



UNIVERSIDAD CATÓLICA ANDRÉS BELLO
FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES
ESCUELA DE ECONOMÍA

ANÁLISIS DEL IMPACTO DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL SOBRE EL PIB PER CÁPITA REAL DE VENEZUELA 1996-2014

(Trabajo de Grado presentado como requisito para optar al título de Economista)

Tutor: Fabio Valentini
Autores: Francisco Malavé
Gerardo Uzcátegui

Caracas, Junio de 2020

DEDICATORIA

A mi abuela, mis padres, mis profesores, mi compañero Gerardo, mi hijo Francisco Salvador y a todos los que me apoyaron y me guiaron para que esto fuera posible.

Francisco Malavé

A mi familia, mis padres, mi hermano, mis primos, mis amistades, Francisco, a nuestro tutor Fabio Valentini, al profesor Jorge, a todos los que ya no me acompañan físicamente y siempre me apoyaron durante todo el trayecto.

Gerardo Uzcátegui

AGRADECIMIENTOS

A Dios, a mis padres, a mi novia por toda la colaboración y apoyo, a la Universidad Católica Andrés Bello, a mis profesores que aportaron valor a mi vida a lo largo de toda la carrera, mis compañeros que me apoyaron incansablemente, a mi compañero Gerardo por su paciencia y dedicación, a nuestro tutor Fabio Valentini, por su compromiso y disposición, al profesor Jorge, a ustedes, GRACIAS.

Francisco Malavé

A mis padres, mi hermano, mi compañero Francisco, a nuestro tutor Fabio Valentini, a mis profesores, al profesor Jorge, a cada una de las personas que me acompañaron en el trayecto y aportaron su parte para hacer esto posible.

Gerardo Uzcátegui

INDICE GENERAL

INTRODUCCIÓN	1
CAPÍTULO I: El problema	4
El planteamiento del problema	4
Hipótesis	8
Objetivo de la investigación	8
Objetivo general	8
Objetivos específicos	8
Justificación de la investigación	9
Limitaciones	10
CAPÍTULO II: Marco teórico	11
Antecedentes	11
Bases teóricas	20
Nueva economía institucional	21
Factores determinantes de la calidad institucional	24
Teorías económicas	25
Teorías culturales	27
Teorías sociopolíticas	28
Otras teorías	29
Efecto de la calidad de las instituciones sobre el crecimiento económico	32
Dimensión económica	32
Dimensión social	35
Dimensión Política	42
CAPÍTULO III: Marco metodológico	48
Tipo de investigación	48
Diseño de investigación	48
Método Mankiw, Romer & Weill (MRW)	49
Datos de la muestra	51
Indicadores de Gobernanza Mundial (WGI)	52

Aspectos Metodológicos	58
Pasos de la Metodología	60
CAPÍTULO IV: Análisis e interpretación de resultados	63
Recomendaciones con base a los resultados para Venezuela.....	80
Control de la corrupción	81
Efectividad de gobierno	83
Capital humano.....	85
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	88
REFERENCIAS	91
ANEXOS.....	99

INDICE DE FIGURAS

Figura 1. Evolución del PIB per cápita anual a precios constantes (año base: 2010, expresado en USD) Periodo: 1970 – 2018	5
Figura 2. Parámetros de Regresión de Ridge.....	72
Figura 3. Evolución del indicador “Voz y Responsabilidad” (V_A) por países durante el periodo 1996-2014.....	74
Figura 4. Evolución del indicador “Estabilidad Política y Ausencia de Violencia Terrorismo” (PS_AVT) por países durante el periodo 1996-2014	75
Figura 5. Evolución del indicador “Efectividad del Gobierno” (GEFFE) por países durante el periodo 1996–2014	76
Figura 6. Evolución del indicador “Calidad Regulatoria” (RQUAL) por países durante el periodo 1996-2014.....	77
Figura 7. Evolución del indicador “Estado de Derecho” (ROL) por países durante el periodo 1996-2014.....	78
Figura 8. Evolución del indicador “Control de la Corrupción” (CCORRP) por países durante el periodo 1996-2014.	79
Figura 9. Evolución del índice de desarrollo humano (HDI) por países durante el periodo 1996- 2014.....	80

INDICE DE TABLAS

Tabla 1. Descripción de la metodología de agregación implementada para la construcción de los Indicadores de Gobernanza Mundial.....	54
Tabla 2. Variables a emplear para el desarrollo del modelo econométrico.....	56
Tabla 3. Modelo 0 por países con variables económicas tradicionales e institucionales, mediante regresión de mínimos cuadrados ordinarios	63
Tabla 4. Modelo 1 “Stepwise” para Argentina	66
Tabla 5. Modelo 1 “Stepwise” para Brasil	67
Tabla 6. Modelo 1 “Stepwise” para Ecuador	68
Tabla 7. Modelo 1 “Stepwise” para Panamá	69
Tabla 8. Modelo 1 “Stepwise” para Venezuela	69
Tabla 9. Modelo 0 general con países agrupados	70
Tabla 10. Matriz de Coeficientes no estandarizados para la Prueba de Ridge.....	71
Tabla 11. Efecto de la regresión de Ridge sobre la magnitud de los coeficientes de regresión de mínimos cuadrados ordinarios con datos agrupados.....	72
Tabla 12. Matriz de coeficientes con valores mínimos y máximos de la prueba de regresión robusta.....	73
Tabla 13. Efecto de la regresión robusta sobre la magnitud de los coeficientes de regresión de mínimos cuadrados ordinarios con datos agrupados.....	73

RESUMEN

Esta investigación se enfoca en agrupar las principales teorías asociadas a la calidad institucional y su efecto sobre el crecimiento económico de los países. Realizando el análisis del efecto institucional sobre el crecimiento en Venezuela y comparando resultados con otros países, utilizando como índice de calidad institucional a los indicadores de gobernanza mundial (WGI), para poder así observar las teorías asociadas a los resultados obtenidos. Esta comparación parte de la construcción de un modelo econométrico de data panel, en el que se analizan los datos de las economías de: Argentina, Brasil, Ecuador y Panamá; con los datos para Venezuela, para el período 1996-2014. Los resultados arrojan una conclusión significativa sobre la relevancia del efecto favorable de la calidad institucional sobre el crecimiento económico, expresado a través de mejoras en términos de control de corrupción y efectividad de gobierno para los países de la investigación, sin dejar un lado el acompañamiento del efecto positivo por parte de la optimización del representante del capital humano en el modelo.

Palabras claves: Calidad institucional, crecimiento económico.

This research focuses on grouping the main theories associated to the institutional quality and its effect on the economic growth of the countries. Carrying out the analysis of the institutional effect on growth in Venezuela and comparing results with other countries, using the worldwide governance indicators (WGI) as an institutional quality index, in order to observe the theories associated with the results obtained. This comparison starts from the construction of an econometric data panel model, in which data from the economies of: Argentina, Brazil, Ecuador and Panama are analyzed; with the data for Venezuela, for the period 1996-2014. The results show a significant conclusion on the relevance of the favorable effect of institutional quality on economic growth, expressed through improvements in terms of corruption control and government effectiveness for the countries of the research, without leaving aside the accompaniment of the positive effect of the optimization of the representative of the human capital in the model. *Keywords: institutional quality, economic growth*

INTRODUCCIÓN

A mediados del año 1937 comienza a evidenciarse el enfoque de la nueva economía institucional sobre el ámbito económico, gracias al trabajo de Coase denominado "The Nature of the Firm", el cual hace referencia al papel de la estructura de las organizaciones y las normas en la determinación de los precios (Westreicher, s.f). A partir de ese momento empieza a adquirir un mayor auge investigativo el ámbito institucional de la mano de grandes representantes de su literatura, como North, Acemoglu, Robinson, Hall, Jones, entre otros autores. Existiendo consensos e ideas contrapuestas respecto a los efectos derivados de la calidad institucional sobre el desempeño económico de los países.

Dada la existencia de diversos resultados en las investigaciones institucionales respecto al desempeño económico, se considera como objetivo, analizar el impacto existente de la calidad institucional sobre el crecimiento económico de Venezuela, tomando como período de estudio los años comprendidos entre 1996 y 2014. En primer lugar, cuando se habla de crecimiento económico, se hace referencia a la mejora sostenible del bienestar de una sociedad, fundamentado en el aumento de la capacidad para satisfacer las necesidades existentes dentro de una economía (Bylund, 2018). En este mismo orden de ideas no puede dejarse a un lado el ámbito relacionado con la calidad institucional, la cual viene dada por la capacidad de las instituciones para moldear una estructura de estímulos que disminuyan la incertidumbre e incentiven la eficiencia, por medio de la reducción de los costos de transacción (North, 1991).

Este trabajo de investigación parte de agrupar las principales teorías que explican el crecimiento económico de los países considerando a la calidad institucional como factor determinante del mismo, donde a pesar de aspectos relevantes como la dotación inicial de recursos, condiciones geográficas, cultura, entre otros; se evidencian casos interesantes como el de Nogales (Arizona, Estados Unidos), y Nogales (México), donde las dos ciudades comparten la misma zona geográfica, e incluso la misma cultura, pero con resultados en el desempeño económico totalmente diferentes. Se trata, en concreto

de las instituciones y de la importancia de incentivar el ejercicio de instituciones inclusivas que den paso a círculos virtuosos (Acemoglu & Robinson, 2012). Dentro de la teoría que se tomara en consideración se trataba de identificar cuáles son esos factores predominantes en la dirección y el curso del desarrollo de un país. Se incorporan al análisis, aspectos y conceptos tales como instituciones inclusivas, instituciones extractivas, “reglas del juego”, gobernanza, democracia, entre otros factores a agregar.

Se procederá a identificar las características que deben tener las instituciones que incentiven el derecho de propiedad, limiten el poder en el ejercicio, así como, aquellas instituciones que resguardan y fortalezcan el estado de derecho; contrastándolas con la calidad de las instituciones en Venezuela y algunos países de la región, dentro del período de estudio. Todo esto, con la finalidad de estar en capacidad de poder emitir recomendaciones útiles que orienten las políticas públicas de los actores institucionales involucrados, en pro de una optimización de la calidad institucional, por ende, de un mayor crecimiento económico

Para poder sustentar de manera valida y precisa el argumento de este trabajo, se utilizará como principal herramienta un modelo econométrico estimando los coeficientes de la relación funcional, utilizando la base de datos y el Método de Mínimos Cuadrados. El objetivo es obtener una Relación Lineal Múltiple, para así analizar las dotaciones institucionales y poder evidenciar su impacto sobre el crecimiento económico dentro del periodo de estudio para Venezuela.

La base de datos que se va a considerar para el desarrollo y fundamento del modelo econométrico va a proceder de fuentes como el Banco Mundial, los indicadores de gobernanza mundial (WGI: Worldwide Governance Indicators), The Global Economy, entre otras posibles fuentes a considerar.

Para lo que compete al interés del siguiente trabajo, se hará un breve recorrido para el caso venezolano. Según el Informe Macroeconómico CEPAL (2019), la economía de Venezuela atraviesa una de las mayores crisis económicas de la historia moderna de América Latina y el Caribe, con una pérdida acumulada del 47,8% de su PIB, respecto al nivel registrado en el año 2013. La contracción ha sido generalizada,

pero con un mayor impacto en el sector petrolero, como principal fuente de ingresos del país que ha ocasionado una importante depresión económica. Tomando en cuenta esta situación, resulta oportuno y relevante realizar un análisis de las instituciones del país por un período considerable de tiempo, para poder observar gradualmente el efecto en materia de crecimiento económico, a partir de los niveles de calidad institucional. Tomando en cuenta lo anteriormente mencionado, surgen oportunidades para aumentar el crecimiento económico del país, por lo tanto, se desean sugerir algunas medidas para optimizar la administración de la economía por parte del gobierno, partiendo de los resultados derivados del análisis del efecto de la calidad institucional sobre el desempeño económico.

Este trabajo de investigación consta de cuatro capítulos. En el primer capítulo se procederá a exponer la formulación del problema, objetivos, planteamiento de la hipótesis y el valor agregado de la tesis. En el segundo capítulo, se desarrolla el marco teórico que aborda desde los antecedentes, hasta las referencias teóricas que fundamenta el efecto existente entre la calidad institucional y el crecimiento económico. A su vez, se tiene al marco metodológico en el desarrollo del tercer capítulo de la investigación, en el cual se presentará el efecto del índice de calidad institucional sobre el crecimiento de Venezuela, Argentina, Brasil, Ecuador, y Panamá; y la descripción del modelo econométrico utilizado. Por último, en el cuarto capítulo se presentarán los resultados obtenidos, las políticas o sugerencias a considerar con base al análisis realizado y la conclusión del trabajo de investigación.

CAPÍTULO I

EL PROBLEMA

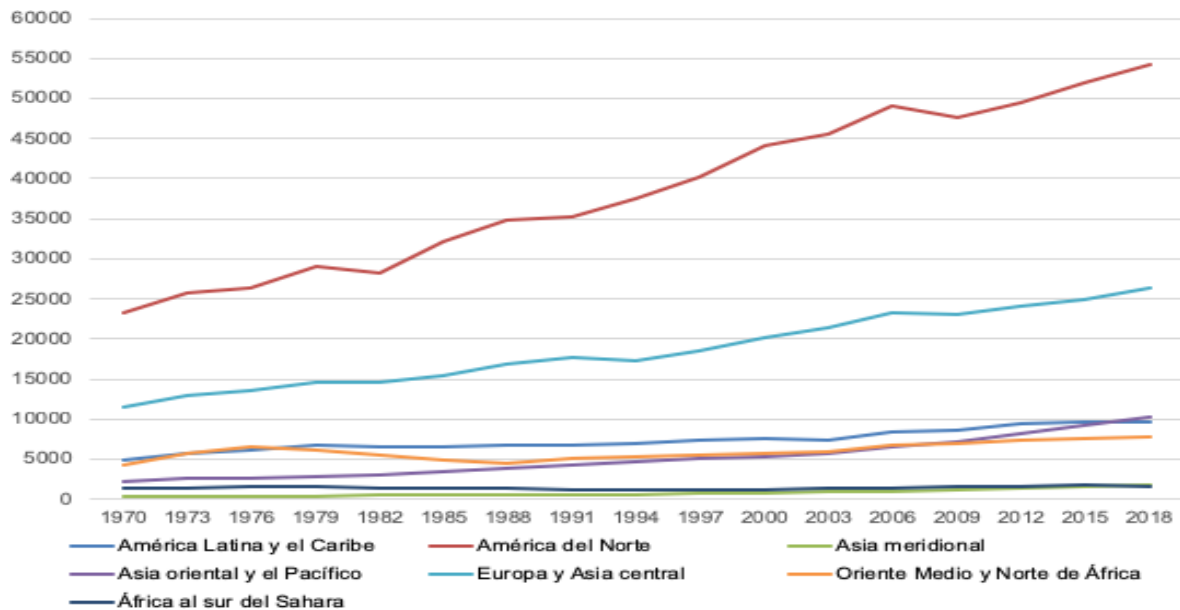
El planteamiento del problema

La historia económica estudia el desempeño de las economías a lo largo del tiempo (North, 1994). Siguiendo la postura de North, resulta conveniente hacer un recorrido a través del tiempo para visualizar la evolución del desempeño de las economías en términos de crecimiento económico. Adicionalmente, al estar este estrechamente relacionado con mejoras en la calidad de vida y el bienestar de la sociedad, ha sido un tema de especial relevancia entre los economistas del desarrollo. De esta manera, solo si se logra entender cuáles son las medidas en términos de política económica que generan un crecimiento sostenido, se podrá contribuir a la reducción de la desigualdad y pobreza mundial, acompañado de un mayor nivel de calidad de vida y bienestar.

Bajo esta premisa se puede evidenciar, al visualizar al entorno económico actual, las notables diferencias en el desempeño de las economías y la persistencia a lo largo del tiempo en la disparidad de las mismas, la cuales demandan soluciones para reducir la brecha y guiar a una senda de crecimiento económico sostenible. A pesar de los esfuerzos y aportes que han contribuido al campo de estudio sobre crecimiento económico, la realidad muestra que aún existen muchas interrogantes por responder y aún sigue siendo unos de los más grandes retos a los que se enfrentan los especialistas en la materia.

Para reafirmar las ideas anteriormente presentadas que abren paso al contexto de este trabajo de investigación, se procederá a mostrar la evolución del PIB per cápita en las distintas regiones del mundo en los últimos 50 años.

Figura 1. Evolución del PIB per cápita anual a precios constantes (año base: 2010, expresado en USD) Periodo: 1970 – 2018



Fuente: Elaboración propia. A partir de datos de los Indicadores de Desarrollo del Banco Mundial <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD>

A pesar de presentar una tendencia creciente en general, resulta de especial interés resaltar el caso de las regiones de Asia meridional y África al sur del Sahara, en las cuales sus habitantes presentan casi el mismo nivel de renta per cápita desde hace casi medio siglo.

Orientando al contexto de este trabajo de investigación, conviene prestar especial atención a Latinoamérica y el Caribe, a pesar de que presenta un crecimiento mayor del nivel de renta per cápita que otras regiones, esta representa apenas aproximadamente un 20% de la renta que perciben los habitantes de la región de América del Norte, la cual goza de los mayores niveles de renta del mundo.

Sin embargo, aun cuando los datos actuales reflejan una importante desigualdad y estancamiento en los países, este ha sido un tema que ha levantado inquietud sobre los economistas desde hace varios años atrás. Entre los pioneros podemos resaltar a Adam Smith, en su trabajo "Investigaciones sobre la naturaleza y causa de la riqueza de las naciones" (1796), en el que atribuye estas diferencias, a la distribución del factor

trabajo de actividades improductivas y productivas, y a la eficacia de la actividad productiva, el llamado progreso técnico (Galindo, 2011). A partir de ese momento y habiendo despertado el interés de los economistas en el estudio de estos fenómenos, se desarrolló un amplio campo de estudio sobre crecimiento y teorías que han evolucionado, centrándose en sus inicios al estudio de los factores tradicionales (tierra, capital y trabajo), y más recientemente, a factores como el capital humano, y a elementos como la Investigación y el Desarrollo (I+D).

Para lo que compete al interés del presente trabajo, se hará un breve recorrido histórico para caso el venezolano. En términos de la economía de Venezuela, según el Informe Macroeconómico CEPAL (2014), en un escenario de elevada escasez de distintos bienes, el PIB para el año 2013 registró un aumento del 1,3% comparado con un incremento del 5,6% en el año previo. Este aumento viene explicado en mayor parte por el consumo privado, representando un mayor peso en el crecimiento, que el consumo del gobierno. A su vez, la inversión y la variación de existencias presentaron valores negativos. Cabe destacar, que sectores importantes como el petrolero, construcción y manufacturas tuvieron un crecimiento débil o negativo en valores de (0,9%), (-2,3%) y (-0.2%) respectivamente. Mientras que los sectores que dinamizaron la economía con un crecimiento interanual fueron, los financieros y de seguros (9,4%), comunicacionales (3,1%) y el de comercio (3.4%).

Siguiendo a CEPAL (2014), la economía venezolana también presenta episodios de alta inflación pasando del 20,1% interanual en el 2012, a un 56,2% para diciembre del 2013. Adicionalmente, como es natural en los procesos de alta inflación, el incremento generalizado de los precios ha impactado especialmente a los rubros, alimentos y bebidas, productos de necesidad básica, registrando una inflación del 73,9%.

Desde la perspectiva anterior, el alarmante nivel de inflación que caracteriza la jornada diaria, ha resultado en una pérdida considerable en la remuneración de las distintas especializaciones laborales, según CEPAL (2014) con una caída del salario en términos reales de 4,4% interanual en el 2013. En términos nominales, el salario mínimo presentó tres aumentos durante el año 2013: en mayo (20%), septiembre (10%) y noviembre (10%). En lo que respecta a los primeros meses del año 2014, se registró en

enero un aumento del salario mínimo (10%) y para mayo un 30%. Esto tiene como consecuencia un efecto pulverizador del poder adquisitivo de los consumidores, limitando considerablemente el consumo y la capacidad de cubrir las necesidades básicas.

A pesar de las contribuciones y aportes de las ciencias económicas, por parte de los grandes esfuerzos de los economistas al desarrollar teorías que orienten a explicar el desempeño de las economías, parecieran no haber sido suficiente los aportes realizados, evidenciando cada vez mayores diferencias en términos de crecimiento económico. Si bien es cierto, tal como lo expone la teoría neoclásica, la especial relevancia de los factores tradicionales (capital y trabajo) para explicar el crecimiento de las economías, queda claro que existen otros elementos que condicionan el desempeño de las mismas, y resulta conveniente prestar especial atención a estos elementos, demandando un profundo y exhaustivo análisis.

Desde este punto de vista, la razón por la cual aún persisten estas disparidades en términos de crecimiento económico entre los países, es por el simple hecho de que la teoría empleada no está a la altura (North, 1990). De esta manera, North defiende los supuestos de escasez y competencia perfecta, tal como lo fundamentó la teoría neoclásica, y han sido claves para la contribución del marco analítico, los supuestos de costes de transacción nulos e información completa, no han tenido los mismos resultados. Siguiendo el enfoque de Coase (1937), el cual sostiene que cuando es costoso negociar, las instituciones desempeñan un papel importante.

Tomando en cuenta lo anterior, se abre paso a un marco analítico a partir de la teoría neoclásica. De esta manera retiene el supuesto fundamental de escasez, competencia, y las herramientas de análisis de la teoría microeconómica. Adicionando una modificación en la hipótesis de racionalidad instrumental y modelos subjetivos de la realidad, la dimensión temporal que no es tomada en cuenta en el análisis neoclásico, y a su vez incorpora los rendimientos crecientes característicos de las instituciones (North, 1990). De esta manera tal como sostiene la tesis de North, las instituciones dan forma a la estructura de incentivos de los agentes que interactúan en la sociedad, por consiguiente, las instituciones económicas y políticas forman parte de un condicionante

fundamental para el desempeño de las economías. Las elecciones que realizan los agentes dependen de sus creencias, y estas se transmiten culturalmente en las generaciones. El tiempo es la dimensión en la cual los seres humanos llevan a cabo el proceso de aprendizaje, y este aprendizaje moldea el proceso evolutivo de las instituciones.

En este sentido y dada la evidencia empírica disponible, se abre paso al desarrollo de interrogantes que guiarán el trabajo de investigación: ¿Cómo explicamos resultados significativamente divergentes en términos de desarrollo, en países que comparten una misma región? ¿En qué medida la calidad institucional explica la diferencia de crecimiento observada entre países? ¿Qué factores determinan el marco de calidad institucional? ¿Por qué son pocos los países que logran un crecimiento sostenido en el tiempo?

Hipótesis

La relación entre las instituciones y el crecimiento económico es directa, ya que mientras mejor sea la calidad de las instituciones mayor será el crecimiento económico registrado por el país (PIB per cápita).

Objetivo de la investigación

Objetivo general

Analizar el impacto de la calidad de las instituciones sobre el crecimiento económico de Venezuela durante el periodo 1996-2014.

Objetivos específicos

Identificar el efecto de la calidad institucional sobre el crecimiento económico en Venezuela.

Contrastar el crecimiento económico venezolano, en función a la calidad de las instituciones tomando en cuenta algunos países de la región.

Aportar una contribución a la evidencia empírica de la importancia de las instituciones dentro del ámbito del crecimiento económico.

Sugerir aspectos a mejorar dentro del entorno de las instituciones en la economía Venezolana.

Justificación de la investigación

En el contexto actual, dada la evidencia empírica disponible, empieza a esclarecerse la idea de que los factores convencionales del crecimiento no proporcionan una respuesta a la experiencia de determinados países, conduciendo hacia postulados de carácter institucional (Aixalá y Fabro, 2008). De esta manera, ha sido considerable el avance de los estudios que relacionan el crecimiento económico y las instituciones, tanto como de una perspectiva general, como de una perspectiva desagregada prestando especial atención a sus dimensiones por separado. No obstante, al hacer un breve recorrido entre ellos, se evidencian dos consideraciones fundamentales para este trabajo; los limitados estudios disponibles que usan una muestra reducida y homogénea de países haciendo especial mención a las economías subdesarrolladas y en desarrollo, y la necesidad de contribuir con una evidencia empírica a la cuantificación del impacto real de las instituciones en el crecimiento económico para el caso de Venezuela.

A través del desarrollo del estudio, se busca resaltar la importancia de las instituciones para el desempeño de la economía de los países, para profundizar el estudio de esta relación y que a su vez se contribuya sustancialmente a la mejora de los indicadores actuales, incentivando la creación de marcos institucionales que fomenten un clima idóneo para la realización de la actividad económica y la interacción armoniosa de las sociedades. Por último, el presente trabajo se llevó a cabo como requisito para optar al título de economista, como aporte para posteriores estudios sobre economía y carreras afines.

Limitaciones

Para el desarrollo de este trabajo de investigación de tipo cualitativo-cuantitativo, las limitaciones suelen encontrarse condicionadas a los resultados y a su interpretación, ya que estos varían dependiendo de: i) el tipo de indicador o índice elegido para la medición de la calidad institucional, ii) la metodología econométrica considerada, iii) la muestra utilizada y iv) el horizonte temporal seleccionado. En relación a este último, se establece que el periodo de estudio a analizar es el comprendido entre 1996-2014, debido a la no disponibilidad de datos de algunas variables a utilizar dentro del modelo econométrico en el caso de Venezuela.

v) Por otra parte, una de las limitantes más importantes de la investigación es el enfoque unidireccional entre la calidad institucional y el crecimiento económico, debido a que se priorizó la síntesis de los efectos derivados a nivel institucional sobre el crecimiento económico de Venezuela y para cada país de la muestra, para estar en la posibilidad de poder observar las posibles mejoras en términos de marco institucional, optimizando a su vez el crecimiento económico. Por lo cual, resulta relevante hacer mención a la existencia del enfoque bidireccional, tomando en cuenta la relación existente por parte del crecimiento económico en conjunto con la presencia y alta dependencia de materias primas como parte de las exportaciones totales de la economía de los países. Considerando que en promedio los países caracterizados por un mayor grado de dependencia de las exportaciones de materias primas sobre las exportaciones totales, registrarán menores niveles de calidad institucional. (De Freitas y Sánchez, 2019)

CAPÍTULO II

MARCO TEORICO

En el presente capítulo se abordará la información que será utilizada como base teórica para argumentar esta investigación, es decir, se presentarán los antecedentes que ayudarán a desarrollar y ampliar la base teórica a nivel de las instituciones y el crecimiento económico dentro de la investigación. De esta manera, se procederá a lograr un acercamiento teórico y práctico lo suficientemente completo como para comprobar si la hipótesis se cumple o si por contrario se rechaza. Cabe resaltar, que se tomarán como principales herramientas para el análisis, los indicadores de gobernanza mundial WGI y el PIB per cápita tanto de Venezuela como de los países que se utilizarán para el contraste.

Antecedentes

Dada la evidencia empírica disponible a lo largo del tiempo, se ha observado la incapacidad de la teoría neoclásica para explicar las diferencias en términos de crecimiento económico entre los países. Esto ha despertado un profundo interés entre los investigadores y ha abierto paso a numerosos estudios empíricos, sin embargo, recientemente es que empieza a aceptarse notoriamente la idea de que los factores tradicionales del crecimiento no proporcionan una respuesta completa a la experiencia en determinados países. De esta manera, se centró la atención a las instituciones y se adoptó el enfoque institucional en los modelos de crecimiento económico. A continuación, se dará un breve recorrido por las principales aportaciones.

Aixalá y Fabro (2008), implementan una metodología con el fin de identificar los determinantes de la calidad institucional partiendo del uso de instrumentos y de variables de origen económico, geográfico, sociopolítico, cultural, entre otras. De esta forma, centrándose en una muestra extensa de países y a su vez categorizándolos por sus niveles de renta. Los autores exponen que para la muestra total de países la

religión musulmana presento un efecto negativo, robusto y significativo; de igual forma, el origen socialista presenta un efecto significativo, resultando en un peor marco institucional que en el caso del origen inglés. Por el contrario, los niveles de renta y la apertura comercial, presentaron un efecto positivo y significativo.

Para el análisis por niveles de renta, los autores sostienen que, para el caso de los países con niveles de renta baja, presentaron un efecto significativo las variables de origen legal socialista, religión y fragmentación etnolingüística. Para los de renta media, solo en este caso la apertura comercial es significativa. Y analizando los de renta alta, se registró un efecto positivo y significativo para las variables de religión y renta per cápita.

En el mismo orden de ideas, Alonso (2007), desarrollan un modelo con variables de tipo sociopolíticas y geográficas, fragmentación social, tamaño del mercado nacional, y usando instrumentos para la integración comercial para analizar el efecto de dichas variables en la determinación de la calidad del marco institucional. Sus resultados demostraron que la calidad institucional viene explicada por el nivel de fragmentación social presentando un efecto negativo, a su vez, por la capacidad del mercado nacional y las condiciones geográficas, las cuales registraron un efecto positivo.

El autor destaca la importancia de las condiciones locales dentro del ámbito de la evaluación de la calidad institucional, ya que no se determinó una receta específica para la formación de un marco institucional óptimo, pero podrían existir opciones sub-óptimas con un alto grado de efectividad bajo las condiciones específicas propias de las economías. Adicionalmente, se señala que, a mayor nivel de transparencia, las instituciones formales facilitan la aceptación de una mayor movilidad social. De la misma forma se logra evidenciar que la desigualdad social influye en la calidad de las instituciones, ya que aumenta la desconfianza en los contratos originados dentro de las mismas, además de que podría limitar la provisión de bienes públicos, sin dejar a un lado que, la desigualdad antes mencionada incentiva a sectores desfavorecidos a recurrir al establecimiento de instituciones informales, las cuales obstaculizan el cambio social.

Ahora siguiendo a Islam y Montenegro (2002), los autores estudian y exponen que la apertura comercial tiene un efecto significativo y robusto para determinar la calidad de las instituciones. De igual forma, sostienen que altos aranceles derivan en peor calidad institucional. Los autores sustentan su teoría, basándose en un contexto competitivo. Las economías abiertas gozan de una mejor dotación institucional y esto a su vez, origina resultados superiores a aquellas economías con instituciones de menor calidad, y de la misma manera estas consiguen un incentivo de mejorar su marco institucional que derive en mejores resultados en términos de comercio internacional.

Los autores sostienen que a medida que los países afianzan y expanden relaciones comerciales, sus socios demandan instituciones más sólidas y transparentes para poder mitigar la incertidumbre y el riesgo derivado a comerciar con países que posean instituciones manipuladas y poco transparentes. Como resultado, se obtiene un incentivo para optar por la necesidad de obtener transferencia de información, y heredar los marcos institucionales que los socios comerciales más avanzados ya poseen.

Por otra parte, Hall y Jones (1999), mediante un modelo de corte transversal, la implementación del Índice de infraestructura social, y una medida de apertura comercial, se centran en explicar las variaciones de la producción por trabajador entre países, con una muestra de 127 economías. Los autores utilizan variables instrumentales para tratar la endogeneidad y un análisis de robustez de los resultados. Sus resultados demuestran que las diferencias entre países en términos de políticas gubernamentales y en el marco institucional, explican las diferencias en la acumulación de capital físico y humano, la productividad, por ende, el output por trabajador.

Defienden la teoría en la cual, la infraestructura social origina diversas gamas de incentivos para los individuos y establece el ámbito económico en los que interactúan. Los autores exponen que, las diferencias en el capital físico y en el ámbito educativo, no explican la totalidad de la variación en la producción por trabajador, sin embargo, encontraron que la explicación faltante radicaba en la infraestructura social. Lograron evidenciar que, una infraestructura social que contribuyera con el crecimiento económico, se caracterizaría por facilitar la existencia de un entorno económico

favorable a la actividad productiva, el cual, lograría estimular la acumulación de capital (físico y humano) y de igual forma la transferencia de tecnologías desde el exterior. En otro sentido, contemplaron como aspectos negativos al ambiente económico las políticas e instituciones que fomentan la búsqueda de rentas, la expropiación, la corrupción y se oponen al respeto de los derechos de propiedad, debido a que ralentizan el proceso de aprendizaje de los individuos de la sociedad.

FMI (2003), desarrolla un modelo partiendo de la media de los seis indicadores de gobernabilidad de Kaufmann para el cual se empleó un corte transversal a una muestra de 94 países. La investigación concluye en que, la calidad institucional presenta un efecto significativo y positivo sobre la renta per cápita y el crecimiento económico. Cabe resaltar que, al estudiar la volatilidad del mismo, también resulta en una relación positiva ya que cuanto mejor es la calidad institucional, más estable es el crecimiento económico.

En relación al trabajo de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007), los autores partiendo del principio de tasas de crecimiento a largo plazo, orientan su investigación a identificar los períodos sostenidos de convergencia, considerando la variable PIB per cápita en paridad de poder de compra, y una base de datos de 143 países. Los autores defienden que, son los procesos sostenidos los que resultan en mejoras en el largo plazo y discriminan los procesos no ocurrientes, o de menos frecuencia, sostienen que estos pueden ser explicados por factores coyunturales, o de mala gestión y que estos están destinados al fracaso y no son sostenibles en el tiempo. En otro sentido, exponen que el resultado del nivel de las percepciones empresariales, las cuales repercuten sobre la actividad económica de los países, se ven condicionadas en base al nivel de seguridad jurídica y al control de la corrupción. Por otro lado, también resaltaron la importancia de la economía informal dentro del ámbito institucional en conjunto con diversas regulaciones, como aquellas que terminan por complicar la creación de empresas o la normativa fiscal.

Por otro lado, Acemoglu y Robinson (2012) se enfocaron en buscar cuales eran las razones por las cuales algunas naciones eran prósperas mientras otras no tenían el

mismo éxito a nivel económico, tomando en cuenta las condiciones económicas y políticas. Observando que las diferencias registradas a nivel de crecimiento entre las sociedades no radican exclusivamente en términos dados por el entorno, como por ejemplo el clima, los cuales evidentemente no se pueden dejar a un lado a nivel económico, pero los autores logran construir un enfoque teórico en el cual los factores institucionales a nivel económico y político, son determinantes para el crecimiento económico. A su vez argumentaron que estas instituciones promovieron otros factores que a su vez jugaron un papel determinante en el crecimiento económico, como la educación y la tecnología.

En la investigación desarrollada por Putman (1993), parte por resaltar uno de los aspectos relevantes dentro del ámbito institucional y que algunos subestiman, el autor parte por abogar por la importancia del capital social y de la presencia de problemas fundamentados en la acción colectiva haciendo énfasis en teorías como la del dilema del prisionero, entre otras situaciones que solo logran evidenciar como entre varios individuos se perjudican entre sí y todo radica en la falta de confianza, la cual no debe dejar de tomarse en cuenta ya que la sociedad progresaría más rápido a nivel económico y social si todos pudieran cooperar.

Adicionalmente, Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), exponen evidencia empírica y teórica centrándose en el desarrollo de las instituciones y argumentan la manera en que estas explican las diferencias en el desempeño económico. Presentan el análisis de un experimento natural clave en este contexto, como lo es el caso de las dos Coreas. Al finalizar la segunda guerra mundial, el interés de las potencias por expandir territorios e ideologías, resultó en la división de Corea en dos repúblicas independientes. Estas se desarrollaron de una manera muy diferente y adoptaron marcos institucionales diferentes. Para el caso de Corea del Norte, esta siguió el modelo del socialismo soviético orientado, hacia la revolución china, incentivando la abolición de la propiedad privada de tierra y capital. Lo que respecta a Corea del Sur, implementó un sistema de gobierno democrático y de propiedad privada, incentivando el uso de mercados privados para el desarrollo de la economía.

Los autores resaltan que antes de la división, Corea del Norte y Corea del Sur, compartían la misma historia y raíces. De igual forma sostienen, que ambas gozaban de un alto grado de homogeneidad en términos de lingüística, etnia, cultura, geografía y economía. Siguiendo lo anterior y al observar los resultados en el crecimiento económico de ambos países, los autores exponen que solo hay una posible explicación para este resultado, las importantes diferencias en sus instituciones que condujeron a resultados económicos divergentes.

Acemoglu (2003), centró su investigación en el estudio de los resultados derivados de la interacción de dos estructuras de gobierno respecto a los derechos de propiedad, evidenciando que en las sociedades oligárquicas, las cuales caracterizan por proteger los derechos de propiedad del grupo privilegiado por el sistema, se concentra el poder político sobre los principales productores y se construyen barreras de entradas con una alta intensidad para reducir la competencia que pueda ingresar al mercado. Tan considerables son estas limitantes para ingresar al mercado que se tienden a interpretar como una violación de los derechos de propiedad de futuros nuevos productores.

Por otra parte, dentro de la estructura democrática se tiende a evitar las barreras de entrada, se imponen impuestos redistributivos y el poder político tiene un mayor grado de distribución. Al realizar la investigación el autor pudo observar que cuando en una democracia las distorsiones creadas por las barreras de entrada son bajas y los impuestos son altos, una estructura oligárquica registra mayores niveles de eficiencia.

Pero a su vez, se observó que la intensificación de las barreras de entrada por parte de la oligarquía termina por ser económicamente ineficiente a medida que pasa el tiempo. Debido a este argumento, se evidenció que en primer lugar la estructura oligárquica se enriquecería, pero con el tiempo tendió a registrar un menor desempeño económico que la democrática.

Según el trabajo realizado por La Porta, López de Silanes, Sheifer y Vishny (1998), se considera relevante la revisión de los determinantes de la calidad de los gobiernos partiendo de factores como, libertad política, provisión de bienes públicos, medidas de

intervención gubernamental, eficiencia del sector público y el tamaño del gobierno. Arrojaron resultados relevantes dentro del ámbito de la dimensión política, en primer lugar, evidenciando que los gobiernos más grandes tienden a ser los de mejor desempeño, mientras que por otra parte los países pobres registran un desempeño gubernamental inferior, etnolingüísticamente heterogéneos, con leyes francesas o socialistas, aquellos cercanos al ecuador y los que poseen altas cantidades de católicos o musulmanes.

En el desarrollo de la investigación de Barro (1997), el autor se enfoca en contribuir con evidencia empírica que ayuda a identificar y fundamentar los factores que determinan el crecimiento económico, utilizando aproximadamente 100 países como muestra, logró registrar diversos resultados. En primer lugar, se pudo evidenciar que logró registrar un efecto positivo sobre el crecimiento mientras mayor fuera la esperanza de vida, a su vez se reforzó dicho efecto mientras menor fuera el gasto por parte del gobierno, también se pudo asociar positivamente a un mayor nivel de escolaridad inicial, menor inflación, mejor mantenimiento del estado y progresos en los términos de intercambio. Mientras que, por otra parte, el crecimiento económico terminó por relacionarse negativamente con los bajos niveles de derechos políticos, el nivel inicial real per cápita y además de considerar que después de cierto nivel de democracia se evidenció un efecto marginal negativo sobre el crecimiento.

Por otra parte, dentro de la investigación realizada por Meltzer y Richard (1981), los autores lograron evidenciar que, al estar en presencia de sistemas democráticos, estos se caracterizaban por registrar un aumento en el tamaño de gobierno vía impuestos, causando un efecto desalentador sobre las opciones laborales y de ocio de los individuos. Considerando, la presión por parte de la población votante de bajos recursos, reclamando sistemas con impuestos elevados y una mayor redistribución de los recursos.

A su vez, haciendo uso del análisis de distintos índices de corrupción para el desarrollo de la investigación con una amplia gama de países a lo largo del mundo, Treisman (2000) se encargó de fomentar el papel relevante del ámbito de la corrupción

y las determinantes causas de la existencia de dicho factor. Enfocándose en el hallazgo fundamentado en rechazar la errónea implicación sujeta, a la existencia de la democracia implicando necesariamente en ausencia de corrupción.

En el mismo orden de ideas, concluye lo difícil que resulta identificar si una estructura política democrática es corrupta solo por el formato de gobierno, sin embargo, se obtiene un acercamiento más directo al nivel de corrupción cuando se toma en cuenta el tiempo que el país resultó ser democrático, teniendo como indicio de efecto reductor, al tiempo de democracia en décadas, lo cual sí disminuye significativamente el nivel de corrupción.

A su vez hizo referencia al efecto que tenía el nivel de apertura comercial sobre la corrupción, el cual resultó ser inverso y en distintas medidas dependiendo del grado de apertura y tamaño registrado, con países más pequeños y cerrados comercialmente el efecto evidenciado era mayor. Además, de argumentar empíricamente el efecto negativo que registró la corrupción sobre el crecimiento económico, ya que desalentaba los niveles de inversión extranjera y nacional.

Por otra parte, se pudo evidenciar en su trabajo que llega al consenso de teorías previamente desarrolladas que engloban a la religión como un factor relevante en conjunto con las instituciones, reflejando que a mayor cantidad de protestantes derivaría en un menor nivel de corrupción.

También en su trabajo resaltó la presencia de evidencia empírica de que los estados federales terminaban por registrar mayores niveles de corrupción, sujeto a la acción colectiva que existe cuando los funcionarios centrales y nacionales deciden cuanto extraer a nivel de soborno de las empresas.

En el mismo orden de ideas el trabajo de Ahmad, Ullah y Arfeen (2012), orientado a la relación entre la corrupción y el crecimiento económico, los autores lograron evidenciar que el efecto no era unidireccional, haciendo énfasis al resultado ambiguo causado por la corrupción y fundamentado en los altos o bajos niveles de incidencia sobre la economía. Coincidiendo el comportamiento con la construcción de una

parábola vertical con abertura hacia abajo, alcanzando su máximo y disminuyendo después de dicho punto (rendimientos marginales decrecientes).

Por otro lado, dentro del ámbito relacionado con la libertad económica se consideró el enfoque de Gwartney y Lawson (2003), los cuales se centraron en los informes de libertad económica del mundo, haciendo referencia a la importancia dentro de este ámbito de factores como la libertad de competir, la protección de los individuos y sus propiedades, la elección personal y el intercambio voluntario.

Los autores se centraron en el papel determinante que desempeñan las restricciones regulatorias, los derechos de propiedad en conjunto con las instituciones y la política económica. Resultando a su vez relevante no solo los factores nombrados anteriormente, sino también la estructura legal para regular la sociedad facilitando el desarrollo de la actividad económica.

En el trabajo de Gwartney, Lawson y Holcombe (1999) en el cual, además de hacer referencia al papel relevante que posee la libertad económica dentro del mejoramiento del crecimiento económico de una sociedad, toman como foco principal de atención a la función reguladora del gobierno, pero considerando la liberalización económica de la misma de la mano con la credibilidad que genere el gobierno, debido a que dependiendo del nivel de confianza que exista en el ente regulador, se verán afectados los tiempos para que diversas políticas económicas ejerzan sus efectos sobre la economía.

Los autores abogan por la relación directa entre la libertad económica y el crecimiento económico, sugiriendo como factor relevante ese tiempo de aplicación y consecuencia de la política económica.

En términos del trabajo de Barro (1994), se pudo evidenciar que los efectos de la existencia de alto capital humano, mercados libres, pequeño consumo por parte del gobierno, y un adecuado nivel de estado de derecho terminaron por ser favorables sobre el crecimiento económico, pero al considerar dichas variables constantes en conjunto con el nivel inicial de PIB real per cápita, el efecto generalizado se tornó

ligeramente negativo por parte de la democracia sobre el crecimiento económico. Considerando en su investigación que a bajos niveles de libertad política, la democracia mejora el desempeño de la economía, pero resulta perjudicial para el crecimiento económico a niveles moderados de la misma.

Considerando el planteamiento realizado por Urbano, Diaz, Hernandez. (s.f) en base al enfoque de North, al defender la idea de que, en conjunto con la tecnología, las instituciones van a determinar los costos producción y de transacción dentro del proceso económico, haciendo referencia a que las instituciones van a influir en los costos totales, destacando que mientras más ineficiente sea el marco institucional existirán mayores costos, es decir, que sería más costoso producir. Un buen ejemplo a considerar es el costo al cual están sujetas las instituciones, a la hora de aplicar sanciones y conocer las infracciones.

También, considera que las instituciones reducen la incertidumbre, la cual no es más que la complicación de las relaciones humanas, al disminuir dicha complejidad causaría la disminución de los costos de transacción, lo cual es relevante dentro del ámbito de estudio, ya que mientras mayores sean los costos, mayor será la ralentización del crecimiento económico.

Mankiw, Romer y Weill (1992), los autores parten de los fundamentos del modelo de crecimiento neoclásico también conocido como el “Modelo de Solow”, a través de una muestra de 121 países y tomando en cuenta la ampliación del modelo con un factor de capital humano, que los autores consideran potencial determinante del crecimiento económico de los países. Los autores concluyen que las diferencias en términos de educación, crecimiento de la población y el ahorro, deberían explicar las diferencias a nivel del ingreso per cápita. Adicionalmente, sostienen que, las diferencias en políticas educativas, fiscales, gustos de los jóvenes y la estabilidad política, destacan como los determinantes finales de la diferencia en el crecimiento económico de los países.

Bases teóricas

Siguiendo a North (1968), presenta evidencia mediante el estudio de las fuentes de los cambios de productividad en el transporte marítimo en los años 1600 hasta 1850, centrandó su enfoque a identificar las fuentes de los cambios en la productividad que regularmente se encontraban en la categoría de cambio técnico. Concluyendo que, la organización de los mercados, el comercio internacional y la reducción de la piratería, se alzaron como factores fundamentales para explicar el mayor cambio de la productividad observada, durante dicho período de estudio.

De este modo, apoyándose en herramientas econométricas y en los principios de economía neoclásica, se identifica como un punto de inicio claro al desarrollo del planteamiento que será la “Nueva Economía Institucional”.

Por ello, y a modo de profundizar el estudio, conviene dar un breve recorrido a los orígenes de la “nueva economía institucional”, con el fin de identificar cuáles, y sobre qué enfoque, se desarrollaron las ideas que fueron adoptadas por los economistas defensores de dicha corriente de pensamiento.

Nueva economía institucional

El papel fundamental de las instituciones que ejercen a modo de funcionamiento y resultado en las economías, se destaca en el institucionalismo económico (Caballero, 2002). Repuntan sus orígenes en la academia americana de finales del siglo XIX, cuando el llamado “viejo” institucionalismo sustentado en un fuerte interés a elementos de carácter institucionalista, fue motivado principalmente por las publicaciones de las obras de autores como Thorstein Veblen, John Commons, Wesley Mitchel y Clarence Ayres. No obstante, la diferencia entre estos autores, y la falta de un cuerpo teórico unificado, abrió paso a dividir esta corriente en dos programas principales de investigación. El primero, siguiendo las ideas de Veblen y Ayres, centrándose fundamentalmente en la fragmentación de la relación entre tecnología e instituciones. La segunda, vinculada a John Commons, orientada a la ley, los derechos de propiedad y las organizaciones, y su implicación en la distribución de la renta, el poder económico

y legal, y las transacciones económicas.

Las figuras de esta corriente de pensamiento, se caracterizan por una fuerte oposición a los supuestos de la teoría neoclásica y rechazan firmemente la metodología implementada por la misma. De esta manera, estos se fundamentan en una metodología de análisis sistémico, y se centran en los efectos distributivos del conflicto entre grupos, clases y subsistemas, y tratan de explicar cómo estos conflictos resultan en cambios institucionales. Siguiendo a Toboso (1997), los llamados “viejos” institucionalistas rechazan la utilización del llamado supuesto motivacional homo-economicus, en su lugar prefieren adoptar el supuesto de homo-sociocultural, entendiéndolo como ese comportamiento del agente que no viene explicado fundamentalmente por racionamientos de beneficios y costes esperado de cada decisión tomada, sino que es guiado por pautas de origen socioculturales, (tradiciones culturales, valores éticos, normas sociales) previamente establecidas que pueden llevar a decisiones que complementen el cálculo de interés económico, o resultar en decisiones altruistas, en las cuales prevalecen los códigos y pautas de conducta, por sobre el cálculo de costes y beneficios.

A pesar de los esfuerzos y aportaciones teóricas desarrolladas por el llamado “viejo” institucionalismo, estas no fueron suficientes para alzarse frente a la jerarquía que caracterizaba a la teoría neoclásica, estos fueron opacados por el predominio de la misma, debido a la falta de un criterio sólido y unificado, un débil marco analítico y un enfoque más bien de carácter descriptivo. Sin embargo, en la actualidad se pueden encontrar aportaciones de autores que sostienen estos principios, tales como Warren Samuels y Allan Shcmid, por mencionar a algunos.

Tras ello, surge el “nuevo” institucionalismo, en lugar de ser una posición opuesta a la teoría neoclásica, tal cual caracterizaba al “viejo” institucionalismo, el “nuevo” propone una teoría complementaria basándose en los fundamentos de la teoría neoclásica de una manera flexibilizada y modificando algunos supuestos, orientándose a elementos institucionales. De esta manera, será “La Nueva Economía Institucional” (NEI), la cual logra un importante reconocimiento y aceptación de su capacidad

analítica, situando en primer plano el estudio de las instituciones y su implicación en el desempeño de las economías.

En ese sentido, North (1990) sostiene que, las instituciones son las reglas del juego de una sociedad, es decir, restricciones impuestas por los seres humanos las cuales rigen la interacción entre los individuos y constituyen una forma de incentivos para el intercambio, tanto a nivel político, como social y económico.

En lo que constituye a los fundamentos de la NEI, es de importancia resaltar que, a pesar de adoptar y flexibilizar los supuestos de la teoría neoclásica, como el concepto de equilibrio y la estabilidad de preferencias, la NEI sostiene la insatisfacción del supuesto de racionalidad perfecto, el egoísmo que caracteriza la toma de decisiones del “homo-economicus” y la conducta maximizadora de beneficios (Caballero, 2002). En este sentido, un aspecto de vital relevancia que caracteriza a la NEI; es la manera en que conciben al individuo y su comportamiento.

De la misma forma, North (1990), sostiene que, el enfoque de racionalidad perfecta presenta deficiencias, argumentando en primer lugar, la conducta maximizadora del individuo no siempre guía su toma de decisiones, las limitaciones auto impuestas y las conductas altruistas, pueden motivar la toma de decisiones de los mismos. En segundo lugar, los individuos procesan con información incompleta el mundo que los rodea, ya que no tienen la capacidad de asimilar toda la información existente, debido a la limitada capacidad cognitiva del ser humano, resulta obvia la presencia de incertidumbre, y procesan subjetivamente el entorno que los rodea, por lo que se debe distinguir la realidad de la percepción.

Por otro lado, la NEI reconoce la existencia de costes de transacción positivos en la realidad económica, que se incrementan al asumir la racionalidad limitada, resultan en derechos de propiedad y mercados incompletos, en los cuales las instituciones van a desempeñar un papel determinante (Caballero, 2002). En el mismo orden de ideas, en un mundo con recursos escasos, existirán mecanismos que limiten el acceso a recursos naturales, y a los factores productivos como capital físico y humano, lo cual implica que los individuos realizarán transferencias de recursos (derechos de propiedad), por lo que

tenderán a enfrentarse a unos costos de transacción positivos. Por ende, tal como lo expresa Caballero (2002), el tamaño de los costes de transacción, dependerán de ciertos rasgos característicos de la transferencia, pero también, del entorno institucional en la que la misma se está realizando.

La NEI logró un importante reconocimiento académico, gracias a su brillante marco analítico, tal como lo demostró la concesión del premio Nobel a Ronald H. Coase en 1991 y a Douglass C. North dos años más tarde, a sus aportaciones en términos de costes de transacción, y las contribuciones orientadas a las instituciones respectivamente, estos son considerados como los padres de la NEI. Tal desarrollo ha despertado un notable avance teórico, y en diferentes áreas de las ciencias sociales esta teoría alienta a estudiar el papel de las instituciones, en un entorno de interacción multidisciplinar. (Caballero, 2009)

Los posteriores trabajos realizados bajo los fundamentos de la NEI, dieron lugar a dos líneas de investigación fundamentales. Una, orientada hacia el estudio sobre los determinantes de la calidad institucional, y el por qué esta varía entre países, y la otra, dirigida hacia el análisis de como las instituciones repercuten en el desempeño de las economías. Siendo esta segunda línea, la que compete este trabajo de investigación y por la cual se llevará a cabo el modelo y la interpretación de los resultados. No obstante, a modo teórico se realizará un breve recorrido por ambas vertientes, con el fin de contribuir con el objetivo específico planteado profundizando el entendimiento de ambos enfoques.

Factores determinantes de la calidad institucional.

Partiendo de la importancia y la aceptación que ganaron las teorías institucionales para explicar el desarrollo económico de los países. Resulta interesante entender los factores que determinan la calidad de las instituciones, de esta manera, se contribuye mediante la gestión de gobierno a potenciar las reformas institucionales necesarias, con el fin de dinamizar el desarrollo económico de los países.

A pesar del notable avance teórico que ha gozado esta línea de investigación, esta

se ha caracterizado por presentar cierto grado de complejidad, al tratar de evaluar cuestiones de carácter subjetivo (religión, cultura, tradición), que dificulta su medición y cuantificación. Sin embargo, estos factores determinantes, desarrollados por investigadores de las ciencias económicas y sociales, tal como sostienen La Porta, López de Silanes, Sheifer y Vishny (1998), han sido ordenados en tres categorías principales: (económicas, culturales y sociopolíticas), las cuales guiarán el desarrollo de este apartado. Adicionalmente, se prestará especial atención a otras aportaciones teóricas no recogidas en las categorías antes mencionadas, como aporte para ampliar el contexto de la presente investigación.

Teorías económicas

En términos del enfoque de Caballero (2009) haciendo referencia a North en base a los términos de eficiencia social y derechos de propiedad. Sostiene que los incentivos para que las instituciones se puedan crear, están basados en un análisis de costos de transacción y beneficios sociales, cuando los segundos superan a los primeros, las instituciones se crean. De esta manera, ante un mundo de recursos y bienes escasos, el establecimiento de los derechos de propiedad, desempeñan un rol fundamental, ya que el beneficio social supera al costo de hacer cumplir tales derechos. Una contribución clave de estas teorías radica en que la expansión de la actividad económica fomenta el logro de instituciones favorables. Por consecuencia lógica, se puede concluir que la renta per cápita desempeña un papel determinante en la calidad de las mismas.

Siguiendo la postura de Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), parece razonable considerar que, si las instituciones condicionan el nivel de inversiones en tecnología, capital humano y físico, entonces, estas moldean gran parte del desarrollo de la actividad económica de la sociedad. Cabe resaltar que, las mismas no solo impactan el desarrollo y la expansión del crecimiento económico, sino que a su vez contemplan la estructura de repartición de los recursos en la economía, es decir, la distribución de la renta y la riqueza. En palabras de Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson, J (2004):

Las instituciones económicas son importantes para el crecimiento económico porque dan forma a los incentivos de los actores económicos clave de la sociedad, en particular, influyen en las inversiones en capital físico y humano y tecnología, y en la organización de la producción. Si bien los factores culturales y geográficos también pueden ser importantes para el desempeño económico, las diferencias en las instituciones económicas son la principal fuente de diferencias entre países en cuanto al crecimiento económico y la prosperidad. Las instituciones económicas no solo determinan el potencial de crecimiento económico agregado de la economía, sino también una serie de resultados económicos, incluida la distribución de recursos en el futuro (es decir, la distribución de la riqueza, del capital físico o del capital humano). En otras palabras, influyen no solo en el tamaño del pastel agregado, sino en cómo este pastel se divide entre diferentes grupos e individuos en la sociedad. (p.2)

Según lo exponen Gwartney, Lawson y Holcombe (1999) bajo un enfoque de libertad económica, sostienen que, si los países que gozan de un mayor grado de libertad económica obtienen resultados acelerados en términos de crecimiento económico, bajo esta experiencia resulta conveniente incentivar un incremento sostenido de esa liberalización económica.

Por otra parte, Acemoglu y Robinson (2012), basados en el análisis de un contexto natural, como es el caso de Nogales (Arizona) y Nogales (Sonora), concluyen que las diferencias en el desempeño de estas regiones, se atribuyen a las diferencias de las instituciones económicas y políticas, y los incentivos que estas crean en la interacción social. En el mismo orden de ideas expuesto por Acemoglu y Robinson (2012):

Evidentemente, hay una explicación muy sencilla y obvia de las diferencias entre las dos mitades de Nogales que el lector ya habrá adivinado: la propia frontera que define a las dos mitades. Nogales (Arizona) está en Estados Unidos. Sus habitantes tienen acceso a las instituciones económicas estadounidenses, lo que les permite elegir su trabajo libremente, adquirir formación académica y profesional y animar a sus empleadores a que inviertan en la mejor tecnología, lo que, a su vez, hace que ganen sueldos más elevados. También tienen acceso a instituciones políticas que les permiten participar en el proceso democrático, elegir a sus representantes y sustituirlos si tienen un comportamiento inadecuado. Por tanto, los políticos proporcionan los servicios básicos (desde sanidad pública hasta carreteras y ley y orden) que demandan los ciudadanos. Los de Nogales (Sonora) no tienen tanta suerte. Viven en un mundo distinto moldeado por diferentes instituciones. Éstas crean incentivos muy dispares para los habitantes de las dos Nogales y para los emprendedores y las empresas que desean invertir allí. Los incentivos creados por las distintas instituciones de las dos Nogales y los países en los que están situadas son la razón principal que explica las diferencias en prosperidad económica a ambos lados de la frontera. (p.17)

Teorías culturales

Basándose en el enfoque de la confianza social, Putman (1993) hace referencia a los costos en los que incurre la sociedad cuando la desconfianza obstaculiza la cooperación y la interacción colectiva de los agentes. Resaltando la relevancia de que dicha confianza facilite la acción colectiva, e incentive un clima idóneo para la provisión de bienes públicos. En el mismo orden de ideas, el autor expone que, en países caracterizados por religiones jerárquicas, fomentadas por estructuras sociales “verticales”, más que “horizontales”, presentan un efecto negativo sobre la confianza social. Se puede evidenciar dicho planteamiento según Putman (1993):

El capital social se está convirtiendo en un ingrediente vital en el desarrollo económico de todo el mundo. Decenas de estudios sobre el desarrollo rural han demostrado que una red vigorosa de asociaciones de base indígenas puede ser tan esencial para el crecimiento como la inversión física, la tecnología apropiada o (ese núcleo de economistas neoclásicos) "conseguir los precios correctos". El politólogo Elinor Ostrom ha explorado por qué algunos esfuerzos cooperativos para administrar recursos comunes de piscinas, como los pastizales y los suministros de agua, tienen éxito, mientras que otros fracasan. Las existencias de capital social existentes son una parte importante de la historia. Por el contrario, las intervenciones gubernamentales que descuidan o socavan esta infraestructura social pueden salir muy mal. (p.3)

Por otro lado, bajo un enfoque indirecto, evaluando la religión y su efecto en la percepción de la corrupción. Treisman (2000) sostiene que, las tradiciones culturales o factores institucionales de los países arraigados en el tiempo, impactan a un nivel mayor el grado de corrupción percibida, que incluso las políticas gubernamentales, tomando en cuenta a la religión protestante en consenso con otros autores, dicha religión presenta ciertas características que la vinculan con un bajo nivel de corrupción. En concordancia con el planteamiento de Treisman (2000):

Al mismo tiempo, los aspectos de larga duración de las tradiciones culturales o institucionales de los países afectan el nivel de corrupción percibida de manera más significativa que las políticas estatales actuales. Como La Porta et al. (1999) han encontrado que el porcentaje de protestantes en la población es un predictor robusto de menor corrupción. La evidencia en este documento sugiere que este efecto funciona tanto a través del impacto positivo del protestantismo en el desarrollo económico (el argumento de Weber) como en la democracia estable y a través de alguna vía adicional. Esto puede tener que ver con una mayor tolerancia al disenso en las sociedades protestantes o, por el contrario, a un moralismo más intenso e implacable. También puede reflejar un hecho institucional: que las iglesias protestantes a menudo se desarrollaron en contrapunto en lugar de en fusión con el estado y, por lo tanto, pueden haber

estimulado una sociedad civil más autónoma. No refleja una ética de trabajo más fuerte entre las sociedades protestantes. Como han demostrado Lipset y Lenz (1999), la motivación para el logro es menor en las sociedades protestantes de hoy en día y está positivamente relacionada con la corrupción. (p.439).

En el mismo sentido, Landes (1998), vincula al protestantismo dadas las características del mismo, con una gestión gubernamental más eficiente, que los países con doctrinas religiosas católica y musulmana, y vincula la adopción de estas últimas con el retraso económico en relación al desempeño de los países protestantes. Sostiene que, es probable que estas religiones jerárquicas que surgieron con el respaldo del estado y adoptando sus estructuras verticales y burocráticas, se caracterizaran por una cultura de intolerancia y con derechos civiles limitados, resultando en gobiernos autoritarios, intervencionistas y, por lo tanto, menos eficientes.

Teorías sociopolíticas

Siguiendo los argumentos de North (1990) y Olson (1993), centrándose en un enfoque basado en la redistribución más que en la eficiencia. Sostienen que las instituciones y políticas se llevan a cabo por los que ostentan el poder, a su conveniencia, con una política de redistribución que beneficia a sí mismos y acentúa su permanencia en el poder. Esto conlleva a una lucha por el poder, y la redistribución de la renta por parte de diferentes grupos de presión, en detrimento de la calidad institucional. Dicho lo anterior, las estrategias seguidas por los investigadores para tratar este planteamiento, serán expuestas a continuación:

Siguiendo a La Porta, López de Silanes, Sheifer y Vishny (1998), explican y exponen mediante evidencia empírica un nivel bajo de desempeño gubernamental que registran los países con heterogeneidad etnolingüística, los que adoptan un origen legal de carácter socialista o francés, y en los países con una proporción considerable de católicos y musulmanes. Observando dicho argumento según La Porta, López de Silanes, Sheifer y Vishny (1998):

Nos hemos propuesto examinar si, desde la perspectiva de promover el desarrollo, la calidad del gobierno en todos los países varía de manera sistemática. Evaluamos la calidad del gobierno utilizando representantes para

el intervencionismo, la eficiencia del sector público, la calidad de la provisión de bienes públicos, el tamaño del gobierno y la libertad política. Los datos muestran claramente que, utilizando estas medidas de desempeño, la calidad de los gobiernos varía sistemáticamente de un país a otro. Las naciones ricas tienen mejores gobiernos que los pobres. Los países etnolingüísticamente homogéneos tienen gobiernos mejores que los heterogéneos. Los países de derecho común tienen mejores gobiernos que los países de derecho civil francés o de derecho socialista. Los países protestantes predominantes tienen mejores gobiernos que los países predominantemente católicos o predominantemente musulmanes. Estos resultados tienden a ser consistentes en todas las medidas de desempeño del gobierno que utilizamos. (p.36)

Por su parte, Aixelá y Fabro (2008), sostienen que la tradición legal funciona como una “proxy” de la naturaleza estatal. Adicionalmente, la “Ley Común” se creó en función de limitar el poder del estado y cuidar los derechos de la propiedad. Por otro lado, la “Ley Civil” se creó cuidando los intereses de los que hacen gala del poder para controlar la actividad económica. De esta manera, los autores argumentan que, los países que adoptan el origen legal francés, están propensos a presentar mayores niveles de corrupción, gobiernos más intervencionistas e ineficientes, limitando derechos civiles y con una menor protección a la propiedad privada, en relación a los países que adoptaron un origen legal escandinavo, alemán o inglés (common law). A su vez, los países de origen legal socialista, a través del excesivo poder que caracteriza al estado, limitan la protección de derechos políticos y civiles, y fomentan estructuras burocráticas y corruptas.

Sin embargo, los sistemas de ley común se han caracterizado por ser dinámicos y flexibles, con un considerable nivel de interés para la protección de los derechos de propiedad, y un alto grado de autonomía judicial.

Otras teorías

A pesar de que las teorías antes mencionadas han tenido una mayor relevancia en cuanto a la identificación de los factores determinantes de la diferencia en términos de calidad institucional, han surgido otras argumentaciones teóricas las cuales han sugerido potenciales factores determinantes de dicha calidad, por lo que conviene dar un breve recorrido entre ellos.

- Apertura comercial

Siguiendo a Islam y Montenegro (2002), sostienen que dada la fragilidad de la inversión extranjera y el comercio internacional a factores que caracterizan las deficientes gestiones de gobierno, como la corrupción o la no transparencia, las economías abiertas pueden tener mayor incentivo para demandar instituciones de calidad. Además, esto puede generar transferencias de conocimiento y de infraestructura institucional de parte de los socios comerciales con economías más avanzadas. Tal como lo exponen Islam y Montenegro (2002):

En contextos más competitivos, los agentes económicos con instituciones pobres tienen peores resultados que aquellos con mejores instituciones y, por lo tanto, tienen incentivos para cambiar sus instituciones. Segundo, la búsqueda de rentas y la corrupción son más difíciles cuando hay competencia entre los agentes. En tercer lugar, a medida que aumenta el número de socios comerciales, se exigen mejores instituciones para gestionar el riesgo derivado del comercio con socios desconocidos. Un mayor riesgo y mayores oportunidades trabajan juntas para romper la efectividad de las redes y reglas existentes y crear demanda de instituciones más efectivas. Cuarto, los agentes en economías abiertas aprenden de los de otras economías y estas fuerzas trabajan para mejorar la calidad institucional. (p.4)

Siendo la corrupción uno de los elementos determinantes de la calidad institucional, se considera importante el enfoque de Treisman (2000), el cual hace referencia a la relación existente entre la apertura comercial y la corrupción, llegando a observar que mientras se registre un mayor nivel de apertura en el comercio exterior de un país se lograrían menores niveles de corrupción, pudo registrar que el efecto no solo predominaba sino que también variaba dependiendo del tamaño del país y del incremento de la participación comercial, lo cual por ejemplo representaría una gran oportunidad para países pequeños con bajo nivel de apertura comercial, pero los países más grandes con una participación considerable necesitarían de mayores esfuerzos para disminuir solo una pequeña parte de su nivel corrupción. Se puede evidenciar dicho argumento según Treisman (2000):

La apertura al comercio exterior aparentemente reduce la corrupción. Pero aquí también, el tamaño del efecto es deprimentemente pequeño. Hacer una diferencia notable en el nivel de corrupción percibida de un país requeriría una apertura radical en lugar de un cambio marginal. Para países pequeños, previamente cerrados, esto puede ser una posibilidad genuina. Si Turquía, a través de la liberalización comercial radical, aumentara la participación de las importaciones en el PIB de aproximadamente el 23% en 1994 a

aproximadamente el 80% (alrededor del nivel de Jordania), esto podría reducir su calificación de corrupción en hasta un punto, lo que lo convierte en un poco menos 'corrupto' que España. Pero para los países más grandes con graves problemas de corrupción, el tamaño de la reorientación del comercio requerido para marcar la diferencia es prohibitivo. Para que Rusia reduzca su nivel de corrupción al de España solo a través de la liberalización del comercio, necesitaría aumentar su participación en las importaciones de alrededor del 16% del PNB (a partir de 1994) al 118%. (p.439)

- Antecedentes históricos

Según la postura de Engerman y Sokoloff (2005), plantean una variable exógena para explicar las diferencias en términos de calidad institucional de los países, bajo un enfoque a las estrategias de colonización por parte de los colonos europeos a partir de la década de 1400. Algunas colonias registraron diferencias considerables a nivel de capital humano y estatus legal, esto condicionado al intercambio de recursos y la gestión militar. En el caso de parte de las colonias de América, en las cuales se limitaron las oportunidades, se consolidaron instituciones que desvirtuaban el desarrollo de la economía y se registraron menores tasas de inversión pública en planteles y un considerable impacto en la composición social que ha condicionado la trayectoria institucional de estos países. Observando la base del argumento por parte de Engerman y Sokoloff (2005):

Durante mucho tiempo se ha debatido sobre el impacto del establecimiento europeo de colonias en todo el mundo que tuvo lugar durante siglos, a partir de la década de 1400. Gran parte de la controversia ha estado relacionada con cuestiones tales como el desempeño a largo plazo de las áreas colonizadas y las economías colonizadoras se vieron afectadas por el intercambio de recursos y términos de intercambio entre ellas y el desequilibrio del poder militar. Sin embargo, como hemos argumentado aquí, una de las consecuencias más fundamentales de la colonización europea puede haber sido alterar la composición de las poblaciones en las sociedades colonizadas. Debido a que los esfuerzos de los europeos generalmente significaron implantar comunidades que tenían grandes ventajas sobre los nativos en términos de capital humano y estatus legal, y porque las trayectorias del desarrollo institucional eran sensibles a la incidencia de desigualdad extrema que a menudo siguió, su actividad tuvo efectos persistentes. Aunque se necesita más estudio para identificar todos los mecanismos en funcionamiento, parece claro que las colonias en las Américas con desigualdad extrema, en comparación con aquellas con relativa igualdad, eran sistemáticamente más propensas a desarrollar instituciones que restringían. (p.22)

- Desigualdades a nivel de renta

Para Islam y Montenegro (2002), la diferencia de clases sociales puede ocasionar desacuerdo con respecto al tipo de instituciones que se demandan, cada grupo deseando satisfacer sus propios intereses. Esto puede ocasionar conflictos y distorsiones, que perjudican la ejecución de las reformas institucionales necesarias.

Del mismo modo, Aixalá y Fabro (2008), sostienen que, la polarización social perjudica el clima sociopolítico, promoviendo el conflicto, las prácticas corruptas y burocráticas, y deriva en una inestabilidad política, por ende, en una gestión gubernamental deficiente.

Efecto de la calidad de las instituciones sobre el crecimiento económico.

Luego de conocer parte de la teoría que fundamenta la identificación de los factores que determinan la calidad institucional de una economía, es relevante, analizar algunos de los planteamientos que argumentan el efecto generado por la diferencia registrada en las estructuras institucionales sobre el crecimiento económico de los países. En el presente apartado se clasificará siguiendo el enfoque de Fabro (2005), dentro de tres dimensiones; económica, social y política.

Dimensión económica

En primer lugar, dentro del ámbito de la libertad económica se consideran relevantes los aportes de Islam y Montenegro (2002), los cuales resaltan la importancia del grado de apertura en las economías, ya que un mayor grado generara incentivos en las economías pobres con instituciones de peor calidad, las cuales optaran por acercarse al grado estructural de las instituciones de mejor calidad en el mercado.

A su vez, se pudo evidenciar en su investigación que cuando existe un mayor grado de competencia, la corrupción y la búsqueda de rentas son menos frecuentes en el entorno económico, por otra parte, los agentes en economías abiertas aprenderán de otras economías. Considerando los incentivos de progresar a nivel institucional, con una

mayor competitividad y dicho factor de aprendizaje, como aspectos relevantes para lograr un mayor crecimiento económico.

En cuanto a la relevancia de las instituciones vía costos planteada por Urbano, Diaz y Hernandez (s.f), en base al enfoque de North, argumentan que son reducidos mediante la adecuada inclusión del ámbito institucional, costos como los ligados a hacer cumplir acuerdos los cuales simplemente generan mayor incertidumbre. Además, de resaltar también lo costoso que resulta el tiempo dedicado por cada individuo para poder adquirir información necesaria para tomar decisiones más óptimas dentro del ámbito económico.

Aboga por la idea fundamentada en que las instituciones en conjunto con la tecnología contribuyen a disminuir dichas imperfecciones dentro de la economía, disminuyendo el costo total vía costo de transformación y transacción. En ese mismo orden de ideas, al disminuir dicho costo el efecto asociado por parte instituciones va a ser directamente positivo en relación al crecimiento económico, haciendo más eficiente el desarrollo de las actividades económicas dentro de las sociedades. Por otra parte, el autor también considera que la evolución de las instituciones no es más que la narración de las mejoras contempladas dentro de la historia económica. Se puede observar el fundamento de dicho argumento según Urbano, Diaz y Hernandez (s.f):

Las instituciones, junto con la tecnología empleada, determinan los costes de transacción y de transformación, que sumados formaran los costes de producción. Los costes de transacción se refieren a los costes relativos a la especificación de lo que es el intercambio, así como a los costes de hacer cumplir los acuerdos efectuados (North: 1993b:3). Así pues, las instituciones determinaran la utilidad y la viabilidad de participar en la actividad económica. (p.8)

Se considera relevante el efecto sobre el crecimiento económico por parte de factores como los derechos de propiedad y las restricciones regulatorias, el cual terminó por fundamentar la importancia de la libertad económica en conjunto con la estructura institucional y la política económica. Gracias a la investigación de Gwartney y Lawson (2003), se pudo observar que, al formar una distribución, intensidad adecuada y transparente de las normas, por parte de los entes responsables del control de la economía, se agilizaría la actividad económica al momento de optar por ingresar en un

nuevo mercado.

Tomando en cuenta como supuesto dicha estructura regulatoria adecuada dentro de la economía, sería más sencillo mover relativamente rápido el dinero, tomar riesgos económicos sabiendo que la estructura legal no estará sesgada en ningún momento, entre otros aspectos. En otras palabras, se refiere a las distintas vertientes que podría utilizar el gobierno para acelerar la actividad económica dentro de los parámetros legales. Se puede observar dicho argumento según Gwartney y Lawson (2003):

Las instituciones y políticas son consistentes con la libertad económica cuando proporcionan una infraestructura para el intercambio voluntario y protegen a las personas y sus propiedades de los agresores que buscan usar la violencia, la coerción y el fraude para apoderarse de cosas que no les pertenecen. En este sentido, los arreglos legales y monetarios son particularmente importantes. Los gobiernos promueven la libertad económica cuando proporcionan una estructura legal y un sistema de aplicación de la ley que protege los derechos de propiedad de los propietarios y hace cumplir los contratos de manera imparcial. También mejoran la libertad económica cuando facilitan el acceso a dinero sólido. En algunos casos, el propio gobierno puede proporcionar una moneda de valor estable. (p.406)

Se pudo evidenciar por medio de diferentes encuestas y consultorías, como los encuestados llegaban a las mismas conclusiones sobre cuáles serían los países más corruptos, considerando el efecto que se desarrollaba dentro de estas economías, Treisman (2000), fue capaz de contribuir con evidencia empírica a nivel del efecto que tenía la corrupción sobre crecimiento económico, el cual fue negativo ya que desalentaban los niveles de inversión extranjera y nacional, ralentizando así el crecimiento económico. Se puede observar dicho argumento según Treisman (2000):

En este último puntaje, los últimos años han visto algunos avances importantes. Una variedad de diferentes consultorías de negocios, empresas de investigación económica y organizaciones de encuestas han encuestado a empresarios nacionales y expatriados, así como a habitantes comunes, sobre el grado de corrupción en los países donde viven o trabajan. La evidencia comparativa que se acumula de estas encuestas es sorprendentemente consistente. Las diferentes clasificaciones se correlacionan altamente. Los empresarios nacionales y extranjeros, los expertos de países de firmas de consultoría y los residentes de determinados países están básicamente de acuerdo sobre qué países tienen gobiernos más corruptos. Las calificaciones preparadas en la década de 1980 también se correlacionan estrechamente con las de la década de 1990. Al mismo tiempo, tales clasificaciones de corrupción comparativa se correlacionan como cabría esperar con una menor inversión, tanto extranjera como nacional, y un menor crecimiento. (p.438)

Dentro de la investigación realizada por Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007), los autores tomaron en cuenta la identificación de cuáles eran los aspectos que terminaban por ralentizar el crecimiento económico, registrando entre estos; a los fallos de los mercados de capitales potenciando a las limitaciones del acceso al conocimiento tecnológico y dificultando a su vez el acceso al financiamiento externo, las estructuras carentes de competencia, el incumplimiento abundante de contratos y leyes, la presencia de sesgos en las decisiones de los reguladores a favor de otras empresas, los impedimentos para terminar de definir un marco normativo, entre otros. Sostienen que afectará considerablemente, a su vez, la intensidad con la cual estos aspectos se presenten, pero sin duda alguna, resulta interesante conocerlos para aprovechar oportunidades a futuro, las cuales dependerán del reconocimiento de dichos factores. Se puede evidenciar dicho planteamiento según, Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007):

Es evidente, como proclama la teoría económica, que los fallos de mercado actúan en contra de nuevos empresarios y de los innovadores. Deficiencias como las barreras a la entrada, las estructuras poco competitivas, los fallos en los mercados de capitales que dificultan la financiación externa y las deficiencias en el acceso al conocimiento tecnológico, son mencionados con acierto como factores que entorpecen la dinamización de una economía. Pero, con más motivo, son obstáculos para esta dinamización los fallos institucionales, pues la indefinición del marco normativo, la presencia de sesgos en las decisiones de los reguladores a favor de otras empresas, el incumplimiento frecuente de leyes y contratos, puede, simplemente, desincentivar la puesta en marcha de actividades empresariales. Por otra parte, algunos fallos de mercado y la intensidad de muchos de ellos, son la consecuencia directa de una mala calidad institucional. Así, en muchas ocasiones las estructuras poco competitivas son la consecuencia de malas regulaciones o de prácticas sesgadas de los reguladores y los fallos en los mercados de capitales aumentan si existe una mala protección de los derechos de los acreedores.(p.3)

Dimensión social

Dentro de la teoría que aboga por la relevancia de la corrupción dentro del ámbito institucional y su efecto negativo sobre el crecimiento, se considera el trabajo de Treisman (2000), rechazando la errónea asociación de que la democracia implica necesariamente un menor nivel de corrupción, pero esto no quiere decir que dicha implicación sea totalmente falsa, debido a que va a depender del tiempo en el cual el

sistema democrático se encuentre en el poder, es decir que las décadas democráticamente en el poder podrían ser consideradas determinantes para reflejar una menor corrupción. Abogando por la posición democrática a largo plazo. Tal como lo argumenta Treisman (2000):

Ciertos hallazgos surgieron robustamente del análisis estadístico de cuatro índices de corrupción percibidos, que abarca casi dos décadas y abarca subconjuntos superpuestos de países en todos los niveles de desarrollo y de todas partes del mundo. A ninguna estimación se le debe atribuir una precisión exagerada, pero dan una idea del tamaño aproximado de los diferentes efectos. En general, sugieren un mensaje bastante desalentador pero plausible sobre la tenacidad del pasado. El hecho de que el país sea democrático hoy en día no hace casi ninguna diferencia en lo corrupto que se percibe que es. Lo que importa es si ha sido democrático o no durante décadas. Las estimaciones de regresión sugieren un proceso dolorosamente lento por el cual la democracia socava los fundamentos de la corrupción. Aquellos países con al menos 40 años de democracia consecutiva detrás de ellos disfrutaron de un dividendo de corrupción significativo, aunque pequeño, y aquellos con 20-30 años también pueden haberse beneficiado ligeramente. (p.438).

A nivel institucional Treisman (2000), considera factores culturales como la religión, la cual ejerció un efecto considerable e importante a destacar sobre la corrupción, tomando en cuenta a la religión protestante llegó a estar de acuerdo con otros autores que abogaron por la relación inversa entre dicha religiosidad y el nivel de corrupción.

Además, considera que este factor puede estar fundamentado a mayores niveles morales en dicha religión o también a una mayor flexibilidad dentro de esas sociedades frente a los desacuerdos diarios. Adicionalmente, no siempre los protestantes están de acuerdo con el sistema de gobierno respectivo, lo cual derivará en una mayor atención a los actos de corrupción que puedan ocurrir, sin dejar a un lado que los hará una sociedad civil más autónoma.

Tomando en cuenta el planteamiento anterior y la relación inversa previamente argumentada en base a la corrupción y el crecimiento económico por parte del autor, se considera el efecto religioso como un fenómeno social relevante dentro de la dimensión social.

Los efectos asociados al crecimiento económico por parte de la calidad institucional

también se pudieron evidenciar en términos de productividad por trabajador. Considerando a la infraestructura social, Hall y Jones (1999), defienden la razón principal por la cual algunos países producían más por trabajador que otros a largo plazo, dicha diferencia derivaba en países con un mayor nivel de producción, gracias a elevadas tasas de inversión en capital humano y capital físico, además de que utilizaban dichos aspectos de manera más productiva, evidenciando la importancia de la calidad de las instituciones, desde un enfoque más preciso por trabajador.

Para terminar de entender la posición del autor no son solos las ventajas nombradas anteriormente, sino que estas son potenciadas por la infraestructura social, a su vez toman en cuenta como factor de suma importancia las políticas gubernamentales, considerando que son los pilares para lograr crear un entorno facilitador de las actividades económicas de una sociedad.

Dentro del mismo orden de ideas, se puede observar el enfoque que sustenta al planteamiento anterior, "Las diferencias en la infraestructura social entre países causan grandes diferencias en la acumulación de capital, la actividad educativa y la productividad, por lo tanto, grandes diferencias en los ingresos entre países." (Hall & Jones, 1999, p.114)

En el trabajo realizado por Aixalá y Fabro (2008) lograron evidenciar que la renta per cápita se caracterizó por ser una variable significativa, respaldando así la teoría que aboga por el impacto positivo que tiene dicha variable sobre la calidad institucional y a su vez reafirmando que el crecimiento económico va a estar acompañado por avances dentro del ámbito institucional.

Además, llegaron a demostrar que las creencias de los países musulmanes derivaron en un efecto negativo considerable sobre la calidad de las instituciones, por otra parte, en sus resultados se pudo evidenciar que países con origen legal ingles registraron un mayor nivel de calidad institucional que los de origen socialista. Se puede observar el sustento de dicho argumento según Aixalá y Fabro (2008):

En cuanto a los resultados obtenidos cuando el análisis se efectúa para la muestra total de países, cabe destacar que las variables más robustas son renta per cápita, religión musulmana y origen legal socialista, manteniendo

todas ellas la significatividad independientemente del método de estimación utilizado y de la especificación del modelo. Así, la evidencia pone de manifiesto que el crecimiento económico vendría acompañado de mejoras institucionales, mientras que los países con origen legal socialista y mayoría de población musulmana presentarían peores niveles de calidad institucional.(p.130)

De la mano del trabajo realizado por Ahmad, Ullah y Arfeen (2012), se logró evidenciar que el efecto derivado de la existencia de corrupción en las economías ya no se asociaba a una sola vertiente, ya que su investigación concluyó en un efecto ambiguo sobre el crecimiento económico, resultando ser positivo cuando los niveles de incidencia de la corrupción eran leves, y derivando en un efecto negativo cuando eran altos. Este comportamiento se puede comparar a la teoría basada por el postulado económico de los rendimientos marginales decrecientes. Se puede evidenciar el enfoque del argumento según Ahmad, Ullah y Arfeen(2012):

Si bien la mayor parte de la literatura teórica ha adoptado un enfoque microeconómico (Shleifer y Vishny, 1991, 1993; Cadot, 1987), en la Sección 3 presentamos modelos de crecimiento de la corrupción para mostrar el impacto de la corrupción y las variables institucionales en el crecimiento económico. En este modelo, las instituciones débiles, la inestabilidad política y la burocracia ineficiente son perjudiciales para el crecimiento económico. Específicamente, encontramos que la corrupción mejora el crecimiento a bajos niveles de incidencia y reduce el crecimiento a altos niveles de incidencia. Esto implica que la existencia de un nivel positivo de corrupción que maximiza el crecimiento a largo plazo tiene dos efectos separados. (p.279)

Siguiendo el trabajo de Putman (1993) el autor hace referencia a cuán importante es la cooperación fundamentada por la confianza que debería existir entre los agentes económicos de una sociedad para fomentar el desarrollo de una actividad económica más productiva y un potenciar el crecimiento. Ver más allá de solo simplificar o hacer más productiva una actividad económica, hay que tener en cuenta a su vez los costos que implican no tener la confianza necesaria para cooperar y mejorar el flujo de procesos que están sujetos a las acciones diarias. Además, si el gobierno no logra mejorar sino perjudicar el estado de confianza que existe en una economía, derivaría en resultados económicos considerablemente ineficientes.

Haciendo un recorrido histórico a través de distintos casos que logran dejar en evidencia que las diferencias registradas a nivel de crecimiento entre las sociedades no radican exclusivamente en términos de clima, territorio, entre otros aspectos dados por

el entorno. Acemoglu y Robinson (2012) consiguen demostrar la importancia de las instituciones dentro de la economía y como ejercen un efecto positivo sobre el crecimiento económico, tomando en cuenta que la diferencia radica en la agregación de elementos que determinen la calidad o estructura de las mismas.

Para entender su enfoque es importante resaltar que caracterizan a las instituciones como extractivas si estas son absolutistas, es decir, si los grupos que gestionan el poder instauran instituciones que les faciliten enriquecerse y extender su poder sujeto al costo de disminuir el de la sociedad. Por otro lado, los autores caracterizan como instituciones inclusivas a aquellas que se encargan de instaurar mercados que les confieren libertad a las personas, para así lograr facilitar la persecución de carreras laborales que concuerden más a sus aptitudes y les ofrezcan un ámbito económico más justo para alcanzar sus metas. Sin dejar a un lado, que estas instituciones promueven otros factores que a su vez juegan un papel determinante en el crecimiento económico, como la educación y la tecnología.

Se puede hacer referencia a uno de los casos más significativos de su investigación, cuando estudiaron el caso de las poblaciones que conformaron las dos Nogales, ya que a pesar de compartir aspectos propios de la región ambas logran ser tan distintas a nivel de crecimiento económico, las sociedades escapan de la pobreza y logran mayores niveles de crecimiento solamente cuando tienen las instituciones económicas adecuadas, respetando el concepto de propiedad privada y contribuyendo a un mayor nivel de competencia.

Volviendo al caso de Nogales se pudo observar que las instituciones presentes en la sociedad de Nogales de los Estados Unidos existen mayores incentivos para invertir en el proceso económico, se respeta la opinión de todos los votantes cuando existen elecciones (sistema democrático), también se dispone de la ventaja de contar con una formación académica de calidad, entre otros aspectos a destacar. Básicamente, la calidad de las instituciones del Nogales de México es considerablemente menor en diversos aspectos claves para la contribución de un mayor nivel de crecimiento económico y esta implicación viene incluso desde que se conformaron ambas colonias

años atrás.

En la investigación construida por Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) se considera importante hacer énfasis al caso de Corea del Sur y Norte. Tomando en cuenta que a mediados de 1945 fuerzas soviéticas se hicieron con el control de Corea del Norte dejando a los estadounidenses preocupados sobre la toma total del espacio geográfico, lo cual derivó en el apoyo por parte de Estados Unidos hacia grupos que estaban a favor de la separación de la misma para no tener un país totalmente comunista, el resultado de dicha tensión fue la separación y la creación de una nueva constitución para Corea del Sur.

Ambos países manejaron de maneras distintas sus instituciones, Corea del Norte se caracterizó por un modelo socialista soviético regulado por el estado comunista, derivando en la abolición de la propiedad privada capital y la tierra. Mientras que Corea del Sur intentó utilizar mercados e incentivos privados y adoptó un sistema de propiedad privada para lograr el desarrollo de la economía.

Lo interesante del caso comentado fue que ambos países presentaban similitudes a nivel, cultural, étnico, económico, geográfico y lingüístico, pero después de su separación registraron resultados totalmente distintos a nivel de ingresos a favor de Corea del Sur, uniéndose a los casos relevantes del efecto institucional sobre la economía. Se puede observar dicho resultado según Acemoglu, Johnson, y Robinson (2004):

De acuerdo con la hipótesis de que son las diferencias institucionales las que impulsan el desarrollo comparativo, desde la separación, las dos Coreas han experimentado caminos dramáticamente divergentes de desarrollo económico: ver Figura 3. A fines de la década de 1960, Corea del Sur se había transformado en una de las economías "milagrosas" asiáticas, experimentando uno de los aumentos más rápidos de prosperidad económica en la historia mientras Corea del Norte se estancó. Para el año 2000, el nivel de ingresos en Corea del Sur era de \$ 16,100, mientras que en Corea del Norte era de solo \$ 1,000. Para el año 2000, el Sur se había convertido en miembro de la Organización de Cooperación y Desarrollo Económico, el club de las naciones ricas, mientras que el Norte tenía un nivel de ingreso per cápita similar al de un país típico del África subsahariana. Solo hay una explicación plausible para las experiencias económicas radicalmente diferentes en las dos Coreas después de 1950: sus instituciones muy diferentes condujeron a resultados económicos

divergentes. En este contexto, es notable que las dos Coreas no solo compartían la misma geografía, sino también la misma cultura. (p.19)

Por otra parte, en el trabajo de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007) una de las características más relevantes es la consideración de la relación entre las instituciones formales e informales como elemento determinante dentro del efecto institucional resultante sobre las economías, tomando en cuenta que las primeras están formadas por normas de diversos rangos y por organizaciones creadas por esas normas (mercados, leyes, entre otras).

Considerando a su vez que las informales están formadas por los valores, códigos de conducta, relaciones políticas y económicas. Resaltan dentro de su investigación que el equilibrio e interacción de ambos tipos de instituciones condicionan en conjunto la ejecución e interpretación de las normas dentro de una economía, con la posibilidad de derivar en un manejo poco transparente o ineficiente que afecte la actividad económica. Se puede evidenciar el fundamento de dicho argumento siguiendo a Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007):

Hay relaciones obvias entre instituciones formales e informales. Una determinada norma regulará de forma diferente las relaciones humanas dependiendo del grado de su cumplimiento. La calidad de la institución formal Administración de Justicia dependerá de lo creíble que resulten las normas sobre cuyo cumplimiento tiene que pronunciarse y del grado en el que los códigos de conducta imperantes consideren lícito o ilícito determinados incumplimientos. Las consecuencias de determinadas normas sobre la conducta de los ciudadanos no serán las mismas si son anónimas y son gestionadas con transparencia y equidad que si existen importantes sesgos a favor de grupos determinados.(p.1)

Dentro del ámbito contemplado en la investigación de Alonso (2007), hace referencia partiendo desde la desigualdad social a como esta afecta a la calidad de las instituciones vía credibilidad y eficiencia, debido a que dicha desigualdad contribuiría a que existieran problemas en términos de incentivos y a que los individuos de la sociedad dentro de sus propios intereses ingresen en un escenario estratégico que perjudique la eficiencia de la economía.

Por otra parte, en referencia a la credibilidad resalta que, si existiera una desigualdad dentro del ámbito de la repartición de las ganancias en una institución, los

individuos que forman parte de esta contarían con una menor disposición de trabajar en conjunto para lograr los objetivos que posea la institución. Sin dejar a un lado que, ambos problemas mencionados anteriormente van a influir en los resultados económicos a través de instituciones, afectando a su vez a la disposición de una sociedad de querer implementar las bases para materializar un cambio social. Se puede observar la base de dicho argumento según Alonso (2007):

La calidad de las instituciones depende de su eficiencia y su credibilidad. Ambos factores pueden verse afectados por los niveles existentes de desigualdad: eficiencia, porque el juego estratégico puede conducir a resultados que no son compatibles con el marco de incentivos; credibilidad, porque la distribución desigual de los frutos de la acción colectiva puede limitar la disposición a cooperar de los agentes sociales perjudicados. (p.79)

Dimensión Política

A su vez en el trabajo de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007) consideran relevante un aspecto dentro del ámbito institucional el cual está sujeto al crecimiento de la actividad empresarial, haciendo énfasis en que en las diversas economías las restricciones que sean utilizadas para regular dicha actividad van a ser determinantes y afectarán el crecimiento económico, debido a que si por ejemplo existen excesivas restricciones solo terminarán por ralentizar las decisiones de diversos individuos que quieran innovar o ingresar dentro de un nuevo mercado, además, esas opciones a considerar también estarán sujetas al estado en el cual se encuentre la certeza de que los derechos propios serán respetados y protegidos. Se puede observar la idea central según Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007):

La actividad empresarial, y muy especialmente la que tiene un mayor carácter innovador, implica una apuesta por rendimientos futuros. Por ello la seguridad jurídica, entendida en términos muy amplios, es crucial para que haya personas dispuestas a emprender ese tipo de actividades. Es necesario que las normas no impongan innecesarias restricciones a las empresas, que sean anónimas, que se cumplan y que se hagan cumplir sin distinción, que exista la confianza de que los que tienen la función de aplicar distintos aspectos de las mismas lo vayan a hacer con limpieza y sin sesgos. Es necesario que exista una cultura de cumplimiento de contratos y acuerdos, porque los incumplidores reciben la censura social y la acción correctiva de la justicia. (p.2)

En la investigación de Acemoglu (2003), a pesar de lograr evidenciar que cuando en la estructura democrática las distorsiones creadas por las barreras de entrada eran

bajas y los impuestos altos, el formato oligárquico registró mayores niveles de eficiencia, terminó por prevalecer el enfoque democrático. Debido a que, parte de analizar ambos formatos políticos tomando en cuenta que el oligárquico se caracterizó por sesgar el poder gubernamental a los productores privilegiados, además de ser protegidos por barreras de entrada con un nivel considerable de intensidad, lo cual se considera una violación de los derechos de propiedad de los futuros productores, mientras que el formato democrático distribuye a mayor nivel el poder político, se asignan impuestos redistributivos y acostumbra a evitar las barreras de entrada.

Considerando dichas estructuras llega a la conclusión de que al pasar el tiempo la oligarquía se quedaría atrás a nivel de desempeño económico y a su vez terminaría por tornarse gradualmente ineficiente. Se puede observar dicho argumento, según Acemoglu(2003):

Desarrollo un marco simple para analizar la compensación entre estas dos formas diferentes de hacer cumplir los derechos de propiedad. Muestro que una sociedad oligárquica genera primero una mayor eficiencia, porque los agentes que son seleccionados para emprender son a menudo aquellos con una ventaja comparativa en ese sector y la oligarquía evita los efectos de distorsión de los impuestos redistributivos. Pero, a medida que pasa el tiempo y la ventaja comparativa en el espíritu empresarial se aleja de los titulares a nuevos agentes, la asignación de recursos en la oligarquía empeora. En contraste con esto, la democracia crea distorsiones debido a los efectos desincentivadores de los impuestos, pero estas distorsiones no empeoran con el tiempo. Por lo tanto, un posible camino de desarrollo para una sociedad oligárquica es primero elevarse y luego caer en relación con una sociedad más democrática / abierta. (p.36)

En su investigación Barro (1997) contribuye a identificar y a fundamentar los factores que determinan el crecimiento económico, entre estos factores resalta el comportamiento del nivel de democracia dentro de los países estudiados, haciendo énfasis a que al llegar a cierto nivel de aumento de los derechos políticos repercutió negativamente en el crecimiento económico. Por otro lado, el crecimiento es afectado positivamente por la escolaridad, el progreso en los términos de intercambio, la esperanza de vida, un menor gasto del gobierno, el sustento del estado de derecho y una menor inflación.

Además, considera relevante que mientras menor sea el PIB real per cápita mayor

será la intensidad de los efectos sobre el crecimiento. Se puede evidenciar dicho argumento, según Barro (1997):

Los datos ahora disponibles para un amplio panel de países durante 30 años proporcionan la información necesaria para aislar los determinantes del crecimiento económico. Con respecto a las políticas gubernamentales, la evidencia indica que la tasa de crecimiento del PIB real per cápita se ve reforzada por un mejor mantenimiento del estado de derecho, un menor consumo del gobierno y una menor inflación. Los aumentos en los derechos políticos inicialmente aumentan el crecimiento pero tienden a retrasar el crecimiento una vez que se alcanza un nivel moderado de democracia. El crecimiento también se ve estimulado por mayores niveles iniciales de esperanza de vida y de educación secundaria masculina y superior, por tasas de fertilidad más bajas y por mejoras en los términos de intercambio. Para valores dados de estas variables, el crecimiento es mayor si un país comienza con un nivel inicial más bajo de PIB real per cápita; es decir, los datos revelan un patrón de convergencia de condiciones. (p.70)

En su investigación La Porta, López de Silanes, Sheifer y Vishny (1998), se han centrado dentro del ámbito de la teoría de la dimensión política para contribuir con el entendimiento de los determinantes de la calidad del gobierno, dentro de sus aportes más importantes se encuentra la evidencia empírica de que países pobres, etnolingüísticamente heterogéneos, con leyes francesas o socialistas, y los que poseen considerables proporciones de católicos o musulmanes registraron el peor desempeño gubernamental. Sin duda alguna, los autores muestran cuales podrían ser algunas implicaciones notables de los efectos observados a nivel institucional, como el hecho de que la composición religiosa terminó por afectar la calidad gubernamental, además de lo alarmante que sería sesgar a la estructura de un país a seguir leyes socialistas, por ejemplo, se podría decir que una de las mejores enseñanzas que quieren transmitir los autores radica en la construcción de países de derecho común.

Dentro de la investigación de Barro (1994), se evidenció que en principio defendía al consenso existente sobre el efecto positivo de la democracia sobre el crecimiento económico, pero sus resultados terminaron por arrojar evidencia empírica que contribuyó hacia dos enfoques distintos. En primer lugar, caracterizado por estar en sintonía con un gran número autores, al destacar el efecto positivo de la democracia sobre el crecimiento económico a través de variables como, bajos niveles de consumo por parte del gobierno, el mantenimiento del estado de derecho, la presencia abundante

de capital humano y de mercados libres. Sin embargo, al mantener dichas variables constantes en conjunto con el nivel originario del PIB real per cápita, se pudo evidenciar el efecto negativo de la democracia sobre el crecimiento económico. Gracias a estos resultados se observó que a mayores niveles de democracia existía un efecto negativo si ya se había alcanzado un nivel moderado de libertad política, pero si el nivel de libertad política era bajo derivaba en un efecto positivo. Así como hace referencia a dicho argumento, Barro (1994):

La interacción entre la democracia y el desarrollo económico implica el efecto de la libertad política en el crecimiento y la influencia del nivel de vida en la extensión de la democracia. Con respecto a la determinación del crecimiento, el análisis entre países resalta los efectos favorables del mantenimiento del estado de derecho, los mercados libres, el pequeño consumo del gobierno y el alto capital humano. Una vez que este tipo de variables y el nivel inicial del PIB se mantienen constantes, el efecto general de la democracia en el crecimiento es bastante negativo. Hay algún indicio de una relación no lineal en la que una mayor democracia mejora el crecimiento a bajos niveles de libertad política, pero lo deprime cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de libertad política. (p.25)

En el análisis realizado por Meltzer y Richard (1981), observaron en sociedades democráticas, que la presión por parte de la población con menos recursos hacia la aceptación de sistemas con mayores impuestos y redistribución, lograban contribuir con el aumento del tamaño del gobierno; reflejando así un efecto que terminaba por desincentivar el ocio y las opciones laborales, denotando un efecto negativo de los sistemas democráticos sobre la actividad económica. Tal y como lo exponen Meltzer y Richard (1981):

En un modelo de equilibrio general de una economía laboral, el tamaño del gobierno, medido por la parte del ingreso redistribuido, está determinado por la regla de la mayoría. Los votantes anticipan racionalmente los efectos desincentivadores de los impuestos sobre las opciones laborales y de ocio de sus conciudadanos y tienen en cuenta el efecto al votar. La parte del ingreso del trabajo redistribuido depende de la regla de votación y de la distribución de la productividad en la economía. Bajo la regla de la mayoría, la parte del impuesto de equilibrio equilibra el presupuesto y paga las elecciones de los votantes. Las principales razones del aumento del tamaño del gobierno que implica el modelo son las extensiones de la franquicia que cambian la posición del votante decisivo en la distribución del ingreso y los cambios en la productividad relativa. Un aumento en el ingreso promedio en relación con el ingreso del votante decisivo aumenta el tamaño del gobierno.(p.2)

En su trabajo Gwartney, Lawson y Holcombe (1999) además de mantener su

posición frente a la relevancia de la libertad económica para el crecimiento económico, parten de acompañar ese enfoque a uno más centrado a nivel político, ya que consideran a la credibilidad generada por los entes que regulan la economía, como un pilar clave para determinar el tiempo e intensidad, en la cual, distintas políticas puedan tener efecto sobre la actividad económica y su crecimiento a corto plazo.

En su investigación, los autores registraron el efecto positivo de la liberalización política sobre el crecimiento, además, de acompañarla con la esencia generada por el gobierno frente a los agentes económicos. Básicamente, al tener menos inestabilidad política, problemas de corrupción, entre otros factores limitantes se podría tener una mejor credibilidad e impacto más veloz y considerable sobre el crecimiento económico. Se puede observar dicha idea según Gwartney, Lawson y Holcombe (1999):

Hay más razones para esperar una relación consistente entre los cambios en la libertad económica y el crecimiento. La credibilidad, sin embargo, es de vital importancia aquí. Debido a que se debe ganar credibilidad, a menudo habrá un lapso de tiempo entre un cambio en la libertad económica y cuando el cambio ejerza un impacto en la actividad económica. Por ejemplo, cuando una nación avanza hacia una política monetaria más estable o un régimen comercial más liberal, llevará tiempo convencer a los tomadores de decisiones de que el cambio es permanente, en lugar de temporal. Esto será particularmente cierto si la oposición a la política más liberal sigue siendo fuerte o si la nación tiene un historial de cambios de política e inestabilidad. Tanto los factores históricos como las condiciones políticas actuales influirán en el tiempo requerido para ganar credibilidad. Por lo tanto, el período de tiempo entre el momento en que hay un cambio en la política que influye en la libertad económica y su impacto en el crecimiento de la producción puede variar, y en algunos casos puede ser bastante largo. Este lapso de tiempo largo y variable debilitará la relación empírica entre los cambios en la libertad económica y los cambios en la tasa de crecimiento del producto a corto plazo. (p.5)

A su vez, Treisman (2000) argumenta un hallazgo interesante el cual sitúa a los estados federales en una posición más corrupta que los unitarios, haciendo énfasis a que la principal razón de dicho planteamiento será la existencia de la acción colectiva para los funcionarios sub nacionales y autónomos, los cuales no solo se encargarían de regular las respectivas empresas de una economía, sino que también acordarían distintos niveles de sobornos a extraer de dichas compañías.

Este comportamiento derivaría en un nivel considerable de demanda de sobornos sub-óptima, que podría terminar desalojando a diversos agentes privados. Tomando en

cuenta el argumento anterior sería recomendable tener más cuidado a la hora de descentralizar el poder dentro de una economía con bajo nivel de desarrollo, teniendo en cuenta que sería el tipo de economía más vulnerable a la corrupción. Se puede observar dicho argumento según Treisman(2000):

Se consideraba que los estados federales eran más corruptos que los unitarios, controlando el nivel de desarrollo económico. Esto no tenía nada que ver con su composición étnica, y solo se explicaba en parte por su tamaño generalmente más grande. Atribuyo esto al problema de la acción colectiva para los funcionarios semiautónomos centrales y sub nacionales al decidir cuánto extraer en sobornos de las empresas que ambos niveles tienen el poder de regular. La restricción en un nivel simplemente aumenta las elecciones para el otro. El resultado probable es una demanda sub óptimamente alta de sobornos que terminan expulsando a muchos actores privados del mercado. En los estados unitarios, las jerarquías de control más efectivas permiten a los funcionarios centrales limitar la extracción de funcionarios sub nacionales a niveles más razonables. Si esta interpretación es correcta, sugiere una razón de precaución para descentralizar el poder político en países con bajos niveles de desarrollo que son vulnerables a la corrupción. (p.440)

CAPÍTULO III

MARCO METODOLÓGICO

El presente capítulo, definirá el marco en el cual se fundamenta la investigación, siguiendo a Arias lo define como: “el conjunto de pasos, técnicas y procedimientos que se emplean para formular y resolver problemas” (Arias, 2006, p.18). Se hará referencia al sustento metodológico, al tipo y diseño de investigación, la técnica de recolección de datos y los procedimientos a seguir para su implementación y desarrollo del análisis empírico.

Tipo de investigación

“Los estudios explicativos van más allá de la descripción de conceptos o fenómenos o del establecimiento de relaciones entre conceptos; están dirigidos a responder a las causas de los eventos físicos o sociales.” (Sampieri, Fernandez & Baptista, 1991, pág. 74). Partiendo del planteamiento anterior según Sampieri, Fernández y Baptista (1991), los estudios explicativos se centran en la explicación de las condiciones y el por qué un fenómeno ocurre, o por qué dos o más variables se relacionan. Dicho lo anterior, el presente trabajo se enmarca en el tipo de investigación explicativa, al tratarse de un trabajo de investigación que busca medir y explicar las relaciones de las variables implícitas en los objetivos planteados, tales como, la renta real per cápita anual, los indicadores agregados de gobernanza mundial (WGI), la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB, entre otras. Asimismo, se correlaciona, ya que busca analizar la relación existente entre el PIB per cápita real y la calidad institucional cuantificada en variables posteriormente definidas en el presente capítulo.

Diseño de investigación

Lo propuesto por Arias expone que, “el diseño de investigación es la estrategia general que adopta el investigador para responder al problema planteado” (Arias, 2006,

p.26). Una vez expuesto el problema a abordar en esta investigación, resulta conveniente identificar el conjunto de investigaciones representativas del tema de interés. Siguiendo a Arias, define la investigación documental como el "proceso basado en la búsqueda, recuperación, análisis, crítica e interpretación de datos secundarios, es decir, los obtenidos y registrados por otros investigadores en fuentes documentales: impresas, audiovisuales o electrónicas." (Arias, 2006, p.27).

Tomando en cuenta lo anterior, este trabajo de investigación corresponde con el tipo de investigación definida, dado que se recurre a la búsqueda a través de base de datos y revistas científicas electrónicas orientadas a trabajos de tipo documental tales como: libros, revistas digitales, trabajos teóricos previos, artículos, ponencias y datos divulgados por medios audiovisuales. Adicionalmente, se fundamenta en teorías y evidencia empírica, las cuales permiten facilitar el análisis del trabajo de investigación para contribuir con los objetivos planteados.

Método Mankiw, Romer & Weill (MRW)

Antes de desarrollar la metodología que guiará al presente trabajo, es conveniente dar un breve recorrido a las teorías de crecimiento económico, haciendo especial énfasis a la que se considera la más importante corriente de pensamiento sobre la materia; los modelos de crecimiento económico. Los orígenes de esta escuela económica, están basados en las contribuciones de Solow y Swan, quienes esbozan un modelo donde el producto total se expresa en una función de producción agregada con rendimientos constantes a escala y decrecientes en cada uno de los factores, en un contexto de mercados perfectamente competitivos (Rosende, 2000).

Desde esta perspectiva, se concibe una situación de convergencia a largo plazo en las economías alcanzando el llamado estado estacionario. En dicho modelo, la posibilidad que el estado estacionario de la economía registre un crecimiento, se fundamenta en un parámetro (A) considerado exógeno y este se asocia a la tasa de progreso tecnológico. Por ende, la solución pareciera ser que los países ricos difunden su cambio tecnológico sobre sus estructuras de producción, mientras los países pobres las adoptan, de esta manera se garantizaría el crecimiento mediante el progreso

tecnológico. Sin embargo, ante los resultados que actualmente se presentan, pareciera ser que estos supuestos ostentan deficiencias para explicar la realidad.

Dicho lo anterior, y tal como se ha mencionado en el capítulo dos, la nueva economía institucional (NEI) surge como una modificación de la ecuación neoclásica enfocada al impacto institucional en el resultado económico, incluyendo como factor explicativo de la producción a las instituciones. De esta manera, es posible explicar cómo dos países con la misma dotación de capital, trabajo y tecnología, pueden presentar divergencia en el nivel de renta ante la existencia de diferentes entramados institucionales, en un mundo con instituciones no eficientes (Caballero, 2002).

Por consiguiente, lo antes expuesto justifica la base metodológica a utilizar en el análisis del impacto de la calidad institucional en la renta per cápita siguiendo la metodología de Mankiw, Romer, Weill (1992), considerando un modelo neoclásico de crecimiento con capital humano y ampliado con un índice de calidad institucional, frecuentemente utilizado en trabajos previos que relacionan el crecimiento económico y las instituciones, entre sus autores se puede mencionar a Aixalá y Fabro, (2007); FMI, (2003), entre otros.

Bajo una perspectiva mucho más práctica, se trata del modelo de Solow ampliado fundamentado en el capital humano, capital físico y el trabajo como factores de producción, dado un nivel mundial de avance tecnológico. Haciendo uso de la función de producción de Cobb-Douglas y considerando que: $\beta > 0, \alpha < 1$

$$Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta [A^t L^t]^{1-\alpha-\beta}$$

L = Fuerza de trabajo.

A = Nivel de avance tecnológico.

H = Stock de capital humano.

K = Stock de capital físico.

Dado que se pretende contrastar una relación lineal, la función de producción Cobb-Douglas anteriormente expuesta, será transformada expresando sus elementos

en logaritmos en la ecuación final a estimar, la cual será identificada posteriormente en el desarrollo del modelo econométrico.

Se pretende medir el impacto de la calidad institucional en el desempeño económico desde la perspectiva de niveles de renta. El análisis constará de dos pasos: en primer lugar, se procederá a la estimación de la ecuación agregando las variables del indicador institucional. En segundo lugar, se volverá a estimar la ecuación del primer paso, pero adicionando las variables de control.

Datos de la muestra

La base de datos a utilizar está compuesta por una muestra de países de la región de Latinoamérica, entre ellos: Venezuela, Argentina, Brasil, Ecuador y Panamá, para el periodo 1996 al 2014. Considerando que estos países comparten una misma región geográfica, y algunas similitudes sociopolíticas, se considera que su inclusión contribuye al análisis e interpretación de los resultados, al realizar un análisis general contrastando los resultados de Venezuela con estos países. Recordando que, el caso Venezuela es el principal objetivo de estudio para el presente trabajo.

En lo que respecta al horizonte temporal, este viene condicionado en parte al interés en analizar la evolución de las instituciones en dicho período tomando en consideración que, para el caso Venezuela, se considerarían cinco períodos de gobierno distintos, encabezado por cuatro Jefes de Estado diferentes: Ramón J. Velásquez, Rafael Caldera, Hugo Chávez (2 períodos) y Nicolás Maduro. Adicionalmente, la acotación temporal viene explicada por la no disponibilidad de datos en algunas variables institucionales, considerando el uso de un promedio móvil de seis años a nivel de la estimación de datos para los años 1997- 1999 y 2001; para poder así conformar una base de datos de panel balanceada.

Asimismo, se utiliza como variable dependiente el nivel de renta per cápita anual en términos constantes, con base en el año 2010. Adicionalmente, se empleará la utilización de un grupo de variables de control que se consideran condicionantes del desempeño económico de los países, estos con una amplia aceptación en los modelos

de crecimiento económico, lo cual permitirá contrastar la robustez del impacto de las variables institucionales a la inclusión de otros elementos. Los indicadores de capital humano, fueron tomados de la base de datos de The Global Economy, mientras que los indicadores de calidad institucional se obtuvieron de la base de datos de la WGI, sin dejar a un lado que los Indicadores del Desarrollo Mundial se consultaron en la página del Banco Mundial.

Indicadores de Gobernanza Mundial (WGI)

Para medir desde una perspectiva amplia las dotaciones institucionales, se seguirá la metodología propuesta por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010), que elaboró el Banco Mundial durante el período 1996 – 2018, para más de 200 países. Los indicadores de gobernanza mundial (WGI), se componen haciendo uso de seis indicadores compuestos contemplando las diferentes dimensiones de gobernanza: Voz y Responsabilidad, Estabilidad Política y Ausencia de Violencia, Efectividad del Gobierno, Calidad Regulatoria, Estado de Derecho y Control de la Corrupción. Siguiendo la definición de gobernanza expuesta por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010):

La gobernanza consiste en las tradiciones e instituciones por las cuales se ejerce la autoridad en un país. Esto incluye (a) el proceso por el cual los gobiernos son seleccionados, monitoreados y reemplazados; (b) la capacidad del gobierno para formular e implementar efectivamente políticas sólidas; (c) y el respeto de los ciudadanos y el estado, por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos. (p.4)

Los WGI se fundamentan a partir de una diversidad de indicadores específicos procedentes de 31 organizaciones no gubernamentales, públicas y privadas. Siguiendo a Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010), las fuentes de datos reflejan las percepciones de un diverso grupo de encuestados, entre ellos, individuos o empresas nacionales con conocimiento de primera mano referente a la calidad de la gobernanza en el país. Entre estos se puede resaltar al Informe de Competitividad Global de Foro Económico Mundial, las encuestas de Entorno Comercial y Emprendimiento del Banco Mundial (BERD), el Anuario de Competitividad Mundial del Instituto de Gestión para el Desarrollo, Latinobarómetro, Barómetro de las Américas, entre otros.

A su vez, el WGI recoge las opiniones de los analistas de países en las principales agencias de desarrollo multilaterales, entre ellos, el Banco Europeo de Reconstrucción y Desarrollo, Banco Asiático de Desarrollo, Banco Mundial, entre otros.

Tomando en consideración a las ONGs, resulta conveniente citar a Freedom House, Reporters Without Borders, Transparencia Internacional, entre otros. Por último, para la categoría de proveedores comerciales de información, se obtuvo la información de Economist Intelligence Unit, Global Insight, Political Risk Services, entre otros.

Los indicadores originales que proporcionan las organizaciones anteriormente mencionadas recogen múltiples apreciaciones referentes a la calidad de la gobernanza de los países de interés. Por consiguiente, los WGI agregan estos indicadores procedentes de las diferentes organizaciones y los reúnen en seis indicadores sintéticos, a su vez, estos reflejan las distintas facetas de la calidad institucional permitiendo una perspectiva general de la misma.

La construcción y significado de estos indicadores presentan un interesante debate, por lo que resulta conveniente dar una breve exposición de la metodología que los fundamenta. En la Tabla 1 se han colocado a modo de resumen los pasos que describen la metodología de agregación.

Tabla 1

Descripción de la metodología de agregación implementada para la construcción de los Indicadores de Gobernanza Mundial

WGI Metodología de Agregación
Paso 1: Asignación de la fuente de datos individuales a cada uno de los seis indicadores agregados.
Paso 2: El reajuste preliminar de la fuente de datos individuales se ejecuta en un rango de 0 a 1, con valores más altos correspondientes a mejores resultados. Aunque nominalmente en las mismas unidades de 0-1, la data reajustada no necesariamente es comparable entre países, es decir, una fuente de datos podría usar una escala de 0-10, pero en la práctica presentar puntajes agrupados en un rango de 6-10, mientras que otra fuente de datos también podría usar una escala de 0-10, pero tener resultados distribuidos en todo el rango.
Paso 3: Haciendo uso del Modelo de Componentes no Observados, para lograr que los datos reajustados 0-1 sean comparables con las otras fuentes, para luego construir un promedio ponderado de los datos de cada fuente para cada país. El modelo supone que los datos observados de cada fuente son una función lineal del nivel no observado de gobernanza, más un término de error. La función lineal es distinta para las diferentes fuentes de datos, por lo tanto, corrige la no comparabilidad de las unidades mencionados en el paso anterior. Las estimaciones de la gobernanza resultantes son un promedio ponderado de los datos de cada fuente, y el peso de cada una representa el patrón de correlación entre las fuentes de datos.

Fuente: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>. Elaboración propia.

Lo propuesto por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010) hace referencia a dos maneras de medidas agregadas de los WGI: en unidades estandarizadas del indicador de gobernanza, en un rango de valores que oscila entre -2.5 y 2.5, señalando un deficiente nivel de gobernanza o un mejor nivel de gobernanza, respectivamente. Y en términos de un rango de percentiles que van de 0 (más bajo) a 100 (más alto) entre los diferentes países contemplados en el estudio de los indicadores. En términos del presente trabajo de investigación, se procederá a la utilización de los datos del rango de valores estandarizados.

Resulta conveniente fundamentar el criterio por el cual se decidió hacer uso de los WGI para el desarrollo del presente trabajo. En primer lugar, y en conformidad con el interés de la investigación, se utilizó para poder medir las instituciones orientadas a una perspectiva global, sin presentar sesgos a una dimensión institucional en específico. En segundo lugar, considerar la metodología que fundamenta el uso de indicadores agregados y compuestos por una amplia fuente de datos, anteriormente especificada. Por último, el consenso en la utilización en trabajos empíricos revisados, y además considerado por algunos organismos internacionales, como una de las mejores medidas de calidad institucional elaboradas hasta el momento (FMI, 2003).

Dicho lo anterior, se procede a citar en la Tabla 2 las descripciones de las variables empleadas en el análisis, separando las variables independientes en categorías, es decir, las variables independientes tradicionales (capital físico y humano), variables institucionales y variables de control, que se emplearán para contrastar el análisis de los resultados.

Tabla 2

Variables a emplear para el desarrollo del modelo econométrico

Denominación	Descripción
GDPPC	PIB per cápita anual, año base: 2010 (expresado en logaritmo). El PIB per cápita es el producto interno bruto dividido por la población a mitad de año. El PIB es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más todo impuesto a los productos, menos todo subsidio no incluido en el valor de los productos.
GFCF	Formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB (expresado en logaritmo). La formación bruta de capital fijo (anteriormente, inversión fija interna bruta) incluye mejoras de la tierra (cercas, zanjas, desagües, etc.); compras de plantas, maquinaria y equipos; y la construcción de carreteras, ferrocarriles y similares, incluidas escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales.
HDI	Índice de desarrollo humano: se compone de cuatro indicadores: esperanza de vida al nacer, años promedio de escolaridad, años esperados de escolaridad e ingreso nacional bruto per cápita (expresado en logaritmo).
V_A	Voz y Responsabilidad: Capta la percepción en la medida en que los ciudadanos de un país son aptos de participar en la elección de su gobierno, al mismo tiempo que gozan de una libertad de expresión, de asociación y de libertad de medios.
PS_AVT	Estabilidad Política y Ausencia de Violencia y Terrorismo: Capta las percepciones de probabilidad de que un gobierno sea desestabilizado por medios no constitucionales, incluida la violencia y terrorismo por motivos políticos.

GEFFE	Efectividad del Gobierno: Capta las percepciones de la calidad de los servicios públicos, del servicio civil y el grado de independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación e implementación de políticas públicas y la credibilidad de los gobiernos en su compromiso con dichas políticas.
RQUAL	Calidad Regulatoria: Captura las percepciones de la calidad de los gobiernos para formular y ejecutar políticas y regulaciones que incentiven el desarrollo del sector privado.
ROL	Estado de Derecho: Mide las percepciones de la confianza de los agentes en las reglas de la sociedad y hasta qué punto las acatan, incluyendo la calidad en la ejecución de los contratos, derechos de propiedad, eficiencia judicial, probabilidad de crimen y violencia.
CCORRP	Control de la Corrupción: capta las percepciones sobre la medida en la cual el poder público se ejerce para beneficios privados, así como la captura del Estado por élites e interés propios.
AAFVA	Valor agregado de la agricultura, silvicultura y pesca como porcentaje del PIB. La agricultura corresponde a las divisiones 1-5 de la CIIU e incluye silvicultura, caza y pesca, así como el cultivo y la producción ganadera. El valor agregado es la salida neta de un sector después de sumar todas las salidas y restar entradas intermedias.
IN_CVA	Valor agregado de la industria, incluye construcción como porcentaje del PIB. La industria corresponde a las divisiones CIIU 10-45 e incluye fabricación (divisiones CIIU 15-37). Comprende el valor agregado en minería, manufactura (también reportado como un subgrupo separado), construcción, electricidad, agua y gas. El valor agregado es la salida neta de un sector después de sumar todas las salidas y restar entradas intermedias

MVA	Valor agregado de las manufacturas como porcentaje del PIB. Se refiere a las industrias que pertenecen a las divisiones de la CIIU 15-37. El valor agregado es la salida neta de un sector después de sumar todas las salidas y restar entradas intermedias.
DCRED	Crédito domestico al sector privado provisto por el sector bancario como porcentaje del PIB. El crédito interno al sector privado se refiere a los recursos financieros proporcionados al sector privado por las corporaciones financieras, tales como a través de préstamos, compras de valores sin garantía y créditos comerciales y otras cuentas por cobrar, que establecen un reclamo de reembolso.
GDP_D	Deflactor del PIB (año base varía según el país). El deflactor del PIB refleja los cambios de precios para el PIB total.
ODA_AR	Asistencia oficial neta al desarrollo, y ayuda oficial recibida, año base 2015 (términos constantes expresado en USD). La asistencia oficial para el desarrollo (AOD) neta consiste en desembolsos de préstamos hechos en condiciones favorables (netos de reembolsos de capital) y subvenciones de organismos oficiales de los miembros del Comité de Asistencia para el Desarrollo (CAD).

Fuente: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Reports>, https://www.theglobaleconomy.com/rankings/human_development/, <https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#>. Elaboración propia.

Aspectos Metodológicos

Partiendo del modelo teórico anteriormente expuesto y la base de datos para tratar el planteamiento del problema del presente trabajo de investigación, se obtendrá un modelo de relaciones basado en la función de producción de Cobb-Douglas, la cual se especifica a continuación:

$$Y_t = A \cdot X_{1t}\beta_1 \cdot X_{2t}\beta_2 \cdot \dots \cdot X_{kt}\beta_k \quad (3.1)$$

Donde el sub-índice t está referido a los años t=1996-2014 y k se refiere al conjunto de variables predictoras (X) consideradas. Esta representación conceptual permitirá establecer una relación funcional $Y = F(X_1, X_2, \dots, X_k)$ de los aspectos económicos utilizando la función de producción anteriormente mencionada. En este caso, se considerarán las variables X (tradicionales, indicadores institucionales y variables de control) las cuales están relacionadas linealmente con la variable respuesta Y (PIB per cápita real). Los dos índices t y k de la ecuación de Cobb-Douglas se refieren a una serie temporal (serie de tiempo) y al sistema de variables (transversalidad) mencionadas anteriormente, por tanto, se utilizará para realizar un modelo de la relación funcional con una estructura de datos tipo panel (Panel Data).

Partiendo de lo anteriormente expuesto, y siguiendo a Gujarati y Porter (2010), al considerar valores de una o más variables durante un período (datos de series de tiempo), y valores de una o más variables para diferentes unidades muestrales (corte transversal), en los Datos de Panel, se resumen la dimensión del espacio y el tiempo. Dicho esto, dada las características de los datos del modelo propuesto, se considera estructurarlo en un modelo de datos de panel.

Se considera relevante justificar el criterio de elección por la cual se lleva a cabo este tipo de modelos. Al combinar las series de tiempo de las observaciones de corte transversal, los datos de panel contribuyen al análisis con “una mayor cantidad de datos informativos, más variabilidad menos colinealidad entre variables, más grados de libertad y una mayor eficiencia.” (Gujarati y Porter, 2010, pág. 592).

Dicho esto, los datos de panel contribuyen al análisis empírico del presente trabajo y se emplean herramientas de estimación como MCO con datos agrupados, entre otras, que serán expuestas a continuación en conjunto con los pasos de la metodología empleada para el análisis.

El tratamiento econométrico de la función de producción determina el estudio empírico asociado con los objetivos propuestos de la presente investigación. La selección de las variables que impactan en el PIB per cápita especifican una relación significativa entre la variable Y y las X's. Esto permitirá la discusión de los aspectos relevantes que le dan sustento a la calidad institucional como potencial determinante del crecimiento económico.

Pasos de la Metodología

- Obtener los modelos (ecuaciones simbólicas) que relacionen las variables del estudio.
- Estimar los coeficientes de la relación funcional utilizando la base de datos y el Método de Mínimos Cuadrados para obtener una Relación Lineal Múltiple.
- Determinar las variables que impactan de mayor manera en la relación especificada por el modelo propuesto. Para esto se utilizarán métricas como el coeficiente de correlación parcial y los valores de p que surjan de las pruebas estadísticas y en el Método de Regresión paso a paso (Stepwise).
- Obtener modelos de Regresión Lineal Múltiple para los países considerados y contenidos en la base de datos. Comparar la ejecución de Venezuela respecto de los otros países incluidos en el estudio.
- Concluir sobre las variables que reflejan la calidad institucional y su impacto en el crecimiento económico de Venezuela, teniendo en cuenta los modelos desarrollados.

Uno de los aspectos que se considerará para el desarrollo del presente trabajo son los supuestos de Gauss Markov para los Modelos Lineales de Regresión. Tales postulados se relacionan con las condiciones que debe guardar el modelo partiendo de la ecuación de la Función de Producción de Cobb-Douglas anteriormente especificada, transformada en la expresión matemática lineal que se muestra a continuación:

$$\text{Log}Y_t = \beta_0 + \beta_1 \text{Log}X_{1t} + \beta_2 \text{Log}X_{2t} + \dots + \beta_k \text{Log}X_{kt} \quad (3.2)$$

Los supuestos de Gauss Markov (Schmidth, 2005, p.122) son:

1. El proceso generador de datos se presenta de la siguiente forma:

$$Y_i = \beta_0 + \beta_1 X_i + \varepsilon_i \quad (3.3)$$

2. X no asume el mismo valor en todas las observaciones
3. Dado los valores X_i la varianza ε_i es σ^2 en todas las observaciones, es decir, la varianza del término en cada observación es constante.
4. Los términos de error no están correlacionados entre sí.
5. Los términos de error no están correlacionados con el valor de X_i ; el valor medio de ε_i es cero sin importar el valor de X.

Partiendo de lo anterior y considerando que los modelos basados en datos que surgen de la actividad económica y de aquellos indicadores que califican alguna característica no observable pudiesen ocasionar “violaciones” a los supuestos de Gauss Markov. En la presente investigación se centrará en la autocorrelación, la colinealidad y el estudio de los valores atípicos denominados outliers y aquellos de alto leverage (alejados de la curva de regresión ajustada) que se manifiestan en los modelos lineales objeto de la Regresión Lineal Múltiple. Para la determinación de los modelos de Regresión Lineal Múltiple (MLINREG) se ha utilizado el software SYSTAT. Este

software estadístico tiene rutinas programadas para el estudio de situaciones cuyas bases de datos se pueden estructurar bajo el esquema de datos de panel (Panel Data).

Siguiendo la postura de Gujarati y Porter (2010) la autocorrelación se ha observado teniendo en consideración la Prueba de Durbin-Watson, para ello se tomará en cuenta la cantidad de datos n , el número de variables k de la regresión MLINREG y observando la matriz de correlación de las variables explicatorias X (**véase Anexo A**). Del mismo modo se abordará el fenómeno de colinealidad a partir de la Regresión de Ridge (SYSTAT II, 2009). Este modo de resolver la MLINREG se basa en la introducción de la constante λ (lambda) $0 \leq \lambda \leq 1$ que se agrega a la ecuación lineal de Cobb-Douglas. Haciendo variar los valores de lambda para estimar los coeficientes de la ecuación de regresión.

Cuando se ajusta un conjunto de datos a una ecuación lineal utilizando el Método de Mínimos Cuadrados pueden surgir algunos valores denominados atípicos (outliers o de alto leverage), los datos atípicos se observarán en el gráfico de dispersión (**véase Anexo W**), generados al considerar los residuos e_i (eje de las ordenadas) y la ecuación ajustada por la regresión lineal (eje de las abscisas). Sin embargo, a través de la Regresión Robusta (SYSTAT IV, 2009) se estimará un modelo MLINREG utilizando un ajuste basado en el Método LMS (Least Median of Squares). La ecuación de regresión lineal que se genera con el Método LMS prescinde de los valores atípicos y estima los coeficientes β de la ecuación de regresión de la Función Lineal de Cobb- Douglass.

Tanto las regresiones utilizando el Método de Ridge como las que surgen de aplicar la Regresión Robusta serán utilizadas para observar la relación entre la variable de regresión Y (PIB per cápita) y las variables explicatorias X . El análisis que surge de lo mencionado anteriormente, ofrecerá una visión de los modelos utilizando las técnicas econométricas actuales a los datos tipo Panel del presente estudio. Las comparaciones que surjan entre los modelos econométricos obtenidos determinarán si existe un impacto efectivo de las variables institucionales en el crecimiento económico.

CAPÍTULO IV

ANALISIS E INTERPRETACION DE RESULTADOS

El presente capítulo tiene como objetivo interpretar los resultados derivados del análisis empírico anteriormente explicado. El estudio se reflejará en una serie de tablas, basadas en el análisis del valor de los coeficientes y su p-valor a un nivel de significancia del 10%. Adicionalmente, se presentarán un conjunto de gráficos destacando cada indicador institucional por separado, para de esta manera visualizar la evolución de Venezuela y los países seleccionados para el contraste.

En la Tabla 3 se presenta el "Modelo 0", el cual se desarrolla mediante una regresión de mínimos cuadrados ordinarios, considerando el efecto de las variables tradicionales del modelo (LNGFCF, LNHDI) y las institucionales (V_A, PS_AVT, GEFPE, RQUAL, ROL, CCORRP) sobre el PIB per cápita real, para los países del estudio.

Tabla 3

Modelo 0 por países con variables económicas tradicionales e institucionales, mediante regresión de mínimos cuadrados ordinarios

Variables	Argentina	Brasil	Ecuador	Panamá	Venezuela
LNGFCF	0,386 (0,007)	0,411 (0,021)	0,126 (0,270)	0,112 (0,068)	0,126 (0,181)
LNHDI	4,333 (0,000)	1,686 (0,002)	2,277 (0,000)	7,257 (0,000)	4,936 (0,001)
V_A	-0,461 (0,030)	0,102 (0,329)	-0,085 (0,041)	-0,268 (0,000)	0,079 (0,690)
PS_AVT	0,039(0,555)	-0,049 (0,178)	0,009 (0,831)	-0,031 (0,500)	0,025 (0,724)
GEFFE	-0,012 (0,915)	-0,037 (0,656)	0,202 (0,007)	0,156 (0,089)	0,383 (0,031)
RQUAL	0,050(0,580)	-0,195 (0,110)	-0,267 (0,005)	0,190 (0,052)	0,142 (0,218)
ROL	0,061 (0,270)	0,131 (0,132)	0,035 (0,696)	0,143 (0,151)	0,012 (0,637)
CCORRP	0,127 (0,666)	0,055 (0,506)	0,436 (0,001)	-0,062 (0,590)	0,100 (0,528)

Elaboración propia

En lo que respecta a la representación del capital humano dentro del modelo (LNHDI), se puede evidenciar que dicha variable resultó ser significativa, con una elasticidad positiva en relación al PIB per cápita en cada uno de los países, dejando en evidencia cuan relevante es el capital humano para el crecimiento económico. Sosteniendo el enfoque de Barro (1994) y la consideración del efecto de dicha variable, a su vez dentro de la teoría de Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), en la cual exponen como el capital humano acompaña el efecto institucional, hasta el punto de afectar la distribución de recursos. De igual manera defienden dicha postura Engerman y Sokoloff (2005), condicionando al crecimiento económico desde el capital humano en tiempos de colonización y su diferencia en diversas economías.

Por otra parte, se pudo observar que la variable de Voz y responsabilidad (V_A) resultó ser significativa, con una elasticidad negativa respecto al PIB per cápita, este efecto se registró dentro de la economía de Argentina, Ecuador y Panamá. Es decir, cuando estos países registran un mayor nivel de democracia, el crecimiento económico tiende a disminuir, acercándose a la teoría de Barro (1997) y (1994) en la cual, al llegar a cierto nivel de aumento de libertad de derechos políticos, termina por afectar negativamente el crecimiento económico. Además, de encontrarse dentro del enfoque teórico de Meltzer y Richard (1981), en el cual evidencian un efecto negativo en el desempeño económico por parte de los sistemas democráticos, centrándose en la tendencia de los mismos al registrar mayores niveles de impuestos, los cuales ocasionan un efecto ralentizador de la actividad económica.

En cuanto a la efectividad del gobierno (GEFFE), esta resultó significativa impactando en los niveles de renta con una elasticidad positiva para el caso de Venezuela, Ecuador y Panamá. Tomando en cuenta que, este indicador considera la credibilidad de los gobiernos como un factor relevante, se puede hacer referencia al argumento, planteado por Putman (1993), el cual hace referencia a que dicho factor facilitará la acción colectiva entre los agentes económicos, cumpliendo con crear un ámbito ideal para la provisión de bienes públicos y creación de políticas efectivas. En el mismo orden de ideas, siguiendo el argumento de Gwartney, Lawson y Holcombe

(1999), asociando a la credibilidad del gobierno como un condicionante de la calidad de las políticas y el lapso de tiempo en que estas impactan en el desempeño económico del país, a mayor credibilidad, mayor confianza y menor es el lapso de tiempo, resultando en políticas más eficientes.

En el caso de la calidad regulatoria (RQUAL), se pudo observar que resultó ser una variable significativa para Ecuador y Panamá, pero en este caso con una elasticidad negativa para el primero y positiva para el segundo, en relación al PIB respectivamente. Recordando que el índice hace referencia a la calidad para crear y aplicar políticas y regulaciones incentivando el desarrollo del sector privado, los resultados podrían estar relacionados al planteamiento de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007), considerando a la presencia de excesivas restricciones o regulaciones como ineficientes para el proceso económico (efecto negativo). Pero a su vez, se puede considerar el argumento de Acemoglu y Robinson (2012), los cuales abogan por los incentivos que crean las instituciones económicas y políticas como los causantes de un mejor crecimiento económico (efecto positivo).

Respecto al control de la corrupción (CCORRP), se pudo evidenciar que resultó ser significativa con una elasticidad positiva respecto al PIB, solo para el caso de Ecuador. Apoyando el planteamiento de la investigación de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007), los cuales hicieron referencia a la relevancia de la seguridad jurídica y al control de la corrupción, resaltando su efecto positivo sobre el nivel de las percepciones empresariales que terminaban por favorecer a la actividad económica. Considerando, a su vez, el enfoque de Treisman (2000), y el efecto negativo de la corrupción sobre el crecimiento económico, desalentando los niveles de inversión extranjera y nacional.

Los indicadores Estabilidad Política y Ausencia de Violencia y Terrorismo (PS_AVT) y el Estado de Derecho (ROL), ostentan valores no significativos por lo que no han contribuido al análisis del crecimiento económico de estos países.

Resulta interesante observar que, para el caso de la economía de Brasil, las variables institucionales presentan dificultades para explicar el nivel de renta en este país, dando mayor peso a los coeficientes asociados al capital físico y humano, siendo estos positivos y significativos en ambos casos.

En consonancia con los pasos de la metodología previamente identificada en el capítulo 3, se procederá a analizar los valores de los coeficientes de la regresión paso a paso; pudiéndose observar el valor de las variables que aportan información relevante al modelo. Se prescinde de las que el algoritmo del programa SYSTAT considere redundantes o que aportan poca información.

A continuación, se presenta el "Modelo 1", el cual se desarrolla mediante una regresión de mínimos cuadrados considerando el método Stepwise, partiendo del efecto de las variables tradicionales del modelo y las institucionales sobre el PIB per cápita real (**véase Anexo J, L, N, P y R**). Considerando nuevamente los países de estudio, pero esta vez de una forma desagregada y adicionando a las variables de control (ODA_AR, GDP_D, DCRED, MVA, IN_CVA, AAFVA).

Tabla 4
Modelo 1 "Stepwise" para Argentina

Variables	Argentina
LNGFCF	0,379 (0,000)
LNIN_CVA	-0,841 (0,000)
LNGDP_D	0,064 (0,000)
LNODA_AR	0,009 (0,053)
LNTRADE	0,063 (0,005)
LNHDI	2,491 (0,000)
LMVA	0,391 (0,002)
V_A	-0,135 (0,007)
ROL	0,026 (0,022)
CCORRP	0,275 (0,000)

Elaboración propia

Para el caso de Argentina, podemos observar la predominancia de las variables económicas tradicionales y de control con respecto a las variables institucionales, resaltando en estas últimas a la voz y responsabilidad (V_A) con un impacto significativo y negativo, y a las variables estado de derecho (ROL) y control de la corrupción con un impacto significativo y positivo sobre el nivel de renta. Con respecto al estado de derecho, se pudo observar que el efecto positivo se acerca al planteamiento de Barro (1994), defendiendo un adecuado nivel de estado de derecho como aspecto favorable sobre el crecimiento económico. En el mismo orden de ideas, Gwartney y Lawson (2003), hacen referencia a la relevancia dentro del ámbito económico de la protección de los individuos, la propiedad, la elección personal, intercambio voluntario y libertad de competir. A su vez, se puede considerar a la representación del capital humano en el modelo (LNHDI), como significativa y positiva en relación al PIB. Dentro de este análisis se pudo observar que respecto al modelo 0, resultaron ser significativas 3 variables institucionales, en lugar de solo la voz y responsabilidad.

Tabla 5
Modelo 1 “Stepwise” para Brasil

Variables	Brasil
LNAFFVA	-0,120 (0,000)
LNDCRED	0,100 (0,000)
LNGDP_D	0,114 (0,000)
LNODA_AR	0,013 (0,001)
LNTRADE	-0,032 (0,042)
LNHDI	0,840 (0,001)
PS_AVT	-0,017 (0,022)
GEFFE	0,037 (0,078)
RQUAL	-0,140 (0,001)
CCORRP	0,149 (0,000)

Elaboración propia

En el mismo sentido, para el caso de la economía de Brasil, se puede evidenciar como resaltan las variables económicas sobre las institucionales, entre estas últimas podemos mencionar una elasticidad positiva a la efectividad del gobierno (GEFFE) y el control de la corrupción (CCORRP), por otro lado, con un efecto negativo resalta la calidad regulatoria (RQUAL) y la estabilidad política y ausencia de terrorismo (PS_AVT). Resulta interesante observar esta última la cual defiende que cuando el gobierno ejecuta un mejor desempeño ante la probabilidad de ser desestabilizado por medios no constitucionales, registra un menor crecimiento económico. Este enfoque de los resultados deriva en un acercamiento a la teoría de Sebastián, Serrano, Roca y Osés (2007), los cuales hacen referencia a la importancia del equilibrio e interacción de las instituciones que dictan las normas y aquellas que las acatan. Debido a que la interacción de ambas condicionará el desarrollo de la actividad económica, en este caso, hacia una relación más inestable pero propia de la economía. Además, resulta interesante que en el modelo 0 no resultó significativa ninguna variable institucional, pero con el modelo 1 se obtuvieron 4 resultados significativos, en conjunto con la relevancia del efecto positivo del representante del capital humano (LNHDI).

Tabla 6
Modelo 1 “Stepwise” para Ecuador

Variables	Ecuador
LNGDP_D	0,124 (0,003)
LNHDI	1,770 (0,000)
GEFFE	0,212 (0,000)
RQUAL	-0,185 (0,003)
CCORRP	0,239 (0,012)

Elaboración propia

Resulta interesante para el caso ecuatoriano, ya que resaltan las variables institucionales sobre las variables económicas; teniendo en cuenta que las variables efectividad del gobierno (GEFFE) y control de la corrupción (CCORRP) presentan una elasticidad positiva respecto al PIB per cápita, mientras que, la calidad regulatoria (RQUAL) presenta una elasticidad negativa. A su vez, continúa siendo significativa la representación del capital humano (LNHDI), con una elasticidad positiva respecto al

PIB. La diferencia de este apartado con el modelo 0 radicó en la pérdida de una variable significativa, la voz y responsabilidad.

Tabla 7

Modelo 1 “Stepwise” para Panamá

Variables	Panamá
LNGFCF	0,119 (0,000)
LNGDP_D	0,501 (0,000)
LNTRADE	0,186 (0,000)
LNHDI	5,103 (0,000)
LNMA	0,154 (0,064)

Elaboración propia

En relación al caso de Panamá, al llevar a cabo la regresión paso a paso las variables institucionales no han contribuido a explicar el crecimiento económico de este país, en contra de los valores obtenidos en la regresión lineal múltiple del modelo 0. Dejando de ser significativas tres variables institucionales y presentando concordancia respecto a la representación del capital humano (LNHDI) y su efecto positivo sobre el crecimiento.

Tabla 8

Modelo 1 “Stepwise” para Venezuela

Variables	Venezuela
LNAFFVA	0,301 (0,001)
LNIN_CVA	0,637 (0,000)
LNDCRED	0,436 (0,000)
LNGDP_D	-0,066 (0,012)
LNMA	-0,302 (0,000)
RQUAL	0,084 (0,117)
CCORRP	0,202 (0,026)

Elaboración propia

Para lo que compete al objetivo principal de esta investigación, resulta importante resaltar los resultados del caso venezolano. Se puede observar nuevamente el predominio de las variables económicas con respecto a las variables institucionales. Sin embargo, en estas últimas se puede observar el control de la corrupción (CCORRP) considerando un impacto positivo en la renta per cápita del país, en concordancia con los resultados anteriores. A su vez, siendo Venezuela el país central del trabajo es relevante resaltar que en el modelo 0, registró como variable institucional significativa a la efectividad del gobierno (GEFFE) y como variable tradicional a la representación del capital humano (LNHDI).

A continuación, se presenta una regresión mediante el método de estimación de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO) con datos agrupados.

Tabla 9

Modelo 0 general con países agrupados

Variable	Coeficiente	P-valor
LNGFCF	0,575	0,000
LNHDI	2,029	0,003
V_A	-0,171	0,215
PS_AVT	-0,062	0,562
GEFFE	-1,011	0,000
RQUAL	-0,195	0,154
ROL	-0,002	0,981
CCORRP	1,147	0,000

Elaboración propia

Para el caso de los valores obtenidos de la regresión con los países agrupados, se puede observar, que los coeficientes de la representación del capital físico y humano son significativos y positivos, lo cual deja en evidencia como un incremento de estos factores promueven un aumento en los niveles de renta per cápita.

A lo que compete la prioridad del presente trabajo, se puede destacar que la infraestructura institucional impacta el nivel de renta per cápita explicada por las variables Efectividad del Gobierno (GEFFE) y Control de la Corrupción (CCORRP) ambas significativas y con un coeficiente negativo y positivo, respectivamente. En consecuencia, el control de sobornos y búsqueda de rentas entre los que ejercen los cargos públicos, impactan de manera positiva al crecimiento económico de estos países.

A su vez, hablando estrictamente de las variables institucionales, se considera relevante resaltar que se esperaba un impacto positivo y significativo por parte de cada una de ellas sobre el PIB per cápita real. Obteniendo dentro del presente trabajo impactos significativamente positivos en términos de control de corrupción, efectividad del gobierno, calidad regulatoria y estado de derecho. Por otra parte, se registraron efectos negativos en términos de calidad regulatoria, voz y responsabilidad, en conjunto con la estabilidad política y ausencia de terrorismo.

Al observar la matriz de Pearson, resalta la presencia de colinealidad en las variables institucionales presentando valores altos en un rango de 0.757 y 0.905 (**véase Anexo A**), por lo tanto, se llevó a cabo la regresión de Ridge para buscar reducirla.

Tabla 10

Matriz de Coeficientes no estandarizados para la Prueba de Ridge

LAMBDA	CONST	LNGFCF	LNHDI	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP
0,100	8,643	0,319	1,545	-0,127	-0,164	-0,488	-0,183	-0,001	0,565
0,300	8,898	0,170	1,264	-0,102	-0,153	-0,284	-0,136	-0,027	0,244
0,500	8,970	0,116	1,091	-0,094	-0,136	-0,217	-0,115	-0,040	0,132
0,700	9,001	0,087	0,966	-0,090	-0,123	-0,183	-0,103	-0,047	0,076
0,900	9,016	0,069	0,871	-0,087	-0,113	-0,161	-0,094	-0,050	0,043

Elaboración propia

Al comparar los coeficientes no estandarizados predichos al usar $\lambda = 0,5$ con la regresión de mínimos cuadrados ordinarios con datos agrupados, se puede observar

que en primer lugar los signos de los coeficientes no cambian siendo consistentes con la regresión y la teoría estadística. Además, se logra evidenciar en la Tabla 11 como se ven afectadas las elasticidades.

Tabla 11

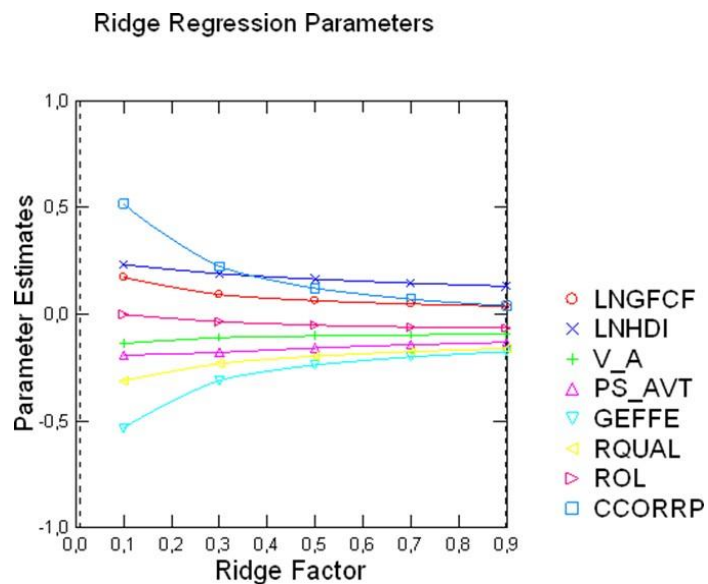
Efecto de la regresión de Ridge sobre la magnitud de los coeficientes de regresión de mínimos cuadrados ordinarios con datos agrupados

LNGFCF	LNHDI	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP
Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Disminuye	Aumenta	Aumenta	Disminuye

Elaboración propia

Como es de esperar, los coeficientes convergen a medida que se incrementa el valor de lambda, en este caso se puede observar en la Figura 2 claramente a partir del valor 0,5.

Figura 2. Parámetros de Regresión de Ridge



Elaboración propia

Ahora bien, para disminuir la autocorrelación y prescindir de los valores atípicos se procede a hacer la regresión robusta, representada en la siguiente tabla:

Tabla 12

Matriz de coeficientes con valores mínimos y máximos de la prueba de regresión robusta

VARIABLE	COEFICIENTE	INFERIOR	SUPERIOR
CONST	8,262	7,171	9,352
LNGFCF	0,586	0,309	0,863
LNHDI	2,176	0,785	3,568
V_A	-0,288	-0,606	0,031
PS_AVT	0,004	-0,233	0,241
GEFFE	-1,034	-1,425	-0,643
RQUAL	-0,181	-0,467	0,105
ROL	-0,023	-0,213	0,168
CCORRP	1,149	0,862	1,436

Elaboración propia

Al observar la Tabla 13, se reflejan los efectos en las elasticidades al comparar esta vez, la regresión robusta con la regresión de mínimos cuadrados ordinarios del modelo 0 general con países agrupados.

Tabla 13

Efecto de la regresión robusta sobre la magnitud de los coeficientes de regresión de mínimos cuadrados ordinarios con datos agrupados

LNGFCF	LNHDI	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP
Aumenta	Aumenta	Aumenta	Disminuye	Aumenta	Disminuye	Aumenta	Aumenta

Elaboración propia

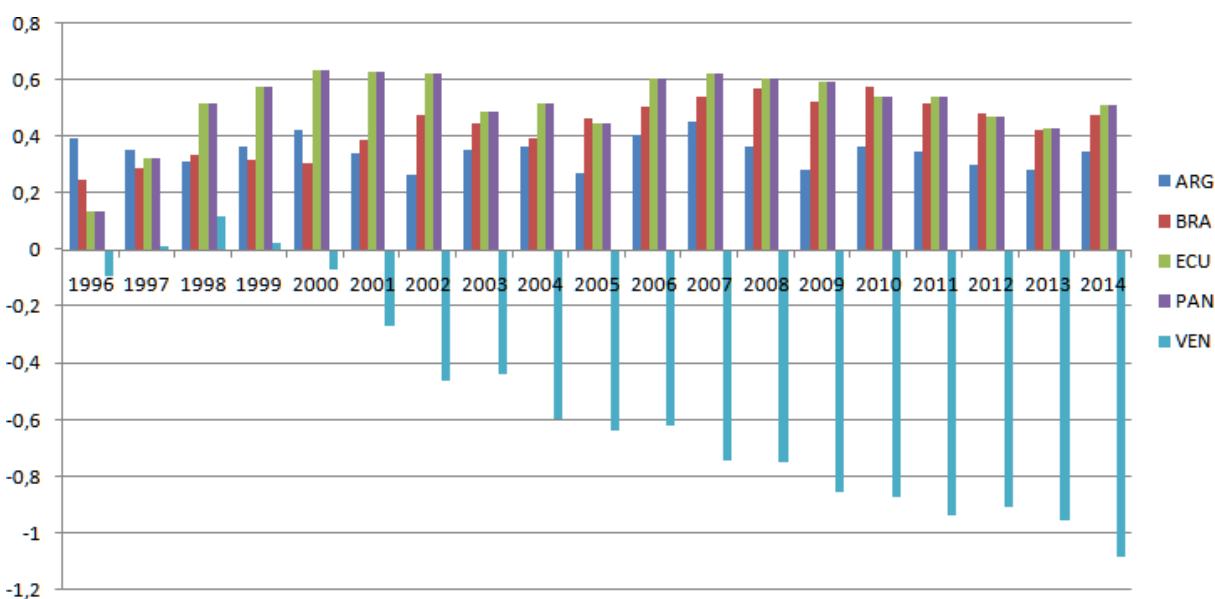
Al observar los resultados de la regresión robusta, se evidencian variables que cambian de signo dentro del intervalo de confianza (**véase Anexo V**), lo cual apoya el resultado observado en el modelo de datos agrupados “Modelo 0”, destacando que las variables (V_A, PS_AVT, RQUAL, ROL) no son significativas y presentan dificultades para explicar el modelo en ambas regresiones.

Adicionalmente, en el gráfico de residuos y valores predichos (**véase Anexo W**) se pueden observar los valores atípicos identificados en rojo, los cuales al ser eliminados mediante el uso de la regresión robusta contribuyen a disminuir la autocorrelación existente en las variables institucionales.

Resulta conveniente presentar de manera gráfica la evolución de los indicadores institucionales, para visualizar el desempeño por países y poder agregar valor al análisis previamente realizado, durante el horizonte temporal seleccionado en el presente trabajo de investigación.

En la Figura 3 se aprecia la evolución del indicador que recoge la percepción de libertades civiles y derechos políticos (V_A), en general, muestra valores en un rango entre -1 y 0,8, solo el caso de Venezuela sobrepasa la unidad negativa para el año 2014. Cabe destacar la tendencia negativa de la variable en cuestión, a partir del año 2001. En contraposición, se puede observar un comportamiento similar con valores positivos para los países seleccionados para el contraste.

Figura 3. Evolución del indicador “Voz y Responsabilidad” (V_A) por países durante el periodo 1996-2014

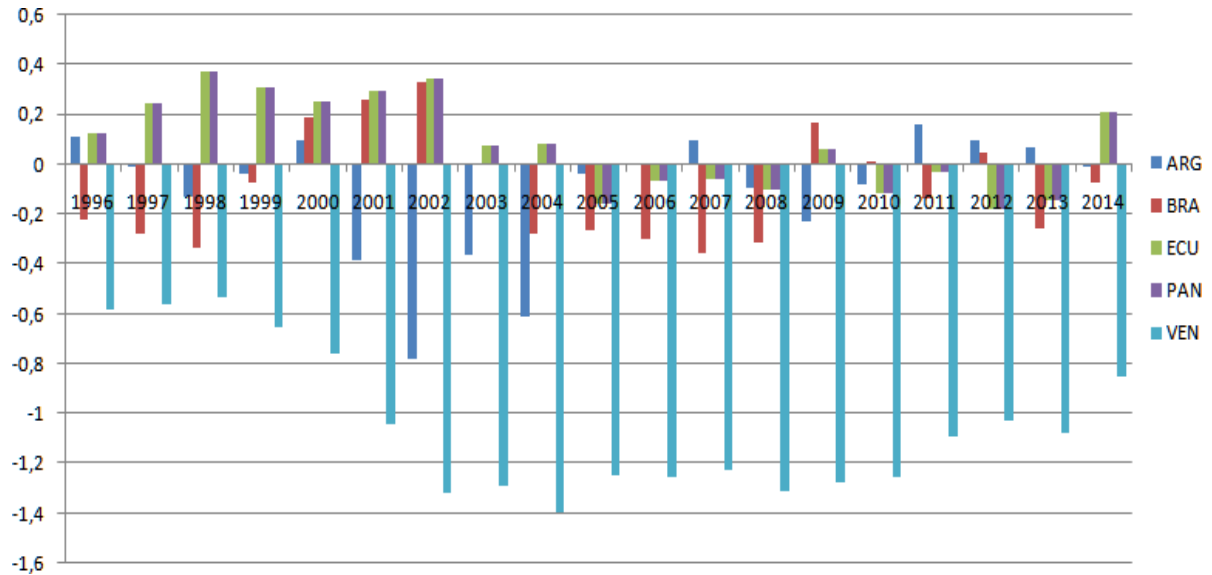


Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

A lo que respecta al indicador de Estabilidad política (PS_AVT) en la Figura 4, se pueden apreciar, en general, unos valores con una leve tendencia negativa, el caso de Venezuela es el que muestra los peores valores ostentando entre un rango de -0.6 y -1.4. Cabe resaltar que, en este indicador no hay un solo país de la muestra

seleccionada que no haya presentado valores negativos en algún momento durante el período de estudio.

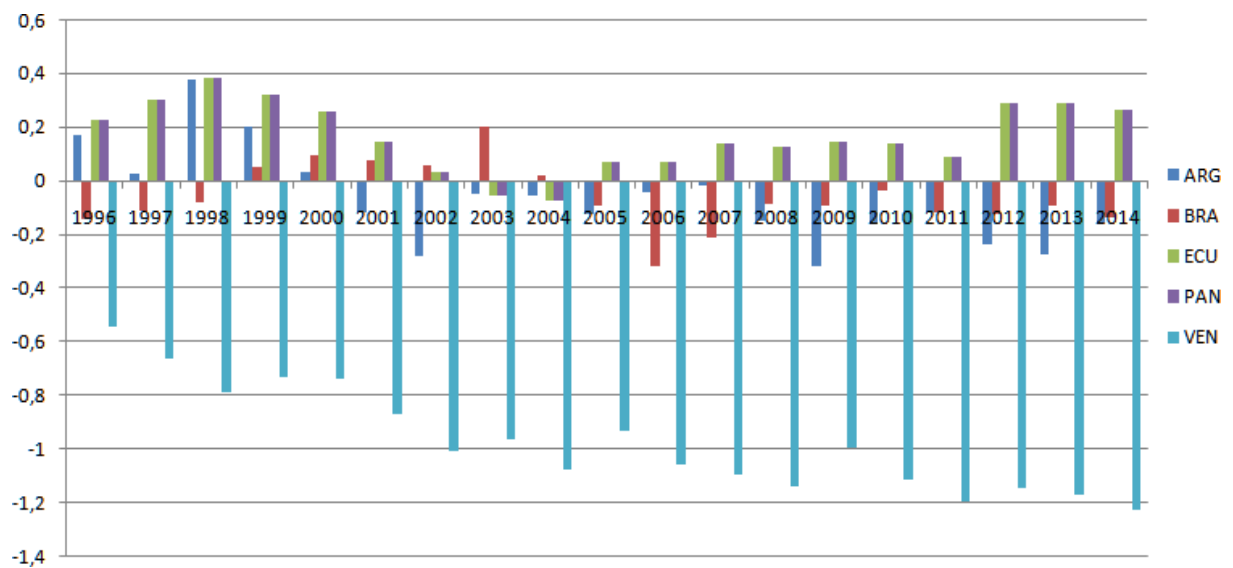
Figura 4. Evolución del indicador “Estabilidad Política y Ausencia de Violencia Terrorismo” (PS_AVT) por países durante el periodo 1996-2014



Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

En el mismo sentido, en la Figura 5 para el indicador que recoge las percepciones de la efectividad de las políticas gubernamentales (GEFFE), se puede destacar Venezuela nuevamente con valores negativos muy por debajo de la media general. Por otro lado, destaca Ecuador y Panamá con los valores más altos durante el periodo analizado, solo superado por Brasil en los años 2002, 2003 y 2004.

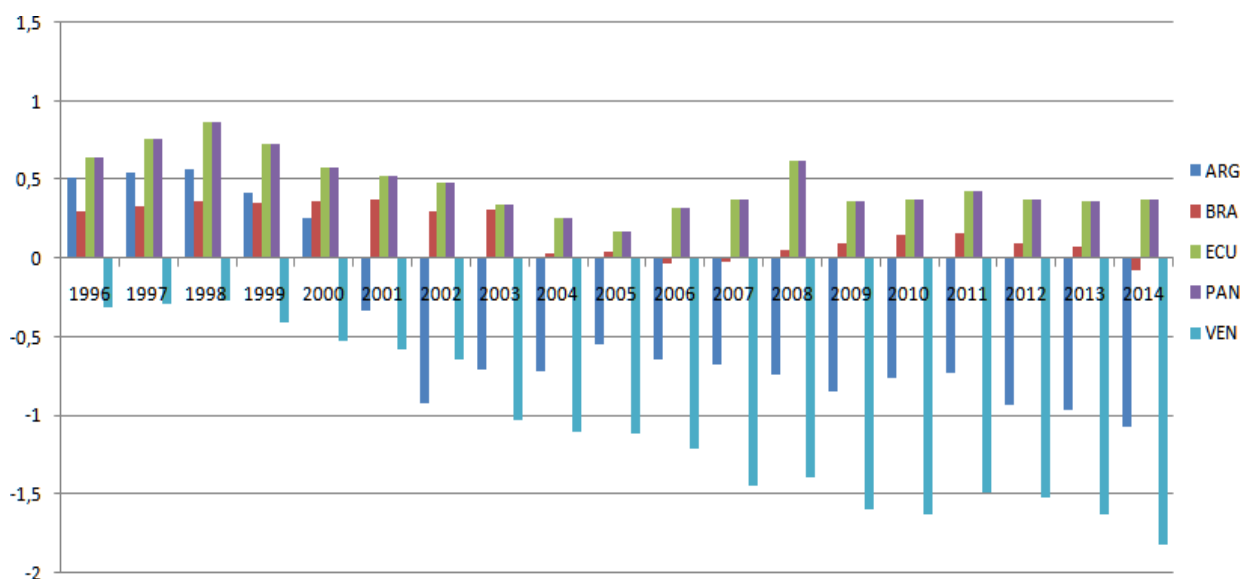
Figura 5. Evolución del indicador “Efectividad del Gobierno” (GEFFE) por países durante el periodo 1996–2014



Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

De igual forma, para el caso del indicador de calidad regulatoria (RQUAL), en la Figura 6 se puede observar, en general, una clara tendencia decreciente a lo largo del periodo de estudio. Nuevamente destaca Venezuela con los peores valores, cerca de -2 para el 2014. Cabe resaltar los casos de Ecuador y Panamá con los mayores valores positivos y un comportamiento similar durante todo el período.

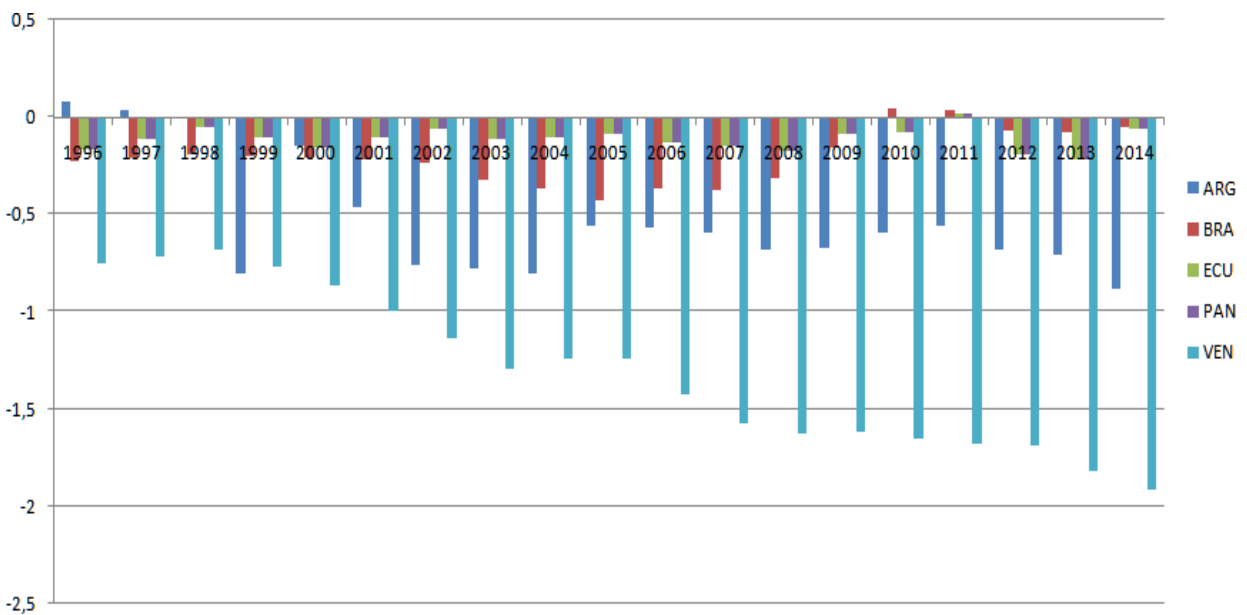
Figura 6. Evolución del indicador “Calidad Regulatoria” (RQUAL) por países durante el periodo 1996-2014



Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

En el mismo orden de ideas, a lo que respecta al indicador “Estado de Derecho” (ROL), se puede apreciar en la Figura 7 una tendencia general con valores negativos, resaltando Venezuela con un menor desempeño progresivo dentro del estado de derecho, llegando incluso tener valores cercanos a -2 en los últimos años.

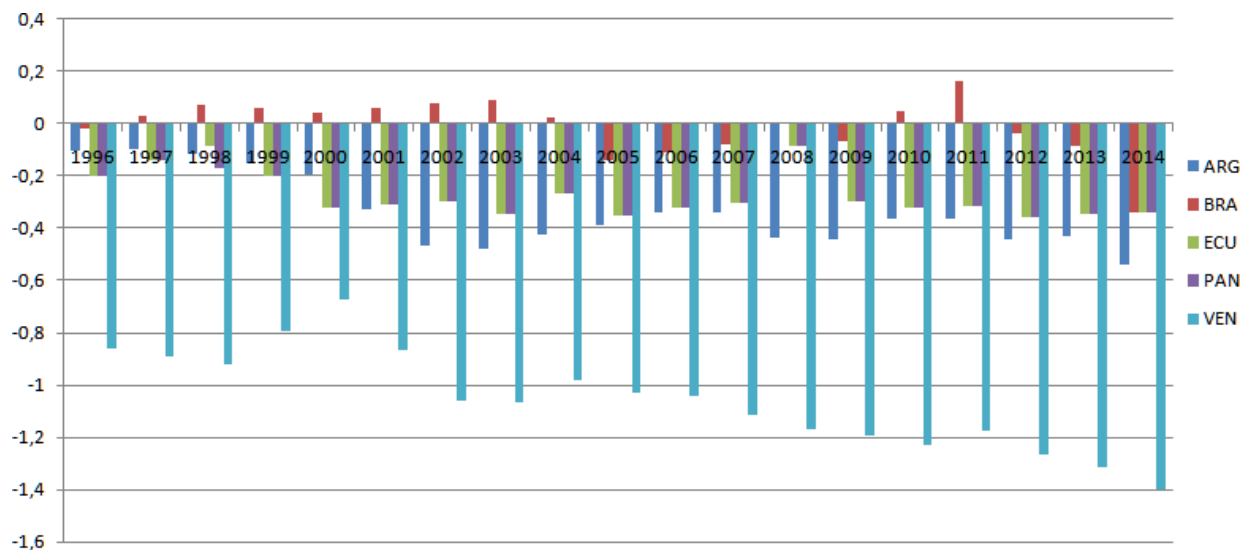
Figura 7. Evolución del indicador “Estado de Derecho” (ROL) por países durante el periodo 1996-2014.



Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

Por otra parte, al observar la Figura 8 se evidencia la evolución del indicador control de la corrupción (CCORRP), nuevamente resalta, en general un comportamiento con valores negativos, destacando a Venezuela con el peor desempeño con valores superiores a -1 a partir del 2002, e incluso acercándose a -1.4 para 2014. Entre los mejores valores, destaca Brasil, siendo el único país que registró valores positivos durante el período de estudio.

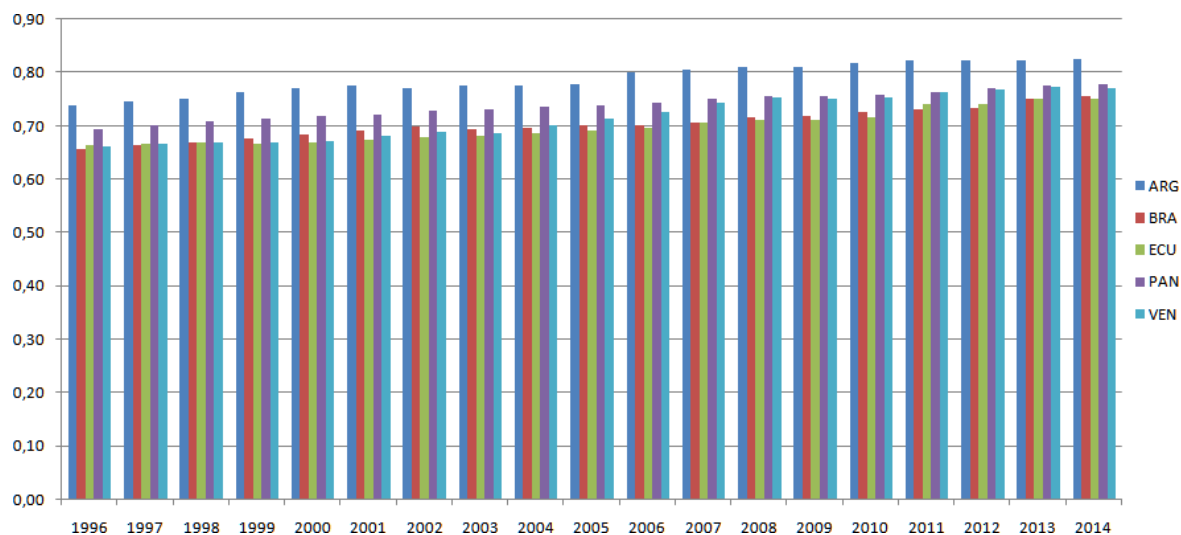
Figura 8. Evolución del indicador “Control de la Corrupción” (CCORRP) por países durante el periodo 1996-2014.



Elaboración propia. A partir de la base de datos de los indicadores de gobernanza mundial del Banco Mundial.
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

Resulta conveniente hacer especial mención a la Figura 9, la cual muestra la representación del capital humano (HDI) dentro del modelo como una variable tradicional. En contraposición a los gráficos anteriormente presentados, se logra evidenciar una clara tendencia positiva y alcista para cada país a lo largo del período de estudio, llegando a registrar valores cercanos a 0.8, y resaltando a Argentina con el mejor desempeño.

Figura 9. Evolución del índice de desarrollo humano (HDI) por países durante el periodo 1996-2014.



Elaboración propia. A partir de la base de datos del índice de desarrollo humano de The Global Economy. https://www.theglobaleconomy.com/rankings/human_development/

En vista a los resultados gráficos anteriormente expuestos, y en consonancia a los objetivos de este trabajo, resulta conveniente contribuir con los hacedores de políticas para el caso venezolano, a la luz de mejorar el desempeño de estos indicadores institucionales y así poder fomentar un marco institucional adecuado para la interacción económica entre los agentes, que contribuya a las bases de un crecimiento económico sostenido.

Recomendaciones con base a los resultados para Venezuela

Tomando en cuenta el análisis econométrico realizado, se pudo observar que dos de las variables institucionales resultaron significativas y con una elasticidad positiva en

relación al PIB per cápita, las cuales fueron la efectividad del gobierno (GEFFE) y el control de la corrupción (CCORRP). Por otro lado, no se puede dejar fuera del análisis al representante del capital humano del modelo (LNHDI), el cual ha sido relevante dentro del proceso de mejora institucional. Considerando a su vez que también resultó ser significativa y con una elasticidad positiva sobre el PIB. Dentro de este mismo orden de ideas, se quieren sugerir aspectos para mejorar la gestión de las instituciones en Venezuela, tomando como referencia los resultados previamente obtenidos.

Control de la corrupción

En primer lugar, al hablar del control de la corrupción y su efecto positivo sobre el crecimiento económico, se consideran relevantes los siguientes aspectos para poder optimizar el manejo del mismo en la economía venezolana, tomando en cuenta el enfoque del análisis de López (2003):

Respecto al desempeño de funciones por parte de los funcionarios públicos, el autor hace énfasis a la importancia de promover programas que puedan ayudar a capacitar y formar individuos honestos, para disminuir la probabilidad de ocurrencia de decisiones deshonestas. A su vez, al optimizar la preparación de dichos individuos, incrementaría la ocurrencia de notificación de comportamientos ilícitos dentro de los cargos públicos, a las autoridades competentes para poder ser solventados a la brevedad. En el mismo orden de ideas, hace referencia a la importancia de la rotación del personal en los cargos, además de la remuneración equitativa y adecuada de los empleados.

Dentro de la capacitación del personal se debe hacer mayor énfasis en el correcto uso de la autoridad otorgada a cada cargo, dejando estipulado que no pueden existir decisiones sesgadas en términos de maximización de beneficios propios. No solo haciendo énfasis al uso correcto sino eficiente y eficaz de las atribuciones de los funcionarios, para lograr la optimización de la administración no solo dentro de un enfoque moral, sino a nivel económico.

En pro de reducir posibles conflictos de intereses, se considera relevante dentro del

análisis del autor la declaración de actividades ajenas a los cargos. El establecimiento de un sistema que pueda llevar el control y exigir la rendición de cuentas por parte de los funcionarios públicos, considerando apartados económicos como beneficios, inversiones, regalos, activos, entre otros.

Por otra parte, el autor considera dentro de la contratación pública a la formación de sistemas, los cuales se encuentren en la capacidad de contratar individuos tomando como base aspectos como; la competencia, eficacia, transparencia y el uso de criterios objetivos en la toma de decisiones.

En cuanto a la gestión y a los presupuestos públicos, se hace énfasis a los procedimientos previos a la aprobación del presupuesto nacional en conjunto con la gestión de riesgo, tomando en cuenta la adopción de procesos de presentación de información de ingresos y gastos. Sin dejar a un lado un marco de normas de auditoría y contabilidad, teniendo en consideración la supervisión asociada al mismo.

Por otra parte, en consonancia al sector privado, se toma en consideración el adecuado mantenimiento de la relación entre entidades del estado y las entidades privadas, partiendo de la defensa objetiva de la integridad de dicho sector utilizando restricciones apropiadas. Adjudicándole relevancia a los códigos de conducta en el desarrollo de una adecuada actividad comercial, para dar lugar a la reciprocidad con los entes gubernamentales promoviendo la caracterización transparente de la totalidad de las interacciones entre ambos sectores.

Dentro del ámbito de corrupción se puede hacer especial énfasis a los periodos de gobierno administrados por los mandatarios Hugo Chávez y Nicolás Maduro. Tomando en cuenta el monopolio existente por parte del estado en dichos gobiernos, apropiándose de gran parte de los bienes, servicios y recursos esenciales para los ciudadanos, a través de expropiaciones a la propiedad privada, teniendo en cuenta que "entre el 2002 y 2016 el Gobierno expropió 692 empresas a capitales privados" (Estrategia y negocios, 2017). Se llegó a profundizar tanto este aspecto, que incluso resultó comprometido la provisión y el mantenimiento de servicios; como el sistema eléctrico y el servicio de agua. Hasta el punto de haber tenido lugar cuatro de los

apagones más extensos en la historia del país, los cuales cabe destacar se desarrollaron en un solo mes. Adicionalmente, deficiencias con los servicios de luz, agua, alimentos, transporte, seguridad, entre otros aspectos, no hacen más que ralentizar el desarrollo de la actividad económica, los cuales al estar hundidos en un sistema de corrupción terminan por incrementar a su vez la incertidumbre y desconfianza por parte de los ciudadanos en el estado y las políticas a considerar. (Transparencia Venezuela, 2020)

Es relevante tomar en cuenta a su vez el control de precios que derivó en escasez y mercados negros, sin dejar de mencionar al control cambiario utilizado, el cual facilitó la instauración de empresas ficticias con dólar preferencial. Además, de la condensación del carácter corruptivo del gobierno a través de la petrolera estatal PDVSA, disminuyendo progresivamente su producción e incrementando el número de trabajadores hasta incluso triplicarlo, los cuales no contaban con las aptitudes laborales necesarias para sus respectivas funciones en la empresa. Por otra parte, no se puede obviar el control cívico militar que ha ido incrementándose a lo largo de los años, expandiéndose hasta actividades económicas vulnerables a un alto grado de corrupción, como en el sector de minería participando en la explotación de recursos minerales y apropiándose de las rentas. (Transparencia Venezuela, 2020).

Resulta interesante como a medida que transcurre el periodo de estudio se incrementa la presencia de corrupción en el país, demandando un incremento en el control de la corrupción partiendo de las medidas anteriormente mencionadas.

Efectividad de gobierno

En cuanto a la efectividad de gobierno y su efecto positivo sobre el crecimiento económico, se tomarán en cuenta los siguientes factores para lograr el mejoramiento de la misma en Venezuela, partiendo desde los planteamientos teóricos evidenciados en el Programa de mejoramiento de la gestión (s.f):

En primer lugar, el documento hace referencia a la importancia radicada en la construcción de un gobierno; que sea transparente, participativo, encargado de

minimizar el gasto público maximizando a su vez la eficacia, centrado en gestionar resultados y no solo enfocarse en los procesos y las normas. Aquel gobierno que pueda optimizar su gestión diversificando los efectos del manejo del poder asignado, de manera eficaz y eficiente, para que los ciudadanos depositen su confianza en los entes reguladores y sus políticas.

Dentro del programa de mejoramiento de la gestión, se hace referencia a la optimización de los grados de eficacia y eficiencia mediante la incorporación del ámbito tecnológico. Tomando en cuenta el aprovechamiento de herramientas especializadas para digitalizar y sistematizar los procesos administrativos. Agilizando los trámites y el manejo dentro del ámbito público, tanto para los organismos públicos como para los ciudadanos.

A su vez, se considera relevante el seguimiento detallado de los resultados de los procesos implantados por los entes gubernamentales, tomando en cuenta no solo la eficiencia sino también la asignación y el manejo de las decisiones sujetas al presupuesto del estado. Considerando los resultados no solo a nivel de decisión gubernamental, incluyendo así el efecto asociado a la satisfacción de las necesidades de los ciudadanos, en relación a los bienes y servicios públicos ofrecidos.

No se puede dejar a un lado el papel de la optimización del individuo encargado de administrar el servicio público, más allá del enfoque de transparencia se encuentra la capacitación para los cargos públicos, a través, de sistemas o indicadores de desempeño, los cuales permitirán llevar el adecuado control de las aptitudes necesarias para no ralentizar el flujo de los trámites y procesos asignados.

También, el documento hace énfasis a la relevancia de la construcción de sistemas que se encarguen de la creación de incentivos dentro el ámbito público. Tomando en cuenta la agilización del proceso de mejoramiento del servicio ofrecido a la ciudadanía, con mejoras en términos de desempeño asociadas a la existencia de una bonificación.

Por otra parte, se considera importante mantener a la sociedad actualizada a nivel de información de interés sobre el desempeño de las instituciones públicas, generando

mayor credibilidad y aceptación de medidas futuras.

Dentro de la efectividad de gobierno de los últimos sistemas gubernamentales que han existido en el país (Chávez y Maduro), es relevante mencionar la ineficiente gestión y aplicación de políticas por parte de los mismos, teniendo en consideración la costumbre de dichos gobiernos de exhibir proyectos de políticas atractivas para la ciudadanía, para posteriormente no terminarlos. Tomando en consideración varios de los casos más populares asociados a este aspecto, con la utilización de 60.612 millones de dólares en obras de transporte inconclusas (15/23), a su vez la paralización del Tuy IV desde 2009 con un presupuesto de 476 millones de dólares, además del uso de 37.691 millones de dólares para solo haber ejecutado 23 de 40 contratos de electricidad. (Transparencia Venezuela, 2020)

Por otra parte, en vez de establecer un esquema de incentivos dentro de los cargos públicos para mejorar la eficiencia en términos de desempeño laboral, el resultado del ámbito corruptivo derivó en la excesiva burocracia y complicación de los tramites a realizar dentro del servicio público, bien sea un pasaporte, el documento de identidad, entre otros, dando paso a remuneraciones no legales a funcionarios para la agilización de los procesos. En otras palabras, "Hacer un trámite en Venezuela no sólo es cuestión tener los papeles en orden. También de conocer a alguien que lo agilice. O pagar una "comisión" para garantizarlo." (Pardo, 2013)

Al parecer el sesgo corruptivo del sistema hace presencia incluso dentro de las políticas a implementar por parte del gobierno, además de corromper las funciones de los individuos encargados de ofrecer los servicios públicos, resaltando la urgencia de la aplicación de las medidas comentadas anteriormente, para así optimizar la efectividad de las políticas en el país.

Capital humano

En base al efecto positivo del capital humano sobre el crecimiento económico, se considerarán las siguientes medidas para optimizar el grado de afectación del mismo en la economía venezolana, tomando en cuenta los enfoques teóricos considerados por (Fernández, s.f):

El autor hace referencia a la teoría de capital humano según el enfoque de Schultz, mientras enfatiza la importancia de la inversión dentro de dicho factor, en el cual se le adjudica relevancia al ámbito educacional. Considerando una mayor preparación educativa como factor que condiciona el alcance de una mayor productividad dentro de la actividad económica. Sugiriendo como opción atractiva la inversión dentro de las instalaciones educativas y la calidad del servicio.

A su vez, dentro de la misma teoría se considera el mejoramiento de la calidad de vida de las personas. En términos de salud y servicios básicos, tomando en cuenta que una economía caracterizada por problemas dentro de estos dos enfoques ralentizaría el proceso productivo. Insinuando la importancia relacionada al tiempo perdido por los trabajadores en solventar problemas propios de la economía, dejando menos tiempo y esfuerzo para las actividades productivas. Resultando una opción a considerar la inversión en materia de salud y servicios básicos.

Por otra parte, también se observó que el mismo enfoque teórico consideró a la formación de los individuos en el puesto de trabajo. Haciendo énfasis no solo a la preparación anterior a la incorporación al trabajo, sino a los procesos o programas encargados de capacitar adecuadamente al individuo dentro del nuevo ámbito laboral, familiarizándolo con su entorno y sus funciones para que pueda generar una mayor productividad. Sugiriendo a la capacitación laboral como una opción de inversión a considerar.

A su vez, el autor hace referencia a la relevancia del acompañamiento del capital humano en conjunto con los avances tecnológicos. Considerando al efecto tecnológico como factor condicionante de la actividad económica, e incluso del efecto productivo del mismo capital humano. Además, de la relevancia de la capacitación en términos de avances tecnológicos del personal trabajador. Tomando en cuenta dicho enfoque, la inversión dentro del ámbito tecnológico surge como una opción atractiva.

En el mismo orden de ideas y nuevamente haciendo referencia a los últimos sistemas de gobierno en el país (Chávez y Maduro), bajo un enfoque del capital

humano, es de carácter relevante observar los estudios de memoria educativa, los cuales "indican, a partir de los discursos de memoria y cuenta registrados una vez dejaron de publicarse cifras oficiales, que la matrícula estudiantil ha disminuido desde 2006 hasta 2018. El país pasó de 13.954.000 de estudiantes matriculados a tener 10.494.000" (Calvo, 2019). Sin duda alguna, una importante pérdida en términos educacionales y de capital humano para los años posteriores.

La progresiva decadencia del sistema educativo observada a partir del año 2006 se fundamenta en factores como; pobreza, escasos incentivos por parte del sector educativo, ausencia de sistemas que permitan corregir las fallas existentes del mismo. Además, la falta de preparación por parte de los educadores, llegándose a registrar incluso un 40% de profesores no aptos para dar clases e incluso sin graduarse. Este factor va de la mano a la baja calidad de las instalaciones para ofrecer el servicio educativo, a su vez, termina por oscurecer el panorama académico del país. (Valenzuela, 2019)

La observación anterior, permite avizorar la potencial futura preparación laboral de la población que afecta, a su vez, el desempeño de diversos sectores económicos del país.

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

El presente trabajo de investigación tuvo como objetivo central analizar el impacto de la calidad institucional en Venezuela para el periodo 1996 al 2014, tomando en consideración un enfoque de comparabilidad con algunos países de la región de Latinoamérica.

Durante el período de estudio, se pudo observar que la calidad institucional en Venezuela registró valores caracterizados por una tendencia negativa, salvo la variable representativa del capital humano (HDI). Adicionalmente, siguiendo las cifras de la CEPAL, el desempeño de la economía venezolana manifestó un comportamiento similar, con una marcada tendencia a la baja, resultando en una importante contracción del PIB.

A lo largo del presente trabajo, se presentaron una serie de investigaciones previas que establecen una fuerte relación entre la calidad institucional de un país y el crecimiento económico, y a su vez, evalúan la forma y la magnitud de esta relación. A pesar de que la teoría no respalda un consenso en la manera en la cual la calidad institucional impacta el crecimiento económico, si concuerda en que un marco institucional débil, tiene efectos deprimentes en el desempeño económico de los países. Este trabajo constituye un aporte en ese sentido, al contribuir con evidencia empírica sobre la relación anteriormente mencionada para el caso de la economía de Venezuela para el periodo bajo estudio.

Para contrastar estas ideas, se procedió a la construcción de un modelo econométrico con una estructura de “Data Panel”, para de esta manera estimar regresiones que corroboren si la evidencia sustenta los resultados registrados en trabajos de otros autores. Para el caso de Venezuela se pudieron observar cómo variables significativas al Control de la Corrupción y la Efectividad del Gobierno, con la presencia de elasticidades positivas respecto al crecimiento económico a nivel de las variables institucionales. Sin dejar a un lado, el acompañamiento significativo de dicho

efecto favorable por parte del representante del capital humano, como variable tradicional. Dichos resultados abogaron a la identificación de un impacto positivo de la calidad institucional sobre el crecimiento económico.

Resulta conveniente resaltar que contrario a lo esperado, el Estado de Derecho no resultó una variable significativa para explicar el crecimiento económico de Venezuela. De esta manera, abre paso para profundizar la investigación y el análisis, con una muestra más amplia de países, contrastar con niveles de renta superiores, en aras de corroborar la importancia de dicha variable para el desempeño económico.

Al contrastar los resultados con los otros países considerados en el estudio, se pudo observar el impacto significativo de las mismas variables (GEFFE, CCORRP, HDI), en concordancia con el caso venezolano para las economías de Ecuador y Brasil. Por otro lado, para el caso de Argentina y Panamá se pudo evidenciar el apoyo hacia el mismo efecto favorable, pero esta vez dejando de ser significativas la efectividad del gobierno y el control de la corrupción respectivamente. A partir de esta evidencia empírica se comprueba, la hipótesis del trabajo la cual defendía un efecto institucional favorable al crecimiento económico para el caso Venezuela en los años bajo estudio.

Por otra parte, los resultados obtenidos sirvieron para identificar características y oportunidades presentadas en las recomendaciones, que abren paso a incentivar potenciales políticas que apunten a un crecimiento económico sostenido en el país; tomando en consideración a la optimización de la administración del estado, desde un enfoque institucional asociado al control de la corrupción y a la efectividad del gobierno, siendo oportuno destacar, que tampoco puede dejarse a un lado, el impacto del capital humano dentro del proceso, el cual, a pesar de no ser una variable institucional, acompaña al efecto favorable en cada uno de los países, siendo conveniente prestar especial importancia al fomento del desarrollo humano para incentivar una mejora sostenida en el desempeño económico del país.

Partiendo de lo anterior, es posible comprobar la necesidad de una reforma al marco institucional que contribuya a una mejora de la calidad del mismo. De esta manera se podría alcanzar un mayor crecimiento económico, enfocado en el ámbito institucional a través de una disminución de la burocracia y la incertidumbre (costos de transacción y producción) acompañado de un plan de políticas honestas y efectivas, lo cual se consigue modificando las instituciones, a luz de establecer un clima idóneo para la interacción humana y la actividad económica.

Adicionalmente, para concluir resulta conveniente resaltar una serie de potenciales recomendaciones a considerar para la realización de futuros trabajos relacionados a esta línea de investigación y temas afines:

- Considerar dentro del modelo econométrico, la inclusión de una variable “Dummy” que recoja la información del cambio de reglas a nivel institucional que surgió a mediados del año 1999, con la llegada del ex presidente Hugo Chávez al gobierno.
- Considerar la adición del precio del petróleo como variable de control para el caso de Venezuela, para así contribuir con un mayor nivel de robustez en el modelo.
- Contemplar el análisis de un enfoque bidireccional existente entre la calidad institucional y el crecimiento económico (PIB per cápita real), en el caso de países con dependencia de exportaciones de materias prima.

REFERENCIAS

- Acemoglu, D. (2003). The form of property right: Oligarchic vs Democratic societies. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w10037.pdf>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w10481.pdf>
- Acemoglu, D., y Robinson, J. (2012). Por qué fracasan los países. Recuperado de <http://www.inep.org/images/2017-repuestos/Acemoglu-Daron---Por-Que-Fracasan-Los-Paises-sin-portada-.pdf>
- Ahmad, E., Ullah, M., & Arfeen, I. (2012). Does corruption affect economic growth? Recuperado de <https://scielo.conicyt.cl/pdf/laje/v49n2/art05.pdf>
- Aixalá, J., & Fabro, G. (2007) A Model of Growth Augmented with Institutions. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/4755066_A_Model_of_Growth_Augmented_with_Institutions
- Aixalá, J., y Fabro, G. (2008) Determinantes de la calidad institucional de los países. Recuperado de: <https://www.redalyc.org/pdf/969/96915817005.pdf>
- Alonso, J. (2007) Inequality, institutions and progress: a debate between history and the present. *Recuperado de* https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/11233/93061080I_en.pdf?sequence=1&isAllowed=y
- Arias, F. (2006). *El proyecto de investigación: Introducción a la Metodología Científica* (5ta edición). Caracas, Venezuela. Editorial: Episteme.
- Banco mundial. (s.f). Conjunto de indicadores de desarrollo. Recuperado de

<https://databank.worldbank.org/reports.aspx?source=world-development-indicators#>

Banco mundial. (s.f). PIB per cápita (US\$ a precios constantes de 2010). Recuperado de <https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.KD>

Barro, R. (1994). Democracy and growth. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w4909.pdf>

Barro, R. (1997). Determinants of the economic growth: A cross-country empirical study. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w5698.pdf>

Bylund, P. (2018). ¿Qué es el crecimiento económico? (¿Y qué no es?). *Mises Institute*. Recuperado de <https://mises.org/es/wire/%C2%BFqu%C3%A9-es-el-crecimiento-econ%C3%B3mico-%C2%BFy-qu%C3%A9-no-es>

Caballero, G. (2002). El programa de la nueva economía institucional: lo macro, lo micro y lo político. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/28128308_El_programa_de_la_nueva_economia_institucional_lo_macro_lo_micro_y_lo_politico

Caballero, G. (2009). El papel de las instituciones en la geografía humana: un enfoque desde la nueva economía institucional. Recuperado de <http://www.scielo.org.mx/pdf/est/v9n29/v9n29a2.pdf>

Calvo, J. (2019). Deserción escolar supera el 30% en Venezuela. *Cambio 16*. Recuperado de <https://www.cambio16.com/futuro-hipotecado-como-el-chavismo-destruyo-la-educacion-en-venezuela/>

CEPAL. (2014). *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/36970/4/Venezuela_es.pdf

CEPAL. (2019). *Estudio económico de América Latina y el Caribe*. Recuperado de https://repositorio.cepal.org/bitstream/handle/11362/44674/179/EEE2019_Venezuela_es.pdf

Coase, R. H. (1937). The Nature of Firm. *Económica*. Recuperado de https://edisciplinas.usp.br/pluginfile.php/1625/mod_resource/content/1/CHY%20The_Nature_of_the_Firm_-_Coase.pdf

De Freitas, A., y Sánchez, A. (2019). *Análisis de la relación entre la dependencia de exportaciones de materias primas y la calidad institucional en una muestra de países durante el periodo 1995-2017* (tesis de pregrado). Universidad Católica Andrés Bello, Caracas, Venezuela.

Engerman, S., & Sokoloff, K. (2005) Colonialism, inequality, and long-run paths of development. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w11057.pdf>

Estrategia y negocios. (2017). Crisis en Venezuela: 500.000 empresas cerradas y 700 expropiadas. Recuperado de <https://www.estrategiaynegocios.net/lasclavesdeldia/1096494-330/crisis-en-venezuela-500000-empresas-cerradas-y-700-expropiadas>

Fabro, G. (2005). Crecimiento Económico y Calidad Institucional. Recuperado de: <http://zaguan.unizar.es/record/1899/#>

Fernández, H. (s.f). Capital humano ¿Qué significa para una empresa? *Economía TIC*. Recuperado de <https://economytic.com/capital-humano/>

FMI. (2003). World Economic Outlook: Growth and Institutions. Recuperado de:

<https://www.imf.org/en/Publications/WEO/Issues/2016/12/30/World-Economic-Outlook-April-2003-Growth-and-Institutions-16369>

Galindo, M. (2011). Crecimiento económico. Recuperado de: https://www.researchgate.net/publication/45236356_Instituciones_y_crecimiento_economico

Gujarati, D., & Porter, D. (2010). *Econometría*. México: McGraw Hill.

Gwartney, J., Lawson, R., & Holcombe, R. (1999). Economic Freedom and The Environment for Economic Growth. Recuperado de: <https://pdfs.semanticscholar.org/98f9/0eda56d0e830d96258b8c6087853fd28ea98.pdf>

Gwartney, J., & Lawson, R. (2003). The concept and measurement of economic freedom. Recuperado de <http://myweb.fsu.edu/jdgwartney/Documents/Gwartney%20Lawson%20EJPE%20article.pdf>

Hall, R., & Jones, C. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *The Quarterly Journal of Economics*, pp. 83-116. Recuperado de <https://web.stanford.edu/~chadj/HallJonesQJE.pdf>

Islam, R., & Montenegro, C. (2002). What determines the quality of institutions. Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/23722572_What_Determines_the_Quality_of_Institutions

Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2010). The Worldwide Governance Indicators Methodology and Analytical Issues. *Worldwide Governance Indicators*. Recuperado de <http://info.worldbank.org/governance/wgi/Home/Documents>

Landes, D. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some are So Rich and Some So Poor*. London: Little, Brown, and Company.

La Porta, R., López de Silanes, F., Sheifer, A., & Vishny, R. (1998). The quality of government. Recuperado de <https://www.nber.org/papers/w6727.pdf>

López, J. (2003). Normas y políticas internacionales contra la corrupción. Recuperado de http://www.oas.org/juridico/spanish/mesicic3_reptom_normas.pdf

Mankiw, G., Romer, D., & Weill, N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437. Recuperado de https://eml.berkeley.edu/~dromer/papers/MRW_QJE1992.pdf

Meltzer, A., & Richard, S. (1981). A Rational Theory of the Size of Government. *Journal of Political Economy*, pp. 914-927. Recuperado de <https://pdfs.semanticscholar.org/1f74/0689c4f8b519902466d4b98b235a3f7f1a33.pdf>

North, D. (1968). Sources of Productivity Change in Ocean Shipping, 1600- 1850. *Journal of Political Economy*, pp. 953-970. Recuperado de: www.jstor.org/stable/1830031

North, D. (1990). Institutions. Institutional change and economic performance. Recuperado de [http://epistemh.pbworks.com/f/8.%20Institutions Institutional_Change_and_Economic_Performance.pdf](http://epistemh.pbworks.com/f/8.%20Institutions%20Institutional_Change_and_Economic_Performance.pdf)

North, D. (1991). Institutions. Recuperado de <https://www.aeaweb.org/articles?id=10.1257/jep.5.1.97>

North, D. (1994). El desempeño económico a lo largo del tiempo. Recuperado de:
http://aleph.academica.mx/jspui/bitstream/56789/6007/1/DOCT2065091_ARTICULO_1.PDF

Olson, M. (1993). *Dictatorship, Democracy, and Development*. Doi:10.2307/2938736

Pardo, D. (2013). Qué hace que la corrupción en Venezuela sea única. *BBC*.
Recuperado de
https://www.bbc.com/mundo/noticias/2013/12/131203_venezuela_corrupcion_trasnp_arena_dp

Programa de mejoramiento de la gestión. (s.f). Recuperado de
[http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/D18FDE5961E39BFF05257C43005CCA30/\\$FILE/PMG.pdf](http://www2.congreso.gob.pe/sicr/cendocbib/con4_uibd.nsf/D18FDE5961E39BFF05257C43005CCA30/$FILE/PMG.pdf)

Putman, R. (1993). "The Prosperous Community: Social Capital and Public Life". *The American Prospect*. Recuperado de
<https://pdfs.semanticscholar.org/7ca2/ff64d7db151775ed4ff002754157189ddca0.pdf>

Rosende, F. (2000). Teoría de crecimiento económico: un debate inconcluso.
Recuperado de
https://www.researchgate.net/publication/23692377_Teoria_de_crecimiento_economico_un_debate_inconcluso

Sampieri, R., Fernández, C., & Baptista, P. (1991). *Metodología de la investigación*. Mexico, D.F.: McGraw-Hill.

Schmidth, S. (2005). *Econometría*. México: Mc Graw Hill.

Sebastián, C., Serrano, G., Roca, J., y Osés, J. (2007) *Cómo las instituciones condicionan el funcionamiento de la economía española*. Recuperado de http://sgfm.elcorteingles.es/SGFM/FRA/recursos/doc/Libros/2005341330_372009122932.pdf

SYSTAT II. (2009). *Statistics II*. Chicago: Systat Software Inc.

SYSTAT IV. (2009). *Statistics IV*. Chicago: Systat Software Inc.

The Global Economy. (s.f). Human development index. Recuperado de: https://www.theglobaleconomy.com/rankings/human_development/

Toboso, F. (1997). ¿En qué se diferencian los enfoques de análisis de la vieja y la nueva economía institucional? Recuperado de https://www.researchgate.net/publication/270898120_En_que_se_diferencian_los_Enfoques_de_Analisis_de_la_Vieja_y_la_Nueva_Economia_Institucional

Transparencia Venezuela. (2020). Impacto de la Gran Corrupción dejó al país indefenso frente a la pandemia. Recuperado de: <https://transparencia.org.ve/impacto-de-la-gran-corrupcion-dejo-al-pais-indefenso-frente-a-la-pandemia/>

Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. Recuperado de <https://www.amherst.edu/media/view/131389/original/Treisman2000.pdf>

Urbano, D., Diaz, J., y Hernandez, R. (s.f). La teoría económica institucional: el enfoque de North en el ámbito de la creación de empresas. Recuperado de Dialnet: [LaTeoriaEconomicaInstitucional-2499446%20\(2\).pdf](https://dialnet.unirioja.es/servlet/articulo?codigo=2499446)

Valenzuela, M. (2019). Crisis Educativa en Venezuela. Recuperado de <https://www.monografias.com/trabajos68/crisis-educativa-venezuela/crisis-educativa-venezuela2.shtml>

Westreicher, G. (s.f). Nueva economía institucional. Recuperado de <https://economipedia.com/definiciones/nueva-economia-institucional.html>

Worldwide Governance Indicators (WGI) Project. Recuperado de: <http://info.worldbank.org/governance/wgi/>

ANEXOS

Anexo A: Matriz de Correlación de Pearson para el “Modelo 0”

Pearson Correlation Matrix for Model-0

	LNGDPPC	LNGFCF	LNHDI	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP	Y_ESTIM	EI
LNGDPPC	1,000										
LNGFCF	-0,021	1,000									
LNHDI	0,346	0,014	1,000								
V_A	-0,611	0,063	-0,057	1,000							
PS_AVT	-0,638	0,046	-0,023	0,868	1,000						
GEFFE	-0,701	0,133	-0,046	0,905	0,899	1,000					
RQUAL	-0,712	0,264	-0,432	0,811	0,787	0,871	1,000				
ROL	-0,582	0,189	-0,266	0,846	0,757	0,810	0,864	1,000			
CCORRP	-0,474	-0,080	-0,162	0,869	0,810	0,864	0,807	0,801	1,000		
Y_ESTIM	0,882	-0,023	0,416	-0,686	-0,716	-0,787	-0,810	-0,660	-0,535	1,000	
EI	0,452	-0,001	-0,055	0,003	0,001	0,002	0,023	0,014	0,009	-0,022	1,000

Anexo B-1: Datos de los Indicadores Institucionales con datos estimados.

ESTIMACIÓN DE LOS INDICADORES INSTITUCIONALES

▼List Cases - V_A,PS_AVT,GEFFE,RQUAL,ROL,CCORRP

Case	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP
1	0,392	0,110	0,166	0,518	0,076	-0,101
2	0,350	-0,010	0,028	0,550	0,040	-0,100
3	0,309	-0,130	0,376	0,571	-0,006	-0,113
4	0,360	-0,040	0,200	0,420	-0,800	-0,150
5	0,418	0,100	0,032	0,257	-0,150	-0,192
6	0,340	-0,380	-0,120	-0,330	-0,460	-0,330
7	0,260	-0,780	-0,280	-0,919	-0,758	-0,468
8	0,349	-0,360	-0,047	-0,709	-0,774	-0,478
9	0,362	-0,610	-0,058	-0,714	-0,807	-0,425
10	0,269	-0,040	-0,124	-0,548	-0,555	-0,388
11	0,403	0,000	-0,046	-0,641	-0,569	-0,341
12	0,449	0,100	-0,016	-0,668	-0,592	-0,340
13	0,359	-0,090	-0,147	-0,738	-0,677	-0,436
14	0,280	-0,230	-0,318	-0,845	-0,675	-0,445
15	0,362	-0,080	-0,163	-0,762	-0,591	-0,361
16	0,345	0,160	-0,120	-0,722	-0,561	-0,366
17	0,295	0,100	-0,239	-0,929	-0,680	-0,443
18	0,277	0,070	-0,278	-0,957	-0,708	-0,432
19	0,345	-0,010	-0,159	-1,074	-0,886	-0,542
20	0,242	-0,218	-0,143	0,297	-0,224	-0,019
21	0,285	-0,280	-0,110	0,330	-0,205	0,030
22	0,333	-0,337	-0,080	0,365	-0,194	0,075
23	0,315	-0,075	0,050	0,360	-0,200	0,060
24	0,302	0,187	0,094	0,362	-0,208	0,040
25	0,385	0,260	0,075	0,380	-0,220	0,060

Anexo B-2: Datos de los Indicadores Institucionales con datos estimados.

26	:	0,472	0,330	0,056	0,297	-0,232	0,081
27	:	0,443	0,006	0,198	0,310	-0,323	0,091
28	:	0,389	-0,276	0,020	0,033	-0,365	0,023
29	:	0,458	-0,264	-0,096	0,039	-0,429	-0,140
30	:	0,500	-0,295	-0,320	-0,032	-0,366	-0,109
31	:	0,537	-0,357	-0,214	-0,025	-0,371	-0,076
32	:	0,569	-0,313	-0,090	0,054	-0,315	0,008
33	:	0,522	0,166	-0,095	0,099	-0,157	-0,069
34	:	0,571	0,013	-0,035	0,152	0,044	0,046
35	:	0,514	-0,133	-0,117	0,165	0,038	0,166
36	:	0,478	0,046	-0,128	0,094	-0,069	-0,037
37	:	0,417	-0,259	-0,093	0,073	-0,080	-0,085
38	:	0,472	-0,070	-0,139	-0,078	-0,050	-0,338
39	:	0,131	0,125	0,224	0,646	-0,167	-0,201
40	:	0,320	0,245	0,300	0,760	-0,110	-0,140
41	:	0,512	0,371	0,382	0,871	-0,053	-0,083
42	:	0,570	0,310	0,320	0,725	-0,100	-0,200
43	:	0,631	0,253	0,256	0,582	-0,152	-0,322
44	:	0,625	0,295	0,145	0,530	-0,105	-0,310
45	:	0,619	0,345	0,030	0,484	-0,062	-0,299
46	:	0,485	0,074	-0,057	0,339	-0,110	-0,348
47	:	0,516	0,085	-0,072	0,261	-0,103	-0,268
48	:	0,444	-0,158	0,069	0,175	-0,089	-0,351
49	:	0,602	-0,068	0,067	0,319	-0,133	-0,323
50	:	0,621	-0,061	0,138	0,372	-0,150	-0,300
51	:	0,601	-0,097	0,123	0,620	-0,175	-0,086
52	:	0,591	0,064	0,143	0,370	-0,088	-0,295
53	:	0,537	-0,116	0,137	0,381	-0,074	-0,321
54	:	0,535	-0,028	0,086	0,426	0,019	-0,317
55	:	0,469	-0,179	0,285	0,377	-0,192	-0,358
56	:	0,424	-0,141	0,289	0,363	-0,216	-0,346
57	:	0,506	0,209	0,262	0,371	-0,060	-0,340
58	:	0,131	0,125	0,224	0,646	-0,167	-0,201
59	:	0,320	0,245	0,300	0,760	-0,110	-0,140
60	:	0,512	0,371	0,382	0,871	-0,053	-0,170
61	:	0,570	0,310	0,320	0,725	-0,100	-0,200
62	:	0,631	0,253	0,256	0,582	-0,152	-0,322
63	:	0,625	0,295	0,145	0,530	-0,105	-0,310
64	:	0,619	0,345	0,030	0,484	-0,062	-0,299
65	:	0,485	0,074	-0,057	0,339	-0,110	-0,348

Anexo B-3: Datos de los Indicadores Institucionales con datos estimados.

66	:	0,516	0,085	-0,072	0,261	-0,103	-0,268
67	:	0,444	-0,158	0,069	0,175	-0,089	-0,351
68	:	0,602	-0,068	0,067	0,319	-0,133	-0,323
69	:	0,621	-0,061	0,138	0,372	-0,150	-0,300
70	:	0,601	-0,097	0,123	0,620	-0,175	-0,086
71	:	0,591	0,064	0,143	0,370	-0,088	-0,295
72	:	0,537	-0,116	0,137	0,381	-0,074	-0,321
73	:	0,535	-0,028	0,086	0,426	0,019	-0,317
74	:	0,469	-0,179	0,285	0,377	-0,192	-0,358
75	:	0,424	-0,141	0,289	0,363	-0,216	-0,346
76	:	0,506	0,209	0,262	0,371	-0,060	-0,340
77	:	-0,094	-0,581	-0,541	-0,309	-0,750	-0,863
78	:	0,010	-0,560	-0,660	-0,290	-0,715	-0,890
79	:	0,115	-0,535	-0,788	-0,269	-0,679	-0,924
80	:	0,020	-0,650	-0,730	-0,400	-0,770	-0,795
81	:	-0,069	-0,757	-0,737	-0,521	-0,861	-0,673
82	:	-0,270	-1,040	-0,870	-0,580	-0,995	-0,865
83	:	-0,462	-1,316	-1,009	-0,643	-1,133	-1,062
84	:	-0,440	-1,286	-0,962	-1,021	-1,294	-1,064
85	:	-0,598	-1,392	-1,072	-1,102	-1,244	-0,982
86	:	-0,637	-1,246	-0,931	-1,110	-1,242	-1,029
87	:	-0,622	-1,253	-1,058	-1,209	-1,425	-1,043
88	:	-0,746	-1,228	-1,093	-1,444	-1,574	-1,113
89	:	-0,752	-1,311	-1,138	-1,387	-1,624	-1,167
90	:	-0,854	-1,276	-0,993	-1,593	-1,618	-1,192
91	:	-0,871	-1,256	-1,112	-1,623	-1,654	-1,228
92	:	-0,934	-1,094	-1,191	-1,482	-1,676	-1,174
93	:	-0,907	-1,027	-1,145	-1,518	-1,690	-1,268
94	:	-0,952	-1,078	-1,167	-1,630	-1,821	-1,314
95	:	-1,084	-0,852	-1,227	-1,815	-1,916	-1,400

Anexo C: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios con variables independientes tradicionales y variables institucionales. (Modelo “0”)

▼OLS Regression

```
Dependent Variable      : LNGDPPC
N                        : 95
Multiple R              : 0,882
Squared Multiple R      : 0,778
Adjusted Squared Multiple R : 0,757
Standard Error of Estimate : 0,201
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	8,201	0,520	0,000	.	15,761	0,000
LNGFCF	0,575	0,133	0,310	0,502	4,325	0,000
LNHDI	2,029	0,661	0,304	0,264	3,069	0,003
V_A	-0,171	0,137	-0,185	0,117	-1,248	0,215
PS_AVT	-0,062	0,106	-0,072	0,167	-0,582	0,562
GEFFE	-1,011	0,186	-1,111	0,062	-5,430	0,000
RQUAL	-0,195	0,136	-0,334	0,048	-1,439	0,154
ROL	-0,002	0,092	-0,003	0,181	-0,024	0,981
CCORRP	1,147	0,141	1,051	0,155	8,133	0,000

Anexo D: Resultados de Prueba de Durbin Watson para el Modelo “0”.

```
Durbin-Watson D-Statistic      : 0,647
First Order Autocorrelation    : 0,669
```

Anexo E: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios el “Modelo 0” para Argentina.

▼ OLS Regression

Results for COUNTRY\$ = ARG

```
Dependent Variable      : LNGDPPC
N                        : 19
Multiple R               : 0,985
Squared Multiple R       : 0,970
Adjusted Squared Multiple R : 0,946
Standard Error of Estimate : 0,033
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	9,308	0,398	0,000	.	23,413	0,000
LNGFCF	0,386	0,114	0,345	0,289	3,371	0,007
LNHDI	4,333	0,701	1,140	0,089	6,185	0,000
V_A	-0,461	0,182	-0,171	0,663	-2,536	0,030
PS_AVT	0,039	0,063	0,071	0,223	0,610	0,555
GEFFE	-0,012	0,111	-0,015	0,154	-0,110	0,915
RQUAL	0,050	0,088	0,208	0,023	0,572	0,580
ROL	0,061	0,052	0,130	0,243	1,168	0,270
CCORRP	0,127	0,285	0,127	0,037	0,445	0,666

Anexo F: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios el “Modelo 0” para Brasil.

Results for COUNTRY\$ = BRA

Dependent Variable	:	LNGDPFC
N	:	19
Multiple R	:	0,993
Squared Multiple R	:	0,987
Adjusted Squared Multiple R	:	0,977
Standard Error of Estimate	:	0,019

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	8,598	0,526	0,000	.	16,334	0,000
LNGFCF	0,411	0,150	0,238	0,172	2,740	0,021
LNHDI	1,686	0,417	0,528	0,076	4,048	0,002
V_A	0,102	0,099	0,080	0,212	1,027	0,329
PS_AVT	-0,049	0,034	-0,085	0,379	-1,448	0,178
GEFFE	-0,037	0,081	-0,036	0,214	-0,459	0,656
RQUAL	-0,195	0,111	-0,243	0,068	-1,755	0,110
ROL	0,131	0,080	0,142	0,172	1,638	0,132
CCORRP	0,055	0,079	0,048	0,263	0,690	0,506

Anexo G: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 0” para Ecuador.

Results for COUNTRY\$ = ECU

```
Dependent Variable      |  LNGDPFC
N                        |  19
Multiple R              |  0,995
Squared Multiple R      |  0,990
Adjusted Squared Multiple R |  0,983
Standard Error of Estimate |  0,016
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	9,057	0,463	0,000	.	19,567	0,000
LNGFCF	0,126	0,108	0,163	0,049	1,167	0,270
LNHDI	2,277	0,430	0,768	0,045	5,297	0,000
V_A	-0,085	0,036	-0,083	0,751	-2,343	0,041
PS_AVT	0,009	0,041	0,013	0,255	0,219	0,831
GEFFE	0,202	0,059	0,205	0,260	3,394	0,007
RQUAL	-0,267	0,073	-0,391	0,082	-3,637	0,005
ROL	0,035	0,088	0,016	0,626	0,402	0,696
CCORRP	0,436	0,098	0,306	0,202	4,463	0,001

Anexo H: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 0” para Panamá.

Results for COUNTRY\$ = PAN

```
Dependent Variable      : LNGDPPC
N                        : 19
Multiple R               : 0,999
Squared Multiple R       : 0,997
Adjusted Squared Multiple R : 0,995
Standard Error of Estimate : 0,018
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	10,665	0,304	0,000	.	35,082	0,000
LNGFCF	0,112	0,055	0,110	0,098	2,045	0,068
LNHDI	7,257	0,445	1,015	0,073	16,300	0,000
V_A	-0,268	0,052	-0,134	0,423	-5,164	0,000
PS_AVT	-0,031	0,044	-0,023	0,260	-0,700	0,500
GEFFE	0,156	0,083	0,081	0,154	1,885	0,089
RQUAL	0,190	0,086	0,142	0,069	2,205	0,052
ROL	0,143	0,092	0,032	0,659	1,557	0,151
CCORRP	-0,062	0,111	-0,020	0,221	-0,557	0,590

Anexo I: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 0” para Venezuela.

Results for COUNTRY\$ = VEN

```
Dependent Variable      : LNGDFPC
N                        : 19
Multiple R              : 0,962
Squared Multiple R      : 0,926
Adjusted Squared Multiple R : 0,866
Standard Error of Estimate : 0,042
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	11,447	0,594	0,000	.	19,262	0,000
LNGFCF	0,126	0,087	0,177	0,490	1,438	0,181
LNHDI	4,936	1,017	2,467	0,029	4,855	0,001
V_A	0,079	0,193	0,262	0,018	0,411	0,690
PS_AVT	0,025	0,068	0,062	0,252	0,364	0,724
GEFFE	0,383	0,153	0,656	0,109	2,507	0,031
RQUAL	0,142	0,108	0,655	0,030	1,316	0,218
ROL	0,012	0,026	0,071	0,345	0,486	0,637
CCORRP	0,100	0,154	0,165	0,117	0,654	0,528

Anexo J: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 1” para Argentina.

▼ OLS Regression

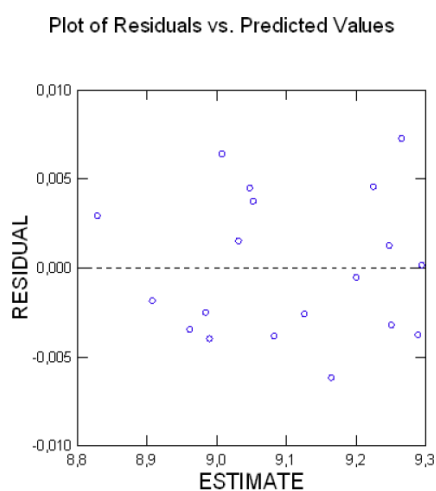
ARG

```
Dependent Variable      : LNGDPFC
N                        : 19
Multiple R              : 1,000
Squared Multiple R      : 0,999
Adjusted Squared Multiple R : 0,998
Standard Error of Estimate : 0,006
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	9,866	0,184	0,000	.	53,500	0,000
LNGFCF	0,379	0,021	0,339	0,288	18,062	0,000
LNIN_CVA	-0,841	0,122	-0,494	0,020	-6,877	0,000
LNGDP_D	0,064	0,007	0,360	0,075	9,792	0,000
LNODA_AR	0,009	0,004	0,029	0,599	2,267	0,053
LNTRADE	0,063	0,016	0,118	0,107	3,814	0,005
LNHDI	2,491	0,167	0,655	0,052	14,911	0,000
LMVA	0,391	0,087	0,301	0,022	4,486	0,002
V_A	-0,135	0,038	-0,050	0,518	-3,590	0,007
ROL	0,026	0,009	0,057	0,255	2,843	0,022
CCORRP	0,275	0,039	0,275	0,068	7,126	0,000

Anexo K: Gráfico de Residuos y Valores Predichos para Argentina.



Anexo L: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 1” para Brasil.

▼OLS Regression

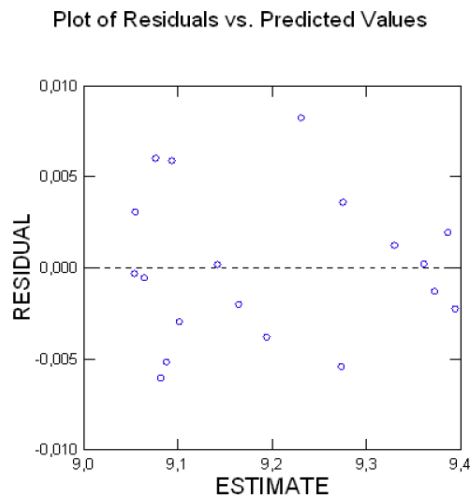
BRA

Dependent Variable : LNGDPFC
 N : 19
 Multiple R : 1,000
 Squared Multiple R : 1,000
 Adjusted Squared Multiple R : 0,999
 Standard Error of Estimate : 0,003

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	8,881	0,165	0,000	.	53,788	0,000
LNAFFVA	-0,120	0,016	-0,099	0,254	-7,667	0,000
LNDCRED	0,100	0,011	0,242	0,065	9,440	0,000
LNGDP_D	0,114	0,017	0,399	0,012	6,593	0,000
LNODA_AR	0,013	0,003	0,070	0,205	4,895	0,001
LNTRADE	-0,032	0,013	-0,048	0,106	-2,416	0,042
LNHDI	0,840	0,171	0,263	0,015	4,902	0,001
PS_AVT	-0,017	0,006	-0,030	0,384	-2,842	0,022
GEFFE	0,037	0,018	0,035	0,140	2,019	0,078
RQUAL	-0,140	0,028	-0,174	0,034	-4,942	0,001
CCORRP	0,149	0,016	0,132	0,210	9,272	0,000

Anexo M: Gráfico de Residuos y Valores Predichos para Brasil.



Anexo N: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 1” para Ecuador.

▼OLS Regression

ECU

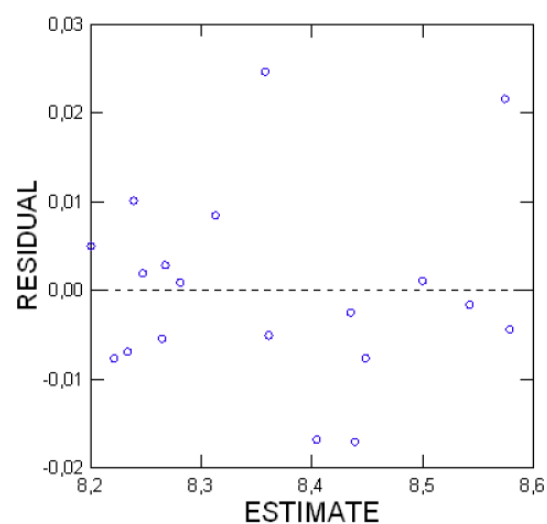
Dependent Variable : LNGDPFC
N : 19
Multiple R : 0,996
Squared Multiple R : 0,993
Adjusted Squared Multiple R : 0,990
Standard Error of Estimate : 0,013

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	8,564	0,267	0,000	.	32,047	0,000
LNGDP_D	0,124	0,034	0,330	0,071	3,675	0,003
LNHDI	1,770	0,269	0,597	0,069	6,578	0,000
GEFFE	0,212	0,041	0,215	0,330	5,179	0,000
RQUAL	-0,185	0,051	-0,271	0,101	-3,609	0,003
CCORRP	0,239	0,082	0,168	0,170	2,904	0,012

Anexo O: Gráfico de Residuos y Valores Predichos para Ecuador.

Plot of Residuals vs. Predicted Values



Anexo P: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 1” para Panamá.

▼ OLS Regression

PAN

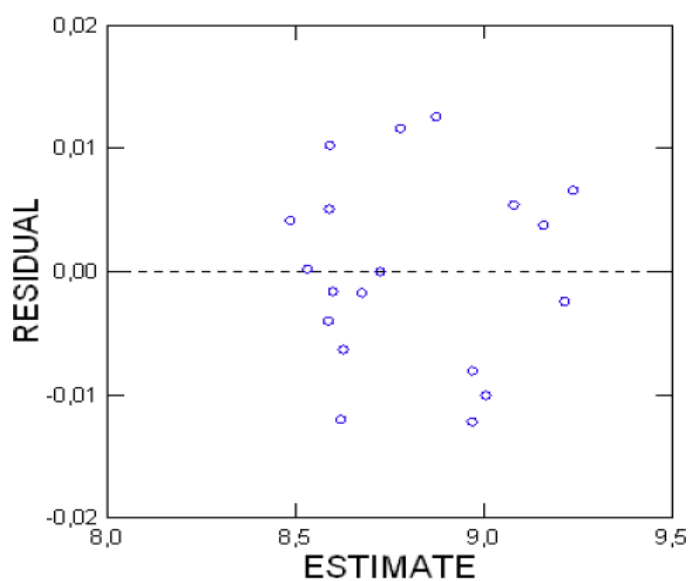
Dependent Variable : LNGDPPC
 N : 19
 Multiple R : 1,000
 Squared Multiple R : 0,999
 Adjusted Squared Multiple R : 0,999
 Standard Error of Estimate : 0,009

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	6,396	0,255	0,000	.	25,084	0,000
LNGFCF	0,119	0,024	0,117	0,135	5,014	0,000
LNGDP_D	0,501	0,051	0,363	0,054	9,788	0,000
LNTRADE	0,186	0,032	0,087	0,325	5,769	0,000
LNHDI	5,103	0,735	0,714	0,007	6,946	0,000
LNMA	0,154	0,076	0,164	0,011	2,023	0,064

Anexo Q: Gráfico de Residuos y Valores Predichos para Panamá.

Plot of Residuals vs. Predicted Values



Anexo R: Regresión de Mínimos Cuadrados Ordinarios del “Modelo 1” para Venezuela.

▼OLS Regression

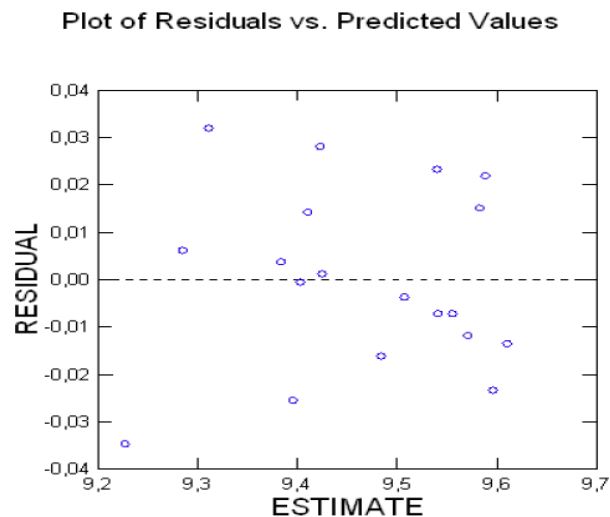
VEN

```
Dependent Variable      : LNGDPPC
N                        : 19
Multiple R              : 0,987
Squared Multiple R      : 0,973
Adjusted Squared Multiple R : 0,956
Standard Error of Estimate : 0,024
```

Regression Coefficients $B = (X'X)^{-1}X'Y$

Effect	Coefficient	Standard Error	Std. Coefficient	Tolerance	t	p-Value
CONSTANT	6,910	0,501	0,000	.	13,802	0,000
LNAFFVA	0,301	0,064	0,356	0,420	4,684	0,001
LNIN_CVA	0,637	0,099	0,519	0,376	6,463	0,000
LNDCRED	0,436	0,033	1,687	0,152	13,350	0,000
LNGDP_D	-0,066	0,022	-0,732	0,040	-2,984	0,012
LNMAVA	-0,302	0,050	-0,503	0,352	-6,059	0,000
RQUAL	0,084	0,049	0,386	0,047	1,699	0,117
CCORRP	0,202	0,078	0,331	0,147	2,571	0,026

Anexo S: Gráfico de Residuos y Valores Predichos para Venezuela.



Anexo T: Regresión de Ridge para Coeficientes No estandarizados con Lambda 0.5.

▼ Ridge Regression

Hoerl-Kennard-Baldwin (HKB) Estimator : 0,008
 Lawless & Wang (LW) Estimator : 0,027
 Minimum Value of Generalized Cross Validation (GCV) is at Lambda : 0,500

Unstandardized Ridge Coefficients

LAMBDA	CONSTANT	LNGFCF	LNHDI	V_A	PS_AVT	GEFFE	RQUAL	ROL	CCORRP
0,500	8,970	0,116	1,091	-0,094	-0,136	-0,217	-0,115	-0,040	0,132

Anexo U: Regresión Robusta para identificación de valores atípicos.

▼ Robust Regression for Outliers (Valores atípicos/extremos)

Dependent Variable | LNGDPPC
No. of cases | 95
No. of Regressors | 8

Least Median of Squares (LMS) Regression

Method of Estimation | Quick Search

Number of Subsamples | 5.000

LMS Parameter Estimates

Effect	Coefficient
CONSTANT	7,905
LNGFCF	0,570
LNHDI	1,373
V_A	0,189
PS_AVT	0,340
GEFFE	-1,601
RQUAL	-0,250
ROL	0,181
CCORRP	0,888

Scale Estimates | 0,163

Cutoff Point | 3,000

Number of Outliers Detected | 6

Robust R-Square | 0,920

Ordinary Least Squares (OLS) Regression for Outlier Free Data

Multiple R | 0,866
Squared Multiple R | 0,750
Adjusted Squared Multiple R | 0,725
Standard Error | 0,206

Anexo V: Parámetros estimados con un Intervalo de Confianza del 95%.

OLS Parameter Estimates

Effect	Coefficient	Standard Error	95,00% Confidence Interval	
			Lower	Upper
CONSTANT	8,262	0,548	7,171	9,352
LNGFCF	0,586	0,139	0,309	0,863
LNHDI	2,176	0,699	0,785	3,568
V_A	-0,288	0,160	-0,606	0,031
PS_AVT	0,004	0,119	-0,233	0,241
GEFFE	-1,034	0,197	-1,425	-0,643
RQUAL	-0,181	0,144	-0,467	0,105
ROL	-0,023	0,096	-0,213	0,168
CCORRP	1,149	0,144	0,862	1,436

Anexo W: Gráfico de residuos y valores predichos.

