



UNCUYO
UNIVERSIDAD
NACIONAL DE CUYO



FACULTAD DE
**CIENCIAS
ECONÓMICAS**

Universidad Nacional de Cuyo

Facultad de Cs. Económicas

Carrera de Lic. en Economía

Crecimiento económico e Instituciones en Latinoamérica

Por:

Juan José Encrenaz

Nº de registro: 29475

juanencrenaz@gmail.com

juan.encrenaz@fce.uncu.edu.ar

Director:

Lic. Raúl Mercau

Co-Directora:

Lic. Andrea Fabiana Suoni

Mendoza, 2022

Resumen

En el presente trabajo se analiza la influencia de las instituciones políticas y económicas en el crecimiento económico de las naciones latinoamericanas, en el periodo 2006-2019. El marco teórico utilizado es principalmente el desarrollado por Douglas North, y luego ampliado por Acemoğlu, Johnson & Robinson. Se realiza una investigación bibliográfica que respalda la influencia de la calidad institucional en el crecimiento económico mediante el establecimiento de incentivos económicos favorables o contraproducentes para sus habitantes. Tanto las instituciones formales como informales tienen un impacto significativo en las decisiones económicas de los individuos. Naciones con mejores instituciones presentan mejores resultados económicos. De la propia investigación econométrica, específica para Latinoamérica, utilizando los datos de 18 países en el periodo 2006-2019, se concluye, en concordancia con el resto de las investigaciones presentadas, que existe una relación significativa y positiva entre calidad institucional y crecimiento económico para las naciones seleccionadas. También se concluye que la escolarización, en representación del capital humano, influye positivamente en el crecimiento económica. Además, se encuentra que el nivel de renta inicial influye negativamente en la tasa de crecimiento, en concordancia con el concepto de *convergencia condicional*.

Palabras clave: Latinoamérica, crecimiento, neo-institucionalismo

Introducción

Existe una amplia bibliografía acerca la influencia de las instituciones político-económicas en los resultados de crecimiento económico de largo plazo. Este trabajo busca reforzar los hallazgos de otras investigaciones que señalan una relación positiva y significativa entre la calidad y naturaleza de las instituciones de una nación y su crecimiento económico de largo plazo, poniendo foco en el caso latinoamericano. En Latinoamérica, como en varias regiones del mundo, sigue pendiente la deuda de un crecimiento económico sostenido y significativo. La región ha implementado diversas recetas y teorías económicas sin haber podido lograr un desarrollo económico amplio y profundo. Tras ser zona de experimentación de diversos planes o “modas” en el pensamiento económico y estar atada a los cambios en factores internacionales, como tasas de interés o precios de *commodities*, la región adeuda el haber podido asentar las bases necesarias para alcanzar un crecimiento económico marcado y esparcido. Es en este contexto que cobra aun mayor relevancia mirar el contexto institucional de los países latinoamericanos. Con un origen colonial mayoritariamente similar, las estructuras

productivas de la región comparten numerosas características frente al contexto internacional económico y una gran interdependencia económica entre sí. La hipótesis planteada en este trabajo es que las naciones latinoamericanas que presenten un mejor desempeño en su forma de organizarse política y económicamente a través de sus instituciones también presentarán mejores resultados económicos que sus pares regionales.

Este trabajo se concentrará en analizar la influencia de la calidad institucional, entendida como un correcto funcionamiento de las instituciones políticas y económicas, en el crecimiento económico en Latinoamérica, en el contexto del neo-institucionalismo de Douglas North. Primero se realizará una presentación del marco teórico utilizado, siendo North y el equipo Acemoğlu, Johnson & Robinson los principales referentes. Segundo, se presenta una investigación bibliográfica de trabajos que investigan la influencia de las instituciones en el crecimiento, tanto como para el mundo entero como para específicamente Latinoamérica. Tercero, se realiza una investigación econométrica propia. Para una selección de 18 naciones latinoamericanas, en el periodo 2006-2019, se analiza mediante una regresión por MCO la influencia de la calidad institucional en el crecimiento económico, controlando para una variable de capital humano y para el nivel de renta per cápita inicial. Por último, se presentan las conclusiones de este trabajo junto con algunos comentarios finales.

Marco teórico

Inspirado originalmente en la publicación de Ronald Coase (1960), Douglas North formuló las bases actuales del neo-institucionalismo, una corriente de pensamiento que hace foco en las instituciones como determinantes de las interacciones humanas. El concepto de Coase, en su famoso trabajo "*The Problem of Social Cost*", de que los costos de transacción no sólo eran posibles y comunes, sino que relevantes e influyentes en la toma de prácticamente todas las decisiones económicas del mundo real ha sido la piedra fundamental, o inicial, de la visión neo-institucionalista¹.

En North (1989), preparando el camino para un análisis histórico de diferentes marcos institucionales, se señala que el concepto del trabajo de Coase ha sido malinterpretado, argumentando que su verdadera esencia es la idea que, si los costos de transacción son distintos de cero, las predicciones neoclásicas no se cumplirán. Esto se debe a que el

¹ La primera formulación del concepto de *costos de transacción* fue realizada en el trabajo de Coase "*The Nature of the Firm*", de 1937.

modelo neoclásico no las tiene en cuenta, las considera inexistentes, por lo que no entran en sus cálculos. De esta aseveración surge principalmente el principio de que las “instituciones son importantes” (*“intitutions matter”*) para el crecimiento económico de largo plazo, pues es rol de las instituciones reducir dichos costos lo más cercano posible a cero. Si los costos de transacción fueran cero, entonces podría aplicarse el enfoque clásico mecánico productivo de la economía, pero no suele ser el caso, sobre todo para países en desarrollo. El problema fundamental es el de información imperfecta, pues si existiera información perfecta, la cooperación entre actores económicos sería perfecta también, y no existirían los costos de transacción. En dicho trabajo North refiere principalmente a los costos de monitoreo o control de cumplimiento, de medición de atributos y de desempeño de agentes. También son, por ejemplo, costos de transacción los asociados a la inseguridad física o jurídica de las personas y sus bienes². Según esta visión, el rol de las instituciones es entonces el de proveer estabilidad, previsibilidad y medios de vigilancia del cumplimiento de contratos y acuerdos³.

En North (1990), se define el marco teórico base y fundamental para el neo-institucionalismo. En línea con su trabajo anterior, el autor define las instituciones como “las reglas que dan forma a las interacciones humanas en una sociedad y, en consecuencia, estructuran los incentivos de los intercambios, sean sociales, económicos o políticos”. Dichas instituciones o “reglas” pueden ser formales o informales, siendo las primeras, por ejemplo, las expresadas mediante la constitución nacional, una ley o un contrato entre civiles; y las segundas, de naturaleza más tácita, pueden ser convenciones sociales o códigos de comportamiento, por ejemplo; asociadas a la cultura y costumbres. En dicho marco también se diferencia instituciones de las organizaciones, siendo que las últimas también moldean las interacciones humanas según su naturaleza. Las organizaciones son creadas con un propósito u objetivos a lograr, los cuales se determinan a partir del conjunto de oportunidades que resulta del marco institucional y contexto económico y social en que se encuentran. Puede haber organizaciones políticas, como un partido político; organizaciones económicas, como una empresa privada; u organizaciones sociales, como una universidad o unión vecinal. Una metáfora

² En North (1989) el autor da el ejemplo de la reducción del comercio tras la caída del Imperio Romano de Occidente, donde no se dio un incremento en los costes de transporte por algún motivo tecnológico o geográfico, sino que aumentaron los costos de transacción asociados a la pérdida de un sistema político unificado que aplicara leyes y reglas que proveían cierto marco de seguridad física y jurídica y previsibilidad.

³ Puede interpretarse que las recetas neoclásicas funcionarán en economías que ya son eficientes en el sentido de una economía de mercado, donde dichas funciones son correctamente desempeñadas por las instituciones.

clara es que, si consideramos un juego o deporte, las instituciones son las reglas de dicho juego y las organizaciones son los jugadores, que se desenvuelven en los mecanismos establecidos por las reglas mientras buscan alcanzar sus propios objetivos. En esta búsqueda de sus objetivos, las organizaciones interactúan con las instituciones bidireccionalmente, no sólo al ser delimitadas en su accionar por las segundas, sino también al intentar influir sobre ellas para beneficiarse de reglas más favorables para sus intereses. Este mecanismo es el que determina a las organizaciones como el mayor agente de cambio institucional.

El cambio institucional es impulsado por los “jugadores”, cuando estos identifican cambios en precios relativos o en las oportunidades del contexto en que se encuentran tienen incentivos para cambiar su comportamiento o estrategia o incluso cambiar sus objetivos mismos⁴. Cambian sus percepciones respecto de su conjunto oportunidades posibles, y toman decisiones en consecuencia, las cuales pueden buscar influir en funcionamiento de las instituciones que delimitan su accionar. También existen estímulos internos, aparte de los externos (como los precios relativos). Un estímulo interno se origina en los cambios de paradigmas mentales de los agentes al ir incorporando nueva información y conocimiento, en un proceso de aprendizaje, ampliando su conjunto de posibles decisiones. Suele ser una combinación de estímulos internos y externos los que guían al cambio institucional. North también hace mención a las características de “dependencia del camino” y de “profundización”, las cuales refieren a que los agentes beneficiados buscan mantener las condiciones que les son favorables e incluso ampliarlas, por lo que habrá resistencia de ciertos grupos ante los procesos o intentos de cambio institucional. Esta pelea entre poderes, de los que buscan impulsar cambio y los que desean mantener el sistema existente, es la clave para entender los procesos de cambio institucional.

En North (1992), el autor retoma y amplía algunos conceptos centrales de su trabajo anterior a la vez que los expresa de manera más compacta, dando claras definiciones respecto de qué son o cuáles son los orígenes de los costos de transacción. Menciona a cuatro variables que influyen en los costos de transacción: medición, aplicación o control, tamaño de mercado y actitudes ideológicas y percepciones. Costos de medición refiere a los implicados en la dificultad de calcular los atributos de un bien o servicio, que son los que al fin y al cabo satisfacen una necesidad⁵. Costos de control es la necesidad de

⁴ Estos objetivos pueden ser tanto de índole económica como políticos o sociales.

⁵ Esto puede ser, por ejemplo, saber el grado de atención y esfuerzo que un empleado tiene con los clientes, la calidad de los materiales de un automóvil que deseo comprar, el grado de

contar con una tercera parte en el acuerdo (por ejemplo, el Estado) que vele porque las partes que concretan una transacción no renieguen luego de su contrato o acuerdo, perjudicando al otro en pos de beneficiarse ilegítimamente. Dicho rol de vigilancia por parte de un tercero, por supuesto, implica sostener una estructura que permita el mencionado control. El tercer concepto mencionado es el del tamaño de mercado, el cual influye en si los intercambios son personales o impersonales. En un mercado pequeño, los actores están relacionados entre sí por lazos sociales y familiares, donde la lealtad, repetición de contratos y percepción social de un individuo reducen la necesidad de contratos altamente específicos. Si una persona es deshonesto, todos en la comunidad probablemente sean conscientes de ellos, mientras que las personas honestas tienen interés en mantener su buena reputación, para poder seguir llevando a cabo negocios o contratos. Por el contrario, en mercados de gran tamaño, las transacciones son de un grado impersonal mucho mayor, donde existe la necesidad de especificar en gran detalle los contratos y sus derechos, servicios y bienes transaccionados, aumentando su complejidad y costos asociados. La cuarta variable descrita por North son las actitudes ideológicas y las percepciones, que consisten en los “modelos mentales” que los agentes económicos utilizan para describir y evaluar el mundo, y por lo tanto tomar sus decisiones. Si, por ejemplo, los actores de una sociedad consideran que un acuerdo, situación o mecanismo es injusto, intentarán evitar su aplicación. La ideología aumenta su relevancia mientras más elevados son los costos de medición y los de control; si estos fueran de bajo costo y efectivos, los actores tendrían pocas o ninguna opción para no someterse a los contratos acordados.

En Acemoğlu, Jonhson & Robinson (2005) se desarrolla de manera empírica y teórica que las diferencias en el grado de desarrollo económico entre países se deben a diferencias en las instituciones. Partiendo de los conceptos fundamentales establecidos por North sobre la importancia de las instituciones, en el trabajo se desarrolla un marco teórico de un sistema dinámico en el cual agentes económicos, actores sociales, instituciones políticas e instituciones económicas interactúan entre sí, periodo a periodo, determinando los resultados económicos de ese periodo y las distribuciones de poder político (*de jure* y *de facto*) del periodo siguiente. El poder político *de jure* refiere al que emana de las instituciones políticas, y el poder político *de facto* al que se origina en los recursos económicos de las organizaciones o grupos. Las instituciones económicas y los incentivos y limitaciones que estas establecen son una decisión social, elegida por sus

conocimiento y maestría de un cirujano plástico, la madurez y ausencia de químicos peligrosos en una fruta que deseo comprar, etc.

consecuencias. Debido a esto, distintos grupos y agentes económicos generalmente se beneficiarán de diferentes instituciones económicas, generando un conflicto sobre esta elección de instituciones, últimamente resuelta en favor de aquellos grupos con mayor poder político.

El sistema dinámico propuesto por AJR es el siguiente:

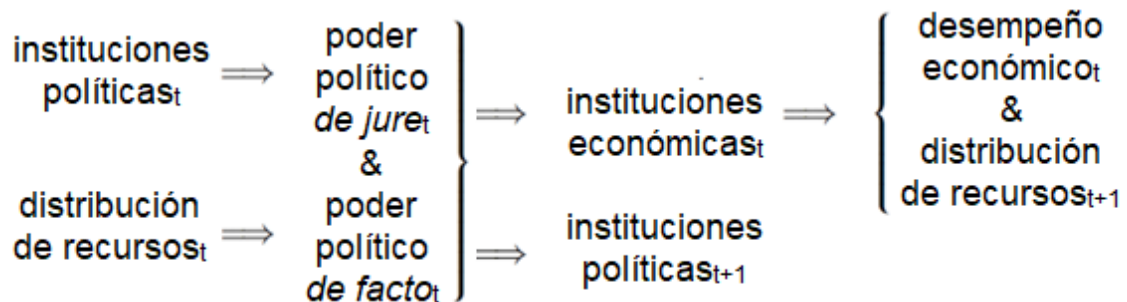


Ilustración 1 Extraído de Acemoğlu, Jonhson & Robinson (2005)

Como explican AJR, las dos variables de estado son las instituciones políticas y la distribución de los recursos económicos. Las instituciones políticas determinan el poder político *de jure* en una sociedad, mientras que la distribución de recursos influencia en la distribución de poder político *de facto*, ambos en un tiempo t . Estas dos fuentes de poder político determinan la elección de las instituciones económicas de ese periodo y la evolución de las instituciones políticas en el futuro. Las instituciones económicas determinan los resultados económicos, incluyendo el crecimiento agregado de la economía y la distribución de los recursos en el periodo $t+1$. Aunque las instituciones económicas son un factor esencial para determinar los resultados económicos, en sí mismas son endógenas, y definidas por las instituciones políticas y la distribución de los recursos económicos en la sociedad.

Los grupos con poder político *de facto* intentarán modificar las instituciones políticas introduciéndose en ellas o controlándolas para asegurarse poder político *de jure* en el futuro. Esto es debido a que una de las características del poder político *de facto* es su transitoriedad, ya que depende de no sólo los recursos económicos que dispone un grupo, sino también de la capacidad del grupo para resolver conflictos de intereses de coordinación colectiva. Debido a que los individuos o grupos con poder político no pueden comprometerse a no utilizar dicho poder en su favor dada la ocasión de

beneficiarse, aunque sea a costa de otro grupo⁶, es que las elecciones de eficiencia económica no pueden separarse de las de la distribución de recursos, ya que ambas serán definidas por las instituciones económicas, las cuales a su vez se definen por quienes posean el poder político. Quienes tengan el poder político no pueden comprometerse a mantener un sistema económico distinto aunque este fuere más eficiente e implicara “una torta más grande repartir” que también los beneficiara, pues llegada la oportunidad torcerían las reglas o acuerdos en su favor, perjudicando los incentivos económicos de los demás. Este problema de compromiso constituye uno de los principios centrales de este esquema⁷.

En Acemoğlu & Robinson (2002) los autores desarrollan un modelo en el que las élites políticas pueden tener incentivos para bloquear el desarrollo tecnológico e institucional, debido al efecto “reemplazo”. Las innovaciones pueden debilitar las ventajas de las élites, al modificar los procesos económicos y la distribución de recursos de las cuales obtienen sus ventajas y poder, aumentando las probabilidades de que sean desplazadas de su lugar privilegiado al encontrarse en una posición más débil. El modelo señala que cuando existe un alto grado de competencia política o cuando las élites están muy atrincheradas en su posición es poco probable que se produzca el bloqueo de innovaciones. En el primer caso debido a que si lo hicieran serían reemplazadas por su mal desempeño ante la sociedad, en el segundo caso porque consideran que su posición es muy segura y no se verá amenazada por cambios en la matriz productiva. El modelo concluye que es cuando la competencia política se encuentra limitada y que el poder político de las élites se ve amenazado es que estas tendrán incentivos para bloquear el desarrollo de innovaciones⁸. Este modelo es compatible con la visión del sistema dinámico propuesto en Acemoğlu, Johnson & Robinson (2005). Una aproximación similar sobre este planteo teórico, pero con un enfoque schumpeteriano, explicitando un modelo de producción con sectores de *Research & Discovery* en la economía y los efectos de bloqueos en la innovación en estos sectores es desarrollado en Chaudhry & Garner (2004).

⁶ Por ejemplo, el caso de un rey, que encarna el poder político en esa sociedad, que desconoce una deuda que le había sido concedida, dado el caso de que estalle una guerra y necesitara esos fondos para financiarla, en vez de pagar a sus acreedores.

⁷ Para una explicación detallada de las diferencias entre poder político *de jure* y *de facto*, la posibilidad de cambios aparentemente discontinuos en las variables de estado, como una revolución, los problemas de compromiso de los agentes con poder político que surgen de la inseparabilidad de las elecciones de eficiencia económica de las de distribución y el funcionamiento en general de este esquema dinámico consulte el mismo Acemoğlu, Johnson & Robinson (2005).

⁸ También señala que las rentas políticas elevadas aumentan las probabilidades de intentos de bloqueos, mientras que las amenazas externas a la seguridad nacional la disminuyen, por temor al atraso tecnológico y la vulnerabilidad que esto implica.

Entonces, ¿cuáles son las instituciones que favorecen el crecimiento económico? Lo son aquellas que: permiten una correcta y detallada especificación de los derechos de propiedad, proveen seguridad a dichos derechos de propiedad de manera horizontal en la sociedad, otorgan cierto grado de previsibilidad y estabilidad económica, poseen mecanismos para asegurar el cumplimiento de los contratos y contemplan castigos y satisfacciones en caso de su incumplimiento, y las que facilitan los intercambios y el funcionamiento del sistema de precios. En pocas palabras, las que determinan claramente y aseguran los derechos de propiedad, y las reducen los problemas de información imperfecta y los costos de transacción asociados. Bajo estas condiciones, existirán los incentivos económicos adecuados para que los agentes económicos desarrollen sus actividades y realicen inversiones de diversos tipos, ocasionando el crecimiento de la economía.

Investigación bibliográfica

En esta sección se presentan algunas investigaciones relevantes que resaltan el rol de las instituciones como catalizadores del crecimiento económico, o como su impedimento. Hacen hincapié en distintos conceptos, proporcionando una amplia mirada sobre diversos los aspectos que comprende el neo-institucionalismo.

En North (1989) el autor realiza un análisis histórico comparativo entre los diferentes resultados económicos de América Anglosajona y América Latina, poniendo foco en las condiciones institucionales iniciales al momento de sus independencias, y su evolución. Señala que las colonias inglesas presentaban un grado de diversidad religiosa y política considerable, en el cual los colonos tenían incentivos y espacio para desarrollar políticas de control local y una participación política amplia en general. En las colonias españolas los conquistadores impusieron un sistema religioso y burocrático uniforme en las sociedades preexistentes, el cual era una extensión del poder centralizado de la corona española, a la cual le rendía cuentas de manera regular y rigurosa. Un sistema centralizado similar se dio en los territorios conquistados por Portugal, limitando el libre comercio. El autor encuentra en esta distinta naturaleza institucional, la cual fue heredada por las naciones tras sus independencias, siendo una con más libertad de accionar político y económico para los colonos versus una estricta y centralizada, la principal causa para el tan desigual desempeño económico entre las dos regiones en los siguientes siglos.

Una relación entre calidad institucional y crecimiento mediante el volumen de inversión es señalada en Aron (2000). También muestra una relación directa entre instituciones y crecimiento económico, pero más débil, al mejorar la eficiencia de la inversión. El estudio comprende una revisión bibliográfica y un amplio análisis econométrico entre crecimiento económico y medidas de calidad institucional y características sociales. La estabilidad política, la protección de los derechos de propiedad y la disminución de los costos de transacción parecen estimular la inversión. Similarmente, la promoción del capital social fortalece las instituciones informales, con un impacto positivo directo e indirecto en el crecimiento.

En Easterly (2001), una amplia obra bibliográfica en la que se analiza las causas de fracaso en los intentos de ayuda externa a países en vías de desarrollo, se señala la relación existente entre pobre calidad institucional y corrupción como una de las fuentes de dichos fracasos. Los países con peores mediciones de calidad institucional presentan mayores niveles de corrupción. La evidencia sugiere que esta tiene un efecto negativo en el crecimiento⁹, al disminuir los incentivos para invertir y generar una estructura informal semejante a la del fisco y paralela a esta, la cual castiga a quienes deseen producir o desarrollarse económicamente.

En Acemoğlu & Robinson (2002) se expone con un análisis histórico, basado en la teoría de bloqueo de innovaciones por parte de las élites expresado en el apartado anterior, como diferentes marcos institucionales implicaron distintos desarrollos industriales en ciertas naciones. Señala que la aristocracia terrateniente en Gran Bretaña no se opuso a la industrialización durante el sXIX debido a que las élites se hallaban suficientemente atrincheradas y seguras, a la vez que las rentas políticas no eran elevadas. Lo mismo puede decirse de Alemania, pero sólo a partir de la segunda mitad del mismo siglo. En cambio, en Estados Unidos existía un alto grado de competencia política, mientras que las ganancias políticas eran bajas, por lo que no existían grupos que pudieran oponerse a la innovación tecnológica que implicaba la industrialización. A su vez, Japón poseía élites con motivos para oponerse al desarrollo de nuevas tecnologías económicas, pero la potencial amenaza externa que implicaban Estados Unidos y las potencias europeas implicaron que dichas élites cambiaran su actitud frente a las innovaciones, por temor a la vulnerabilidad ante una invasión. Por el contrario, en Rusia y el Imperio Austrohúngaro, las élites tenían suficiente poder para bloquear el cambio tecnológico e institucional, a la vez que incentivos para hacerlo, al prever que su

⁹ Especialmente cuando la estructura de corrupción es *descentralizada* y genera múltiples instancias o “bloqueos” de agentes que buscan obtener un beneficio ilegítimo.

posesión privilegiada no estaba asegurada, en vista de los procesos revolucionarios que recientemente había experimentado el continente. También existían relaciones sociales altamente feudales y gobiernos monárquicos absolutistas, lo cual implicaba rentas elevadas para las aristocracias terratenientes, que buscaban proteger las rentas de dichas servidumbres asociadas a al trabajo de la tierra. De modo similar, en China y en el Imperio Otomano las élites políticas se encontraban altamente inseguras, con múltiples amenazas internas a su posición de poder, temiendo que las innovaciones tecnológicas e institucionales terminaran de debilitar sus posiciones privilegiadas y sufrieran un golpe interno.

En Bloch & Tang (2004) se elabora una investigación sobre los “causantes fundamentales” del crecimiento económico, estudiando la influencia de las instituciones, la geografía y la apertura comercial. Realizan, para catorce países, una regresión econométrica entre el logaritmo natural del PBI per cápita en 1995, un índice de calidad institucional (promedio entre 1984 y 1995) y un indicador de progreso técnico. Los autores hallan una fuerte correlación entre las tres variables, sugiriendo según los autores que la influencia de las instituciones en el PBI per cápita quizás sea canalizado mediante el progreso técnico. En cuanto a la geografía y el comercio, parecen ser menos significativas que las instituciones para explicar el crecimiento económico de largo plazo, si bien pueden ser influyentes según el contexto. En Acemoğlu, Jonhson & Robinson (2005) también investigan si existe una relación entre geografía y crecimiento económico de largo plazo y concluyen que estas variables no se encuentran significativamente relacionadas en el largo plazo. Tampoco encuentran evidencia de un efecto causal entre crecimiento y cultura o creencias religiosas.

Otro trabajo que estudia la influencia de los recursos naturales en el crecimiento económico es Brunnschweiler (2006). Analiza, para aproximadamente 100 países, la relación entre crecimiento económico (el promedio de crecimiento entre 1970-2000), recursos naturales (especialmente los minerales) y algunos índices de calidad institucional, mediante una regresión por MCO y una segunda por Mínimos Cuadrados en Dos Etapas. Concluye que la abundancia de recursos naturales si impacta positivamente el crecimiento económico, aun controlando para calidad institucional, pero que disminuye su influencia al aumentar la calidad de las instituciones. Señala que la abundancia de recursos no parece tener un impacto en las medidas de calidad institucional, contradiciendo la noción de que dicha abundancia puede estimular comportamientos de atrincheramiento y búsqueda de rentas por privilegios sobre dichos recursos por parte de las élites. También encuentran en su estudio econométrico que la calidad institucional

tiene un efecto positivo en el crecimiento económico de largo plazo y que los niveles de ingreso iniciales son significativos y negativos respecto de la tasa de crecimiento, en concordancia con la literatura de convergencia.

La calidad institucional es asociada fuertemente con la estabilidad política y económica. Es por ejemplo el caso para la disciplina fiscal y la independencia de los bancos centrales. Cuando estas características están ausentes es muy probable que tengan lugar déficits fiscales prolongados y fenómenos inflacionarios. En Easterly & Fischer (2001) estudian el impacto de la inflación en los sectores más humildes de una economía, y concluyen que los procesos inflacionarios empobrecen a estos sectores vulnerables de manera relativa y absoluta. Del resultado de la investigación econométrica de estos autores, puede sostenerse que la calidad (y fortaleza) de instituciones económicas responsables se destaca claramente como condición necesaria para proteger a las sociedades de procesos económicos que acrecienten la desigualdad económica y social. Siendo Latinoamérica conocida como la región más desigual del mundo vale la pena prevenir los fenómenos que empeoren este problema.

Una investigación bibliográfica (1992-2016) sobre la relación entre emprendedurismo, instituciones y crecimiento económico es llevado a cabo en Urbano, Aparicio & Audretsch (2018). Tras una amplia revisión bibliográfica, los autores concluyen que en general hay una relación positiva entre emprendedurismo y crecimiento económico, y que las instituciones afectan al primero, sobre todo las instituciones informales. De esto se sugiere que parte del efecto de las instituciones en el crecimiento es mediante el fomento del emprendedurismo. También se señala existe una relación bidireccional de influencia entre instituciones y emprendedurismo, lo cual es consistente con el esquema dinámico expuesto en Acemoğlu, Johnson & Robinson (2005) y la interacción entre instituciones y organizaciones señalada por North (1990).

En Peng & Heath (1996) se analiza un modelo de crecimiento para la firma empresarial en el contexto de economías de planificación central en transición a una de mercado, como sucedió en Europa oriental, tras la disolución de la Unión Soviética, y en China. En el marco teórico del neo-institucionalismo de North y de la Teoría de la Firma, se explora la interacción entre organizaciones e instituciones. Se tiene en foco las decisiones estratégicas disponibles para la operación y expansión de una firma estatal, siendo que la expansión genérica o las adquisiciones, dos estrategias tradicionales de expansión de la economía occidental, no se encuentran disponibles en dichas economías de transición. Al pasar a una economía de mercado desde una de planificación central, las instituciones formales que establecen los derechos en los que se basa una economía

de mercado y que, en definitiva, regulan las interacciones económicas posibles, deben crearse y establecerse poco a poco, pues es un proceso de cambio estructural, por lo que no “existen” durante la transición¹⁰. Por lo cual, en dicho periodo, las firmas se encuentran en un limbo regulatorio en el que no cuentan con herramientas legales claras ni definidas. Dicho proceso no puede realizarse de manera apresurada, al tratarse de codificar una gran cantidad de mecanismos, derechos y límites en un determinado contexto cultural y acorde a las intenciones de los impulsores de las reformas. El estudio concluye que la estrategia utilizada tanto en las ex naciones soviéticas y China fue una red de contactos empresariales e institucionales, en el que se difuminan los límites de cada empresa, al ser necesario el poder mover recursos de una compañía a otra sin que exista un traspaso formal de la propiedad de dichos recursos entre las firmas, pues todavía no existía el marco regulatorio de mercado que lo permita. Es indispensable la confianza entre agentes de las firmas, lo cual lleva a que se cree dicho tejido empresarial e institucional, donde las relaciones personales son la clave para poder operar y alcanzar los objetivos de la empresa, mediante la coordinación de distintas firmas. Este tipo de tejido o red empresarial es una institución informal que surge del particular contexto de instituciones formales en transición, que no representa ni una forma de organización de mercado ni de jerarquía (como lo sería en una de planificación central). Esta investigación resalta la importancia del estudio de las instituciones informales y su influencia en los procesos económicos.

En Acemoğlu, Jonhson & Robinson (2005) se realizan varios análisis cliométricos¹¹. Uno de ellos es el análisis de la distinta evolución, a partir de la década del 70, de las dos Coreas. Ambas compartían geografía y cultura prácticamente iguales, y muy similares condiciones económicas al momento de su separación tras la Segunda Guerra Mundial. La mitad norte eligió instituciones que instauraban un sistema económico de planificación central (un sistema comunista) mientras la parte sur mantuvo el sistema de propiedad privada, con el gobierno planteando una estrategia de mercado e incentivos privados para desarrollar su economía, en especial tras el comienzo de la década del 60. A partir de la década del 70 el PBI per cápita de Corea del Sur experimentó un aumento muy fuerte y sostenido, siendo actualmente un país de altos ingresos, mientras que en Corea del Norte se estancó e incluso redujo y es hoy un país con ingresos bajos. La parte norte de la península continúa hoy en día siendo una dictadura, la parte sur ha logrado formar

¹⁰ Esto es, por ejemplo, la ausencia de un código civil y/o comercial sobre el cual valerse como referencia y amparo.

¹¹ “La cliometría es la metodología de análisis que utiliza de manera sistemática la teoría económica, la estadística y la econometría para el estudio de la Historia económica”.

una democracia multipartidista desde 1987. La insistencia del Partido Comunista en mantener sus políticas y formas de organización incluso tras los 80s, cuando ya era claro que dichas medidas e instituciones habían fracasado en lograr el crecimiento económico, sugiere que el objetivo de dichas élites políticas era beneficiarse a si mismas, incluso a costa de toda la sociedad. Esta visión es coherente con la expuesta en Acemoğlu & Robinson (2002) y otros trabajos similares, sobre grupos privilegiados que bloquean cualquier tipo de innovación para mantenerse en el poder y conservar sus privilegios y rentas.

El segundo análisis cliométrico en Acemoğlu, Jonhson & Robinson (2005) es respecto de la colonización europea, especialmente en Latinoamérica. Proponen que la principal variable para determinar el tipo de instituciones que instalaron los colonos tenía que ver con la densidad y cantidad de pobladores originarios que existía en la zona¹². En las zonas altamente pobladas los colonos establecieron instituciones económicas de tipo extractivas, diseñadas para explotar a la población, no para garantizar derechos económicos de manera horizontal. Su intención fue explotar la abundante mano de obra, en minas o plantaciones, o bien en el sostenimiento de sistema existente y la recaudación de impuestos (es decir, “adueñándose” de un sistema extractivo ya existente y manteniéndolo para su beneficio). Sencillamente este tipo de instituciones representaban un esquema más lucrativo para los conquistadores. Este es por ejemplo el caso de donde existieron los Imperios Inca y Azteca. Estas instituciones económicas extractivas perduraron en el tiempo incluso hasta la actualidad, aunque hayan mutado su forma han mantenido su naturaleza. En contraste, en zonas donde existía poca población originaria y extensas tierras para disponer los colonos establecieron instituciones que protegían los derechos de propiedad de manera horizontal, pues en dicho contexto es lo que era de interés para los colonos. Este el caso de Estados Unidos, Australia y Nueva Zelanda. Las regiones donde las instituciones económicas instaladas fueron inclusivas presentaron un desarrollo económico muchísimo mayor que aquellas en las que los colonos establecieron instituciones extractivas¹³.

¹² El análisis de los autores es más extenso y detallado que el aquí resumido, consulte el trabajo original para un mejor entendimiento. Los autores también consideran el ratio de mortalidad de los colonos por enfermedades ambientales, y su influencia en la decisión de los colonos de habitar una zona, como un factor en el tipo de instituciones instauradas.

¹³ El trabajo de Coatsworth (2006) propone una teoría alternativa a la de Acemoğlu, Jonhson y Robinson, en la que señala la condición relevante fue la de debilidad de los gobiernos españoles y portugueses, lo cual los llevó a diseñar sistemas que no permitieran que surjan grupos que pudieran disputar su dominio (sea de las élites de los colonos o de los pobladores originarios), al evitar que obtuvieran derechos políticos y económicos claramente protegidos. Esto implicó un

Un estudio focalizado en Latinoamérica, en el periodo 1930-1990, sobre la relación entre instituciones y crecimiento económico es el de Chong & Zanforlin (2004). Ubicado dentro del marco teórico propuesto por Douglas North, analiza la relación entre calidad institucional y desempeño económico, mirando además a los incentivos de los gobernantes para tomar y sostener decisiones políticas y económicas. Realiza un estudio econométrico para una muestra de países de Latinoamérica, entre los años 1970 a 1990, organizando los datos en promedios de cinco años para reducir ruido muestral. Utiliza una regresión de MCO para datos de panel y concluye que en Latinoamérica existe una relación causal positiva en la que mejores instituciones inducen a un mayor crecimiento económico. Realiza una segunda regresión con ecuaciones simultáneas para tener en cuenta una posible relación reversa de causalidad entre instituciones y crecimiento. Este segundo modelaje también concluye que en Latinoamérica las instituciones influyen en el crecimiento, a la vez que señala que parece ocurrir un efecto de retroalimentación en el que el crecimiento económico tienden a mejorar la calidad institucional. El trabajo también analiza la persistencia de ciertas políticas económicas sostenidas por gobiernos autócratas (generalmente asociados con el ejército o siendo directamente una dictadura), como, por ejemplo, la industrialización por sustitución de importaciones, incluso cuando estas políticas claramente se estaban agotando y produciendo resultados económicos pobres. La conclusión de los autores es que los autócratas, las elites gobernantes, buscaban mantenerse en el poder por sobre alcanzar resultados económicos positivos, lo cual desenlazaba en una situación en que efectivamente se tomaban decisiones que aseguraran su posición, aunque fuera a costa del crecimiento. Esta conclusión está en línea con las de los modelos propuestos en Acemoğlu & Robinson (2002) y Chaudhry & Garner (2004).

La relación entre libertad económica y crecimiento económico, mediante la inversión extranjera directa, es investigada en Bengoa & Sanchez-Robles (2002). Realiza un estudio econométrico para 18 países de Latinoamérica, entre 1970 y 1999. El trabajo asume que la libertad económica es un buen *proxy* para la calidad institucional de un país. Concluye que la IED influye positivamente en el crecimiento económico, pero debe contar con, además de un nivel de capital humano adecuado, estabilidad económica y mercados liberados para beneficiarse del flujo de capitales en el largo plazo. Se resalta

equilibrio delicado que, al colapsar este tras el inicio del sXIX, dejó como herencia a las colonias latinoamericanas una amplia y marcada debilidad institucional, sumado al contexto de guerras civiles e internacionales. Estas condiciones, según el autor, son las que impidieron el desarrollo económico en la región durante el siguiente siglo.

que la libertad económica es un gran beneficio para el crecimiento económico en países en vías de desarrollo en Latinoamérica.

En conclusión, podemos observar que las instituciones impactan claramente en el crecimiento económico. Si estas tienen en interés la protección de los derechos de manera horizontal y proveen mecanismos para reducir los costos de transacción, se establecen los incentivos correctos para el desarrollo económico.

Investigación econométrica

Se ha seleccionado una muestra de 18 países latinoamericanos, para el periodo 2006-2019. La hipótesis que se plantea es que la calidad institucional tiene un impacto positivo en el crecimiento del PBI per cápita, por lo que países con mayor calidad institucional presentarán un mayor crecimiento económico de largo plazo. La variable explicada elegida es la variación del PBI per cápita, medida por el Banco Mundial, para cada país. Las variables explicativas elegidas son el Índice de Calidad Institucional (ICI) elaborado por la Red Liberal de América Latina, un índice de capital humano extraído de la Penn World Table 10.0 y el nivel de PBI per cápita inicial de cada nación, también por medida por el Banco Mundial. El modelo planteado es similar al de Barro (1991), pero con un menor número de variables explicativas, aunque algunas de estas pueden considerarse dentro de los efectos capturados por el ICI o por el índice de capital humano¹⁴.

El ICI, elaborado por la RELIAL, en conjunto desde el 2007 con Fundación Libertad y Progreso, es una interesante herramienta de medición de calidad institucional. Es un índice relativo, es decir, no mide las posiciones respecto de un objetivo de “perfección institucional”, sino respecto de la mejor posición conocida según el índice. Está formado por dos subíndices ponderados con el mismo peso cada uno, uno de instituciones políticas y el otro de instituciones de mercado. A su vez cada subíndice está compuesto por cuatro indicadores cada uno. El de Instituciones de Políticas está compuesto por: “Rule of Law”, del Banco Mundial; “Governance Matters; Voz y Rendición de Cuentas”, también del Banco Mundial, “Libertad de Prensa”, por Freedom House juntamente con “Índice de Libertad de Prensa”, de Reporters sans Frontieres; y por el índice “Percepción de Corrupción”, Transparencia Internacional. Por otra parte, el subíndice de Instituciones

¹⁴ Barro (1991) considera la educación primaria, la secundaria, el consumo del sector público como fracción del PBI (la considera fuente de distorsión de precios), otra medida de la distorsión de los precios de inversión, una variable de inestabilidad política asociada a revoluciones y golpes militares, y el número de asesinatos cada 1000 habitantes.

de Mercado está formado por: “Competitividad Global”, del Foro Económico Mundial; “Libertad Económica”, de Heritage Foundation; “Libertad Económica”, de Fraser Institute; y “Haciendo Negocios”, del Banco Mundial. Los índices de Heritage Foundation y de Fraser Institute suelen ser de los más utilizados en la bibliografía sobre crecimiento e instituciones¹⁵.

Ya que el índice es emitido a mediados del primer semestre del año, en este trabajo arbitrariamente se considera que cada dato del índice refleja mejor la realidad institucional del año anterior al que le ha sido asignado, por lo que, por ejemplo, el valor asignado en la publicación original al año 2020 en este trabajo se le ha asignado al año 2019, y así sucesivamente.

La serie del índice de capital humano ha sido extraído de la Penn World Table 10.0, la cual considera a los años de escolarización como base para el puntaje asignado, con una regla de incremento decreciente en la contribución al puntaje conforme aumentan los años de escolarización¹⁶. La serie de variación del PBI per cápita es la tasa de crecimiento porcentual anual del PBI per cápita en moneda local, a precios constantes, de la base de datos del Banco Mundial. El dato del valor inicial del PBI per cápita es el PBI per cápita por paridad del poder adquisitivo (PPA), también adquirido de los datos del Banco Mundial.

La siguiente es una tabla resumen de algunas características de los valores de las series de datos:

	Obs	Mean	Std. Dev.	Min	Max
var	252	2.324123	2.880536	-7.08601	9.973723
ici	252	0.4752524	0.1654431	0.1466	0.8796
pbi	252	13290.41	6814.312	2876.074	31440.26
hc	252	2.49241	0.3810281	1.569796	3.145769

Los 18 países para los cuales se han obtenido los datos son: Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Rep. Dominicana y Uruguay.

¹⁵ Para más información sobre la elaboración del ICI, consulte el mismo Índice de Calidad Institucional 2022 desde las webs del RELIAL o la Fundación Libertad y Progreso.

¹⁶ Consulte *Human capital in PWT 9.0* para más detalles.

Se divide el periodo de catorce años original (2006-2019), determinando dos subconjuntos de siete años cada uno, 2006-2012 y 2013-2019, similar a la duración de los ciclos de negocios y para reducir el ruido muestral, como es sugerido y utilizado en Chong & Zanforlin (2004). Se calculan los promedios por país y por subperiodo, para cada variable, obteniéndose 36 observaciones, 2 por país. Se trabaja con el logaritmo del valor del ICI, ya que se considera aquí que la influencia de la calidad y seguridad institucional disminuye conforme se alcanzan valores más altos de este, o, dicho de otra manera, las garantías y seguridades básicas que deben aportar las instituciones (por ejemplo, protección contra la expropiación o desconocimiento de contratos) son las más influyentes en los comportamientos económicos¹⁷.

El modelo explícito con el que se trabaja es el siguiente:

$$var_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 ici_{i,t} + \alpha_2 hc_{i,t} + \alpha_3 pbi_{i,t} + \epsilon_{i,t}$$

Donde *var* es la variación del PBI per cápita para el país *i* en el subperiodo *t*, *hc* el índice de capital humano, *pbi* el nivel de renta inicial para dicho subperiodo y país y ϵ es el término de error.

Utilizando el programa Stata 14.2, se realiza una regresión por MCO que arroja los siguientes resultados:

Tabla 1

Linear regression	Number of obs	=	36
	F(3, 32)	=	4.66
	Prob > F	=	0.0082
	R-squared	=	0.2502
	Root MSE	=	1.5345

var_sub	Coef.	Robust Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	
pbi	-.0001649	.00007	-2.36	0.025	-.0003075	-.0000223
lnici_sub	2.633155	.8908973	2.96	0.006	.8184562	4.447853
hc_sub	1.635335	.7381174	2.22	0.034	.1318395	3.138831
_cons	2.42215	1.767379	1.37	0.180	-1.177883	6.022182

Puede observarse que todas las variables explicativas resultan significativas, menos la constante. La renta inicial y el índice de capital humano son significativas al 5%, y el logaritmo del ICI lo es al 1%. Tanto el logaritmo del ICI como del índice de capital humano

¹⁷ El índice de capital humano por construcción (contribución marginal decreciente de los años de escolaridad) ya posee una forma funcional que se asemeja a la de un logaritmo.

son significativas y positivas para explicar el promedio de la tasa de crecimiento. El nivel de PBI per cápita inicial es significativo y negativo, al igual que se encontró en Brunnschweiler (2006). Esto es coherente con el concepto de *convergencia condicional*, tal como se lo expone en *Apuntes de Crecimiento Económico*, de Xavier Sala i Martin.

Esta *convergencia condicional* existe en el conjunto de países seleccionados si la correlación entre crecimiento y renta inicial es negativa, es decir, los países más pobres crecen más rápido, experimentando un efecto *catch-up* con sus pares más desarrollados económicamente. En la misma obra también se analizan los resultados de las regresiones de Barro (1991), y se llega a las mismas conclusiones que con regresión ejecutada en este trabajo, la renta inicial es significativa y negativa, los años de escolaridad es una variable significativa y positiva¹⁸, y las dos variables de inestabilidad política y riesgo de integridad física son significativas y negativas (siendo que son medidas de inseguridad institucional o social, a mayor valor mayor inseguridad)¹⁹.

Como es sugerido en Easterly (2001) y en Aron (2000), es conveniente realizar una prueba para comprobar si existen o no problemas endogeneidad, y controlar la dirección de causalidad de la relación que se está midiendo (si es que las instituciones causan crecimiento o es en realidad que el crecimiento influye en las instituciones). Si la variable explicativa realmente es causal de la variable explicada, entonces debe comprobarse que el valor inicial de la variable independiente está relacionado con los subsiguientes valores de la variable dependiente. En este caso, se utiliza el valor inicial del logaritmo del ICI del subperiodo (es decir, el valor de este en el año 2006 y en el año 2013), al igual que el valor inicial del capital humano, y el valor inicial del PBI per cápita, el cual ya se venía utilizando, contra el promedio de la variación del PBI per cápita en cada periodo. De nuevo, trabajamos con una regresión con 36 observaciones, 2 por cada uno de los 18 países.

¹⁸ Se destaca que los años de escolarización primaria son más influyentes que los de escolarización secundaria.

¹⁹ Sala i Martin señala en el mismo capítulo de esa obra que las lecciones más importantes del estudio de Barro (1991) son que existe convergencia condicional, que la velocidad de esta está cerca al 2% anual, que las distorsiones políticas y de mercado tienen efectos importantes en las tasas de crecimiento, que la tasa de ahorro está muy positivamente correlacionada con la de crecimiento y, por último, que el nivel de renta inicial es negativo, una vez se introducen la tasa de ahorro, el crecimiento de la población y la depreciación en la regresión.

Tabla 2

Linear regression	Number of obs	=	36
	F(3, 32)	=	4.32
	Prob > F	=	0.0114
	R-squared	=	0.2132
	Root MSE	=	1.572

var_sub	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
pbi	-.0001437	.000065	-2.21	0.034	-.0002761	-.0000114
lnici	2.131346	.8280414	2.57	0.015	.4446807	3.818011
hc	1.551416	.7520567	2.06	0.047	.0195267	3.083305
_cons	2.060015	1.845996	1.12	0.273	-1.700157	5.820187

Obtenemos una regresión muy similar a la anterior. El estadístico F y la bondad del ajuste empeoran ligeramente, pero no de manera significativa o importante. Según nuestro marco teórico, debe existir un cierto grado de interacción bidireccional entre la calidad institucional y el crecimiento económico, como se muestra en el sistema dinámico propuesto en Acemoğlu, Johnson & Robinson (2005). Sin embargo, con esta prueba sencilla, podemos decir que los problemas de endogeneidad en nuestra regresión no son demasiado graves, y que la calidad institucional influye de manera positiva y significativa en el crecimiento económico, al igual que el nivel de capital humano, mientras que el nivel de renta es negativo debido al efecto convergencia condicional.

Se realiza una regresión adicional a las dos principales, pero en lugar de ser la variable explicada la tasa de variación del PBI per cápita, se utiliza el nivel PBI per cápita directamente. Se procede de igual manera que para las dos anteriores regresiones, trabajando con dos subperiodos. En este caso, se trabaja con los promedios de cada subperiodo y para cada país, como en la primera regresión²⁰.

²⁰ Si se realiza también esta regresión del nivel del PBI per cápita con los valores iniciales de cada subperiodo de las variables explicativas nuevamente se mantiene la coherencia en los estadísticos hallados, solamente empeorando de manera muy ligera y no esencial el estadístico F y la bondad del ajuste.

Tabla 3

Linear regression	Number of obs	=	36
	F(2, 33)	=	32.40
	Prob > F	=	0.0000
	R-squared	=	0.6799
	Root MSE	=	3986.4

pbi_sub	Robust		t	P> t	[95% Conf. Interval]	
	Coef.	Std. Err.				
lnici_sub	7567.458	2101.282	3.60	0.001	3292.368	11842.55
hc_sub	10030.73	2152.88	4.66	0.000	5650.666	14410.8
_cons	-5598.971	6079.015	-0.92	0.364	-17966.82	6768.878

Puede observarse que para esta especificación de modelo se sigue afirmando que la calidad institucional es un determinante del nivel de PBI per cápita de una nación, al igual que el nivel de capital humano, al ser ambos significativos y positivos.

Conclusión y comentarios finales

Las instituciones determinan las reglas, limitaciones e incentivos que rigen las interacciones sociales, sean políticas o económicas, que existen en una sociedad. Entender qué implicancia tiene cada tipo de institución o cuáles son sus orígenes es un área en que todavía queda mucho trabajo por hacer. Los costos asociados a la seguridad jurídica de los bienes y a los problemas de información parecen ser el área de mayor impacto de las instituciones. Los efectos principales de la calidad institucional pueden traducirse en una eficiente protección de los derechos de propiedad y la disminución de los costos de transacción. La manipulación, por parte de las élites de una nación, de las instituciones económicas, para obtener un beneficio en detrimento del resto de la sociedad, y de las instituciones políticas, para asegurar su posición de poder, es un marco teórico de gran peso y gran utilidad para analizar los procesos sociales y económicos de las naciones, pero que aún requiere mayores esfuerzos de modelaje econométrico y testeado empírico. En la bibliografía se han encontrado múltiples canales de influencia de las instituciones en el crecimiento, tanto directos como indirectos. Se ha señalado una relación positiva de la calidad institucional mediante el volumen de inversión, la eficiencia de la inversión, la inversión directa extranjera, la estabilidad social, política y económica, la reducción de la corrupción, un mayor capital social, la estimulación del emprendedurismo y la libertad económica.

La propia investigación econométrica ha encontrado resultados concordantes con los de los trabajos explorados. La calidad institucional, medida en este caso por el ICI de la

Fundación Libertad y Progreso tiene un impacto positivo y significativo en el desempeño económico de las naciones latinoamericanas. El impacto puede medirse en la tasa del crecimiento del PBI per cápita, controlando para una variable de capital humano y de PBI per cápita inicial. El capital humano también resultó significativo y positivo, mientras que la renta inicial per cápita fue significativa y negativa, evidencia del efecto de *convergencia condicional*. También puede verificarse esta relación significativa y positiva del ICI y el índice de capital humano a nivel general del PBI per cápita.

Probablemente sea tentador pensar que mejorar la calidad institucional de una nación es un “remedio mágico”, pero rara vez un problema económico tiene una solución sencilla o sin costos o riesgos. En el Capítulo 5 de la obra *Leadership and growth* (2010), elaborado por Acemoğlu & Robinson, dedicado al neo-institucionalismo, los autores hacen una clara advertencia sobre las “trampas de reformas” (*pitfalls of reform*). En dicho apartado señalan que la experiencia de muchas naciones apunta que una reforma institucional no sea probablemente efectiva a menos que también se reformen las fuerzas que mantienen esas instituciones en lugar. Debe estudiarse y elaborarse un plan para reformar las instituciones políticas y la distribución de los recursos juntamente con las instituciones económicas, y aun así un plan puede fracasar. Esto se debe a que el equilibrio político en una nación es una estructura política social y económica muy compleja, la cual necesariamente debe ser abordada. Si no se eliminan las estructuras sociales y económicas que incentivan a las élites gobernantes a abusar de su posición para lograr sus objetivos, las nuevas instituciones simplemente serán manipuladas o burladas, aunque el grupo en el poder sea otro, con lo cual las instituciones habrán cambiado su forma pero no su esencia. Este por ejemplo el caso del clientelismo en Latinoamérica, donde se han aplicado tan diversas teorías y planes económicos sin que realmente existiera un cambio estructural exitoso, que conduzca a al crecimiento estable y significativo. Ninguno de estos planes logró cambiar la estructura político-social y sus incentivos perjudiciales para el crecimiento económico.

Si prestamos atención, Adam Smith hablaba en su obra *The Wealth of Nations*, publicada en 1776, sobre la importancia de la protección de tres conceptos: la persona (en su integridad física), la propiedad y las promesas (los contratos). Bajo estas garantías es que una sociedad tendría éxito económico, o dicho de otra forma, que la “mano invisible del mercado” haría su trabajo. Este concepto es muy cercano al neo-institucionalismo, los incentivos que promueven el crecimiento económico necesitan como base la seguridad física y jurídica, es decir, protección de las personas y su propiedad y del cumplimiento de los contratos.

Para que las naciones de Latinoamérica puedan experimentar un cambio positivo profundo en su estructura económica y social, igual que otras naciones de otras partes del mundo lo han logrado, es necesario idear un plan estructural. Uno que se desarrolle a lo largo de un periodo extenso de tiempo (no existen soluciones rápidas o demasiado sencillas), que contemple la idiosincrasia de cada nación y región (no hay recetas universales), que analice las estructuras sociales y la interacción entre estas basadas en los incentivos que se crean y que diseñe instituciones políticas y económicas fuertes que tengan como interés la protección de los derechos de manera horizontal, y no para un solo grupo en el poder. Tal empresa requiere de un enorme acuerdo político en cada nación y de la participación de la sociedad en el proceso. Un cambio de tal magnitud en Latinoamérica, a pesar del gran esfuerzo que implica, es, sin duda, posible, y debemos trabajar todos juntos para lograrlo.

Bibliografía

- Acemoğlu Daron, Robinson James A. (2002). *Economic Backwardness in Political Perspective*. NBER Working Papers 8831, National Bureau of Economic Research, Inc.
- Acemoğlu, Daron; Johnson, Simon; Robinson, James A. (2005). *Institutions as a Fundamental Cause of Long-Run Growth*. Handbook of Economic Growth 1A: 386-472.
- Aghion, Philippe; Akcigit, Ufuk; Howitt, Peter. (2014). *What Do We Learn From Schumpeterian Growth Theory?*. ch. 0, p. 515-563 in , Handbook of Economic Growth, vol. 2, Elsevier. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:grochp:2-515>
- Aron, Janine. (2000). *Growth and Institutions: A Review of the Evidence*. The World Bank Research Observer, 15, issue 1, p. 99-135. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:oup:wbrobs:v:15:y:2000:i:1:p:99-135>.
- Barro Robert J. (1991). *Economic Growth in a Cross Section of Countries*. The Quarterly Journal of Economics, Volume 106, Issue 2, May 1991, Pages 407–443, <https://doi.org/10.2307/2937943>
- Bengoa, Marta; Sanchez-Robles, Blanca. (2003). *Foreign direct investment, economic freedom and growth: new evidence from Latin America*. European

Journal of Political Economy, 19, issue 3, p. 529-545.

<https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:poleco:v:19:y:2003:i:3:p:529-545>

- Bloch, H., & Tang, S. H. K. (2004). *Deep determinants of economic growth: institutions, geography and openness to trade*. Progress in Development Studies, 4(3), 245–255. <https://doi.org/10.1191/1464993404ps088pr>
- Brady, David; Spence, Michael. (2010). *Leadership and Growth: Commission on Growth and Development*. World Bank Publications - Books, The World Bank Group, number 2404, November.
- Brunnschweiler Christa N.. (2006). *Cursing the blessings? Natural resource abundance, institutions, and economic growth*. CER-ETH Economics working paper series 06/51, CER-ETH - Center of Economic Research (CER-ETH) at ETH Zurich.
- Chaudhry, Azam; Garner, Phillip. (2007). *Do Governments Suppress Growth? Institutions, Rent-Seeking, And Innovation Blocking In A Model Of Schumpeterian Growth*. Economics and Politics, Wiley Blackwell, vol. 19(1), pages 35-52, March.
- Chong, Alberto; Zanforlin, Luisa. (2001). *Inward-Looking Policies, Institutions, Autocrats, and Economic Growth in Latin America: An Empirical Exploration*. No 4255, Research Department Publications, Inter-American Development Bank, Research Department. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:idb:wpaper:4255>.
- Coase, R. H. (1960). *The Problem of Social Cost*. The Journal of Law & Economics, 3, 1–44. <http://www.jstor.org/stable/724810>
- Coase, R.H. (1937). *The Nature of the Firm*. *Economica*, 4: 386-405. <https://doi.org/10.1111/j.1468-0335.1937.tb00002.x>
- Coatsworth, J. (2008). *Inequality, Institutions and Economic Growth in Latin America*. *Journal of Latin American Studies*, 40(3), 545-569. doi:10.1017/S0022216X08004689
- De Haan, Jakob; Sturm, Jan-Egbert. (2000). *On the relationship between economic freedom and economic growth*, *European Journal of Political Economy*. 16, issue 2, p. 215-241. <https://EconPapers.repec.org/RePEc:eee:poleco:v:16:y:2000:i:2:p:215-241>

- Easterly W. (2001). *The elusive quest for growth: economists' adventures and misadventures in the tropics*. MIT Press.
- Easterly W.; Fischer S. (2001). *Inflation and the Poor*. Journal of Money, Credit and Banking, 33, issue 2, p. 160-78.
<https://EconPapers.repec.org/RePEc:mcb:jmoncb:v:33:y:2001:i:2:p:160-78>
- Glaeser, Edward; La Porta, Rafael, de-Silanes, Florencio Lopez; Shleifer, Andrei. (2004). *Do Institutions Cause Growth?*. No 10568, NBER Working Papers, National Bureau of Economic Research, Inc.
<https://EconPapers.repec.org/RePEc:nbr:nberwo:10568>
- North, Douglas C. (1989). *Institutions and economic growth: An historical introduction*. World Development, Volume 17, Issue 9, 1989, Pages 1319-1332, ISSN 0305-750X, [https://doi.org/10.1016/0305-750X\(89\)90075-2](https://doi.org/10.1016/0305-750X(89)90075-2).
(<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/0305750X89900752>)
- North, Douglas C. (1990). *Institutions institutional change and economic performance*. Cambridge University Press.
- North, Douglas C. (1992). *Transaction costs, institutions, and economic performance*. San Francisco, Calif. : ICS Press.
- Peng, Mike; Heath, Peggy Sue. (1996). *The Growth of the Firm in Planned Economies in Transition: Institutions, Organizations, and Strategic Choice*. AMR, 21, 492–528. <https://doi.org/10.5465/amr.1996.9605060220>
- Sala i Martin, Xavier. (2002). *Apuntes de Crecimiento Económico 2da Edición*. Antoni Bosch Editor, España.
- Smith, Adam. (1776). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*. W. Strahan & T. Cadell. Londres, Reino Unido.
- Urbano, D.; Aparicio, S.; Audretsch, D. (2019). *Twenty-five years of research on institutions, entrepreneurship, and economic growth: what has been learned?* Small Bus Econ 53, 21–49. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-0038-0>

Series de datos

- Banco Mundial (World Bank). Series de variación de PBI per cápita y nivel de PBI per cápita. Disponible en <https://datos.bancomundial.org/>

- Feenstra, Robert C., Robert Inklaar and Marcel P. Timmer (2015), "*The Next Generation of the Penn World Table*" American Economic Review, 105(10), 3150-3182, disponible en www.ggdcc.net/pwt
- *Human capital in PWT 9.0* 2021. Recuperado de <https://www.rug.nl/ggdcc/productivity/pwt/pwt-documentation>
- RELIAL juntamente con Fundación Libertad y Progreso. *Índice de Calidad Institucional*. Disponible en <https://relial.org/ici-indicedecalidadinstitucional-2022/>

DECLARACIÓN JURADA RESOLUCIÓN 212/99 CD

El autor de este trabajo declara que fue elaborado sin utilizar ningún otro material que no haya dado a conocer en las referencias que nunca fue presentado para su evaluación en carreras universitarias y que no transgrede o afecta los derechos de terceros.

Mendoza, 12 de diciembre de 2022



Juan José Encrenaz

.....
Firma y aclaración

29 475

.....
Número de registro

39 952 626

.....
DNI