

EL PAPEL DEL CAPITAL SOCIAL EN LA AYUDA AL DESARROLLO:
UN PRIMER ANÁLISIS PARA LA OCDE

*THE ROLE OF SOCIAL CAPITAL IN DEVELOPMENT AID:
A FIRST ANALYSIS FOR THE OECD*

Marta Portela

Universidad de Santiago de Compostela
marta.portela@usc.es

Isabel Neira

Universidad de Santiago de Compostela
isabel.neira@usc.es

Recibido: julio de 2010; aceptado: julio de 2011

RESUMEN

En este trabajo se analiza la relación entre el nivel de capital social de un país y su aportación en la ayuda al desarrollo. Varios trabajos han demostrado que esa ayuda sí puede influir en el nivel de capital social en un país y menos los que se han centrado en el papel de los donantes y su nivel de capital social para ver si están relacionados de alguna forma. Dado que el capital social se define como redes, confianza y normas que ayudan a la cooperación cabría esperar que los países con un mayor nivel de ese capital sean, realmente, los que destinan una mayor cantidad proporcional de ayuda al desarrollo.

El trabajo presenta una primera referencia al concepto de capital social y de ayuda al desarrollo para, posteriormente, realizar un análisis de los datos disponibles y por último presentar un modelo econométrico que ayudará a ver si hay o no relación entre ambas magnitudes. La estimación planteada se realiza teniendo en cuenta los datos disponibles de World Value Surveys (WVS), con lo que se realiza una estimación estática de datos de panel, así como una estimación dinámica a través del estimador Arellano y Bond en 2-etapas.

Palabras clave: Ayuda al desarrollo; Capital social; OCDE; Confianza.

ABSTRACT

This paper analyzes the relationship between the level of social capital of a country and its contribution to development aid. Several studies have shown that it can help influence the level of social capital in a country and fewer people have focused on the role of donors and their level of social capital to see if they are related in some way. Given that social capital defined as networks, trust and rules that help the cooperation could be expected that countries with higher levels of capital are actually, which spend a greater proportional amount of development aid.

We will start with a brief reference to the concept of social capital and development aid to subsequently perform an analysis of available data and finally present an econometric model that will help us to see if there is any connection between the two magnitudes. The proposed estimate is carried out taking into account the available data of World Value Surveys (WVS), which is estimated in panel data static and a dynamic estimation by Arellano and Bond estimator in 2-stages.

Keywords: Development Aid; Social Capital; OECD; Trust.

Clasificación JEL: O19, Z13.



1. INTRODUCCIÓN

En este trabajo analizamos la relación existente entre el nivel de capital social de un país y su aportación en la ayuda al desarrollo. En primer término definiremos y delimitaremos los términos empleados, posteriormente realizaremos un análisis de los datos disponibles y por último presentaremos un modelo econométrico que nos ayudará a delimitar si existe relación entre ambas magnitudes.

El capital social es definido por la OCDE como “Las redes, junto con normas y valores y opiniones compartidas que facilitan la cooperación dentro y entre los grupos”. De una forma similar lo define el Banco Mundial cuando afirma que el capital social se compone de: “Las instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y la cantidad de las interacciones sociales de una sociedad.” Estas dos definiciones son las más empleadas aunque, debido a la procedencia del término capital social desde diferentes disciplinas, existen más acepciones del mismo. Sin embargo, en general, en la mayoría de las definiciones se habla de normas, grupos o redes y confianza. (Berman, 1997; Collier, 1998; Coleman, 1988; Narayan y Pritchett, 2000; Putnam, 1995; 2000)

Podemos afirmar entonces que los componentes básicos del capital social son las redes sociales, las normas sociales y las sanciones y la confianza.

Las normas sociales son procedimientos compartidos, reglas informales y convencionalismos que dirigen, coartan o moderan el comportamiento de los individuos bajo determinadas circunstancias. Generalmente ofrecen un patrón de comportamiento predecible para los miembros de una sociedad. Sin embargo, no todas las normas son iguales para todas las sociedades por lo que no pueden considerarse un indicador general, aunque si conocemos las normas de cada sociedad en concreto podemos mejorar el nivel de capital social en función de ellas.

Uno de los mayores beneficios que se le otorgan al capital social es la actuación como reductor de los costes de transacción, debido, principalmente, a esta característica definitoria. Al hablar de las normas hay que tener en cuenta que estas pueden ser formales (o legales) o informales (reglas no escritas) y que pueden ser más o menos claras para los individuos que conformen la sociedad o el grupo en el cual se aplican. Como se derivan de la

acción social, las normas no son iguales en todas las sociedades y, por tanto, su influencia sobre el crecimiento económico tampoco va a ser la misma. Por ejemplo, si las normas sociales repudian comportamientos como la evasión de impuestos la sociedad donde actúen podrá proporcionar mejores servicios a sus ciudadanos. Si, por el contrario, las normas sociales consideran que evadir impuestos es algo aceptable, la sociedad verá limitado su potencial de crecimiento, al disponer de menores ingresos que redistribuir. Así, para estudiar una sociedad y entender su funcionamiento es necesario conocer cómo son y cómo funcionan las normas sociales que la rigen. Si la confianza en las normas es elevada y se producen pocos casos de ruptura de las mismas nos podemos encontrar en una situación de bajos costes de transacción (por la confianza emanada de unas normas establecidas) y una mejora de la eficiencia económica. Al contrario, si la confianza es poca y además, el grado de incumplimiento de las normas es elevado y no hay mecanismos correctores (o sancionadores) de este comportamiento los costes de transacción serán más elevados y el capital social no operará eficazmente.

Otro de los componentes de la mayoría de las definiciones de capital social son las redes que podemos definir como grupos interconectados de personas que tienen algún interés en común y que se rigen por determinadas normas. Un mismo individuo puede pertenecer a varias redes diferentes donde cada una tenga sus propias normas y le aporten diferentes beneficios. Además, al hablar de las redes hay que tener en cuenta su tamaño, su densidad, su grado de apertura y otros aspectos que pueden llegar a jugar un papel muy importante en la generación y el mantenimiento del capital social. Así, las redes sociales son formas de interacción social, puesto que se fundamentan en las relaciones entre los individuos. Sin la existencia de esas relaciones no podrían existir las redes. Las redes sociales permiten el flujo de información, posibilitan la acción colectiva, son fuente de normas, obligaciones y expectativas para los individuos y se convierten en un medio de integración e implicación de las personas con respecto a un sistema social determinado favoreciendo el equilibrio de dicho sistema. Por tanto, estas redes sociales son importantes en la distribución eficaz de la ayuda al desarrollo.

Por último nos referiremos a la confianza que hace referencia a las expectativas o al nivel de confianza (en términos de confiabilidad) que la gente puede tener sobre las actuaciones o la creencia de cómo deberían ser los actos bajo unas normas y un grupo determinado. Algunos autores ven la confianza como un elemento del capital social y otros la ven como un resultado del mismo. Uslaner (Uslaner, 1999; 2008) distingue, en primer lugar, dos tipos de confianza: la confianza en la gente que conocemos, que denomina “confianza estratégica”, que refleja nuestras expectativas sobre cómo se comporta la gente y, por lo tanto, es frágil porque nuestras percepciones pueden cambiar con nuevas experiencias; y “confianza moralista” que es la confianza en las personas que no conocemos y que es probable que sean diferentes de nosotros mismos y que se basa en la creencia de que las otras personas comparten

nuestros valores morales fundamentales y qué deberíamos tratarlos cómo nos gustaría que nos trataran a nosotros. Este tipo de confianza es la base de la fundación de una sociedad civil y la necesitamos para lograr el compromiso cívico y, además, es estable y resistente a las malas experiencias, por lo que sería la más deseable para establecer un sistema de ayuda al desarrollo que opere eficazmente y, que además, sea duradero.

Además, el capital social ayuda a crear conocimiento mutuo acerca de cómo responderán los agentes ante las diferentes situaciones que se le presenten dentro de la sociedad lo que nos permitirá una mejor comprensión acerca de cómo funcionan sus habitantes y nos dotará de mecanismos que permitan mejorar el flujo de información con lo que se podrán introducir las innovaciones y los nuevos descubrimientos de forma más sencilla en los mercados y, de esta forma, mejorar el crecimiento económico. Así pues, usando las relaciones sociales se puede movilizar a la gente a contribuir a objetivos comunes. Esas relaciones sociales establecidas suelen contener el grado necesario de confianza y conocimiento de cada individuo para facilitar la comunicación y mejorar la cooperación. Además, usando el capital social de los miembros de esas redes sociales conseguimos aumentar y complementar el conocimiento del equipo o sociedad, puesto que una comunidad de individuos siempre va a disponer de un mayor número de recursos que una sola persona lo que no muestra que el valor productivo del capital social no depende únicamente del número de contactos directos establecidos en esas relaciones sociales sino que también influirán los contactos indirectos, que se reflejarán en la estructura de la red (Greve, Benassi, y Sti, 2006).

Vemos entonces que el capital social puede tener influencia en el desarrollo económico, es decir, que debería considerarse junto con los otros tipos de capital (físico, natural y humano). También está claro que ninguno de los capitales por sí mismos son suficientes para el desarrollo de las regiones y que debe existir una buena combinación de los diferentes tipos para que ese progreso se produzca y sea sostenible.

Desde el punto de vista de los países receptores 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).

Desde el punto de vista de los países donantes nos interesa ver si un mayor grado de capital social, en cualquiera de las formas consideradas, afecta de alguna forma al importe de la ayuda destinada al desarrollo. Dado que se asume la heterogeneidad del capital social, es importante saber si la ayuda al desarrollo se estimula por un mayor capital social, independientemente de la forma que tome, o si lo realmente importante para la ayuda es la capacidad cooperativa que proporciona el capital social.

Las principales ayudas al desarrollo que se realizan desde los países de la OCDE se canalizan a través del DAC (Comité de Ayuda al Desarrollo). Este comité está formado por 22 países donantes (Alemania, Australia, Austria, Bélgica, Canadá, Dinamarca, España, Estados Unidos, Finlandia, Francia, Grecia, Holanda, Irlanda, Italia, Japón, Luxemburgo, Noruega, Nueva Zelanda, Portugal, Reino Unido, Suecia y Suiza) y la Comisión de las Comunidades Europeas, que trabajan juntos con el objetivo de incrementar la efectividad de sus esfuerzos para lograr un desarrollo económico y social sostenido. Entre esos países donantes se encuentran todos los que forman la Unión Europea. Esta se muestra muy interesada en fortalecer y orientar la cooperación y pretende garantizar la calidad de las acciones financiadas, garantizar una gestión irreprochable y optimizar el impacto de la ayuda para los beneficiarios.

Knowles, S. (2007) señala que el capital social podría ser interpretado como la primacía de los intereses colectivos frente al auto-interés. Si pensamos en el capital social de este modo, el comportamiento altruista es un probable resultado del capital social, y la entrega de la ayuda externa es una forma altruista este comportamiento. Las personas que se comportan de forma altruista y desinteresada, casi por definición, se espera que sean generosos con su tiempo y su dinero, y, en una democracia, ejercerán presión sobre sus gobiernos para ser generoso cuando se trata de las asignaciones de ayuda exterior. Por lo tanto se esperaría una correlación positiva entre el capital social y las asignaciones de ayuda exterior. La mayor parte de los trabajos empíricos relacionados con la eficacia de la ayuda al desarrollo se centran en el papel que esta ejerce en los países receptores de la misma. Así algunos autores como Knack (2001) señalan como la Dependencia de la ayuda puede socavar la calidad de la gobernanza y las instituciones del sector público. Dollar y Pritchett (1998) señalan que la ayuda al desarrollo apoya el crecimiento económico y reduce la pobreza cuando los gobiernos locales practican “buena gestión” de las instituciones sociales.

Knack (2001) y Dollar y Pritchett (1998) señalaban la necesidad de enfatizar el papel de la participación ciudadana y el capital social en los países receptores de la ayuda. Otros autores como Alesina y Dollar (2000) o Neumayer (2003), encuentran sesgos relacionados con el hecho de ser excolonia o la existencia de relaciones comerciales con los países receptores.

Son sin embargo muy pocos los trabajos en los que se analizan los motivos por los que los países donantes efectúan sus flujos de ayuda, aunque puedan señalarse intereses históricos, económicos, geopolíticos y culturales. El análisis del porcentaje del PIB que destinan a la ayuda al desarrollo los países de la OCDE, permite observar importantes diferencias entre países, pudiendo comprobarse como los países nórdicos, junto con Holanda y Dinamarca destacan en este aspecto.

Este análisis nos lleva a preguntarnos ¿son los países con mayor PIB per cápita los que más destinan a la ayuda al desarrollo?; ¿es este el único condicionante de las políticas de ayuda? En este trabajo siguiendo la idea propuesta por Knowles, consideramos que los gobernantes de las sociedades democráticas se verán presionados por el “capital social” del país, de modo que son los ciudadanos que confían más en los demás, en los políticos, se integrarán en asociaciones, los que contribuyen a que las sociedades se muevan y sean más solidarias, siéndolo también sus gobernantes.

2. ANÁLISIS DEL CAPITAL SOCIAL

Existen diferentes indicadores para medir, de forma cuantitativa o cualitativa, el capital social, pero no existe ninguno que recoja una valoración directa del mismo debido a la ausencia de un mercado para el capital social, debido a que se trata de un bien de carácter eminentemente público lo cual hace muy difícil su valoración. Sin embargo, ya se han realizado estudios en esta línea y han comenzado a desarrollarse bases de datos de capital social, la Fundación BBVA y el IVIE (Pérez García, Serrano Martínez, Montesinos Santalucía, y Fernández de Guevara Radoselovics, 2006) basándose en el desarrollo de una metodología para la estimación del capital social a escala agregada y realizando una cuantificación del mismo para un amplio grupo de países.

A pesar de la aparición de esta base de datos, las principales variables que se siguen empleando como medida aproximativa del capital social son la confianza social y la pertenencia a grupos (como medida de las redes sociales). Estos datos se extraen de un estudio denominado World Values Survey (European and World Values Surveys, 2006) que proporciona información que abarca un amplio abanico de temas culturales, políticos y sociales con respuestas a cuestiones tales como las relaciones sociales, la política, la tecnología y su impacto en la sociedad, los grupos y asociaciones a los que se pertenece, el comportamiento y las creencias religiosas, las actitudes ante ciertos comportamientos, la situación en el trabajo, la situación de la economía nacional y mundial, la confianza en varias instituciones civiles y

gubernamentales, etc. Incluye, también, información demográfica referente al ingreso familiar, número de residentes en el hogar, edad, sexo, clase social, afiliación política, etc. de los encuestados.

Este estudio está elaborado por el Consorcio Interuniversitario para la Investigación Política y Social (ICPRS¹), con sede en Michigan, y dirigido por Ronald Inglehart y contiene datos referentes a encuestas, que son realizadas por diferentes instituciones en cada uno de los países englobados en dicho estudio. Una vez recogidos, los datos son tratados informáticamente para hacerlos comparables. La mayoría de los países europeos están presentes en la muestra que contiene, también, naciones americanas y alguna asiática. Sin embargo, no todas tienen datos para todas las encuestas, lo cual supone una limitación importante a la hora de realizar estudios.

2.1. CONFIANZA INTERPERSONAL

En primer lugar vamos a analizar la variable que se considera más importante a la hora de cuantificar el capital social y que es la confianza interpersonal.

Son numerosos los estudios que demuestran que un alto grado de confianza social reduce los costes de cualquier tipo de transacción y facilita el flujo de información. El capital social contribuye a disminuir esos costes a través de los niveles de confianza, puesto que serán necesarios menos trámites para cerrar acuerdos si las negociaciones para alcanzarlos se pueden realizar dentro de un clima óptimo, donde los implicados no tengan que estar pensando continuamente en posibles trabas o atrasos que imponga uno de ellos o en que es necesario documentar toda la negociación porque se desconoce cómo se va a comportar la otra parte. Si existe un alto grado de confianza, esos costes serán menores, porque el tiempo necesario para realizar la transacción se verá reducido por el conocimiento que ambas partes tienen (Coleman, 1988; Durlauf y Fafchamps, 2004). Así, las sociedades con un mayor grado de confianza tienen un potencial añadido para lograr el crecimiento económico, aunque la confianza por sí sola no basta. Pero, a pesar de que ésta no pueda reemplazar a las instituciones legales existentes para garantizar el cumplimiento de los diferentes contratos, sí es un complemento muy deseable porque permite que la resolución de conflictos sea más rápida y se ahorre tiempo y dinero.

Por lo tanto, la confianza permite la cooperación sin la influencia directa del poder o del mercado, lo cual coloca a esta variable en un lugar importante en la construcción y el mantenimiento del orden social y, por consiguiente, del capital social.

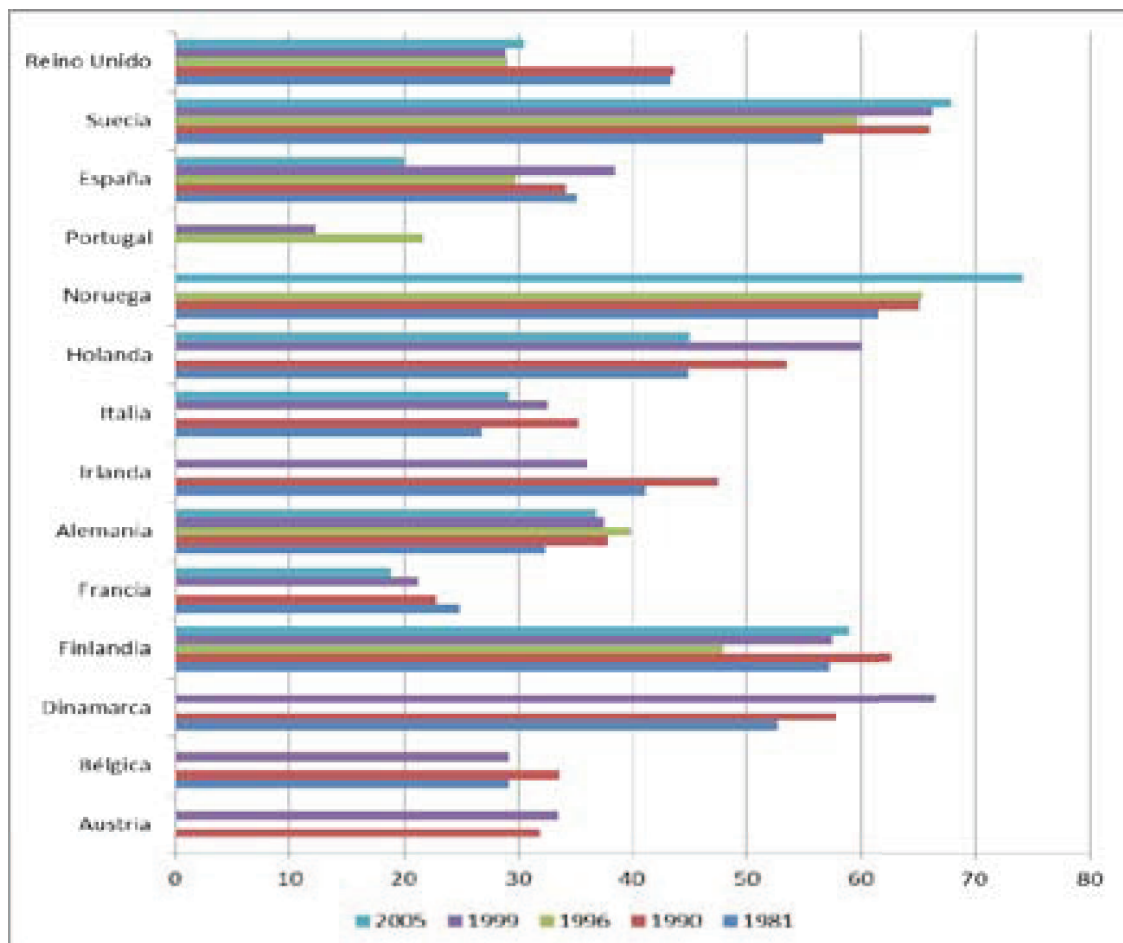
El grado de confianza interpersonal viene medido por el porcentaje de personas que responden que se puede ser confiado cuando se plantea la pregunta: “Generalmente hablando, ¿cree usted que la mayoría de la gente puede ser confiada o que hay que tener cuidado en el trato con la gente?”

¹ ICPRS: Inter-University Consortium for Political and Social Research.



En el siguiente gráfico (Gráfico 1) podemos ver el grado de confianza social para los países seleccionados para este estudio (los países que formaban parte de la Unión Europea de los 15, excepto Luxemburgo por su falta de disponibilidad de datos sobre el capital social) y para los cinco años en los que se han realizado las encuestas.

GRÁFICO 1: CONFIANZA INTERPERSONAL (PORCENTAJE DE PERSONAS QUE CREEN QUE SE PUEDE CONFIAR EN LOS DEMÁS)



Fuente: Elaboración propia.

Como podemos apreciar, son los países nórdicos los que presentan un mayor nivel de capital social medido por la variable confianza, con valores superiores al 45% y superando, en algún caso el 70%. Por otro lado, vemos que Portugal es el país con un menor nivel de confianza social según los datos disponibles. Sin embargo, estos valores no mantienen una cifra constante a lo largo de los diferentes años estudiados sino que disminuyen o crecen en función de la situación interna del país considerado. El valor medio de esta variable para el conjunto de los países considerados está en torno al 42%.

2.2. PERTENENCIA A GRUPOS

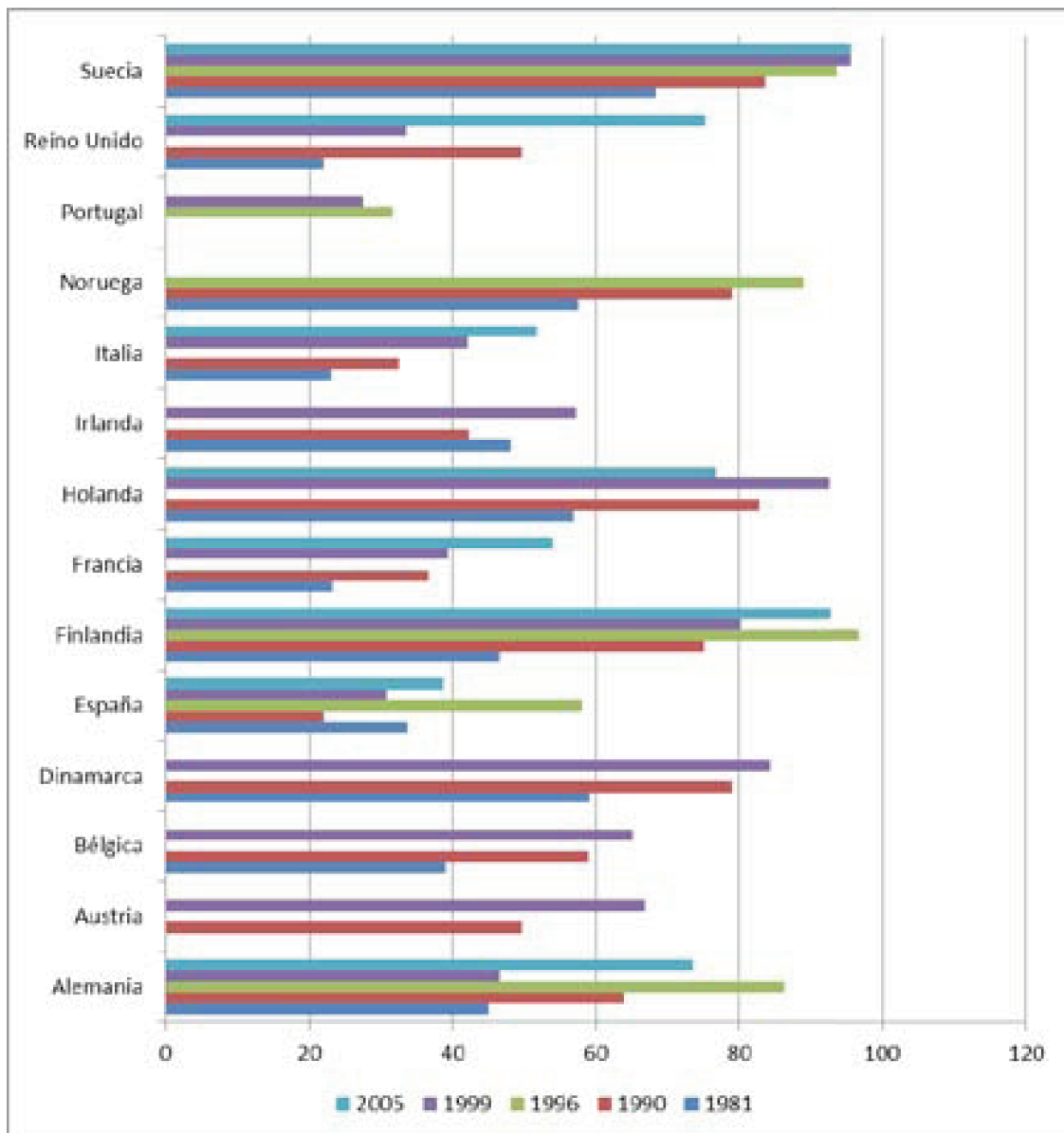
Otra de las variables usadas como aproximación al concepto de capital social es el ser miembro de alguna asociación, grupo, club, institución, entidad etc. Existen autores que afirman que las relaciones de red mejoran la eficacia de la sociedad (Durlauf y Fafchamps, 2004; Knowles, 2005; Grootaert, 1998; Productivity Commission, 2003; Krishna, 2008) puesto que facilitan acciones colectivas coordinadas y reducen los costes derivados de los oportunistas, lo que permite un mejor aprovechamiento de los recursos existentes y, por lo tanto, pueden contribuir al desarrollo económico. Generalmente estas asociaciones se subdividen en dos grandes grupos: horizontales, que son aquellas en las que los miembros se relacionan de igual a igual (clubes deportivos, etc.) y verticales, en las que la relación es jerárquica y desigual (iglesia, partidos políticos, etc.).

Las relaciones derivadas de estas redes sociales pueden ser de diferentes tipos: bridging, bonding o linking. Bridging (o capital social puente) hace referencia a las relaciones entre conocidos, amigos distantes y asociaciones es decir, trata de relaciones entre miembros más heterogéneos y pertenecientes a distintas comunidades, mientras que bonding (o capital social vínculos) son relaciones entre miembros homogéneos, es decir, familiares y amigos muy cercanos y pertenecientes a una misma comunidad. Por último, las conexiones (linking) del capital social constituyen la capacidad para apalancar recursos, ideas e informaciones desde las instituciones formales. Las distintas combinaciones de bridging, bonding and linking capital social incorporan un componente dinámico en el cual las combinaciones óptimas cambian a lo largo del tiempo, a medida que las sociedades van avanzando en el desarrollo.

En el siguiente gráfico (Gráfico 2) mostramos el porcentaje de personas que responden que pertenecen a alguno de los nueve grupos considerados en la World Values Survey, tanto si lo hacen de forma activa como inactiva. Esos nueve grupos son:

- La iglesia u otras organizaciones religiosas
- Asociaciones deportivas o de recreo
- Organizaciones de arte, música o educativas
- Sindicatos
- Partidos políticos
- Organizaciones medioambientales
- Asociaciones profesionales
- Organizaciones de caridad
- Otras organizaciones voluntarias

GRÁFICO 2: PERTENENCIA A GRUPOS (PORCENTAJE DE PERSONAS QUE AFIRMAN PERTENECER A ALGÚN GRUPO)



Fuente: Elaboración propia.

En esta ocasión observamos también como los países del norte de Europa son los que siguen ofreciendo mayores valores y que el comportamiento de esta variable durante los años analizados tampoco es homogéneo, aunque, en general, se aprecia una tendencia creciente en el número de personas que son voluntarias de alguna organización. El valor medio de esta variable para el conjunto de los países considerados está en torno al 60%.

3.3. ANÁLISIS DE LA AYUDA AL DESARROLLO

Como hemos afirmado anteriormente la mayoría de la ayuda al desarrollo de los países de la OCDE se realiza a través del DAC. Existen, principalmente, dos tipos de ayuda, la ayuda bilateral, que son los flujos directos entre los países donantes y los países receptores; y la ayuda multilateral que es canalizada a través de organizaciones internacionales que trabajan activamente en el desarrollo (ej. Banco Mundial, PENUD, ONG's).

Si analizamos la Declaración de París sobre la Eficacia de la Ayuda al Desarrollo (Participantes del Foro de Alto Nivel, 2005) podemos observar que las pautas y compromisos que contiene implican, en gran medida, al capital social, tanto por parte de los países donantes como por parte de los receptores de esa ayuda. Considerando, a modo de resumen de la declaración, los doce indicadores de progreso podemos observar la importancia del capital social en ambos tipos de países.

TABLA 1: DECLARACIÓN DE AYUDA AL DESARROLLO

APROPIACIÓN		
INDICADOR		COMPROMISOS
1	Los socios tienen estrategias de desarrollo operativas	Los países socios se comprometen a traducir las estrategias de desarrollo nacional en programas operativos, priorizados y orientados a los resultados tal como están expuestos en los marcos de gastos a medio plazo y los presupuestos anuales.
ALINEACIÓN		
INDICADOR		COMPROMISOS
2	Sistemas Nacionales Fiables	Ambos países se comprometen a trabajar conjuntamente para establecer marcos comúnmente convenidos que aporten evaluaciones fiables del desempeño, transparencia y responsabilidad de los sistemas nacionales
3	Los flujos de ayuda se alinean con las prioridades nacionales	Los donantes se comprometen a basar su apoyo global –estrategias nacionales, diálogos de política y programas de cooperación para el desarrollo– en las estrategias de desarrollo nacional de los socios y revisiones periódicas del progreso constatado en la puesta en práctica de esas estrategias.
4	Reforzar las capacidades con apoyo coordinado	Los donantes se comprometen a alinear su apoyo financiero y analítico con los objetivos y estrategias de desarrollo de la capacidad de los socios, utilizar de manera eficaz las capacidades existentes y armonizar el apoyo al desarrollo de capacidad de manera pertinente.
5a	Uso de sistemas de gestión de las finanzas públicas del país	Los países donantes se comprometen a utilizar los sistemas y procedimientos nacionales de la manera más extensa posible. Cuando no sea viable el uso de sistemas nacionales, establecer salvaguardias y medidas adicionales con vistas a reforzar en vez de socavar los sistemas y procedimientos de los países
5b	Uso de los sistemas de aprovisionamiento del país	También se comprometen a utilizar progresivamente los sistemas nacionales para aprovisionamiento cuando el país haya implementado modelos y procesos mutuamente adoptados

6	Reforzar la capacidad evitando estructuras de implementación paralelas	Los donantes se comprometen a evitar, de la manera más amplia posible, la creación de estructuras que se encarguen de la administración cotidiana y de la puesta en práctica de los proyectos y programas financiados por la ayuda
7	La ayuda es más predecible	Los donantes se comprometen a proporcionar compromisos indicativos fiables relativos a la ayuda dentro de un marco multianual y desembolsar ayuda de manera predecible y en tiempo oportuno de acuerdo con los programas adoptados
8	Ayuda desligada	Desligar la ayuda aumenta generalmente la eficacia de la misma reduciendo los costes de transacción para los países socios y mejorando la apropiación y la alineación de los países. Los donantes del DAC mantendrán sus esfuerzos para llevar a cabo progresos en concepto de ayuda desligada, como se fomentan en las Recomendaciones DAC 2001 sobre la Ayuda Oficial al Desarrollo Desligada para los Países Menos Adelantados
ARMONIZACIÓN		
INDICADOR		COMPROMISOS
9	Uso de disposiciones o procedimientos comunes	Los donantes se comprometen a aplicar, donde sea posible, disposiciones comunes a escala nacional para planificar, financiar, desembolsar, supervisar, evaluar e informar al gobierno sobre las actividades de los donantes y los flujos de ayuda. El uso incrementado de modalidades de ayuda basada en programas puede contribuir a este esfuerzo
10	Fomentar análisis comunes	Los donantes se comprometen a trabajar juntos para reducir el número de misiones de campo y de análisis de diagnóstico duplicadas y separadas promoviendo el adiestramiento conjunto para compartir las lecciones aprendidas y construir una comunidad de prácticas
GESTIÓN ORIENTADA A LOS RESULTADOS		
INDICADOR		COMPROMISOS
11	Marcos orientados a los resultados	Los países socios se comprometen a procurar establecer marcos de reporting y de supervisión orientados a resultados que supervisen el progreso de acuerdo con dimensiones clave de las estrategias de desarrollo nacionales y sectoriales y que estos marcos sigan un número de indicadores de fácil gestión, cuyos datos son disponibles sin costes excesivos
12	Mutua responsabilidad	Países socios y donantes se comprometen conjuntamente a evaluar a través de los mecanismos existentes nacionales y cada vez más objetivos, los progresos de la implementación de los compromisos acordados sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo, incluyendo los Compromisos de Cooperación

Fuente: Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo, 2005.

Los diferentes indicadores hacen referencia a la necesidad de los países donantes a dar su apoyo a las redes de desarrollo de los países receptores y a crearlas o mejorarlas en la medida de lo posible, así como evaluar y supervisar la eficacia de las mismas. Para poder hacerlo de forma eficaz es deseable que

exista un alto grado de compromiso y cooperación en los países donantes, puesto que con un buen nivel de confianza social y con unas redes sociales fuertes, se invierte menos tiempo en discutir y planificar las acciones a llevar a cabo, debido a la disminución de los costes de transacción y la mejora que ello supone en el flujo de información y en el aprovechamiento de los recursos existentes.

Larrú Ramos (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 (véanse los informes de Choritz (2002), Nanthikesan (2003) y Simon (2003) para el PNUD.

En la tabla 2 presentamos un resumen de los estudios realizados sobre las causas fundamentales del atraso de un país, donde se incluye el capital social.

TABLA 2: ESTUDIOS SOBRE LAS CAUSAS DE ATRASO DE UN PAÍS

Causa fundamental del atraso del país:	Principales estudios:
<i>La herencia colonial</i> : el tipo de instituciones recibidas de la metrópoli, la herencia legal, un derecho civil que no respalde el desarrollo financiero, etc.	North (1990) Acemoglu et ál. (2000, 2001) La Porta et al. (1999)
<i>La dotación factorial</i> : los factores y la geografía promovieron diferentes tipos de elites que organizaron la sociedad y el sistema productivo en función de distintos intereses: con o sin esclavos... aunque fueran países colonizados por la misma metrópoli: por ejemplo la diferencia entre USA y Jamaica.	Sokoloff y Engerman (2000)
<i>Los conflictos políticos</i> : los países que no se han tenido que enfrentar a ellos, no han tenido incentivos para el cambio y la mejora institucional.	Nugent y Robinson (2002) Bates (2001)
<i>Las normas informales</i> : como la confianza social o las creencias culturales.	Greif (1994) Knack y Keefer (1997) Knowles (2002)

Fuente: Larrú Ramos, 2006.

La mayor parte de los trabajos empíricos relacionados con la eficacia de la ayuda al desarrollo se centran en el papel que esta ejerce en los países receptores de la misma.

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.

Dollar y Pritchett (1998) señalan en su informe como todos los datos y el análisis de evaluación de las ayudas genera las conclusiones centrales del informe: 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) y Dollar y Pritchett (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.

Alesina y Dollar (2000) analizan los condicionantes de la dirección en la que se envía la ayuda al desarrollo por parte de los donantes, obteniendo como las estrategias políticas, así como las necesidades de los receptores condicionan dichos flujos. EL hecho de haber sido excolonia, así como las alianzas políticas se constituyen como factores clave para el destino de la ayuda. Obtienen también como resultado que los países con mayores índices de democracia, así como los que establecen “buenas políticas, protección de los derechos básicos, resultan significativas para explicar los flujos de ayuda. Observan también importantes diferencias en el comportamiento de los donantes, así los países nórdicos son los que se adaptan más a los indicadores tradicionales de desarrollo, mientras que otros como Francia se guían más por sus excolonias y EEUU se centra en sus alianzas estratégicas.

Neumayer (2003) analiza la asignación de la ayuda en cuatro Bancos de Desarrollo regional, así como tres agencias de Naciones Unidas, encontrando un sesgo en la asignación de la ayuda bilateral en favor de los países menos poblados, existe también un sesgo hacia las ex colonias y aquellos que se encuentran más próximos geográficamente. Otras variables significativas en los modelos de asignación de la ayuda son la renta del receptor y las exportaciones del donante. Por otra parte la libertad política y la existencia de corrupción en los países receptores no ha sido significativa en todos los casos analizados. 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.

Son sin embargo pocos los trabajos en los que se analizan los motivos por los que los países donantes efectúan sus flujos de ayuda. En algunos trabajos se menciona el hecho de ser excolonia, así como los flujos comerciales, la

proximidad geográfica como elementos que pueden condicionar los destinos de la ayuda al desarrollo por parte de los países donantes.

Boza Chirino y Báez Melián (2003) señalan que los motivos para conceder la Ayuda varían entre los países donantes, obedecen a intereses históricos, económicos, geopolíticos y culturales. El peso de estos motivos también difiere de un país receptor a otro. Con respecto a EE.UU. se aprecia una inclinación hacia los motivos geopolíticos. Japón atiende más a criterios económicos relacionados con las infraestructuras, sobre todo, en materia de transportes y comunicaciones. Por último, la mayor parte de la Ayuda de los países de la UE tiene motivos históricos y culturales (además de los económicos) relacionados con las excolonias. La Ayuda se suele mantener a lo largo del tiempo abriéndole paso al sector privado del país donante, esto representa para algunos países una nueva forma de dependencia que obedece a determinadas estrategias de las empresas multinacionales

En el siguiente gráfico (Gráfico 3) podemos ver la ayuda al desarrollo, medida como porcentaje de la Renta Interior Bruta, que se destina desde los países analizados en este artículo.

Una vez más, son los países del norte de Europa los que más dinero destinan y los únicos que superan el porcentaje marcado por las Naciones Unidas como deseable (el 0,7% de la Renta Interior Bruta) en la cuantía de la ayuda al desarrollo. También podemos ver en el gráfico que algunos países disminuyen su porcentaje de ayuda a lo largo de los cuatro años considerados, pero no porque el importe destinado a ello haya decrecido sino más bien porque el PIB ha aumentado en mayor medida que la ayuda al desarrollo. También podemos ver en el gráfico que los países con un menor porcentaje en el año 1991 han incrementado la cuantía destinada a ayuda al desarrollo y van creciendo poco a poco, pero todavía se encuentran lejos de alcanzar el objetivo de las Naciones Unidas.

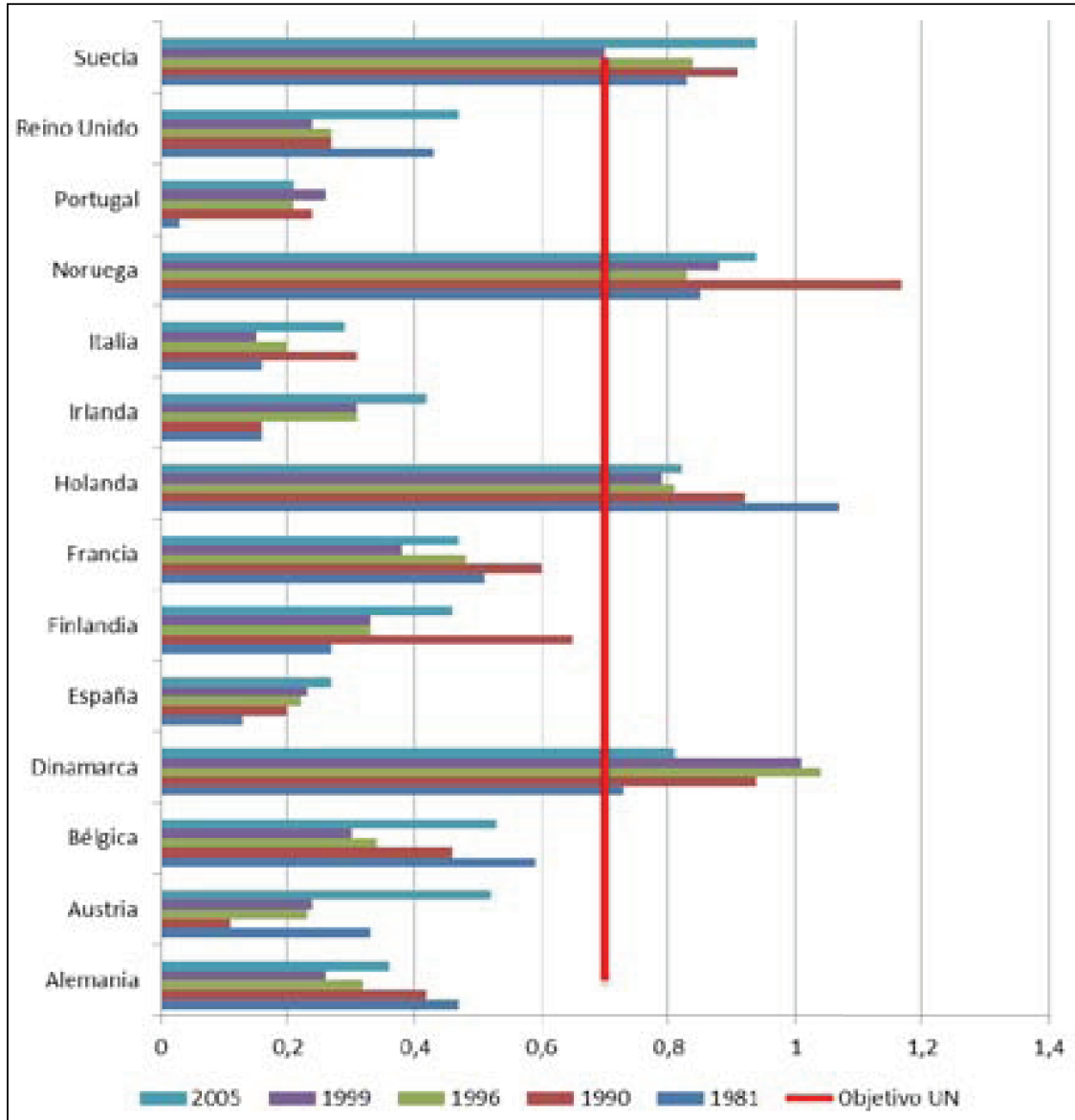
4. RELACIÓN ENTRE CAPITAL SOCIAL Y AYUDA AL DESARROLLO

Si bien son numerosos los trabajos que analizan el papel de la ayuda al desarrollo en el crecimiento de las economías (Boone, 1996; Feyzioglu, Swaroop, y Zhu, 1998; Tsikata, 1998; Burnside y Dollar, 1997; 2000; Levy, 1998; Beynon, 2001; Dollar y Kraay, Growth Is Good for the Poor, 2002; Hansen y Tarp, 2000; Kudlyak, 2002; Mosley, Hudson, y Horrel, 1987; Valladares y Neira, 2003; Portela Maseda y Neira, 2004), no son tan habituales los trabajos que analizan los condicionantes de la ayuda desde la perspectiva de los donantes.

Knowles (2002) analiza el efecto que el capital social ejerce en las donaciones de una muestra cross-section de 19 países miembros del DAC-OCDE, el efecto que el capital social medido a través de la confianza o el grado de asociacionismo ejercen sobre la ayuda al desarrollo que se realiza en los países analizados. Los resultados de los modelos indican que la confianza

ejerce un positivo y significativo papel sobre el nivel de ayuda al desarrollo que presentan dichos países.

GRÁFICO 3: AYUDA AL DESARROLLO EN PORCENTAJE DEL PNB



Fuente: Elaboración propia.

Tal y como hemos señalado, son muchos los trabajos que defienden que el capital social de los países receptores es un condicionante importante para la eficacia de la ayuda. Son menos los trabajos que tratan de explicar los condicionantes de los países donantes. En este sentido hemos planteado un modelo econométrico para explicar el efecto que el capital social de los países donantes ejerce en la ayuda al desarrollo. Así nos hemos propuesto tratar de analizar los efectos del capital social en el nivel de ayuda al desarrollo de los países de la OCDE. Para ello disponemos de un panel de datos correspondiente

a 14 países, en los períodos correspondientes a 1981, 1990, 1996, 1999, 2005. La posibilidad de analizar estos efectos a través de datos de panel permite aumentar el tamaño de la muestra y dotar de una mayor robustez a los resultados obtenidos.

Partiendo de la base de datos del WVS, los indicadores de capital social analizados, confianza y pertenencia a grupo, hemos seleccionado este último como condicionante de la ayuda al desarrollo, ya que es un indicador estrechamente vinculado a la ayuda al desarrollo.

Los años considerados para realizar el modelo son los correspondientes a las cuatro encuestas anteriormente mencionadas (1981, 1990, 1996, 1999, 2005) y los países son también los citados (Alemania, Austria, Bélgica, Dinamarca, España, Finlandia, Francia, Holanda, Irlanda, Italia, Noruega, Portugal, Reino Unido, Suecia).

Las variables empleadas en el análisis vienen representadas por:

- Riqueza del país: PIB per cápita procedente de OCDE
- Ayuda al desarrollo: ayuda per cápita procedente de DAC
- Capital Social:
- Trust: porcentaje de personas que dicen confiar procedente de la World Values Survey
- Pertenencia a grupos: porcentaje personas que pertenecen a algún grupo procedente de la World Values Survey

El modelo planteado sería:

$$OdaH_{it} = \beta x_{it} + \eta_i + \alpha_t + v_{it} \quad (1) \quad i = 1..n, \text{ países} \quad t = 1...T, \text{ años}$$

Es la ecuación de un panel, donde x_{it} representa un conjunto de variables observables (PIB per cápita y capital social), en esta ecuación β_{it} mide el efecto parcial de las x_{it} en el año t , para el país i . Dado que el modelo es demasiado general, el término independiente puede descomponerse en dos partes η_i –efecto inobservable, constante en el tiempo–, α_t , similar al anterior variando sólo en el tiempo- denominados efectos individuales, y un efecto v_{it} que varía entre países y en el tiempo.

A pesar de la correcta especificación del modelo, esta especificación asume que todas las variables explicativas son estrictamente exógenas, generalmente los efectos aleatorios, fijos o de primeras diferencias son inconsistentes si alguna de las variables explicativas está correlacionada con los errores, Wooldrige (2002, :300). En estos casos el estimador GMM es el recomendado. La idea básica consiste en la estimación de un sistema de ecuaciones en primeras diferencias y en niveles, donde los instrumentos empleados en las ecuaciones en niveles son los retardos de las series en primeras diferencias.

$$OdaH_{it} = \alpha OdaH_{i,t-1} + \beta' x_{it}^* + \eta_i + v_{it} \quad (2)$$

Para $i = 1, \dots, N$ and $t = 2, \dots, T$, donde $\eta_i + v_{it} = u_{it}$ representan los componentes de la estructura de errores, x_{it} y v_{it} se encuentran serialmente no correlacionadas. Se realizan además los contrastes de autocorrelación de Segundo orden y el test de Sargan de restricciones de sobreidentificación.

TABLA 3: RESULTADOS DE LA ESTIMACIÓN

	Variable dependiente: Ayuda al Desarrollo per cápita					
	(1-a)	(1-b)	(2-a)	(2-b) (period effects)	(2-c)	(2-d) (period effects)
Ayuda al Desarrollo per cápita (-5) anterior			-0.65***	-0.20***	-0.075***	-0.11
PIB per cápita	0.010***	0.011***	0.006***	0.008***	0.009***	0.009***
Trust		2.588***			1.57*	2.16***
Miembros de Grupos	0.568		1.83***	0.38**		
N (tamaño de la muestra)	52	54	26	26	28	28
R ²	0.93	0.95				
Dw. Test de autocorrelación H ₀ : $\rho = 0$	2.37	2.50	Prob:38%	Prob:62%	Prob:5%	Prob:75%
Sargan tests			0.18	0.40	0.16	0.43

La estimación del modelo 1 se ha llevado a cabo considerando la presencia de efectos fijos cross-section y de período, se han realizado los test de redundancia de efectos fijos rechazándose la hipótesis de efectos redundantes en ambos casos.

Los modelos 1-a y 1-b presentan los resultados de las estimaciones estáticas, mientras que los modelos 2 (a-c) se realiza la misma estimación, considerando el efecto dinámico que el la ayuda al desarrollo presenta en su evolución temporal, se han realizado a través de una estimación GMM de Arellano y Bond en dos etapas, dado que el estimador de una etapa no cumple las condición de sobreidentificación del test de Sargan. Además, las estimaciones cumplen las condiciones de incorrelación necesarias para que los resultados sean robustos. En las estimaciones 2-b y 2-d, se han incluido también efectos fijos de período, tal y como se presenta en la estimación estática, mejorando los resultados del test de sargan de sobrespecificación, así como los posibles problemas de autocorrelación.

Los seis modelos analizados muestran resultados muy similares por lo que se comprueba la robustez de los mismos, tanto en su representación dinámica como a través de los test de especificación propuestos. Debemos señalar, sin embargo, como limitaciones de análisis el tamaño de la muestra, limitado por los datos disponibles en las distintas olas de la encuesta a través de la que se mide el capital social. Por otra parte sería necesario incluir otros posibles factores de control como determinantes de la ayuda al desarrollo, como factores relacionados con la gobernanza, la política, etc. difíciles de cuantificar, pero importantes en las posibles mejoras sobre la especificación presentada.

En relación con las variables empleadas, se observa el efecto esperado en todas las variables analizadas. El signo negativo de la variable Ayuda al desarrollo del período anterior parece indicar la convergencia en la ayuda, esto significa que aquellos países que destinaban menos ayuda en periodos

previos, tienden a mejorar su posición, presentándose por lo tanto un proceso de convergencia en la parte del PIB destinado a la ayuda en los países miembros del DAC.

La variable capital social resulta positiva y significativa, siendo mayores los efectos al medirlo a través de la confianza (trust), indicador habitualmente usado como proxy, que en el caso de ser medido a través de la variable pertenencia a grupos.

Aunque son pocos los trabajos que analizan los determinantes de la ayuda al desarrollo, considerando el capital social, Knowles obtiene como el capital social medido a través de confianza implica que los países dedican una mayor parte de su PIB a la ayuda al desarrollo, no encontrando evidencia entre el asociacionismo y la ayuda, aspecto que relaciona con la mejor aproximación del capital social a través de la variable confianza.

5. CONCLUSIONES

Analizando el capital social a través de la pertenencia a organizaciones voluntarias, se observa también como los países del norte de Europa son los que siguen ofreciendo mayores valores y que el comportamiento de esta variable durante los años analizados aunque no es homogéneo, se aprecia una tendencia creciente en el número de personas que son voluntarias de alguna organización. El valor medio de esta variable para el conjunto de los países considerados está en torno al 60%.

En relación a la ayuda al desarrollo, son los países del norte de Europa los que más dinero destinan y los únicos que superan el porcentaje marcado por las Naciones Unidas como deseable (el 0,7% de la Renta Interior Bruta) en la cuantía de la ayuda al desarrollo. Los países con un menor porcentaje en el año 1991 han incrementado la cuantía destinada a ayuda al desarrollo y van creciendo poco a poco, pero todavía se encuentran lejos de alcanzar el objetivo de las Naciones Unidas.

Desde el punto de vista de los países donantes nos interesa comprobar si un mayor grado de capital social, en cualquiera de las formas consideradas, afecta de alguna forma al importe de la ayuda destinada al desarrollo. Dado que se asume la heterogeneidad del capital social, es importante saber si la ayuda al desarrollo se estimula por un mayor capital social, independientemente de la forma que tome, o si lo realmente importante para la ayuda es la capacidad cooperativa que proporciona el capital social.

Los resultados de la estimación del modelo indican un positivo y significativo efecto de la pertenencia a organizaciones voluntarias en el nivel de ayuda al desarrollo de los países donantes. Son por lo tanto los países con mayor capital social, bien por su nivel de confianza, como los más comprometidos con las organizaciones voluntarias, los que presentan a su vez gobiernos más comprometidos con la ayuda al desarrollo.

Se observa también la convergencia en la ayuda al desarrollo entre países, de modo que los países con menor ayuda per cápita tienden a mejorar su posición relativa en el período analizado (1990-2005).

REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Alesina, A., y Dollar, D. (2000): "Who Gives Foreign Aid to Whom and Why?" *Journal of Economic Growth*, 33-63.
- Alonso, J. A. (1999): "La eficacia de la ayuda: nuevos saberes y viejas manías", *Insituciones y desarrollo* 5, 213-231.
- Berman, S. (1997): "Civil Society and the Collapse of the Weimar Republic", *World Politics*, 49(3), 401-429.
- 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.
- Boza Chirino, J., y Bãez 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., y Dollar, D. (1997): *Aid, Policies and Growth*, Research Working Paper, n° 1777, World Bank.
- Burnside, G., y 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.
- 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.
- Cuesta, J., González, M., y Larrú, J. M. (2006): "¿Contribuye la ayuda al desarrollo a reducir la desigualdad?", *Revista de Economía Mundial*, 15, 203-233.
- Dollar, D., y Kraay, A. (2002): "Growth Is Good for the Poor", *Journal of Economic Growth*, 7, 195-225.
- Dollar, D., y Pritchett, L. (1998): *Assessing Aid—What Works, What Doesn't, and Why*, World Bank Policy Research and Oxford University Press.

- Durlauf, S. N., y Fafchamps, M. (2004): *Social capital*, NBER Working Paper Series n° 10485.
- Easterly, W., y Pfutze, T. (2008): “Where Does the Money Go? Best and Worst Practices in Foreign Aid”, *Journal of Economic Perspectives*, 22(2), 29–52.
- European and World Values Surveys. (2006): “European and World Values Surveys Four-wave Integrated Data File, 1981-2004”, v.20060423. *Surveys designed and executed by the European Values Study Group and World Values Survey Association. File Producers: ASEP/JDS, Madrid, Spain and Tilburg Univer.*
- Feyzioglu, T., Swaroop, V., y 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., y Sti, A. (2006): “Exploring the Contributions of Human and Social Capital to Productivity”, *Sunbelt XXVI, 25-30/04/2006*, Vancouver, BC.
- Grootaert, C. (1998): *Social Capital: The Missing Link?*, Initiative Working Paper, N° 3, World Bank, Washington, D.C.
- Hansen, H., y Tarp, F. (2000): “Aid Effectiveness Disputed”, *Journal of International Development*, 12(3), 375-398.
- Knack, S. (2001): “Aid Dependence and the Quality of Governance: Cross-Country Empirical Tests”, *Southren Economic Journal*, 68(2), 319-329.
- Knack, S., y Eubank, N. (2009): *Aid and Trust in Country Systems*, Policy Research Working Paper Series, World Bank.
- Knowles, S. (2002): *Does Social Capital Affect Foreign Aid Allocations?* Centre for Research in Economic Development and International Trade, University of Nottingham.
- Knowles, S. (2005): The Future of Social Capital in Development Economics Research, *A paper prepared for the WIDER Jubilee Conference (Thinking Ahead: The Future of Development Economics)*, Helsinki, 17-18 junio 2005.
- Knowles, S. (2007): “Social Capital, Egalitarianism and Foreign Aid Allocations”, *Journal of International Development*, 19, 299–314.
- Krishna, A. (2008): “Social Capital and Economic Development”, en D. Castiglione, J. W. Van Deth, y G. Wolleb (Edit.): *The handbook of Social Capital*, Oxford University Press.
- 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. (2006): “Ayuda al desarrollo y buen gobierno en los países de Renta Media. Recomendaciones para España”, *Instituciones y desarrollo*, 17(1).

- Larrú Ramos, J. M. (2009): *La ayuda al desarrollo: ¿reduce la pobreza?*, Colección Biblioteca Nueva, 8.
- Levy, V. (1998): "Aid and Growth in Sub-Saharan Africa: The Recent Experience", *European Economic Review*, 32, 1777-1795.
- Mosley, P., Hudson, J., y 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., y Pritchett, L. (2000): "Social Capital: Evidence and Implications", en P. Dasgupta, y I. Seragilden (Edits.), *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, 269-295, Banco Mundial, Washington D.C.
- Neira, I., Vázquez, E., y 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.
- OCDE (2001): *Aid at a Glance*. Obtenido de www.oecd.org/dac.
- OCDE (2001): *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients 1995/99*.
- OCDE (2004): *Geographical Distribution of Financial Flows to Aid Recipients 1998/2002*.
- OCDE-DAC (1991): *Principles for Evaluation of Development Assistance*.
- OCDE-DAC (2001): *Policy Guidance for Strategies for Sustainable Development*.
- Participantes del Foro de Alto Nivel (2005): *Declaración de París sobre la eficacia de la ayuda al desarrollo*, París.
- Pérez García, F., Serrano Martínez, L., Montesinos Santalucía, V., y Fernández de Guevara Radoselovics, J. (2006): *Measurement of Social Capital and Growth. An Economic Methodology*, Documentos de Trabajo, 4/2006, Fundación BBVA.
- Portela Maseda, M., y Neira, I. (2004): "Educación, cooperación y desarrollo: La situación Latinoamericana a comienzos del Siglo XXI", *EPAA: Education Policy Analysis Archives*, 12.
- Productivity Commission (2003): *Social Capital: Reviewing the Concept and its Policy Implications*, Research Paper, Canberra.
- 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*, Simon y Schuster, Nueva York.
- Chaumburg-Müller, H. (1996): *Evaluation Capacity Building: Donor Support and Experiences*, DAC, Expert Group on Aid Evaluation.
- 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, y I. Seragilden (Edits.): *Social Capital: A Multifaceted Perspective*, 215-249, Banco Mundial Washington D.C.
- Uslaner, E. M. (1999): "Trust and Consequences", *Paper presented to the Communitarian Summit*, Arlington VA.
- Uslaner, E. M. (2008): "Trust a Moral Value", en D. Castiglione, y J. W. van Deth (2008): *The Handbook of Social Capital*, 101-121, Oxford University Press.
- Valladares, A., y Neira, I. (2003): Impacto de la Ayuda Oficial al Desarrollo en Centroamerica, *Estudios económicos de Desarrollo Internacional*, 3(1), 25-44.