per cápita
- Un nivel más alto de capital social ( $\beta$ ) implica un mayor nivel de producto per cápita
- A mayor calidad institucional, existen mejores relaciones de confianza y se fortalece la colaboración; por lo que se espera el desarrollo de un mayor capital social; y en consecuencia mayor nivel de producto per cápita.

Dicho de otro modo, el crecimiento económico de un país se relaciona de manera positiva con el capital físico, el capital social y la calidad de sus instituciones.

Por otra parte, se ha hecho una distinción entre procesos de crecimiento económico y de desarrollo económico. Mientras que se entiende a los procesos de crecimiento económico como el logro de tasas sostenidas de crecimiento del ingreso per cápita, de modo tal que permita a una nación expandir su producción a un ritmo más rápido que la tasa de crecimiento de su población; el desarrollo económico es un fenómeno más amplio que el crecimiento, que abarca múltiples aspectos de la vida de las personas; y se puede decir que implica un proceso multidimensional de elevación de la calidad de vida de las personas.

A partir de la evidencia empírica y los razonamientos realizados por los principales autores del desarrollo; se espera que el desarrollo económico de un país se relacione también de manera positiva con el crecimiento económico, con la formación de capital, con la existencia de capital social y con la calidad de sus instituciones.

#### • **Definición de Variables**

En función del marco teórico definido, se han planteado dos modelos; en el primero se intenta identificar las variables que determinan el crecimiento económico; y un segundo modelo en el cual se intentará identificar la relación de ciertas variables sobre el desarrollo económico.

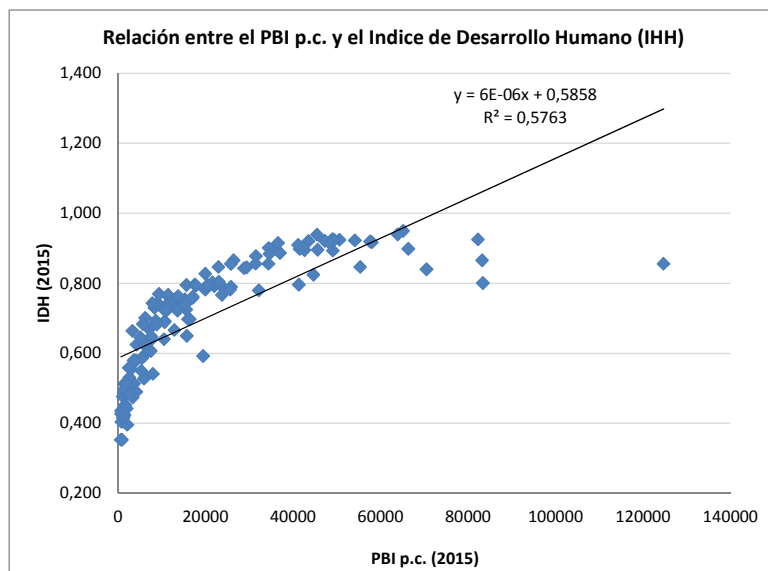
La variable dependiente utilizada para medir el crecimiento económico es el PBI per cápita. Para ello se tomó el INB per cápita en función de la paridad del poder adquisitivo (PPA) medido por el Banco Mundial. El INB del PPP es el “ingreso nacional bruto (INB) convertido a dólares internacionales utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo. Un dólar internacional tiene el mismo poder adquisitivo sobre la RNB que un dólar estadounidense en los Estados

Unidos. El INB es la suma del valor agregado por todos los productores residentes más los impuestos a los productos (menos subsidios) no incluidos en la valoración del producto más los ingresos netos del ingreso primario (compensación de empleados e ingresos de propiedad) del exterior. Los datos están en dólares internacionales actuales basados en la ronda 2011 de ICP<sup>7</sup>. Se tomará el valor correspondiente al año 2015.

Por otra parte, el modelo que intenta explicar el desarrollo económico en función de algunas variables independientes; utiliza el Índice de Desarrollo Humano (IDH). El IDH es una medida sinóptica del desarrollo humano construida por el PNUD. Mide el progreso medio conseguido por un país en tres dimensiones básicas del desarrollo humano: disfrutar de una vida larga y saludable, acceso a educación y nivel de vida digno. El IDH es la media geométrica de índices normalizados que miden los logros en cada dimensión<sup>8</sup>. Se tomará el valor correspondiente al año 2015.

Tal como se mencionó en el apartado anterior, el PBI per cápita y el IDH se encuentran relacionadas de forma positiva, dado que un mayor crecimiento económico es condición necesaria (aunque no suficiente) para que exista desarrollo. Además, cabe aclarar que el PBI per cápita es uno de los indicadores utilizados para la construcción del IDH. Por estos motivos es que se espera que los signos esperados de los coeficientes que acompañan a las variables explicativas sean iguales cualquiera sea la variable independiente: PBI per cápita o IDH. En el siguiente gráfico se puede verificar la relación entre el PBI p.c. como medida de crecimiento y el Índice de Desarrollo Humano<sup>9</sup> como medida de desarrollo para una muestra de 145 países.

### Relación entre PBI pc e IDH



Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial y PNUD

A continuación se detallan las variables independientes utilizadas:

- **Crecimiento anual del PBI p.c.:**

Se tomó la tasa anual de cambio de la variable del PBI p.c. para el periodo 1990-2015.

En función de la teoría de la convergencia, se espera que los países más ricos, medido a través del nivel de PBI per cápita; presenten tasas de crecimiento del PBI per cápita

inferiores, motivo por el cual se espera una relación negativa entre PBI per cápita y tasa de crecimiento. Sin embargo, esto no se ha evidenciado desde el punto de vista empírico.

En cuanto a la relación con el desarrollo, existe evidencia que en promedio los países menos desarrollados presentan menores tasas de crecimiento de su PBI per cápita. Sin embargo, detrás de estos promedios hay diferencias muy sustanciales (ver Todaro capítulo 2).

En consecuencia, no se puede establecer a priori una relación entre PBIpc y tasa de crecimiento del PBI pc, o entre IDH y tasa de crecimiento del PBIpc.

- **Crecimiento anual de la Población:**

Se ha calculado a partir de los datos de población del Banco Mundial, como la tasa de cambio anual para el periodo 1990-2015.

En función de la evidencia empírica, una de las características de los países con menor crecimiento y menor desarrollo son las altas tasas de crecimiento de la población (ver Todaro capítulo 2 y capítulo 6); por lo que se espera una relación negativa de esta variable con el PBI pc y IDH.

- **Capital per cápita:**

Se calculó como la suma de la inversión bruta anual per cápita para el periodo 2000-2015. Para calcular la inversión bruta anual per cápita de cada año, se utilizaron los datos del Banco Mundial de formación bruta de capital, ingreso nacional bruto convertido a dólares internacionales utilizando las tasas de paridad del poder adquisitivo y la población.

En función del marco teórico se espera una relación positiva entre el capital per cápita y el PBI pc y IDH.

A continuación se detallan las variables utilizadas para medir el capital social y la calidad institucional. Nuevamente se dirá que ambos conceptos son variables difícilmente observables, no existiendo estadísticas (al menos ampliamente reconocidas) de las mismas. Debido a esto, se hizo una exploración a fin de identificar variables proxy de ambos conceptos y que estuvieran disponibles para una muestra importante de países, a fin de poder realizar el análisis econométrico.

Si bien existen distintas formas de definir el capital social, se tomará la visión de Putnam, para quien el capital social se asocia a la existencia de confianza y a la facilidad para la cooperación. En este sentido entonces, la formación del capital social implica la existencia de un conjunto de redes sociales basadas en la confianza, que favorece el compartir información, la coordinación de actividades y la adopción de elecciones colectivas, que en definitiva contribuirá al funcionamiento del sistema político e impulsará el desarrollo económico. Por otro lado, la formación de capital social implica la existencia de normas de reciprocidad para facilitar la cooperación. Las variables que pudieron identificarse tienen que ver con las condiciones para construir redes de confianza, y que permitan intercambiar información y faciliten la comunicación e integración. Las variables son las siguientes:

- **Suscripciones a celulares** (por cada 100 personas):

Son suscripciones a un servicio público de telefonía móvil que proporciona acceso a la PSTN utilizando tecnología celular. El indicador incluye (y se divide en) el número de

suscripciones pospago y el número de cuentas prepagas activas (es decir, que se han utilizado durante los últimos tres meses). El indicador se aplica a todas las suscripciones celulares móviles que ofrecen comunicaciones de voz. Excluye las suscripciones a través de tarjetas de datos o módems USB, suscripciones a servicios de datos móviles públicos, radio móvil truncado privada, telepunto, radio búsqueda y servicios de telemetría. El dato utilizado corresponde al año 2015, siendo la fuente de datos el Banco Mundial.

- **Líneas de teléfono cada 100 personas.**  
Datos del Banco Mundial del año 2015.
- **Servidores de Internet seguros** (por cada millón de personas):  
Los servidores seguros son servidores que usan tecnología de encriptación en las transacciones a través de Internet. Datos del Banco Mundial del año 2015.

Cabe recordar que mientras mayores son las redes sociales entre los actores económicos, mayor facilidad en las transacciones, mayor desarrollo del crédito, mayor apuesta a la realización de actividades en el territorio; y en consecuencia mayor crecimiento y desarrollo económico. En otras palabras, la mayor interacción entre las personas refleja la existencia de capital social; y para medir estas interacciones se utilizará como variable proxy la disponibilidad de teléfonos o internet. En los tres casos se espera que exista una relación positiva entre las variables identificadas y las variables dependientes.

Teniendo en cuenta grandes regiones del mundo, se puede verificar éstas relaciones en los extremos (es decir los países más ricos frente los más pobres). Por ejemplo, en África subsahariana, la región con menor progreso económico y menor desarrollo, se presentan los menores valores de desarrollo de redes. En el otro extremo, la región más desarrollada que es Europa del Oeste, muestra la mayor cantidad de líneas de teléfono y de servidores de internet, aunque en suscripciones de teléfonos celulares ocupa el segundo lugar.

### Valores promedio por regiones de PBI pc, IDH y variables proxy de capital social

Región	PBI p.c. (2015) Promedio	IDH (2015)	Promedio de suscripciones a teléfonos celulares(cada 100 personas)	Promedio de Líneas de Teléfono (cada 100 personas)(2015)	Promedio de Servidores de Internet por cada millón de personas (2015)
<b>África Subsahariana</b>	4.917	0,512	86,4	2,6	22,1
<b>América</b>	16.260	0,746	112,9	19,8	202,7
<b>Asia y Pacífico</b>	24.589	0,747	114,4	19,0	396,5
<b>Europa del Este y Asia Central</b>	13.832	0,755	122,6	19,8	47,4
<b>Europa Oeste</b>	41.354	0,887	123,5	37,4	1319,6
<b>Medio Oriente y Norte de África</b>	36.067	0,754	138,2	13,8	104,5
<b>Total general</b>	20.350	0,702	110,4	17,0	349,9

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial y PNUD

Pasando a las variables tendientes a medir la calidad de las instituciones; cabe recordar que en la visión de la Nueva Economía Institucionalista (NEI), las instituciones de una economía están compuestas por las reglas formales, las normas informales y los mecanismos de ejecución de esas reglas y normas, y se convierten en las “reglas del juego” que establecen la estructura de



incentivos de los individuos. El marco institucional determina el costo de realizar transacciones, y de este modo las posibilidades de especialización e intercambio de una economía con mercados imperfectos que presentan altos costes de transacción. En consecuencia, estos incentivos surgidos del marco institucional influyen en la construcción de capital social; por lo que la existencia de “instituciones de calidad” permite construir un capital social robusto, contribuyendo a un mayor proceso de crecimiento y de desarrollo. Por su parte, Stiglitz considera que las instituciones son imprescindibles para resolver las imperfecciones del mercado, con lo cual otorga al Estado un importante rol en su correcto funcionamiento (el que es frecuentemente afectado por la insuficiente competencia interna y las imperfecciones de información).

Resumiendo, existe una relación positiva entre un desarrollo institucional de calidad y niveles de riqueza per cápita.

Por otra parte, se recuerda que en desarrollo económico existe una gran cantidad de evidencia empírica en la cual las sociedades en sus etapas de bajo nivel de capital per cápita no tienen desarrolladas instituciones básicas, tales como mercados de crédito, de seguros, etc.

De este modo, la eficacia de las instituciones económicas, políticas y sociales nacionales, es uno de los factores determinantes del grado de desarrollo económico alcanzado por los países; ya que muchos países desarrollados en sus primeras etapas de desarrollo, tuvieron reglas que proporcionaron un acceso relativamente amplio a las oportunidades para individuos con iniciativa empresarial, una estabilidad política relativamente más fuerte y de instituciones sociales más flexibles con un acceso más amplio a la movilidad. En contraste, muchos países que se clasifican como “en proceso de desarrollo”, fueron potencias coloniales, con una alta desigualdad y con instituciones pobres que facilitaban la extracción en lugar de proporcionar incentivos para la productividad [para más detalles ver Todaro (2012) capítulo 2 y Acemoglu y Robinson (2014)].

Por otra parte, “para alcanzar el desarrollo económico, además de una política económica adecuada, es necesario que ella funcione en un marco institucional de calidad” [Vergara Patricio, página 39)]. La calidad institucional influye entonces en la formación del capital social; trascendiendo los intereses particulares para enfocarse en bien común, provoca un crecimiento, y probablemente un nivel de desarrollo mayor.

Las variables que pudieron identificarse como proxy de la calidad institucional, son las siguientes:

- **Procedimientos iniciales para registrar una empresa:**

Corresponde al número de procedimientos necesarios para iniciar un negocio, incluidas las interacciones para obtener los permisos y licencias necesarios y para completar todas las inscripciones, verificaciones y notificaciones para comenzar las operaciones.

Un mayor número de procedimientos refleja mayores trabas, mayor burocracia, y mayores costos de transacción de la economía; por lo que es una variable proxy de una menor calidad institucional; con lo que se espera que se encuentre relacionado de forma negativa con el PBI per cápita y el IDH.

Los datos fueron obtenidos de la base del Banco Mundial, y se utilizaron los datos del año 2015.

- **Índice de facilidad para hacer negocios:**

Es un indicador construido por el Banco Mundial que mide las regulaciones que favorecen o restringen la actividad empresarial. Doing Business se compone de indicadores cuantitativos sobre las regulaciones empresariales y la protección de los derechos de propiedad privada. Consiste en una clasificación basada en indicadores de nueve áreas, que abarcan los siguientes aspectos: apertura de una empresa, manejo de permisos de construcción, registro de propiedades, obtención de crédito, protección de inversores, pago de impuestos, comercio transfronterizo, cumplimiento de contratos y cierre de una empresa<sup>10</sup>.

El índice de facilidad para hacer negocios clasifica a las economías del 1 al 190; el primer lugar corresponde a la mejor. Una calificación alta significa que el ámbito regulador no es propicio para hacer negocios<sup>11</sup>. Una economía donde las regulaciones favorecen las actividades empresariales y protegen los derechos de propiedad, implica la existencia de instituciones de mayor calidad. Estas economías estarán clasificadas en los primeros lugares (valores menores); y en consecuencia, se espera que exista una relación negativa con el PBI per cápita y el IDH.

Los datos fueron obtenidos de la base del Banco Mundial, y se utilizaron los datos del año 2015.

- **Índice de transparencia:**

Es el Índice de Percepción de la Corrupción elaborado por la organización Transparency International, que mide los niveles de percepción de corrupción en el sector público en un país determinado y consiste en un índice compuesto, que se basa en diversas encuestas a expertos y empresas. La puntuación del índice puede tomar una escala que va de cero (percepción de muy corrupto) a cien (percepción de ausencia de corrupción)<sup>12</sup>.

Una economía que es percibida como corrupta, tendrá una calidad de sus instituciones bajas. Tal economía estará clasificada con un valor bajo; por lo que es de esperar que exista una relación positiva entre el índice de transparencia y el PBI per cápita; y entre el índice de transparencia y el IDH.

- **Índice de fortaleza de los derechos legales:**

Mide el grado en el que las leyes de garantía y quiebra protegen los derechos de los prestatarios y prestamistas y, de ese modo, facilitan el otorgamiento de préstamos. El índice abarca un rango del 0 al 12; las calificaciones más altas indican que las leyes están mejor diseñadas para expandir el acceso al crédito (de modo que 0 indica una protección débil, mientras que 12 una fuerte).

Mientras las leyes de una economía ofrezcan una mayor protección de los derechos y faciliten el otorgamiento de créditos (valor cercano al máximo -12-); se puede pensar que la calidad de sus instituciones es más elevada, por lo que se espera mayor crecimiento y desarrollo. En consecuencia, se espera una relación positiva entre el índice de fortaleza de los derechos legales y el PBI per cápita; y entre el índice mencionado y el IDH.

Los valores utilizados se obtuvieron del banco de datos de Banco Mundial para el año 2015.

En el siguiente gráfico se observan los valores promedio por regiones. Se puede observar que en las regiones extremas, es decir las de mayor y menor grado de desarrollo, en general las variables proxy de calidad instituciones muestran los valores esperados. Por ejemplo, África Subsahariana, la región con menor progreso económico y menor desarrollo, muestra la mayor cantidad de procedimientos, la menor facilidad para hacer negocios y la menor transparencia. En el otro extremo, la región más desarrollada que es Europa del Oeste, muestra la mayor facilidad para hacer negocios y la mayor transparencia, aunque la cantidad de procedimientos ocupa el segundo lugar. En el caso del índice de fortaleza de los derechos legales no se visualiza una relación clara.

### Valores promedio por regiones de PBI pc, IDH y variables proxy de la calidad institucional

Región	Promedio de PBI p.c.	Promedio de IDH (2015)	Promedio de Procedimientos iniciales para registrar una empresa (2015)	Promedio de Facilidad para hacer Negocios	Promedio de Índice de Transparencia	Promedio de Fortaleza de los Derechos Legales
Africa Subsahariana	4.917	0,512	8,3	140,9	32,5	5,2
América	16.260	0,746	7,7	92,9	45,3	5,6
Asia y Pacífico	24.589	0,747	7,5	73,0	49,9	5,5
Europa del Este y Asia Central	13.832	0,755	4,7	59,4	35,0	5,3
Europa Oeste	41.354	0,887	5,6	28,7	68,6	5,4
Medio Oriente y Norte de Africa	36.067	0,754	8,1	100,3	41,4	1,7
Total general	20.350	0,702	7,3	91,4	45,0	5,0

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial y PNUD

En el siguiente cuadro se resumen las relaciones esperadas entre las variables dependientes y las explicativas:

### Relaciones esperadas entre variables

Variables Independientes	Variable Dependiente		
	PBI p.c.	IDH	
Crecimiento PBI pc	¿?	¿?	
Crecimiento de la Población	(-)	(-)	
Capital per cápita	(+)	(+)	
Suscripciones de Teléfonos Celulares	(+)	(+)	Variables proxy de capital social
Líneas de Teléfonos	(+)	(+)	
Servidores de Internet	(+)	(+)	
Procedimientos iniciales para registrar una empresa	(-)	(-)	Variables proxy de calidad institucional
Facilidad para hacer Negocios	(-)	(-)	
Índice de Transparencia	(+)	(+)	
Fortaleza de los derechos Legales	(+)	(+)	

Fuente: elaboración propia

- **Resultados Obtenidos**

Se realizó inferencia estadística para verificar las relaciones existentes entre el capital, la capacidad de acumulación de capital social, la existencia de “instituciones de calidad” y la influencia de estas variables sobre el crecimiento y el desarrollo económico; lo que resultó en el planteo de 2 modelos: el primero que intenta modelizar el crecimiento, tiene como variable explicativa el PBI per cápita; mientras que el segundo mide el desarrollo y utiliza como variable dependiente el IDH.

En ambos casos se utilizó el Método de los Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO). En las tablas se expresan los valores de los coeficientes y, en cursiva, el “estadísticos T- Student” que evalúan la significación estadística de la variable explicativa. Asimismo, se presenta el “R<sup>2</sup> ajustado” que mide el grado de ajuste de la ecuación (considerando el efecto del número de variables explicativas utilizadas), el valor “F” que mide la significación estadística conjunta de todas las variables explicativas; y los grados de libertad que expresa la cantidad de observaciones por encima de los coeficientes estimados.

**Resultados de la inferencia estadística. Modelo de crecimiento económico**

Variable Dependiente	PBI p.c.		
	C	330 <i>0,09</i>	4.915 <i>3,01</i>
Crecimiento PBI pc	-23.251 <i>-1,41</i>		
Crecimiento de la Población	110.697 <i>2,44</i>		
Suscripciones de Teléfonos Celulares	25,43 <i>1,73</i>		
Líneas de Teléfonos	201,94 <i>4,65</i>	183,92 <i>4,60</i>	246,87 <i>6,26</i>
Servidores de Internet	3,82 <i>4,09</i>	4,06 <i>4,83</i>	
Procedimientos iniciales para registrar una empresa	204,54 <i>1,26</i>		
Facilidad para hacer Negocios	-40,43 <i>-2,65</i>	-29,01 <i>-2,56</i>	
Indice de Transparencia	35,26 <i>0,81</i>		138,37 <i>3,69</i>
Fortaleza de los derechos Legales	-51,61 <i>-0,30</i>		
Capital per cápita	2,50 <i>25,42</i>	2,70 <i>35,15</i>	2,69 <i>31,70</i>

Adjusted R-squared	0,96	0,95	0,95
F-statistic	284	664	780
Grados de libertad	129,00	135,00	136,00

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial, PNUD y Transparency International

Se muestran los resultados de sólo tres regresiones de la gran variedad que se realizaron (como es típico en este tipo de investigaciones). El primero considera todas las variables independientes tomadas en consideración. Se puede observar un buen ajuste global de la regresión planteada, reflejado por un  $R^2$  ajustado de 0,95; y valores del estadístico F que superan los valores de significancia estadísticas para los grados de libertad y un nivel de significancia del 5%. Sin embargo, varios de los coeficientes de las variables no resultan significativamente distintos de cero. Los signos de los coeficientes son los esperados, a excepción del que acompaña la variable “Procedimientos iniciales para registrar una empresa” y “Fortaleza de los derechos legales”, aunque no son significativamente distintos de cero.

A partir del resultado de la primera regresión se descartaron las variables independientes estadísticamente no significativas (a partir de la información que brinda el test T-Student); y a las variables no significativas y que presentaban multicolinealidad<sup>13</sup>. El criterio para la realización de este ejercicio fue el de considerar que la eliminación de variables independientes permitía obtener mejoras en el ajuste global, indicado por el estadístico F.

Los resultados de la segunda y tercera regresión que aquí se presenta permiten alcanzar las siguientes conclusiones:

- ✓ El análisis de la regresión muestra que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre PBI per cápita y el capital per cápita. De este modo se valida la relación positiva entre inversión y nivel de ingresos que predice la teoría.
- ✓ Las variables líneas de teléfono y servidores de internet muestran una relación positiva con el nivel de PBI per cápita. Estas variables se tomaron como proxy del capital social entendido como la existencia de un conjunto de redes sociales basadas en la confianza, ya que se consideró que las mismas podían reflejar las condiciones para construir redes de confianza, y que permiten intercambiar información facilitando la comunicación e integración. En otras palabras, las variables líneas de teléfono y servidores de internet tienen que ver con las condiciones para construir redes de confianza, pudiéndose verificar que las redes de confianza como forma de capital social contribuyen de manera positiva a los niveles de ingreso de la economía.
- ✓ En cuanto a las variables que miden la calidad institucional; se puede verificar que en la segunda regresión, la variable “Facilidad para hacer negocios” mostró un coeficiente que es significativamente distinto de 0; por lo que en una economía con un valor de índice bajo, que significa que es fácil hacer negocios (es decir que existen regulaciones que favorecen las actividades empresariales y protegen los derechos de propiedad), presentará una mejor calidad institucional; aportando de manera positiva al nivel de PBI per cápita. Sin embargo, el resto de las variables tomadas como proxy de la calidad institucional no mostraron coeficientes significativamente distintos de cero.
- ✓ Cuando se considera el índice de transparencia como indicador de la calidad institucional, se obtiene una mejora en el ajuste global, y un coeficiente significativo desde el punto de vista estadístico. En consecuencia, mientras exista menos corrupción, que implica una mejor calidad institucional; se espera un nivel de ingresos más alto.

Pasando al modelo de desarrollo económico se obtuvieron los siguientes resultados:

### Resultados de la inferencia estadística. Modelo de desarrollo económico

Variable Dependiente	IDH		
<b>C</b>	0,614 14,01	0,593 14,49	0,459 15,57
<b>Crecimiento PBI pc</b>	0,444 2,32	0,597 3,13	0,698 3,45
<b>Crecimiento de la Población</b>	-2,322 -4,42	-2,254 -4,12	-3,170 -5,85
<b>Suscripciones de Teléfonos Celulares</b>	0,001 4,45	0,001 4,69	0,001 6,10
<b>Líneas de Teléfonos</b>	0,003 5,62	0,003 6,27	0,003 6,52
<b>Servidores de Internet</b>	3.11E-06 0,29		
<b>Procedimientos iniciales para registrar una empresa</b>	0,005 2,66		
<b>Facilidad para hacer Negocios</b>	-0,001 -5,71	-0,001 -4,44	
<b>Indice de Transparencia</b>	0,001 1,00	0,000 0,59	0,001 2,46
<b>Fortaleza de los derechos Legales</b>	-0,005 -2,31		
<b>Capital per cápita</b>	6,15E-06 5,41	7.12E-06 6,17	7.92E-06 6,50

<b>Adjusted R-squared</b>	0,89	0,88	0,86
<b>F-statistic</b>	111	144	144
<b>Grados de libertad</b>	129,00	132,00	133,00

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial, PNUD y Transparency International

Al igual que en el modelo de crecimiento, se muestran los resultados de tres regresiones de la gran variedad que se realizaron. El primero considera todas las variables independientes tomadas en consideración. Se puede observar un buen ajuste global de la regresión planteada, reflejado por un  $R^2$  ajustado de 0,89; y valores del estadístico F que superan los valores de significancia estadísticas para los grados de libertad y un nivel de significancia del 5%. Por otra parte, un par de coeficientes de las variables no resultan significativamente distintos de cero. Los signos de los coeficientes son los esperados, a excepción de los que acompañan las

variables “Procedimientos iniciales para registrar una empresa” y “Fortaleza de los derechos legales”. En el caso la variable “Procedimientos iniciales para registrar una empresa” está correlacionada con la “Facilidad para hacer negocios”, por lo que se optó por no considerarla. En cuanto a la variable “Fortaleza de los derechos legales”, dado que en el análisis descriptivo no presentó un patrón de comportamiento que permitiera identificar relaciones, sumado a que es parte de la variable “Facilidad para hacer negocios”, también se optó por no incluirla.

A partir del resultado de la primera regresión se procedió del mismo modo que en el primer modelo: se descartaron las variables independientes estadísticamente no significativas (a partir de la información que brinda el test t de Student); y a las variables no significativas y que presentaban multicolinealidad; siguiendo como criterio considerar que la eliminación de variables independientes permitía obtener mejoras en el ajuste global indicado por el estadístico F.

Los resultados de la segunda y tercera regresión que aquí se presenta permiten alcanzar las siguientes conclusiones:

- ✓ El análisis de regresión muestra una relación positiva entre IDH y la tasa de crecimiento del PBI per cápita tal como lo afirma la teoría y la evidencia empírica previa consultada; con lo cual se puede afirmar que el crecimiento económico es condición necesaria para el desarrollo.
- ✓ Existe una relación negativa entre el IDH y la tasa de crecimiento de la población; verificándose de esta manera la evidencia empírica que afirma que el mayor crecimiento de la población es una de las características de los países en desarrollo [Todaro (2012), capítulo 2]<sup>14</sup>.
- ✓ El análisis de la regresión muestra que existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre IDH y el capital per cápita. De este modo se valida la relación positiva entre inversión, nivel de ingresos y desarrollo económico que predice la teoría; ya que para que exista desarrollo es necesario (aunque no suficiente); que exista crecimiento; fenómeno que requiere de acumulación de stock de capital.
- ✓ Las variables suscripciones a celulares y líneas de teléfono muestran una relación positiva con el IDH. Estas variables, que reflejan las condiciones para construir redes de confianza que permitan intercambiar información y faciliten la comunicación e integración, contribuyendo a la formación de capital social, contribuyen de manera positiva al desarrollo de un país. La relación entre capital social y desarrollo se ha verificado a través del capital social como factor de los niveles de ingreso de la economía, que a su vez contribuyen a los niveles de desarrollo. Además, en este trabajo se ha presentado desde el punto de vista teórico, que existiría una relación directa entre el capital social, del cual una buena representación en la existencia de la sociedad civil; y el desarrollo. Es lógico pensar que la existencia de capital social entendido en cualquiera de sus conceptos (recordando que se entiende al capital social como confianza, como facilidad para la cooperación y como el conjunto de redes y desarrollos institucionales que los agentes que viven en el territorio han podido construir y que permiten la realización de las actividades económicas, productivas, sociales y culturales de una manera más efectiva y eficiente); implica un mayor logro de desarrollo humano, mediante al ampliación de las opciones de las personas.
- ✓ En cuanto a las variables que miden la calidad institucional; se puede verificar que la facilidad para hacer negocios muestra coeficientes significativamente distintos de 0; por lo que se puede afirmar que una mejor calidad institucional influye de manera positiva al desarrollo.

- ✓ Cuando se considera el índice de transparencia como indicador de la calidad institucional, se obtiene un coeficiente significativo desde el punto de vista estadístico. En consecuencia, una menor corrupción, lo que implica mejor calidad institucional; se relaciona con un mayor grado de desarrollo.

## **RESUMEN Y PRINCIPALES CONCLUSIONES**

Este trabajo parte de la observación que las economías menos desarrolladas generalmente presentan un bajo desarrollo institucional. Esto significa que en la medida que una determinada sociedad logra mayores grados de desarrollo económico, se presenta también un desarrollo más intenso de sus instituciones y de su red de relaciones productivas, comerciales, financieras, sociales, laborales, tecnológicas, etc.

De manera paralela a lo anterior, existen numerosos antecedentes sobre el capital social y la forma en que su existencia en un determinado territorio implica mayores tasas de crecimiento; siendo común que se haga referencia al papel que juegan las instituciones.

Surge entonces la inquietud de entender el papel de las instituciones en relación a la formación del capital social, y de qué forma tales conceptos impactan (o no) en los procesos de crecimiento y desarrollo económico. De esta manera, el primer objetivo del presente trabajo consistió en conocer el estado del arte sobre las relaciones existentes entre instituciones, capital social y los procesos de crecimiento y desarrollo económico.

A fin de probar tales relaciones, se buscó dar una explicación teórica a la percepción fáctica que las instituciones “de calidad” contribuyen a la existencia de un capital social robusto, que impacta positivamente en el crecimiento. Para ello se planteó un modelo teórico simple de crecimiento; que incluyó dentro de la función de producción un nuevo factor productivo: el capital social. Este es un factor de origen “sociológico”, es decir que proviene de la interacción de los actores, siendo la colaboración el elemento esencial, ya que permite producir un salto en la productividad que impacta en los niveles de producción. Para que este proceso colaborativo pueda llevarse a cabo, es necesario que exista confianza entre los actores. Del razonamiento anterior, se concluye que los países (o regiones) que tienen mayor capital social tienen una mayor tasa de crecimiento.

Luego se agregó al modelo teórico un segundo elemento que refleja la relación entre capital social y un índice de calidad institucional, analizado a la luz de la Nueva Escuela Institucionalista (NEI). Según la NEI, las instituciones conforman las “reglas del juego” que establecen la estructura de incentivos de los individuos; y determinan el costo de realizar transacciones. De este modo, a mayor calidad institucional mayor capital social; ya que permite el desarrollo de mejores relaciones de confianza y el fortalecimiento de la colaboración, como dos elementos fundamentales del capital social.

Por último, se indagó en las relaciones que existen entre el capital social, la calidad de las instituciones y el desarrollo económico. Para ello fue necesario definir qué se entiende por desarrollo económico, distinguiéndolo del crecimiento económico. En este sentido, se pueden destacar las siguientes líneas de pensamiento:

- Crecimiento y desarrollo son fenómenos relacionados, con características comunes pero con dimensiones diferentes; siendo el desarrollo económico un concepto más amplio que el crecimiento.



- Se definió al desarrollo económico como “un proceso multidimensional que involucra reorganización y reorientación de sistemas económicos y sociales enteros. Involucra el aumento del ingreso y la producción y cambios radicales en las estructuras institucionales, sociales y administrativas; así como las actitudes, costumbres y creencias populares.” [Todaro (2013)].
- El crecimiento es una condición necesaria, pero no suficiente para el logro del desarrollo.

En consecuencia; si el capital, el capital social y la calidad de sus instituciones se relacionan de manera positiva con el crecimiento económico; se puede esperar que también guarden la misma relación con el desarrollo. En este sentido, la evidencia empírica muestra que existe una importante relación entre el crecimiento económico y el desarrollo económico. Sin embargo, el simple hecho que exista acumulación de capital físico y social; y la existencia de instituciones de calidad; no asegura el logro del desarrollo económico.

En el proceso del desarrollo económico interactúan tres actores: estado, mercado y sociedad civil. La sociedad civil se identifica en términos del presente trabajo como los actores que conforman el capital social de una determinada economía. La existencia de un capital social dentro la función de producción de la economía, afecta de manera positiva el proceso de crecimiento económico, y a través de él puede afectar al crecimiento. Pero además, la existencia de un capital social robusto, que implica la existencia de confianza, la facilidad para la cooperación, y la existencia de normas de reciprocidad para facilitar la cooperación; puede influir en el desarrollo económico de un territorio. De este modo el capital social robusto no sólo influye en el desarrollo a través del proceso de crecimiento; sino que lo hace de manera directa sobre el desarrollo al promover los valores del desarrollo económico.

De esta forma, el crecimiento económico y el desarrollo económico de un país se relacionan de manera positiva con el capital, el capital social y la calidad de sus instituciones.

El presente trabajo tuvo además un objetivo de carácter “empírico”, ya que buscó contrastar las conclusiones arribadas en el modelo teórico con la evidencia surgida a partir de un análisis econométrico de tipo cross-section. En este punto cabe destacar que los conceptos de desarrollo económico, capital social y “calidad institucional”; son variables difícilmente observables, no existiendo estadísticas de las mismas. De este modo se planteó un desafío adicional consistente en encontrar variables proxy que permitan medir tales fenómenos.

A pesar de las limitaciones de los datos; se pudieron extraer algunas conclusiones que tienden a validar el modelo planteado.

En primer lugar, se pudo constatar que a nivel de países, existe una relación positiva y estadísticamente significativa entre PBI per cápita y el capital per cápita. De este modo se valida la relación positiva entre inversión y nivel de ingresos que predice la teoría. Por otro lado, algunas variables tomadas como proxy del capital social entendido como la existencia de un conjunto de redes sociales basadas en la confianza (tales como líneas de teléfono y servidores de internet); muestran una relación positiva con el nivel de PBI per cápita; confirmando que el capital social se relaciona de manera positiva con los niveles de ingreso. Finalmente, las variables utilizadas como proxy de la calidad institucional (tales como la “Facilidad para hacer negocios” que detecta la existencia de regulaciones que favorecen las actividades empresariales y protegen los derechos de propiedad; o el índice de transparencia); permitieron afirmar que una mejor calidad institucional aporta de manera positiva al nivel de PBI per cápita.

En cuanto al desarrollo económico, medido a través de IDH; se pudieron verificar también las relaciones establecidas a priori. En primer lugar, se pudo verificar la existencia de una relación

positiva entre IDH y la tasa de crecimiento del PBI per cápita; con lo cual se puede afirmar que el crecimiento económico es condición necesaria para el desarrollo. En cuanto al capital social; se pudo verificar que las variables que reflejan las condiciones para construir redes de confianza (tales como suscripciones a celulares y líneas de teléfono), se relacionan de manera positiva con el desarrollo de un país. En cuanto a las variables que miden la calidad institucional no todas las variables consideradas permitieron verificar las relaciones esperadas a priori. Cuando se consideran las variables “Facilidad para hacer negocios” o el “Índice de transparencia”, estarían confirmando la apreciación de que una mejor calidad institucional influye de manera positiva al desarrollo.

A modo de resumen, se puede decir que a pesar de las limitaciones de los datos; los hallazgos del presente trabajo permiten verificar las principales hipótesis planteadas; pudiendo afirmar que a mayor capacidad de acumulación de capital social, mayor el crecimiento y el desarrollo de largo plazo del territorio. Por otro lado, la construcción de capital social, cuyos factores principales son la confianza y cooperación; está influenciada por las instituciones de un país. En consecuencia, la existencia de “instituciones de calidad” permite construir un capital social robusto, contribuyendo a un mayor proceso de crecimiento y desarrollo.

## Referencias Bibliográficas

ACEMOGLU, Daron y James A. ROBINSON (2014), *Por qué fracasan los países*, Ariel, Buenos Aires.

BARRO, Robert J. (1974), *Are government bonds net wealth?*, *Journal of Political Economy* 82(6): 1095-1117. (<http://nrs.harvard.edu/urn-3:HUL.InstRepos:3451399>)

BLANCHARD, Olivier and FISCHER, Stanley, (1989), *Lectures on Macroeconomics*, The MIT Press, Cambridge, Massachusetts.

CABALLERO, Gonzalo y KINGSTON Christopher (2009), *Capital social e instituciones en el proceso de cambio económico*, Universidad de Vigo y Washington University, en file:///C:/Users/miguel/Downloads/Dialnet-CapitalSocialEInstitucionesEnElProcesoDeCambioEcon-2009008.pdf

CARDENAS MENDOZA, Ezequiel (2006), *Construir el capital social que consolide el desarrollo local: Uno de los Principales Retos de la Educación*, Asociación Mexicana de Ciencias Para el Desarrollo Regional (AMECIDER), 11° Encuentro Nacional sobre Desarrollo Regional en México, México.

CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2003), “Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma”, Santiago de Chile, en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2324-capital-social-reduccion-la-pobreza-america-latina-caribe-busca-un-nuevo>

COLEMAN, James (1990), *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.

DASPGUPTA, Partha y Ismail SERAGELDIN (2000), *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Banco Mundial, Washington D.C.

FORNI, Pablo, Marcelo SILES y BARREIRO Lucrecia (2004), *¿Qué es el Capital Social y cómo analizarlo en contextos de Exclusión Social y Pobreza? Estudios de Caso en Buenos Aires, Argentina*, Julian Samora Research Institute, Research Report No. 35, Michigan State University, Michigan.

HELLIWELL, John F. y Robert D. PUTMAN (1995), *Economic growth and social capital in Italy*, Eastern Economic Journal, Vol. 21, No. 3, Summer 1995

KRUGMAN, Paul, Robin WELLS y Martha OLNEY (2007), *Fundamentos de Economía*, Ed. Reverté.

KRISHNA, A. (2000), *Creating and Harnessing Social Capital*, in Dasgupta P. and Serageldin *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Banco Mundial, Washington D.C.

MACHIN, Francisco, (2017), *Las instituciones y el desarrollo económico en Argentina. Análisis del periodo 1990-2015*. Trabajo de investigación de Licenciatura en Economía, FCE - UNCuyo.

MERCAU, Raúl; Lucio DUARTE y Paula EISENCHLAS (2008); *Estudio de Caso: Argentina. Inversión en infraestructura en Mendoza: Una evaluación desde la perspectiva territorial*, en MOHOR (2008).

MERCAU, Raúl (2007), *Sinergias, complementariedades y externalidades de los ‘Pactos Territoriales’*”, mimeo. Departamento General de Irrigación, FAO (Naciones Unidas), mimeo, Mendoza.

----- y SUONI, Andrea (2012), *Capital Social, Crecimiento y el valor de la acción política*, en Jornadas de Ciencias Económicas, Facultad de Ciencias Económicas UNCUIYO, Mendoza, 2012.

----- y SUONI, Andrea (2014), *El Capital Social como optimizador de las estrategias de Desarrollo Territorial*, en Jornadas de Ciencias Económicas, FCE - UNCuyo, Mendoza, 2014.

----- y SUONI, Andrea (2016), “*Externalidades en inversiones privadas y poder coordinador como potenciador de crecimiento territorial: Aplicación a inversión de infraestructura hídrica en áreas bajo riego de Mendoza*” en Jornadas de Ciencias Económicas, FCE - UNCuyo, Mendoza, 2016.

NORTH, Douglass C. (1990), *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, UK.

----- (2005), *Understanding the process of economic change*, Princeton University Press, Princeton and Oxford.

SEN, A. (1992) *Inequality Reexamined*. United States, Oxford University Press. (Traducción de A. Bravo y P. Schwartz, *Nuevo examen de la desigualdad*. Primera reimpresión, Madrid, Alianza, 2000).

SERAGELDIN, Ismail, and GROOTAERT, Christiaan 2000. “Defining Social Capital: An Integrating View.” In Partha Dasgupta and Ismail Serageldin (eds.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*. Washington, D.C.: World Bank.

STIGLITZ, Joseph E. (2000) *Formal and informal institutions* in Dasgupta P. and Serageldin *Social Capital. A Multifaceted Perspective*, Banco Mundial, Washington D.C.

PUTMAN, Robert; Robert Leonardi and Raffaella y Nonetti (1993), *Making Democracy Work*, Princeton University Press, New Jersey.

RAY, Debraj (1998), *Economía del desarrollo*, Antoni Bosch, Barcelona.

RODRIGUEZ, Norberto y VASSALLO, Miguel (2010), “Coordinación interinstitucional para construir capital social que favorezca procesos de desarrollo rural” en *Agrociencia Uruguay - Volumen 14 2:103-114 - julio-diciembre 2010*.

SALA-I-MARTIN, Xavier (2000), *Apuntes de crecimiento económico*, Antoni Bosch, Madrid.

TODARO, Michael P. and SMITH, Stephen C. (2012), *Economic Development*, Pearson, New York.

SEN, Amartya (1999), *Development as Freedom*, Anchor Books, New York.

VERGARA ROJAS, Patricio (2015). Tesis de Doctorado: Instituciones del desarrollo económico y modelos mentales de las elites regionales en Chile. Universidad Autónoma de Madrid. [https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/.../vergara\\_rojas\\_patricio.pdf?...1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/.../vergara_rojas_patricio.pdf?...1)

### Fuentes de datos

<http://www.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/argentina>

<https://datos.bancomundial.org/>

<http://hdr.undp.org/es/data>

<https://www.transparency.org/>

### Anexo I:

#### Matriz de correlación entre variables

	PBI p.c.	IDH	Crecimiento PBI pc	Crecimiento de la Población	Suscripciones de Teléfonos Celulares	Líneas de Teléfonos	Procedimientos iniciales para registrar una empresa	Facilidad para hacer Negocios	Indice de Transparencia	Servidores de Internet	Fortaleza de los derechos Legales	Capital per cápita
PBI p.c.	1,00	0,76	-0,04	-0,04	0,53	0,63	-0,24	-0,63	0,72	0,62	-0,02	0,96
IDH	0,76	1,00	0,12	-0,51	0,64	0,81	-0,32	-0,84	0,76	0,60	0,07	0,67
Crecimiento PBI	-0,04	0,12	1,00	-0,10	0,05	-0,06	0,25	-0,05	-0,13	-0,15	-0,03	0,01
Crecimiento de la Población	-0,04	-0,51	-0,10	1,00	-0,19	-0,51	0,32	0,54	-0,37	-0,30	-0,27	0,08
Suscripciones de Teléfonos	0,53	0,64	0,05	-0,19	1,00	0,42	-0,24	-0,56	0,43	0,23	0,00	0,49
Líneas de	0,63	0,81	-0,06	-0,51	0,42	1,00	-0,40	-0,72	0,75	0,69	0,11	0,51
Procedimientos iniciales para registrar una	-0,24	-0,32	0,25	0,32	-0,24	-0,40	1,00	0,51	-0,45	-0,35	-0,32	-0,18
Facilidad para hacer Negocios	-0,63	-0,84	-0,05	0,54	-0,56	-0,72	0,51	1,00	-0,76	-0,58	-0,31	-0,54
Indice de	0,72	0,76	-0,13	-0,37	0,43	0,75	-0,45	-0,76	1,00	0,75	0,23	0,63
Servidores de	0,62	0,60	-0,15	-0,30	0,23	0,69	-0,35	-0,58	0,75	1,00	0,15	0,50
Fortaleza de los derechos Legales	-0,02	0,07	-0,03	-0,27	0,00	0,11	-0,32	-0,31	0,23	0,15	1,00	-0,07
Capital per cápita	0,96	0,67	0,01	0,08	0,49	0,51	-0,18	-0,54	0,63	0,50	-0,07	1,00

Fuente: elaboración propia en base a datos Banco Mundial, PNUD y Transparency International

<sup>1</sup> Debe recordarse que el trabajo de Putman y sus colaboradores trataba de indagar por qué la descentralización política en las regiones de Italia había tenido resultados distintos en las distintas regiones italianas. De ello se deduce que la preocupación de estos autores estaba centrada en el funcionamiento de la democracia como primer objetivo y colateralmente en el desempeño de la economía.

---

<sup>2</sup> Debe señalarse que se llega a este resultado después de hacer intervenir todas las restricciones que corresponden al modelo en su conjunto y de ninguna manera significa suponer que  $\alpha = 1$ . Por el contrario,  $\alpha$  conserva sus características originales, esto es,  $0 < \alpha < 1$ .

<sup>3</sup> Vergara Rojas, Patricio (2015). Tesis de Doctorado: Instituciones del desarrollo económico y modelos mentales de las elites regionales en Chile. Universidad Autónoma de Madrid. [https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/.../vergara\\_rojas\\_patricio.pdf?...1](https://repositorio.uam.es/bitstream/handle/10486/.../vergara_rojas_patricio.pdf?...1), página 38

<sup>4</sup> CEPAL Comisión Económica para América Latina y el Caribe (2003), “Capital social y reducción de la pobreza en América Latina y el Caribe: en busca de un nuevo paradigma”, Santiago de Chile, en <https://www.cepal.org/es/publicaciones/2324-capital-social-reduccion-la-pobreza-america-latina-caribe-busca-un-nuevo>

<sup>5</sup> Rodríguez, Norberto y Vassallo, Miguel (2010), “Coordinación interinstitucional para construir capital social que favorezca procesos de desarrollo rural” en *Agrociencia Uruguay* - Volumen 14 2:103-114 - julio-diciembre 2010.

<sup>6</sup> Siguiendo a Todaro (2012), se dirá que para entender el significado interno de desarrollo se pueden identificar tres valores fundamentales, los que sirven como base conceptual y guía práctica. Estos valores son el **sustento**, la **autoestima**, y la **libertad**. Estos valores representan objetivos comunes perseguidos por todas las personas y todas las sociedades; y se relacionan con las necesidades humanas fundamentales que encuentran su expresión en casi todas las sociedades y culturas en todo momento.

¿Qué implica cada uno de ellos? **Sostenimiento de la vida** hace referencia a la capacidad de satisfacer las necesidades básicas, que incluyen alimentos, vivienda, salud, y protección. Cuando cualquiera de ellas es ausente o escasean en estado crítico, existe una condición de "subdesarrollo absoluta". En segundo lugar, la **autoestima** se constituye en un componente universal de la buena vida, en sentido que cada ser humano de una sociedad desarrollada siente valía y respecto por sí mismo, autenticidad, identidad. Ante la falta de este valor, muchos países en vías de desarrollo deben enfrentar el problema de la penetración cultural. Por último, el tercer valor del desarrollo económico lo constituye la **libertad** para poder elegir, en el sentido de la emancipación de las condiciones materiales alienantes de la vida y de la servidumbre social a la naturaleza, a otras personas, a la miseria, a las instituciones opresivas, y a las creencias dogmáticas, especialmente aquella que afirma que la pobreza es está predestinada.

<sup>7</sup> <https://datos.bancomundial.org/>

<sup>8</sup> En PNUD, Informe sobre Desarrollo Humano 2010, Notas Técnicas, página 236. Véase la *Nota técnica 1* en <http://hdr.undp.org/en> para obtener información más detallada sobre cómo se calcula el IDH. Se puede consultar información más detallada en las *Notas técnicas 1-5*.

<sup>9</sup> En el próximo apartado se explicará de modo más detallado el IDH.

<sup>10</sup> En primer lugar, los indicadores documentan el grado de regulación, como el número de procedimientos para la apertura de una empresa o el registro y transferencia de una propiedad comercial. En segundo lugar, miden las consecuencias derivadas de dicha regulación, como el tiempo y el costo necesarios para el cumplimiento de contratos, la gestión de una quiebra o el comercio transfronterizo. En tercer lugar, analizan el alcance de la protección legal de la propiedad, por ejemplo, la protección de los inversores frente a abusos por parte de los directores de la empresa o el tipo de activos que pueden utilizarse como garantía, de acuerdo con las leyes de transacciones garantizadas. En cuarto lugar, un grupo de indicadores documenta las cargas impositivas sobre las empresas. Por último, un grupo de indicadores mide los diferentes aspectos de la regulación del empleo.

<sup>11</sup> Banco Mundial, proyecto Doing Business ([doingbusiness.org](http://doingbusiness.org)).

<sup>12</sup> Para más detalles consultar <https://www.transparency.org>

<sup>13</sup> En el anexo I se incluye la matriz de correlación entre variables.

<sup>14</sup> Esta evidencia ha intentado ser explicada mediante varias teorías, entre las que se pueden mencionar la teoría de la “transición demográfica” y por la “teoría microeconómica de la fertilidad”.

La teoría de la transición demográfica de Warren Thompson intenta explicar la evolución de las tasas de fecundidad a través del tiempo, afirmando que las naciones desarrolladas contemporáneas han pasado por las mismas 3 etapas de la historia moderna de la población: La fase 1 llamada “Antiguo régimen demográfico”, se caracteriza por tasas de crecimiento de la población bajo o nulo debido a altas tasas de mortalidad (por situaciones adversas tales como guerras, hambrunas, epidemias; y situaciones estructurales como mala alimentación, falta de higiene, escasas infraestructuras sanitarias); acompañadas también por altas tasas de natalidad y elevada tasa de mortalidad infantil.

---

La fase 2 llamada “Inicio de la transición”, se caracteriza por altas tasas de crecimiento de la población debido a la caída en las tasas de mortalidad por mejoras en las técnicas agrícolas, aumento de la productividad, mejores condiciones sanitarias, avances médicos y mayor educación; acompañada por altas tasas de natalidad. Por último, la fase 3 llamada “final de la transición”, se presentan caídas en la tasa de natalidad convergiendo con las de mortalidad, y resultando en bajas o nulas tasas de crecimiento de la población.

Por otro lado, la teoría microeconómica de la fertilidad investiga los determinantes microeconómicos de las tasas de fertilidad de las familias, concluyendo que la fertilidad de las familias se relaciona en forma positiva con el ingreso familiar, pero que depende de otras variables en función de las características del país como desarrollado o no.

Por otra parte, esta evidencia está en contra de lo planteado por la trampa de la población Malthusiana, que afirma que las tasas de crecimiento de la población tienen una relación directa con el PBI p.c.

Para mayor detalle sobre estas teorías ver Todaro (2012).