



**UNIVERSIDAD
DEL PACÍFICO**

Economía

Facultad de Economía y Finanzas

**EL EFECTO DE LAS INSTITUCIONES EN EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO**

**Trabajo de Suficiencia Profesional
presentado para optar al Título profesional de
Licenciado en Economía**

**Presentado por:
Nicole Lizano Goñi
Jeanpierre Martín Gutiérrez Matos**

Lima, enero 2022

RESUMEN EJECUTIVO

El objetivo de este documento es realizar una revisión integral de la literatura sobre el efecto de las instituciones en el crecimiento económico y analizar tanto la evidencia que identifica una causalidad entre instituciones y crecimiento, así como sus principales críticas teóricas y metodológicas. En general, la literatura actual señala que existe un impacto positivo de las “instituciones” en el crecimiento del PBI per cápita e incluso postula que este es el factor clave para entender las diferencias en el desarrollo económico de diversos países. Sin embargo, esta teoría no está exenta de críticas teóricas, tales como i) la ausencia de una clara diferencia entre políticas e instituciones, ii) la confusión entre instituciones y el equilibrio generado a partir de estas (resultados) y iii) endogeneidad (las instituciones como canal y no como factor determinante). Así como de críticas metodológicas: i) error en la medición de las variables (proxy), ii) causalidad bidireccional (el impacto es en ambos sentidos) y iii) variables omitidas (se dejan de lado factores históricos, sociales, entre otros) que podrían explicar de mejor manera el crecimiento económico. En base a este análisis, se brindan recomendaciones a considerar en próximas investigaciones, así como para interpretar la literatura actual y sus implicancias en recomendaciones de política.

Palabras clave: instituciones, crecimiento económico, políticas.

ABSTRACT

The objective of this essay is to carry out a comprehensive review of the literature on the effect of institutions on economic growth and analyze both the evidence that identifies a causality between institutions and growth, as well as its main theoretical and methodological criticisms. In general, the current literature indicates that there is a positive impact of "institutions" on the growth of GDP per capita and even indicates that this is the key factor to understand the differences in the economic development of various countries. However, this theory is not exempt from theoretical criticism, such as i) the absence of a clear difference between policies and institutions, ii) the confusion between institutions and the balance generated from these (results) and iii) endogeneity (institutions as a channel and not as a determining factor). As well as methodological criticism: i) error in the measurement of the variables (proxy), ii) bidirectional causality (the impact is in both directions) and iii) omitted variables (historical, social factors, among others) that could better explain economic growth. Based on this analysis, recommendations are provided to consider in future research, as well as to interpret the current literature and its implications for policy recommendations.

Key words: institutions, economic growth, policies.

TABLA DE CONTENIDO

INTRODUCCIÓN	4
CAPITULO I. MARCO TEÓRICO	6
1. Críticas teóricas	7
1.1 Confusión entre instituciones y políticas	7
1.2 Confusión entre instituciones y resultados.....	9
1.3 Endogeneidad de instituciones	10
2. Críticas metodológicas	11
2.1 Errores en la medición (proxys).....	11
2.2 Problema de causalidad bidireccional	11
2.3 Variables omitidas.....	12
CAPITULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA	13
CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES	16
BIBLIOGRAFÍA	17

INTRODUCCIÓN

En la actualidad, se observan brechas económicas significativas entre diferentes países. Al analizar el ingreso per cápita a nivel global, que es la variable utilizada para la medición del crecimiento económico, se observa que los países más desarrollados como, por ejemplo, Luxemburgo con un PBI per cápita PPA (paridad de poder adquisitivo) de \$118,503.6 aproximadamente, son hasta 153 veces más ricos que los países menos desarrollados, como, por ejemplo, Burundi con un PBI per cápita PPA de \$770.9 aproximadamente (Banco Mundial, base de datos del Programa de Comparación Internacional 2020). El comprender el crecimiento económico y los factores que lo impulsan, es uno de los retos principales y más antiguos de la disciplina económica; sin embargo, también es una línea de investigación donde el progreso y, sobre todo, el consenso es muy complicado de lograr (Drazen, 2000). En las últimas décadas la investigación relacionada al crecimiento económico y sus determinantes ha tenido un crecimiento importante, resaltando estudios que analizan data histórica de cientos de países alrededor del mundo (Johnson & Durlauf, 2004).

En la literatura de crecimiento económico se han desarrollado diferentes teorías que buscan identificar las variables detrás de la brecha existente entre las tasas de crecimiento de los países. Los factores tradicionales en la literatura son: i) la acumulación de capital físico y humano, ii) el factor total de productividad, iii) innovación tecnológica y iv) la integración internacional o apertura comercial (Cooper & Helpman, 2004). Sin embargo, dada la naturaleza de esta rama de investigación, dichas teorías no permiten describir totalmente los hechos estilizados y, por ende, no se tiene un consenso general con relación a los factores más importantes (Abera et al., n.d.).

En este contexto se da la búsqueda de otros factores más allá de los tradicionales, de los cuales destacan las “instituciones”. A nivel teórico, autores como North y Thomas ya resaltaban décadas atrás la importancia de ir más allá de los análisis tradicionales de crecimiento. Incluso sostenían la postura de que muchos de dichos factores (acumulación de capital físico y humano, innovación tecnológica, economías de escala, etc.) no eran causas directas, sino más bien un reflejo del crecimiento (causas próximas) y que lo importante es entender realmente qué influye en que un país acumule más capital, innove o sea más productivo. Es decir, entender el sistema de incentivos de un país, el cual lo estructuran las instituciones (North & Thomas, 1973).

North (1990) define a las instituciones como “el conjunto de reglas de juego de una sociedad que permiten la interacción humana”. Asimismo, resalta que existen dos tipos de instituciones: i) las formales (ejem. la constitución, reglas electorales, regulaciones económicas y de propiedad), aquellas reglas establecidas y claramente definidas en una sociedad y ii) las informales, aquellas definidas por los valores, creencias y costumbres de una sociedad. Esta definición hace evidente

el rol clave que este esquema de incentivos (instituciones) tiene la sociedad (Acemoglu et al., 2005), dado que en base a estas “reglas del juego” es que los actores del mercado tomarán decisiones sobre el uso de sus recursos y la inversión en capital físico, humano, innovación, entre otros (Acemoglu James Robinson et al., n.d.) .

Es durante la década de los 90 que la investigación empírica y econométrica sobre las instituciones empieza a crecer y a tomar mayor relevancia. Destacan las investigaciones de Knack & Keefers (“Instituciones y desempeño económico”) (Keefer, 1995) y de Paulo Mauro (“Corrupción y crecimiento”), quienes innovaron al plantear una metodología para medir y cuantificar el concepto teórico de “instituciones”(Mauro, 1995). Estos estudios demostraron que factores como la “seguridad a los derechos de propiedad”, el “cumplimiento de los contratos” y “la ausencia de corrupción” son claves para el crecimiento económico. Asimismo, autores como Alesina coinciden en que “la seguridad a los derechos de propiedad”, “la ausencia de corrupción”, “el cumplimiento de la ley” y la “eficiencia burocrática” son factores clave para el desarrollo de las economías (Alesina & Giuliano, 2015). En esta línea, destaca también la investigación de Acemoglu, Johnson y Robinson, quienes señalan que, al controlar por otros factores como la “geografía”, la “identidad colonial” o la “composición étnica o religiosa” de un país, ninguno de estos determinantes era más relevante que las instituciones (Acemoglu et al., 2005).

Sin embargo, ¿qué tan robusta es la evidencia empírica actual acerca de la relación causal entre instituciones y crecimiento económico? El objetivo principal de este documento es realizar una revisión integral de la literatura sobre el impacto de las instituciones en el crecimiento económico y analizar tanto la evidencia que identifica una causalidad entre instituciones y crecimiento, así como las principales críticas teóricas y metodológicas. En ese sentido, la hipótesis de la investigación es que la literatura actual sobre el efecto de las instituciones en el crecimiento económico presenta carencias teóricas y metodológicas que no permiten aseverar que existe una relación causal positiva entre ambas variables.

En particular, se identifican las siguientes críticas a nivel teórico en la literatura: i) confusión entre políticas e instituciones, ii) confusión entre instituciones y el equilibrio generado a partir de estas (resultados) y iii) endogeneidad (las instituciones como canal y no como factor determinante). Estas a su vez están relacionadas con críticas a nivel metodológico como: i) error en la medición de las variables (proxy), ii) causalidad bidireccional (el impacto es en ambos sentidos) y iii) variables omitidas (se dejan de lado factores históricos, sociales, entre otros) que podrían explicar la relación.

En base a todo esto, el presente trabajo se divide de la siguiente manera. En primer lugar, se presentará un marco conceptual para presentar la teoría del crecimiento económico condicionado a las instituciones y detallar las consideraciones teóricas y metodológicas. En segundo lugar, se realizará una revisión detallada de la literatura acumulada a la fecha, aquella que identifica una relación entre las instituciones y el desarrollo económico, así como las principales críticas realizadas a cada una. Finalmente, se concluye el análisis con consideraciones y recomendaciones para futuras investigaciones.

CAPITULO I. MARCO TEÓRICO

En la disciplina económica se han desarrollado diferentes teorías para explicar las brechas en el crecimiento económico de los países. Los factores tradicionalmente investigados son i) la acumulación de capital físico y humano, ii) el factor total de productividad, iii) innovación tecnológica y iv) la integración internacional o apertura comercial (Gennaioli et al., 2013; Lucas, 1988.; Romer, 1986). Sin embargo, en las últimas décadas un nuevo factor ha tomado cada vez más relevancia en la discusión: las instituciones (Sardadvar, 2011).

Según North, uno de los exponentes principales en esta rama, las instituciones son “las reglas de juego en una sociedad o, más formalmente, son las restricciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North & Thomas, 1973), sean estas formales (ejem. la constitución, reglas electorales, regulaciones económicas y de propiedad) o informales, aquellas definidas por los valores, creencias y costumbres de una sociedad (Hodgson, 2006). Por su parte, Avner Greif complementa la definición y señala que las instituciones no son inmutables en el tiempo y que estas regulan el comportamiento social (Clark, 2007). Es decir, las instituciones establecen la matriz de incentivos bajo las cuales los individuos toman decisiones económicas, por lo cual son relevantes para el crecimiento económico. Incluso, como señala Olson, las instituciones cubren hechos estilizados que otras teorías endógenas de crecimiento no pueden, tales como: i) el crecimiento más acelerado de los países de ingresos bajos que de aquellos con ingresos altos y ii) la ausencia de equilibrio general (planteada por la teoría tradicional) (Olson, 1996). Es decir, las instituciones establecen la matriz de incentivos bajo las cuales los individuos toman decisiones sobre sus recursos, por lo cual son relevantes para el desarrollo económico de un país.

Por su parte, Rodrik y Subramanian, clasifican a las instituciones (económicas) en cuatro tipos: i) las creadoras de mercado, aquellas que protegen los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos (constitución, regulaciones de propiedad), ii) reguladoras de mercado, las que imponen las reglas ante externalidades, economías a escala e información de mercado (regulaciones económicas y de las industrias), iii) estabilizadoras de mercado, aquellas que velan

por la estabilidad macroeconómica, como la inflación, la volatilidad y las crisis financieras (regímenes cambiarios, normas presupuestarias y fiscales, regulación a través de los bancos centrales) y iv) legitimadores del mercado; las que brindan protección social, velan por la redistribución y la solución de conflictos (sistemas de pensiones, planes de desempleo o fondos sociales especiales). En general, la teoría suele centrarse en el primer tipo (creadoras de mercado) y no presta la misma atención a los otros tipos que influyen finalmente en un crecimiento de largo plazo (Dani Rodrik y Arvind Subramanian, 2003).

Es importante tener clara la definición de instituciones para poder interpretar de manera correcta gran parte de la literatura actual. A partir de la década de los 90 que la investigación empírica con relación a las instituciones empieza a crecer. Estudios vanguardistas como los de Knack y Keefer y Paulo Mauro, propusieron métodos para cuantificar el concepto de “instituciones”, declarando que existe un impacto positivo entre lo que consideraban “buenas instituciones” y el crecimiento económico. Estos resultados fueron similares a los identificados por diversos estudios posteriores, los cuales señalaban que las instituciones son cruciales para el crecimiento de un país (Alesina & Giuliano, 2015) y que incluso son los factores más influyentes en su desarrollo económico (Acemoglu et al., 2004).

No obstante, a pesar de los avances en esta rama de la teoría del crecimiento económico, es importante revisar las críticas tanto teóricas (relacionadas con el entendimiento de los conceptos y definición de instituciones), como empíricas (relacionadas con las variables y modelos utilizados), las cuales se detallan a continuación:

1. Críticas teóricas

Para entender el impacto de las instituciones en el crecimiento económico, es importante primero tener una definición clara de las mismas y un modelo teórico que permita aislar correctamente el impacto de estas. Como señala North, no es posible modelar de manera correcta el crecimiento económico si es que no entendemos el proceso y los factores que influyen en el mismo (Douglass C. North, 2005).

1.1 Confusión entre instituciones y políticas

Las instituciones se definen como aquellas reglas del juego en una sociedad, sean formales o informales, y que -por concepto- son duraderas en el tiempo y no cambian fácilmente por voluntad de los agentes del mercado. Por su parte, las políticas son dictámenes que se generan dado un marco institucional y pueden ser más o menos duraderas dependiendo de la estructura de incentivos y costos de transacción. Es decir, la esperanza de vida de las instituciones es mucho

mayor que la de las políticas (Tsebelis, 1990). En resumen, se debe diferenciar las “reglas del juego” (instituciones) de las “decisiones tomadas en base a las reglas del juego” (políticas).

Por ejemplo, Olson en su investigación sobre el crecimiento económico de diversos países señala que i) tanto las instituciones como las políticas son decisivas para el crecimiento económico y ii) que si los países con menores ingresos adoptan “buenas políticas e instituciones” crecerán de manera más rápida (Olson, 1996). Esto representa un problema importante dado que no se aísla correctamente el impacto de las políticas y de las instituciones, lo cual es necesario para plantear rubros de acción detallados que los gobiernos puedan seguir. Sobre todo, dado el debate actual acerca de si los gobiernos debiesen priorizar el desarrollo de buenas instituciones o la creación de políticas.

En esta línea, diversos estudios destacan el rol crucial de crear buenas políticas (fiscales, monetarias y de desarrollo) en el crecimiento económico, incluso por encima del desarrollo de instituciones. Resaltan casos como la decadencia de Argentina o el milagro económico de países asiáticos, en los cuales se discute que las políticas influyeron más que las instituciones en el desempeño de ambos casos. Si bien el enfoque institucionalista es útil para entender las políticas económicas de un país, no se debe interpretar que siempre este es el factor principal detrás de los resultados obtenidos.

En el caso de Argentina, es importante recordar que este fue uno de los países con el menor crecimiento entre las décadas de los 60's y 90's (Gerardo della Paolera & Alan M. Taylor, 2003). Señalar que la “baja calidad institucional”, reflejada en una “burocracia ineficiente”, “corrupción” y la falta de confianza en los “derechos de propiedad”, fue el factor principal para dicha debacle, es estirar demasiado el alcance analítico. En realidad, tanto la mala calidad institucional como el estancamiento económico están ampliamente enraizados en un desequilibrio económico y político del país. Diversos autores señalan que los problemas económicos de Argentina fueron afectados por los problemas políticos y el gran problema para incorporar a la clase trabajadora en los sistemas sociales, económicos y políticos. Evidentemente, el desequilibrio político-económico tuvo manifestaciones institucionales. En Argentina no existían “reglas de juego” aceptadas para resolver conflictos relacionados con los recursos escasos generados por el choque de diferentes sectores y las dificultades para distribuir los ingresos. Sin embargo, se puede argumentar que son las “políticas” y no las instituciones los factores principales del mal desempeño económico de Argentina.

Esto mismo se puede señalar del caso de crecimiento de los países de Asia del Pacífico. Feng resalta el impacto de las instituciones políticas para el crecimiento en el desempeño de dichos países. Factores como la “estabilidad política”, “polarización política” y la “represión del

gobierno” fueron las “condiciones políticas” que influyeron en el crecimiento económico de la región (Sangmpam, 2007). Así, el autor señala que las instituciones políticas afectan el crecimiento económico al restringir las decisiones de los individuos en el mercado. Sin embargo, las variables en este análisis podrían estar capturando sobre todo el impacto del contexto político del crecimiento económico (represión, estabilidad y polarización) en lugar de los fundamentos institucionales.

En general, los modelos y las estrategias de medición usadas en la economía política del crecimiento son diseñadas para captar cómo las políticas, ampliamente definidas, impactan el contexto empresarial doméstico. Más investigación es necesaria para desenredar las fuentes de crecimiento, sobre todo para discriminar claramente la política de las instituciones en los conceptos de gobierno y las “instituciones políticas”.

1.2 Confusión entre instituciones y resultados

Otra arista relevante es el poder diferenciar las instituciones (reglas de juego) de i) las estrategias y creencias de los actores (jugadores), así como del ii) equilibrio o resultados obtenidos (dada una configuración institucional).

Por ejemplo, los conceptos como “estabilidad política” y “represión gubernamental” no son instituciones como “restricciones”, sino un equilibrio o resultado dada una configuración de incentivos. En términos de North, no son las reglas del juego, sino la manera en la que este es jugado por ciertos agentes en diferentes rubros.

Esto es relevante, dado que el equilibrio o resultados dadas las instituciones, no se obtienen únicamente por estas, sino que también se ven influenciadas por las preferencias de la sociedad, las cuales cambian en el tiempo. En ese sentido, es crucial diferenciar ambos indicadores para poder realizar un análisis correcto. Así, el reto principal es separar las reglas institucionales (constituciones, reglas electorales, regulaciones económicas o normas sociales) de los jugadores económicos y políticos relevantes y de los resultados obtenidos a partir de la interacción de ambos.

Un caso que refleja claramente esta dinámica es el de los impuestos en Inglaterra. Se puede argumentar que Inglaterra se encuentra en equilibrio en niveles bajos de impuestos (para estándares europeos). Sin embargo, ¿esta es una buena medida de la calidad institucional de Inglaterra o un equilibrio obtenido a partir del contexto? Es innegable que las instituciones han jugado un rol en el sistema de impuestos de Inglaterra, sin embargo, el equilibrio en niveles bajos también ha sido influido por variables como las preferencias e ideas históricas, la competencia partidaria, la distribución de poder en la sociedad y el rol global de la economía británica. En este

contexto, no se puede inferir causalidad entre la calidad institucional y los indicadores macroeconómicos observados, dado que generaría serios problemas en el análisis y de validez en la medición.

Las instituciones son importantes porque arbitran la manera en la que el poder, las preferencias y las creencias se trasladan a decisiones de política. Sin embargo, esto no significa que el mismo poder, preferencias y creencias no se reflejan directamente en los resultados observados. Por ejemplo, un amplio nivel de polarización en una sociedad (variable muy utilizada como símil de “mala calidad institucional”) puede ser producto de las instituciones y las preferencias, o simplemente una estructura económica y política que también influye en las preferencias e instituciones.

1.3 Endogeneidad de instituciones

Por otro lado, se esperaría que la estructura institucional se mantenga inmutable en el tiempo, de ser así, las variables institucionales se consideran exógenas al crecimiento económico. Por ejemplo, cuando los británicos conquistaron la India, establecieron diferentes sistemas tributarios y económicos (instituciones), los cuales dependían de la fecha de la conquista y no de las propias características de cada región. Bajo estas condiciones, las estas instituciones se consideran como exógenas con respecto a la geografía, las dotaciones y las características no observadas de los distritos particulares Banerjee e Iyer y solo entonces, se puede atribuir la causalidad a las instituciones. No obstante, es importante precisar que las razones por las cuales emergieron las instituciones son numerosas, entre las más resaltantes dentro de la literatura se encuentran la necesidad de ganancias en eficiencia y reducción de costos (Banerjee & Iyer, 2005). Estos enfoques obedecen a una estructura diseñada por los seres humanos, económicamente hablando, de los agentes económicos para tener más oportunidades y una salida a los problemas que enfrentan y que varían en el tiempo, por lo cual, bajo estas circunstancias, se esperaría que las instituciones sean parcialmente endógenas. Además, según, Przeworski, el problema de endogeneidad de las instituciones también se presenta cuando estas influyen sobre el desarrollo y el desarrollo también afecta las instituciones debido a la riqueza que generan, es decir, las instituciones determinan la oferta de factores y el uso, y estos afectan el crecimiento y la futura riqueza económica, lo cual termina repercutiendo nuevamente sobre la evolución de las instituciones. Asimismo, sostiene que, si esta endogeneidad es muy fuerte, entonces las instituciones no tienen un papel fundamental, ya que las condiciones iniciales moldean las instituciones y las instituciones transmiten sólo los efectos causales de estas condiciones (Przeworski et al., n.d.).

2. Críticas metodológicas

La literatura econométrica actual que demuestra el impacto de las instituciones en el crecimiento económico ha sido cuestionada en diferentes tópicos, tales como: i) errores en la medición, ii) causalidad bidireccional (Chong & Calderón, 2000) y iii) variables omitidas (Cambridge, Mass.: MIT Press, 2005).

2.1 Errores en la medición (proxys)

En línea con las críticas teóricas, en la literatura existen problemas para modelar de manera correcta a las instituciones. Asimismo, la medición de los conceptos de las formas de gobierno e instituciones aún está subdesarrollado (Kurtz & Schrank, 2007). Si bien Mauro y Knack & Keefer revolucionaron la manera de medir las instituciones al introducir las variables subjetivas como la “corrupción”, “repudio a los contratos por parte del gobierno” y “eficiencia burocrática”, obtenidas por empresas privadas evaluadoras de riesgo (Knack & Keefer, 1995b). Estas variables en última instancia no son útiles para el propósito de probar que las instituciones causan el crecimiento económico, dado que estos indicadores basados en la percepción no miden a las instituciones como las “restricciones”, sino como los “resultados”, “rendimiento” de las instituciones, lo cual contradice la definición central de instituciones (Glaeser et al., 2004).

Asimismo, en su crítica a los indicadores del Banco Mundial, Kurtz and Schrank señalan que estos sufren de sesgos de percepción, selección adversa en la muestra y una combinación conceptual con las decisiones de política, lo cual suele ocurrir al tener indicadores en base a “resultados” (Kaufmann et al., 1996; Kurtz & Schrank, 2007).

A pesar de todo esto, el conceptualizar o medir las instituciones a partir de los resultados obtenidos (credibilidad política, corrupción y expropiación) es una práctica ampliamente aceptada en la literatura. Incluso, Glaeser muestra que los indicadores de gobierno ampliamente utilizados son: i) demasiado volátiles como para reflejar características más o menos “permanentes” del ambiente político y ii) tienden a moverse junto al ingreso per cápita, lo cual va en contra del concepto de instituciones duraderas en el tiempo (Glaeser et al., 2004).

2.2 Problema de causalidad bidireccional

Por otro lado, una crítica metodológica relevante está en que no solo las instituciones causan el crecimiento económico, sino que el crecimiento económico también influye en la calidad de las instituciones. Kaufmann y Kraay, tras realizar un estudio con diversos países, muestran que el ingreso per cápita y la calidad del gobierno están correlacionados de manera positiva (Kaufmann & Kraay, 2008). Asimismo, Chong y Calderón, tras aplicar una metodología rigurosa en la

medición de causalidad, encuentran que existe una fuerte evidencia de la causalidad en ambas direcciones (Chong & Calderón, 2000).

En esta línea, aunque los estudios mencionados apliquen diferentes técnicas para minimizar el impacto de la bidireccionalidad, la causalidad suele ser un problema generalizado. Incluso, existen críticas de este tipo a la investigación de Acemoglu. En dicha investigación señala que existe un efecto causal de las instituciones en el crecimiento económico. Si bien el autor, aplicó la metodología de “variables instrumentales” para medir la calidad institucional (las condiciones históricas en las colonias europeas) (Acemoglu et al., 2000). Glaeser et al, crítica la validez de dichos instrumentos y muestra que la evidencia acerca de que las instituciones generen crecimiento económico y no que el crecimiento mejore las instituciones, es inconclusa (Chong & Gradstein, 2007; Glaeser et al., 2004). Por lo cual dicho debate continúa abierto.

2.3 Variables omitidas

Finalmente, una crítica generalizada es la del sesgo de las variables omitidas. La cual postula que en realidad los modelos utilizados en el análisis econométrico no están considerando todas las variables que impactan en el crecimiento económico, lo cual está alineado a la crítica de endogeneidad, donde se señala que las instituciones podrían estar cumpliendo un rol de canal de otras variables más intrínsecas, que un rol de factor principal. Por ejemplo, Sach demuestra que i) la geografía, reflejada en las condiciones del clima y el acceso a rutas marítimas, tiene un rol crucial en el crecimiento económico (Jeffrey D. Sachs, 2001). Otros estudios han documentado la relevancia de otras variables como ii) los factores de dotación, iii) herencia colonial, iv) tradiciones legales, v) conflictos étnicos y heterogeneidad social y vi) composición religiosa (Hall et al., 2010; Porta et al., 1999; Sokoloff & Engerman, n.d.).

Asimismo, existen variables que la literatura han dejado de lado como el rol del estado en la resolución de fallas de coordinación en el mercado, la formación de grupos de interés y su relación con las instituciones (Cooper & Helpman, 2004) .

Por ejemplo, los estudios de Acemoglu, Johnson y Robinson señalan que, una vez controlados adecuadamente los efectos de las instituciones, el resto de las variables como la i) geografía, ii) la identidad del poder colonial, iii) la composición étnica o religiosa y iv) la religión de la población no son factores más importantes para el ingreso per cápita (Acemoglu et al., 2000). Sin embargo, los autores también reconocen que las instituciones más influyentes en el crecimiento económico son endógenas; es decir, existen otras variables detrás que la determinan (Acemoglu et al., 2004). Así, señalan que la teoría para entender por qué diferentes países tienen diferentes

instituciones, debe basarse en i) políticas, la ii) estructura del poder político y iii) la naturaleza de las instituciones políticas (Acemoglu et al., 2004).

CAPITULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA

En esta sección se revisa y discute la evidencia empírica del impacto que tienen las instituciones sobre el crecimiento económico, considerando los mecanismos descritos previamente y las críticas teóricas y metodológicas presentes en la literatura actual.

En primer lugar, en la literatura e investigación econométrica actual, los autores plantean diferentes métodos para cuantificar a las instituciones. Este hecho ha conllevado a que se desarrollen proxies de dicha variable, que suelen caer en una o más de las siguientes críticas: i) confunden instituciones con políticas, ii) confunden instituciones con los resultados observados (equilibrio) y iii) errores en la medición (al usar encuestas de percepción para cuantificar a las instituciones). Por ejemplo, unos de los primeros autores en brindar una metodología para cuantificar a las instituciones fueron Knack y Keefer, quienes utilizaron la medición de dos agencias evaluadoras de riesgo: (i) *International Country Risk Guide* (ICRG) y (ii) *Business Environmental Risk Intelligence* (BERI) para cuantificar sus principales indicadores. Emplearon variables como “percepción de la corrupción”, “eficiencia burocrática”, “derechos de propiedad” (medido como (i) riesgo de expropiación, (ii) gastos por falta de protección, (iii) falta de capacidad para generar ganancias del comercio y el (iv) uso de los derechos de propiedad para promover transacciones del mercado financiero (Redek & Sušjan, 2005). Sin embargo, estas variables caen en las críticas mencionadas previamente, tales como confundir “resultados” con instituciones “reglas del juego” y los errores de medición al utilizar la percepción de las personas, dado que esta valoración es volátil en el tiempo y se ve influida por la situación actual (social, económica y política) del país, lo cual (por definición) contradice los fundamentos de una institución, la cual es estable y duradera en el tiempo (Glaeser et al., 2004).

En esta misma línea, resalta también la investigación de Paolo Mauro sobre el impacto de la corrupción en el crecimiento económico empleando los índices elaborados por *The Economist Intelligence Unit*. Estos índices reflejaban las perspectivas económicas de riesgos y factores de eficiencia. Los resultados se obtuvieron mediante la estimación por mínimos cuadrados en dos etapas (2SLS) y el de un índice de fraccionamiento etnolingüístico como instrumento, llegando a establecer una relación negativa entre el índice de corrupción y la inversión. Si bien estos resultados son robustos en sí mismos, recaen nuevamente en el error de confundir a las instituciones con los “resultados” actuales producto del equilibrio generado (“índice de corrupción”) y las acciones de los jugadores. Es tangible argumentar que la corrupción está

relacionada con la ineficiencia de las instituciones; sin embargo, no son el único factor que influye en dicho resultado, entran a tallar también las preferencias de los jugadores, su entendimiento de las reglas, entre otros.

Algo similar ocurre al analizar el estudio realizado por Fuge N. Habtamu sobre África Subsahariana (SSA) para evaluar el rol de las instituciones en la explicación del lento crecimiento de la región. El estudio empleó el método de momentos generalizado del sistema (GMM) y consideró datos desde 1996 a 2005 de 35 países de la región, mediante un análisis de frontera estocástica, el estudio encontró que la “calidad regulatoria” y la “efectividad del gobierno” influyen sobre el lento crecimiento económico (Habtamu, n.d.). Sin embargo, con relación a la crítica principal, no se puede suponer una relación causal directa entre “instituciones” y la calidad o efectividad de las regulaciones o gobierno, dado que en este último influyen factores adicionales.

Por otro lado, la omisión de variables al estimar el efecto de las instituciones puede conllevar a obtener estimadores sesgados. Por ello, existen estudios que destacan el rol de un grupo de factores en el crecimiento económico tales como dotaciones de factores, herencias, tradiciones, diversidad étnica, conflictos sociales y religión. Por ejemplo, en caso de la dotación de factores, Sachs muestra que la tecnología productiva en los trópicos se ha quedado rezagada en el tiempo frente a la zona templada en la parte de agricultura y salud, por lo cual se generó una brecha salarial entre las dos zonas (Jeffrey D. Sachs, 2001). Además, Levine aborda el factor de diversidad étnica mostrando que esta puede explicar las diferencias entre países en las políticas públicas, la estabilidad política y otros indicadores económicos (Levine et al., 1997).

Por su parte, existe también diversa investigación que se apalanca de los indicadores de gobernanza del Banco Mundial; es decir, los Worldwide Governance Indicators (WGI). Estos si bien son un termómetro relevante para entender la coyuntura de un país, se obtienen a partir de la percepción de las personas y representan el “resultado” del equilibrio, por encima de las “reglas del juego” para cada país (Kurtz & Schrank, 2007). Por ejemplo, el estudio de Saima Nawaz, Nasir Iqbal y Muhammad Arshad Khan en el cual utilizaron la data histórica de 35 países (1996 – 2002) y analizaron los indicadores de gobernanza del Banco Mundial, sobre el cual desarrollaron un modelo teórico de instituciones y crecimiento. Si bien, dieron grandes pasos para evitar la bicondicionalidad y el sesgo de variable omitida (incluir variables como “inversión”, “tamaño de gobierno”, “inflación” y “apertura comercial”) (Nawaz et al., 2014).

Finalmente, aunque los estudios mencionados apliquen diferentes técnicas para minimizar el impacto de la causalidad bidireccional, este suele ser un problema generalizado. Existen críticas de este tipo a la investigación de Acemoglu en la cual señala que existe un efecto causal entre las instituciones y el crecimiento económico. Si bien el autor, aplicó la metodología de “variables instrumentales” para evitar el problema de especificación, Glaeser critica que estos instrumentos sean válidos para el modelo, ya que es inconclusa la evidencia acerca de que las instituciones generen crecimiento económico y no que el crecimiento mejore las instituciones (Chong & Gradstein, 2007; Glaeser et al., 2004).

CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

En base a la revisión de literatura y el marco analítico presentado, se concluye que el paradigma actual que indica que las instituciones causan el crecimiento económico, aún no es lo suficientemente robusto. Así, existe una tarea pendiente en la literatura actual para definir de manera aún más clara el concepto de instituciones y trasladarlas de manera fidedigna a los estudios econométricos.

Como se observó anteriormente, existen problemas metodológicos en los estudios revisados, pero sobre todo analíticos que deben ser abordados para poder tener conclusiones certeras. En esta línea, es importante que la futura investigación en este rubro se concentre en i) diferenciar entre las políticas y las instituciones, ii) diferenciar las “reglas” y las “estrategias” del juego y iii) considere la potencial endogeneidad de las instituciones al momento de estructurar los modelos que analicen la causalidad de este en el crecimiento económico. Este es el principal déficit de la literatura, sobre todo con relación a nuestro imperfecto conocimiento sobre cómo las instituciones influyen en el crecimiento económico y sus variables.

Finalmente, es importante resaltar que la teoría actual de las instituciones no brinda mayor detalle con relación a los canales a través de los cuales las instituciones impactan en el crecimiento y tampoco brinda mayores luces sobre las características o condicionantes que definen a una institución como “buena”, ¿existe realmente un modelo estándar de “buena institución” que se deba replicar en cada país? Esta es una pregunta clave para entender las implicancias de la investigación actual y cada vez más literatura sugiere que las instituciones adecuadas para un país son producto un proceso dinámico en el que se deben considerar las características particulares de cada región (desarrollo económico actual, capital acumulado, instituciones, políticas, entre otros) para brindar reglas de juego específicas al contexto. Esta característica también es crucial y se debe considerar en futuras investigaciones, dado que no se pueden dar recomendaciones “transversales”, si no se entiende que el contexto de cada país es único y que el modelo que funcione en uno no necesariamente funcionará en otro.

BIBLIOGRAFÍA

- Abera, F., Mulugeta, W., & Melaku, T. (n.d.). Impact of institutional quality on economic performance of Eastern Africa: a panel data analysis. In *Jurnal Perspektif Pembiayaan dan Pembangunan Daerah* (Vol. 7, Issue 2).
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). *Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth*. <http://www.nber.org/papers/w10481>
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2000). *The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation*.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. A. (2005). Chapter 6 Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth. In *Handbook of Economic Growth* (Vol. 1, Issue SUPPL. PART A, pp. 385–472). [https://doi.org/10.1016/S1574-0684\(05\)01006-3](https://doi.org/10.1016/S1574-0684(05)01006-3)
- Acemoglu James Robinson, D., Ahluwalia Edmar Bacha Boediono Lord John Browne Kemal Dervis, M., Foxley Goh Chok Tong Han Duck-soo Danuta Hübner Carin Jämtin Pedro-Pablo Kuczynski Danny Leipziger, A., Chair Trevor Manuel Mahmoud Mohieldin Ngozi Okonjo-Iweala Robert Rubin Robert Solow Michael Spence, V. N., & Sir Dwight Venner Ernesto Zedillo Zhou Xiaochuan, C. K. (n.d.). *The Role of Institutions in Growth and Development Commission on Growth and Development*.
- Alesina, A., & Giuliano, P. (2015). Culture and institutions. *Journal of Economic Literature*, 53(4), 898–944. <https://doi.org/10.1257/jel.53.4.898>
- Banerjee, A., & Iyer, L. (2005). History, Institutions, and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India. In *The American Economic Review* (Vol. 95, Issue 4).
- Chong, A., & Calderón, C. (2000). *Causality and feedback between institutional measures and economic growth*. Blackwell Publishers Ltd 2000. Published by Blackwell Publishers, 108 Cowley Road.
- Chong, A., & Gradstein, M. (2007). *Inequality and institutions*. <http://www.transparency.org/cpi>
- Clark, G. (2007). A Review of Avner Greif's Institutions and the Path to the Modern Economy: Lessons from Medieval Trade. In *Journal of Economic Literature: Vol. XLV*.
- Cooper, R. N., & Helpman, E. (2004). The Mystery of Economic Growth. *Foreign Affairs*, 83(6), 146. <https://doi.org/10.2307/20034157>
- Dani Rodrik y Arvind Subramanian. (2003). La primacía de las instituciones y lo que implica. *Finanzas & Desarrollo*.
- Douglass C. North. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*.

- Drazen, Allan. (2000). *Political economy in macroeconomics*. Princeton University Press.
- Gennaioli, N., la Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2013). Human capital and regional development. *Quarterly Journal of Economics*, 128(1), 105–164. <https://doi.org/10.1093/qje/qjs050>
- Gerardo della Paolera, & Alan M. Taylor. (2003). A New Economic History of Argentina. *Investigaciones de Historia Económica*, 1(2), 213–216. [https://doi.org/10.1016/S1698-6989\(05\)70013-8](https://doi.org/10.1016/S1698-6989(05)70013-8)
- Glaeser, E. L., Porta, R. la, Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2004). Do Institutions Cause Growth? In *Journal of Economic Growth* (Vol. 9). Kluwer Academic Publishers.
- Habtmu, F. N. (n.d.). *Roles of Governance in Explaining Economic Growth in Sub-Saharan Africa*.
- Hall, J. C., Sobel, R. S., Crowley, G. R., & Crowleyj, G. R. (2010). Institutions, Capital, and Growth. In *Southern Economic Journal* (Vol. 77, Issue 2).
- Jeffrey D. Sachs. (2001). *Tropical Underdevelopment*.
- Johnson, P. A., & Durlauf, S. N. (2004). *Growth effects of education and social capital in the OECD countries View project Aggregate production functions and growth economics View project*. <https://www.researchgate.net/publication/23698255>
- Kaufmann, D., & Kraay, A. (2008). Governance indicators: Where are we, where should we be going? In *World Bank Research Observer* (Vol. 23, Issue 1, pp. 1–30). <https://doi.org/10.1093/wbro/lkm012>
- Kaufmann, D., Kraay, A., Mastruzzi, M., Mastruzzi The World Bank, M., Dunn, G., Karatnycky, A., Fullenbaum, R., Williamson, A., Bellver, A., Weber, S., Cingranelli, D., Richards, D., Writer, R., Wolkers, M., McLiesh, C., Gibney, M., MacCormac, C., Seligson, M., Kite, E., ... Cieslikowsky, D. (1996). *Governance Matters IV: Governance Indicators*.
- Kurtz, M. J., & Schrank, A. (2007). Growth and Governance: Models, Measures, and Mechanisms. *The Journal of Politics*, 69(2), 538–554.
- Levine, R., Easterly, W., Ades, A., Alesina, A., Baqir, R., Barro, R., Bhattasali, D., Caprio, J., Collier, P., Delgado, C., Drazen, A., Elbadawi, I., Gurr, T. R., Helleiner, G., Husain, I., Jones, C., Kanbur, R., Kiguel, M., Montiel, P., ... Thumm, U. (1997). *Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions AFRICA'S GROWTH TRAGEDY: Policies and Ethnic Divisions**. http://www.worldbank.org/html/prdmg/grthweb/growth_t.htm.
- Lucas, R. E.-1988. (n.d.). *On the mechanics of economic development**.

- Mauro, P. (1995). *Corruption and growth**. <https://academic.oup.com/qje/article-abstract/110/3/681/1859244>
- Nawaz, S., Iqbal, N., & Khan, M. A. (2014). The impact of institutional quality on economic growth: Panel evidence. *Pakistan Development Review*, 53(1), 15–31. <https://doi.org/10.30541/v53i1pp.15-31>
- North, D. C., & Thomas. (1973). *The rise of the western world*.
- Olson, M. (1996). Distinguished Lecture on Economics in Government Big Bills Left on the Sidewalk: Why Some Nations are Rich, and Others Poor. In *Journal of Economic Perspectives* (Vol. 10).
- Porta, R. la, Lopez-De-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The Quality of Government. In *Economics, & Organization* (Vol. 15, Issue 1). <http://www.jstor.orgURL:http://www.jstor.org/stable/3554950>
- Przeworski, A., Beck, N., Ferejohn, J., Gladstone, J., Limongi, F., & Shepsle, K. (n.d.). *The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?*
- Romer, P. M. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. In *The Journal of Political Economy* (Vol. 94, Issue 5).
- Sangmpam, S. N. (2007). Politics rules: The false primacy of institutions in developing countries. *Political Studies*, 55(1), 201–224. <https://doi.org/10.1111/j.1467-9248.2007.00650.x>
- Sardadvar, S. (2011). *Economic Growth in the Regions of Europe* (Vol. 1). Physica-Verlag HD. <https://doi.org/10.1007/978-3-7908-2637-1>
- Sokoloff, K. L., & Engerman, S. L. (n.d.). *History Lessons Institutions, Factor Endowments, and Paths of Development in the New World*.
- Stephen Knack, & Philip Keefer. (1995). *INSTITUTIONS AND ECONOMIC PERFORMANCE: INSTITUTIONAL MEASURES CROSS-COUNTRY TESTS USING ALTERNATIVE*.
- Tsebelis, George. (1990). *Nested games: rational choice in comparative politics*. University of California Press.