

## **Ayuda al Desarrollo, Capital Humano, Capital Social y Crecimiento: una visión de la situación en Latinoamérica**

Neira, Isabel

Cadaval, M<sup>a</sup>

Portela, Marta

Palabras clave: ayudas al desarrollo, capital social, educación, crecimiento económico, cooperación, Latinoamérica.

### Resumen

El papel de la ayuda al desarrollo en el crecimiento de las economías latinoamericanas ha sido objeto de numerosos estudios, provenientes en muchos casos de investigadores del Banco Mundial, así en los trabajos de P. Boone (1994), P Mosley (1995), Hadji-Michael et al (1995), Fezioglu et al (1998), Burnise y Dollar (2000), Guillamont y Chauvet (1999), se analiza la eficacia de la ayuda al desarrollo en el crecimiento de las economías.

La mayor parte de estos trabajos presentaban problemas de significatividad de la ayuda, muchos ellos derivados del carácter errático de la misma, así como los bajos valores que representan en relación al PIB en la mayor parte de los países receptores.

Más recientemente, son varios los trabajos que han tratado de incluir más factores que podrían afectar a la eficacia de la ayuda y, por lo tanto, en el efecto que la misma puede estar suponiendo en el crecimiento de estas economías. Así Choritz (2002), Nanthikesan (2003) y Simon (2003), Knack (2001), señalan la necesidad de disponer de un mejor conocimiento sobre el capital social existente en una región antes de desarrollar las políticas y los proyectos de desarrollo. Se deben identificar las instituciones existentes, las relaciones sociales y las redes que están constituidas y que pueden ayudar o entorpecer el proceso de crecimiento. Según se recoge en la reciente base de

datos que han elaborado Kaufmann y otros (1999) en el Banco Mundial, es claro que la "gobernanza importa" ("Governance Matters") y que cada vez más está siendo un criterio de selección de ayuda al desarrollo

En este artículo analizamos la evolución del capital humano, capital social, la ayuda al desarrollo y el crecimiento económico de un conjunto de economías Latinoamericanas, con el objetivo de identificar las buenas prácticas asociadas a los indicadores antes mencionados, así como los problemas derivados de la falta de los mismos.

Estudiaremos de modo especial la ayuda al desarrollo en materia, planteando un modelo de crecimiento en el que se consideran los aspectos a los que nos hemos referido anteriormente.

## **1. Introducción**

En los últimos años hemos asistido al “florecimiento” de una extensa literatura –teórica, pero también empírica- relativa al crecimiento económico basado en factores relacionados con la ayuda al desarrollo, el capital humano y social - también, recientemente, al espiritual, si bien, nos centraremos en los dos primeros-.

La ayuda al desarrollo tiene –o debería tener- su reflejo más inmediato en el capital. Pero, ¿qué es el capital humano y qué es el capital social? Empezando por este último, la definición es problemática. Si bien los orígenes del término se remontan a Adam Smith y Montesquieu, el término se utiliza de manera explícita por primera vez en un trabajo del año 1916, en el contexto de los debates económicos surgidos en distintas áreas geográficas de los EE.UU., cuando los Estados debatían la conveniencia o no de ayudarse mutuamente, en aras de un crecimiento futuro. A partir de aquí son varias las reformulaciones e interpretaciones que se le han dado al

término. Debemos referir, en primer lugar, la del Banco Mundial que lo describe como “aquel conjunto de normas y relaciones sociales incrustadas en las estructuras sociales, que permiten coordinar acciones para alcanzar las metas deseadas”. En un ámbito más político, Putnam describe que el capital social es el relativo a las organizaciones sociales, tales como las redes o las normas que facilitan la coordinación y la cooperación para beneficio mutuo. Así, en sendos trabajos, en los años 1993 y 2000, estudia que el valor político, institucional y económico del capital social es considerable, llegando a afirmar que buena parte de las fases recesivas de la economía americana venían provocadas por la caída del capital social, mientras, otros lugares estaban creciendo gracias a la apuesta por este factor. Podemos concluir esta parte introductoria con un apriorismo utilizado frecuentemente para definir el capital social, se corresponde con la expresión “It’s not what you know, it’s who you know”.

Así, pues, la definición del capital social no es única, sino que es multidimensional, incorporando diferentes niveles y unidades de análisis. Además, la naturaleza y las formas del capital social cambian a lo largo del tiempo, según el equilibrio entre las organizaciones públicas y privadas, así como también dependiendo de la realidad de cada país.

El término “capital humano” aparece de manera tardía, de la mano del premio Nobel Theodore Schultz (1961), haciendo referencia a las habilidades, la experiencia y los conocimientos de los individuos. La OCDE (OECD, 1998), de hecho, lo define como “los conocimientos, habilidades, competencias y otros atributos de los individuos, relevantes para la actividad económica”. Han surgido

definiciones posteriores que equiparan el capital humano a la combinación de la capacidad, el comportamiento, el esfuerzo y el tiempo, que dan como resultado un rendimiento, procedente de la inversión personal, donde una relación de multiplicación mejora los resultados (Davenport, 1999).

Una forma simple de resumir los distintos tipos de capital puede ser la siguiente: el capital humano pone el foco en el comportamiento económico de los individuos, especialmente en la manera en la que acumulan conocimientos y habilidades, que les permite aumentar su productividad y la riqueza de la sociedad. La implicación subyacente de una perspectiva del capital humano es que la inversión en formación y conocimientos acarrea beneficios, tanto desde el punto de vista individual como colectivo<sup>1</sup>.

Por su parte, el capital social se centra en las redes, en las relaciones dentro y entre los individuos, así como en las normas que las rigen. Las relaciones de confianza resultan ser positivas para la cohesión social y el éxito económico, si bien, algunas redes pueden resultar negativas, cuando se tornan hacia sí, en detrimento de la sociedad.

Así, pues, valga esta breve introducción para poder encuadrar el tema que objeto de estudio: “Ayuda al Desarrollo, Capital Humano, Capital Social y Crecimiento”, partiendo de que su medición es problemática y altamente dependiente del contexto<sup>2</sup>.

---

<sup>1</sup> Hemos incluido el capital cultural en este concepto.

<sup>2</sup> No debemos olvidar que muchos de los teóricos, sobre todo en América Latina, afirman que la ayuda al desarrollo no siempre es palanca del crecimiento económico, más aún cuando esta ayuda adquiere formas que sólo beneficia, al menos a largo plazo, a los países desarrollados en detrimento de los más desfavorecidos.

## **2. Ayuda al desarrollo y crecimiento Económico.**

El análisis de la eficacia de la ayuda al desarrollo ha sido objeto de numerosos trabajos empíricos provenientes, en muchos casos, de investigadores del Banco Mundial, y que posteriormente han condicionado las políticas de ayuda de las principales agencias. Bonne (1994) habla de la “paradoja micro-macro”, ya que el efecto que se detecta en los proyectos micro, presenta sin embargo problemas para su verificación el análisis macro.

Así, en los trabajos de P. Boone (1994), P Mosley (1995), Hadji-Michael et al (1995) , Feizioglu et al (1998), Burnise y Dollar (2000), Guillaumont y Chauvet (1999), se examina la eficacia de la ayuda al desarrollo en el crecimiento de las economías. La mayor parte de estos trabajos presentaban problemas de significatividad de la ayuda, como exponemos en los trabajos que se desarrollan en este apartado, en algunos casos derivados del carácter lo errático de la misma, problemas con las series de datos, así como los bajos valores que representan en relación al PIB en la mayor parte de los países receptores.

Por otra parte, en un ámbito de estudio diferente, son varios los trabajos que analizan los condicionantes de la dirección de la ayuda Alesina y Dollar (2000), Neumayer (2003), en los que se señalan condicionantes como el hecho de ser ex-colonia, la proximidad geográfica o la existencia de relaciones comerciales, como elementos que pueden condicionar los flujos de ayuda.

En relación con el crecimiento económico P. Boone (1994) señala como la ayuda es positiva pero estadísticamente no significativa para el crecimiento económico. Toda la ayuda, pública y privada se consume, similar resultado obtienen Tsidi M. Y Tsikata

(1998). Mientras que Durbarry et al. (1998) señalan que la ayuda exterior es positiva para el crecimiento, en un entorno de políticas macroeconómicas estables. Otros autores como Mosley (1995), Hadij-Michael et al (1995) obtienen resultados positivos y significativos

De los estudios presentados en la década de los 90', se pueden extraer una serie de conclusiones:

- No existe un modelo único que implique relación ayuda y desarrollo. La no significatividad de la variable ayuda podría venir explicada por múltiples factores que tratan de recogerse en los modelos más recientes: inestabilidad de los flujos de ayuda, intereses de los países donantes en dirigir esos flujos a determinados países por motivos no relacionados con las necesidades de la misma.
- Los trabajos más recientes sugieren la necesidad de un entorno macroeconómico estable para que la ayuda sea eficaz, aunque no está claro que la ayuda al desarrollo contribuya a mejorar este entorno, aunque algunos autores sugieren la necesidad de que los flujos de ayuda sean más estables para facilitar este entorno político.
- La mayor parte de la ayuda se destina a consumo del gobierno, aunque esto puede implicar corrupción y un gasto no adecuado, también en muchos casos puede implicar el uso de la ayuda para lograr un mayor bienestar social.
- En este último sentido, se trata de analizar el papel de la ayuda sobre variables que recogen la reducción de la pobreza como el descenso de la mortalidad infantil, los resultados aunque positivos en algunos casos no siempre resultan significativos.

- En definitiva, los estudios más recientes obtienen mejores resultados en términos estadísticos por diversos motivos: mejora de la calidad de los datos, uso de datos de panel frente a las regresiones cros-section, y la inclusión de variables que recogen el clima del país, lo que en términos de crecimiento económico ha dado lugar al término de “capital social”

Más recientemente son varios los trabajos que han tratado de incluir más factores que podrían influir en la eficacia de la ayuda y por lo tanto en el efecto que la misma puede estar suponiendo en el crecimiento de estas economías. Así Choritz (2002), Nanthikesan (2003) y Simon (2003), Knack (2002), Balamoune-Lutz y Mavrotas, G (2009). señalan la necesidad de disponer de un mejor conocimiento sobre el capital social existente en una región antes de desarrollar las políticas y los proyectos de desarrollo. Se deben identificar las instituciones existentes, las relaciones sociales y las redes que están constituidas y que pueden ayudar o entorpecer el proceso de crecimiento.

Balamoune-Lutz, M y Mavrotas, G. (2009) señalan como las evidencias que se pueden observar en el terreno micro, ya que los proyectos concretos de ayuda ejercen efectos positivos en las comunidades en las que se implementan, estos efectos no aparecen tan claros en el terreno macro.

Dollar y Pritchett (1998) apuntaban que la ayuda al desarrollo apoya el crecimiento económico y reduce la pobreza cuando los gobiernos locales practican "buena gestión" de las instituciones sociales, políticas y económicas, los proyectos desarrollados deben de llevarse a cabo con la necesaria “apropiación local” de dinero. Los resultados de los trabajos de Knack (2001), Dollar y Pitchett (1998) señalaban la necesidad de enfatizar el papel de la participación ciudadana y el capital social en los países receptores de la ayuda. La ayuda que se entrega directamente a las pequeñas

empresas es menos fungible y más difícil de expropiar por parte de los gobiernos.

Después de la publicación del trabajo de Burnise y Dollar (2000)<sup>3</sup> (BD) se llegó a la conclusión que eran necesarias buenas prácticas políticas (fiscales, monetarias y comerciales) en los receptores de la ayuda para que esta fuese eficaz.

Posteriormente los trabajos de Collier and Dollar (1999), Guillaumont y Chauvet (1999), Hansen y Tarp (2000), Dalgaard, Hansen, & Tarp (2001); Easterly et al. (2004) introducen nuevos métodos de estimación así como variables de control, obteniendo resultados que no siempre confirman las teorías de BD. Easterly, W. Levine, R and Roodman, D. (2004) señalaban como del trabajo de Burnise y Dollar se podrían extraer dos conclusiones relevantes, (1) la ayuda puede promover el crecimiento económico (2) deberían ser distribuida entre los países que apliquen buenas políticas. Añadiendo nuevas variables de control, los resultados obtenidos por BD no son tan concluyentes.

Esta premisa de “buenas políticas” ha condicionado las políticas de ayuda desarrolladas en los siguientes años, sin embargo algunos autores como Baliemoune-Lutz, M y Mavrotas (2009), señalan que estas no son el condicionante fundamental, sino otros aspectos como el capital social, aspecto que se desarrolla en la siguiente sección del trabajo.

### **3. Capital social, ayuda y desarrollo**

El concepto de capital social puede ser abordado desde una variedad de disciplinas como la sociología, ciencias políticas y economía. Históricamente, la primera definición de lo que hoy es considerado como el capital social se atribuye normalmente a Hanifan en el año 1916. El concepto que luego desapareció de la literatura desde hace varias décadas, y no fue

---

<sup>3</sup> Publicado como Working Paper en 1998



hasta el final de la década de 1970 que el término recupera un lugar dentro de la investigación científica. A partir de este momento, "capital social" se ha citado con frecuencia en una variedad de campos científicos: Pierre Bourdieu (1986), vinculada al concepto de "construcción del espacio social, James Coleman (1988) en el campo de la sociología de la educación y la de Robert Putnam (1993) en ciencias políticas. En la literatura económica el capital social se aproxima a través de la confianza (Helliwell, 1996; Knack & Keefer, 1997; Whiteley, 2000; Beugelsdijk & Van Schaik, 2001), o bien a través del grado de "asociacionismo" etc., (Helliwell, 1996, Berger-Schmitt, 2002; Knack y Keefer, 1997 y Beugelsdijk y Schaik, 2001).

La cuantificación del efecto del capital humano o social sobre el crecimiento presenta importantes dificultades, Westlund (2006) aborda en profundidad el tema de la medición del capital social, así como la propia definición de capital. En Guisán (2009) se aborda el tema de la causalidad del crecimiento, así como de los factores que se emplean para medirlo. En relación al capital social, además de la confianza, se emplea la voz de los ciudadanos, variable que resulta de enorme interés en todas las muestras, pero más en países desarrollados, como los analizados en el estudio, donde a priori, podría pensarse que ni hubiese grandes diferencias. Los resultados del trabajo indican un positivo efecto de la efectividad de los gobiernos y la voz de los ciudadanos en un conjunto de países desarrollados, así como importantes diferencias entre los indicadores de los 38 países analizados.

Desde el punto de vista de los países receptores de la ayuda son numerosas las formas en las que el capital social puede afectar al desarrollo de una región. La existencia de redes formales e informales dentro de la estructura social puede potenciar muchas actividades y hacerlas menos costosas, lo cual supone disponer de una capacidad para un mejor desarrollo. Entre estas actividades podemos destacar la toma de decisiones colectivas, el compartir la información, la coordinación de diferentes actividades, la difusión de las innovaciones, etc. Con la existencia de capital social estas

actividades se realizan de una forma más eficaz, puesto que al existir confianza y una búsqueda de objetivos comunes, las personas se muestran más dispuestas a cooperar, evitando las reticencias que existen cuando esas acciones deben desarrollarse en entornos con un bajo nivel de capital social, donde las personas actúan en beneficio propio y sin importarles lo que ocurra con los demás (situación que puede ser beneficiosa a corto plazo, pero que no es sostenible a largo plazo, porque en la sociedad en la que nos movemos actualmente para progresar se requiere la combinación de varias formas de conocimiento que son poseídas por diferentes y diversas categorías de agentes). Además, los estudios realizados sobre el capital social, que todavía se encuentran en un estado incipiente, muestran una influencia positiva de las redes en la búsqueda de empleo, una mayor rentabilidad en las empresas cuando existe un entorno de colaboración, un mejor uso de los créditos en situaciones de confianza, un menor grado de delincuencia, un mejor gobierno, etc. Para una revisión de la literatura de capital social y crecimiento véase Neira, Vázquez y Portela (2009).

En este sentido, en cuanto a los países receptores de la ayuda es necesario disponer de un mejor conocimiento sobre el capital social existente en una región antes de desarrollar las políticas y los proyectos de desarrollo. Se deben identificar las instituciones existentes, las relaciones sociales y las redes que están constituidas y que pueden ayudar o entorpecer el proceso de crecimiento, el capital social se constituye como uno de los factores condicionantes del éxito o fracaso de la ayuda. La necesidad de un buen gobierno, un sistema judicial independiente, una burocracia transparente y de mecanismos que promueven el diálogo y resuelven los conflictos entre los agentes económicos, se presenta así como un condicionante para lograr el éxito de la ayuda.

Una de las áreas donde los gobiernos pueden influir de manera más directa para la creación del capital social es la educación, fomentando la asistencia a las escuelas desde la infancia y destinando presupuesto suficiente, a través

del gasto público del que dispone. Las instituciones educativas no transmiten simplemente capital humano, sino que también transmiten las reglas y normas implícitas que son asumidas por los miembros de la sociedad en la que se enmarca. La educación es, además, la forma principal de adquirir capital humano y se sabe que capital social y capital humano están muy relacionados entre sí. El capital social se centra más en las conexiones entre individuos que en los individuos en sí mismos, sin embargo, ambos tipos de capitales son necesarios para el desarrollo económico, porque el capital humano necesita de un marco donde desarrollarse y ese marco puede ser proporcionado por el capital social. Así pues, éste debe ser un aspecto a considerar cuando se habla de la adquisición y mantenimiento del capital humano, puesto que una política exclusiva de acumulación de capital humano puede no resultar efectiva, al menos a largo plazo, debido a los individuos necesitan que su capital humano sea valorado y recompensado, no sólo por sus superiores, sino por la sociedad en general, lo cual sólo se puede conseguir cuando existe un cierto grado de capital social. Si no tenemos en cuenta esto el capital humano puede no resultar útil o, por lo menos, no ser todo lo productivo que cabría esperar, si nos encontramos en situaciones de carencia o incluso total ausencia de capital social. También sabemos que el capital humano se puede adquirir tanto de manera formal como informal y a lo largo de toda la vida del individuo. La influencia del capital social es más importante cuando la adquisición del conocimiento se realiza de modo informal, puesto que esta forma de acumulación de capital humano se basa, fundamentalmente, en las relaciones entre los individuos. Además Greve et al. (2006) afirman que *“cuando el capital social interactúa con el capital humano, hay una transferencia de tecnología, que crea mayor productividad”*. Por otro lado, Lin (2001) señala que *“la acumulación de capital social es mucho más rápida que la de capital humano. Es decir, la acumulación de capital humano tiende a ser aditiva por naturaleza, mientras que la acumulación de capital social tiende a ser exponencial”*.

Por lo tanto, capital social y capital humano están muy relacionados entre sí y ambos se relacionan también con los otros tipos de capitales contribuyendo de una forma conjunta al crecimiento económico.

La educación se cita, además, como una de las fuentes más importantes para la creación de capital social puesto que a través de ella se debe adquirir, no sólo conocimientos, sino, también, otros valores que permitan, entre otras cosas, una buena interacción dentro y a través de las redes sociales. (OECD, 2001; Johnson, Headey, & Jensen, 2003; Lin & Erickson, 2008).

Por tanto, uno de los principales ámbitos a los que debería destinarse la ayuda al desarrollo sería a la promoción de acciones que promuevan la educación y la formación, a acciones que permitan la cooperación en sectores de interés mutuo y a acciones que influyan en ámbitos de la cultura, del patrimonio artístico y de la promoción de valores

Knack (2001) señala como la dependencia de la ayuda puede socavar la calidad de la gobernanza y las instituciones del sector público, alentando la búsqueda de rentas y la corrupción, el fomento del conflicto por el control de los fondos de ayuda, puede erosionar la calidad del gobierno, medido por los índices de calidad de la burocracia, corrupción o el papel de la ley. Las políticas de ayuda ligadas a las condiciones políticas del receptor han resultado ineficientes según los analistas, además pueden debilitar la burocracia de los gobiernos receptores, convirtiéndose en una fuente adicional de rentas. En este sentido se podría señalar que la ayuda puede socavar el capital social existente en los receptores de la ayuda.

Larru, J M (2006) señala que por su naturaleza fungible y exterior, conviene que la ayuda se implemente con un alto grado de apropiación nacional, de otra manera, sus niveles de eficacia descienden. Las tres claves que deben orientar la ayuda, son la apropiación, la adecuación a la capacidad nacional y las buenas políticas.

Bali moune-Lutz, M y Mavrotas, G. (2009) analizan si las instituciones y el capital social podrían aumentar la eficacia de la ayuda,

independientemente de las buenas políticas, obteniéndose mayores efectos de la existencia de capital social que de la presencia o no de buenas prácticas políticas.

Clemens, Radelet y Bhavnani (2004), Asiedu, E y Nandw (2007) a, Rajan and Subramanian (2008), presentan una perspectiva diferente en el análisis de la ayuda al considerar los distintos componentes de la misma para estudiar sus efectos sobre el crecimiento. Clemens, Radelet y Bhavnani analizan el efecto de la ayuda a corto plazo (afecta en un período de 4 años) obteniendo resultados positivos para los países receptores de la ayuda, obtenido además que no serían necesarias “buenas políticas” enfocadas por BD para obtener dichos resultados. Asiedu, E. y Nandwa (2007) analizan el efecto de la ayuda al desarrollo en materia educativa sobre el crecimiento, distinguiendo además entre los países de bajos ingreso e ingreso-medios. La desagregación de la ayuda en estas partidas, permite obtener mejores resultados que en trabajos anteriores. Por otra parte Rajan y Subramanian (2008) plantean la necesidad de estudiar la ayuda en períodos más largos, para descartar factores cíclicos, y realizan estimaciones de datos de panel, a través de GMM, no obteniendo sin embargo resultados robustos sobre el efecto positivo de la ayuda en el crecimiento de las economías.

#### **4. Análisis empírico**

En la línea de los trabajos analizados en los apartados anteriores hemos realizado un análisis empírico para tratar de ver el efecto de la ayuda al desarrollo y del capital social para los países latinoamericanos. Para llevar a cabo el análisis empírico se ha partido de una función de producción ampliada incluyendo el capital social

$$\log(PIBH)_{it} = \beta_{0i} + \beta_1 L / H_{it} + \beta_2 K / H_{it} + \beta_3 CONF_{it} + \beta_4 GEDU_{it} + \varepsilon_{it}$$

Al no disponer de datos de nivel educativo de la población activa hemos optado por emplear como proxy el gasto social en educación, bajo la hipótesis de que aquellos países que invierten más en educación son los que obtendrán mayores resultados en las tasas de formación de la población adulta. Los países incluidos en el estudio son Argentina, Bolivia, Brasil, Colombia, Costa Rica, Chile, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, República Dominicana, Uruguay, Venezuela

En la Tabla 1 se recogen las principales variables empleadas, así como las fuentes estadísticas utilizadas.

Tabla 1: Variables

Variable	Descripción	Fuente
<b>PIB</b>	Producto interior bruto, millones de dólares, precios constantes de 2000	CEPAL
AID	AID Total Commitments millones de dólares, precios constantes de 2000	OCDE_DAC
POB	Población. Miles de personas, a mitad del año	CEPAL
K	Formación bruta de capital fijo, millones de dólares, precios constantes de 2000	CEPAL
GEDU	Gasto público social en educación, por habitante (Dólares a precios constantes de 2000)	CEPAL
L	Empleo, general level. Miles de personas	ILO
Confianza	Generalmente Hablando se puede confiar en los demás	Latinobarómetro
Just	Se puede confiar en la Justicia	Latinobarómetro

Los resultados de la tabla 3 corresponden a las estimaciones realizadas a través de un modelo de datos de panel con efectos fijos, corrigiendo la heterocedasticidad a través de ponderaciones cross-section. Se

ha incluido el PIB per cápita inicial para considerar así la posibilidad de existencia de convergencia condicionada en el período analizado, aunque los resultados obtenidos en todas las estimaciones no son favorables a la hipótesis de convergencia.

Tabla 3 Resultados de la estimación. Sample: 1997-2006 (10 obs.) Total panel (unbalanced) observations

Variable	Fixed effects (cross) Pooled EGLS		
	Variable Independiente: Log(PIB/H)		
	(1)	(2)	(3)
Constant	0.67 (0.10)***	0.69 (0.10)***	0.55 (0.10)***
Log (PIBH(-1))	0.65 (0.04)***	0.60 (0.04)***	0.69 (0.04)***
Log (K/H)	0.12 (0.012)***	0.12 (0.011)***	0.11 (0.012)***
Log (L/H)	0.32 (0.04)***	0.26 (0.04)***	0.25 (0.04)***
Log(GEDU)	0.022 (0.015)	0.018 (0.015)	0.027 (0.016)*
log(ODA/H)	-0.003 (0.005)		
Log(CONF)	0.013 (0.005)***	0.013 (0.005)***	0.010 (0.005)**
Log(JUST)			0.010 (0.005)*
R-sq adj.	0.99	0.99	0.99
Observacion.	148	158	158

Nota: estadísticos t entre paréntesis. \*10% \*\*5% \*\*\*1%,

En el modelo (1) hemos considerado la ayuda al desarrollo y el capital social como dos de los factores que podrían condicionar el desarrollo de las economías latinoamericanas en el período analizado, los resultados obtenidos indican un efecto no significativo para el capital humano, así como para la ayuda al desarrollo.

El carácter errático de la ayuda, así como su baja proporción en el PIB total de la región, son dos de los factores que pueden condicionar los resultados negativos obtenidos. En las estimaciones (2) y (3) se presentan los resultados obtenidos para el efecto del capital social. De los resultados de estas dos estimaciones se pueden

extraer dos relevantes conclusiones, la primera el positivo y significativo papel de la confianza generalizada para el desarrollo de las economías, papel que como se ha señalado se ha comprobado en regresiones realizadas para los países de la OCDE. Además las inversiones educativas, medidas a través del gasto social en educación resultan también positivas para el crecimiento de las economías latinoamericanas. Por otra parte y como novedad importante, hemos incluido un indicador de confianza en la justicia, que ha resultado complementario a la confianza generalizada y que podríamos asociar la grado de corrupción existente en el país, ya que si los ciudadanos confían en sus instituciones de justicia existe un canal para poder lograr un mayor clima de confianza y por lo tanto de capital social en las economías. Esta variable ha resultado positiva y significativa, lo que podría indicar que aquellos países en los que los ciudadanos observan una mayor confianza en sus conciudadanos, así como en los sistemas judiciales, son los que han logrado mayor desarrollo económico en el período analizado.

Tabla 4. Correlaciones entre las Medidas de Confianza

	CONF	POL	PARL	POLICE	ARMED	JUST
CONF	1.00	0.47	0.35	0.09	-0.11	0.23
POL	0.47	1.00	0.88	0.54	0.26	0.79
PARL	0.35	0.88	1.00	0.60	0.37	0.80
POLICE	0.09	0.54	0.60	1.00	0.38	0.60
ARMED	-0.11	0.26	0.37	0.38	1.00	0.44
JUST	0.23	0.79	0.80	0.60	0.44	1.00

En la tabla 4 se incluyen las correlaciones entre las variables de confianza, es importante señalar la alta correlación entre la



confianza generalizada y la confianza de los ciudadanos en la política y el parlamento, lo que además de las implicaciones teóricas que ello supone, ya que podrían formar parte de la misma dimensión de confianza, implica la imposibilidad de considerar las variables conjuntamente en el modelo por los problemas de multicolinealidad que supondría. Destaca también la confianza en las fuerza armadas, que si bien presenta correlación con las demás medidas de confianza, su relación con la confianza generalizada se presenta como negativa, en contra de lo que cabría esperar.

En aras a tratar de clarificar las dimensiones de la confianza, hemos realizado un análisis de componentes principales, extrayendo dos componentes que explican el 78% de la varianza total. Aunque la primera componente no aparece claramente diferenciada, si se observa la alineación de las variables de confianza en la justicia, en la policía y en las fuerza armadas como una de las dimensiones a considerar. Estos resultados están en línea con los obtenidos para la OCDE en Neira (2009), en los que se confirmaba la hipótesis de Putnam de las dimensiones vertical y horizontal de la confianza.

En el caso de los países Latinoamericanos los resultados no son concluyentes, pero si parecen indicar que la inclusión de las variables confianza generalizada y confianza en la justicia pueden recoger dos dimensiones diferenciadas de la misma.

Tabla5. Análisis de componentes principales.

Variable	PC 1	PC 2
CONF	0.21	0.73
JUST	0.48	-0.08
POL	0.49	0.22

POLICE	0.39	-0.25
PARL	0.50	0.07
ARMED	0.27	-0.60

A modo de resumen, podemos señalar que los resultados de los modelos obtenidos verifican las teorías del papel del capital social en el desarrollo, en concreto para los 18 países Latinoamericanos analizados. No se obtienen, sin embargo, resultados concluyentes del papel de la ayuda al desarrollo, tal y como sucede en la mayor parte de los análisis macro realizados, en este sentido los análisis micro si evidencian los efectos de la ayuda en las comunidades receptoras, por lo que sería deseable centrarse en entornos de análisis más reducidos, e incluir el papel de las redes sociales, además de la confianza como indicadores de capital social.

## 5. Conclusiones

La ayuda al desarrollo, para que sea eficaz en su apoyo al crecimiento económico, debe enfocarse hacia el desarrollo de comunidades locales, pues si se consigue que éstas se involucren será más sencillo alcanzar los objetivos de crecimiento. Aunque exista un nivel de financiación externa elevada, en forma de ayuda, si no existe compromiso y responsabilidad por parte de los agentes sociales locales, las contribuciones recibidas tienden a desviarse hacia inversiones no productivas y no a sentar las bases del desarrollo.

Potenciar el capital social en las zonas de desarrollo es una conclusión que se deriva de lo expuesto anteriormente. Se trata de potenciar los mecanismos de cooperación, de coordinación, de educación, etc. para crear instituciones que ayuden a gestionar los proyectos a los cuales se

destina la ayuda y establecer un marco normativo y de seguridad jurídica que permitan inversiones productivas para lograr un desarrollo sostenible.

Se trata, por tanto, de promover los comportamientos cooperativos utilizando la confianza generalizada, pues se ha demostrado eficaz en el crecimiento, propiciando la consecución de mayores beneficios para la sociedad que si la población actúa de forma individual.

Mediante la confianza institucional, que aquí se refleja en la justicia, la policía y las fuerzas armadas, se puede establecer el marco normativo y de seguridad jurídica necesario que la educación de los ciudadanos pueda contribuir a un mayor crecimiento económico.

## **6. Bibliografía**

Alesina, A., & Dollar, D. (2000). Who Gives Foreign Aid to Whom and Why? *Journal of Economic Growth*, 33-63.

Asiedu, E., & Nandwa, B. (2007). On the Impact of Foreign Aid in Education on Growth: How Relevant Is the Heterogeneity of Aid Flows and the Heterogeneity of Aid Recipients? *Review of World Economics*, 143(4), 631-649.

Bali moune-Lutz, M., & Mavrotas, G. (2009). Aid Effectiveness: Looking at the Aid-Social Capital-Growth Nexus. *Review of Development Economics*, 13(3), 510-525.

Berman, S. (1997). Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic. *World Politics*, 49(3), 401-429.

Beugelsdijk, S., & Van Schaik, T. (2001). *Social capital and regional economic growth*. Center for Economic Research. Discussion Papers 102. Tilburg University.

Beynon, J. (2001). Policy Implications for Aid Allocations of Recent Research of Aid Effectiveness and Selectivity. *Paper presented at the Joint Development Centre/DAC Experts Seminar on. "Aid Effectiveness, Selectivity and Poor Performers"*.

Boone, P. (1996). Politics and the effectiveness of foreign aid. *European Economic Review*, 40(2), 289-329.

Bourdieu, P. (1986). Forms of capital. En J. Richardson (Ed.), *Handbook of Theory of Research for the Sociology of Education* (págs. 241-258). Westport, Connecticut: Greenwood Press.

Boza Chirino, J., & Báez Melián, J. M. (2003). *Un modelo MIMIC para estudiar la Eficacia de la Ayuda Oficial al desarrollo*. Documento de Trabajo 2003-02. Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Universidad de La Laguna. Universidad de Las Palmas de Gran Canaria.

Burnside, G., & Dollar, D. (2000). Aid, Policies and Growth. *The American Economic Review*, 90(4), 847-868.

Choritz, S. (2002). *Literature Review of Evaluative Evidence on the Three Drivers of Effective Development: Ownership, Policy and Capacity Development*. United Nations Development Program.

Clements, M. A., Radelet, S., & Bhavnani, R. (2004). *Counting chickens when they hatch: The short-term effect of aid on growth*. Washington D.C.: Center for Global Development. Working Paper 44.

Cohen, D., & Prusak, L. (2001). *In Good Company: How Social Capital Makes Organizations Work*. Cambridge: Harvard Business School Press.

Coleman, J. (1988). Social capital in the creation of human capital. *American Journal of Sociology*, 94, S95-S120.

Collier, P. (1998). *Social Capital and Poverty*. The World Bank: Social Development Family, Environmentally and Socially Sustainable Development Network. Social Capital Initiative. Working Paper N° 4.

Collier, P., & Dollar, D. (1999). *Aid Allocation and Poverty Reduction*. Washington D.C.: Development Research Group. World Bank.

Dalgaard, C.-J., Hansen, H., & Tarp, F. (2001). *On the Empirics of Foreign Aid and Growth*. EPRU Working Papers Series 03-13. Economic Policy Research Unit (EPRU). University of Copenhagen. Department of Economics.

Davenport, T. (1999). *Human Capital: What It Is and Why People Invest It*. San Francisco: Jossey-Bass.

Dollar, D., & Kraay, A. (2002). Growth Is Good for the Poor. *Journal of Economic Growth*, 7, 195-225.

Dollar, D., & Pritchett, L. (1998). *Assessing Aid—What Works, What Doesn't, and Why*. World Bank Policy Research and Oxford University Press.

- Durbarry, R., Gemmell, N., & Greenaway, D. (1998). *New Evidence on the Impact of Foreign Aid on Economic Growth*. CREDIT Research Paper No 98/8. Centre for Research in Economic Development and International Trade. University of Nottingham.
- Easterly, W. (2006). *The White Man's Burden: Why the West's Efforts to Aid the Rest Have Done So Much Ill and So Little Good*. The Penguin Press HC.
- Easterly, W., Levine, R., & Roodman, D. (2004). Aid, Policies and Growth: Comment. *American Economic Review*, 94(3), 774-780.
- Feyzioglu, T., Swaroop, V., & Zhu, M. (1998). A Panel Data Analysis of the Fungibility of Foreign Aid. *The World Bank Economic Review*, 12(1), 29-58.
- Greve, A., Benassi, M., & Dag Sti, A. (2006). *Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity*. Paper presented at SUNBELT XXVI, Vancouver, BC, April 25-30, 2006 .
- Guillamont, P., & Chauvet, L. (1999). Aid and Performance: A Reassessment. Washinton D.C.: Paper presented at the 11th Annual World Bank Conference on Development Economics.
- Guisan, M. (2009). Government Effectiveness, Education, Economic Development and Well-Being: Analysis of European Countries in Comparison with The United States and Canada, 2000-2007. *Applied Econometrics and International Development*, 9(1).
- Hansen, H., & Tarp, F. (2000). Aid effectiveness disputed. *Journal of International Development*, 12(3), 375-398.
- Helliwell, J. F. (1996). *Economic growth and social capital in Asia*. Cambridge, MA: NBER Working Paper Series. Working Paper 5470.
- Helliwell, J. F., & Putnam, R. D. (1995). Economic growth and social capital in Italy. *Earsten Economic Journal* , 21(3), 295-306.
- Johnson, D., Headey, B., & Jensen, B. (2003). *Communities, Social Capital and Public Policy: Literature Review*. The University of Melbourne, Melbourne Institute of Applied Economic and Social Research. Melbourne Institute Working Paper N26/03.
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Zoido-Lobaton, P. (1999). *Governance Matters*. Washington D.C.: World Bank.
- Knack, S. (2001). Aid Dependence and the Quality of Governance: Cross-Country Empirical Tests. *Southren Economic Journal*, 68(2), 319-329.

Knack, S., & Eubank, N. (2009). *Aid and trust in country systems*. Policy Research Working Paper Series. World Bank.

Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288.

Knowles, S. (2002). *Does social capital affect foreign aid allocations?* Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.

Kudlyak, M. (2002). *Foreign Aid And Growth: Do The Transition Economies Have A Different Story To Tell?* Economic Education and Research Consortium.

Larrú Ramos, J. M. (2009). *La ayuda al desarrollo: ¿reduce la pobreza?* Colección Biblioteca Nueva, número 8.

Levy, V. (1998). Aid and Growth in Sub-Saharan Africa: The Recent Experience. *European Economic Review*, 32, 1777-1795.

Lin, N. (2001). *Social capital. A theory of social structure and action*. Cambridge: Cambridge University Press.

Lin, N., & Erickson, B. H. (2008). *Social Capital. An International Research Program*. New York: Oxford University Press Inc.

Mosley, P., Hudson, J., & Horrel, S. (1987). Aid, the Public Sector and the Market in Less. Developed Economies. *The Economic Journal*, 97, 616-641.

Nanthikesan, S. (2003). *Indicators for Development Effectiveness*. Prepared for the Evaluation Office of UNDP.

Narayan, D., & Pritchett, L. (2000). Social Capital: Evidence and Implications. En P. Dasgupta, & I. Seragilden (Edits.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (págs. 269-295). Washington D.C.: World Bank.

Neira, I., Vázquez, E., & Portela, M. (2009). An empirical analysis of Social Capital and Economic Growth in Europe (1980-2000). *Social Indicators Research*, 92, 111-129.

Neumayer, E. (2003). The determinants of aid allocation by regional multilateral development banks and United Nations agencies. *International Studies Quarterly*, 47, 101-122.

OECD. (2001). *Aid at a glance*. Obtenido de [www.oecd.org/dac](http://www.oecd.org/dac).

- Putnam, R. D. (1995). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy*, 6(1), 65-78.
- Putnam, R. D. (2000). *Bowling alone: The collapse and revival of American community*. New York: Simon & Schuster.
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton University Press.
- Rajan, R., & Subramanian, A. (2008). Aid and Growth: What Does the Cross-Country Evidence Really Show? *The Review of Economics and Statistics*, 90(4), 643-665.
- Roosevelt, T. (2003). *Social, Human and Spiritual Capital in Economic Development*. Working Paper, Templeton Foundation, Harvard University.
- Schultz, T. (1961). Investment in Human Capital. *American Economic Review*, 51, 1-17.
- Simon, D. J. (2003). *Developed Countries, the 'Three Drivers,' and Instruments to Promote Development*. For the United Nations Development Program Evaluations Office, as a Background Paper for the Development Effectiveness Report 2002.
- Tsikata, T. (1998). *Aid Effectiveness: A Survey of the Recent Empirical Literature*. IMF Papers on Policy Analysis and Assessments. N° 98/1.
- Uphoff, N. (2000). Understanding Social Capital: Learning from the Analysis and Experience of Participation. En P. Dasgupta, & I. Seragilden (Edits.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective* (págs. 215-249). Washington D.C.: World Bank.
- Weber, M. (1905). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. London: Penguin.
- Westlund, H. (2006). *Social Capital in the Knowledge Economy*. Springer.
- Whiteley, P. (2000). Economic Growth and Social Capital. *Politica Studies*, 48, 443-466.
- Woolcock, M., & Narayan, D. (August de 2000). Social Capital: Implications for Development Theory, Research and Policy. (T. I. Development, Ed.) *The World Bank Research Observer*, 15(2), 225-249.
- World Bank. (1985). *World Development Report*. Published for The World Bank.