



**UNIVERSIDAD  
DEL PACÍFICO**

**Economía**

Facultad de Economía y Finanzas

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

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

**Presentado por:  
Juan Pedro Salcedo López**

**Lima, febrero 2023**

**REPORTE DE EVALUACIÓN DEL SISTEMA ANTIPLAGIO**  
**FACULTAD DE ECONOMÍA Y FINANZAS**


A través del presente, la Facultad de Economía y Finanzas deja constancia de que el Trabajo de Suficiencia Profesional titulado “Efecto de las instituciones en el crecimiento económico” presentado por JUAN PEDRO SALCEDO LOPEZ, identificado con DNI N° 70248216, para optar al Título Profesional de Licenciado en Economía, fue sometido al análisis del sistema antiplagio Turnitin el 10 de febrero de 2023. El siguiente fue el resultado obtenido:



De acuerdo con la política vigente, el porcentaje obtenido de similitud con otras fuentes se encuentra dentro de los márgenes permitidos.

Se emite el presente documento para los fines estipulados en el Reglamento de Grados y Títulos de la Facultad de Economía y Finanzas.

Lima, 11 de abril de 2023.



Juan Francisco Castro  
Decano  
Facultad de Economía y Finanzas

## **RESUMEN**

El siguiente trabajo tiene como objetivo brindar una base conceptual sólida de la importancia de las instituciones en el crecimiento económico, partiendo desde su definición y cómo una correcta concepción y desarrollo de estas por parte de las naciones repercutirá de manera directa en el bienestar de la sociedad. A partir de la revisión exhaustiva de la literatura damos luces de las principales características que deben tener las instituciones y como el no cumplimiento de estas repercutirá en el crecimiento económico en regiones como América Latina dados los incentivos perversos que se han generado a lo largo de la historia para buscar únicamente el bien personal. Finalmente se presentan los principales estudios cuantitativos de los beneficios que resultan de tener buenas instituciones, los cuales, sin embargo, podrían presentar ciertas fallas metodológicas.

## **ABSTRACT**

The aim of the following document is to provide a solid conceptual basis about the importance of institutions in economic growth, starting from their definition and how a correct conception and development by nations of these will have a direct impact on social welfare. From the exhaustive review of the literature, this paper gives insights into the main characteristics that institutions must have and how their non-compliance will affect economic growth in regions such as Latin America due to wicked incentives that have been generated throughout history to find personal benefits instead of social benefits. Finally, the main quantitative studies of the benefits of having good institutions, which may have certain methodological flaws.

## **TABLA DE CONTENIDO**

<b>INTRODUCCIÓN .....</b>	<b>5</b>
<b>CAPITULO I. MARCO TEÓRICO .....</b>	<b>7</b>
1. Importancia de las instituciones.....	8
1.1. Instituciones económicas.....	9
1.2. Instituciones políticas .....	10
1.3. Instituciones sociales .....	11
2. Desarrollo institucional.....	12
2.1. Desarrollo institucional en LATAM.....	12
<b>CAPITULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA.....</b>	<b>15</b>
1. Desafíos Metodológicos.....	18
<b>CONCLUSIONES.....</b>	<b>19</b>
<b>BIBLIOGRAFÍA.....</b>	<b>20</b>

## INTRODUCCIÓN

Somos conscientes de las marcadas diferencias económicas entre un país y otro, muchas veces justificada por factores como el lugar geográfico en el que se desarrollan, factores culturales como la religión que profesan y la ignorancia para poder redirigir el rumbo del país (Acemoglu & Robinson, 2012). Sin embargo, todas estas hipótesis han sido descartadas al observar economías con características similares y que han podido desarrollarse.

Un ejemplo es el contraste que existe entre Venezuela y Singapur, que hoy en día podría parecer inimaginable hacer una comparación, sin embargo, en la década de los 60 esto era completamente diferente, teniendo en 1960 Venezuela un PBI per cápita de USD 953.7 (Banco Mundial, 2023), mientras que el de Singapur era de tan solo USD 428.1 (Banco Mundial, 2023).

Singapur ha experimentado un impresionante crecimiento económico en las últimas décadas, desde su independencia en 1965, gracias a sus fuertes instituciones políticas y económicas las cuales han contado con un entorno favorable para los negocios y acceso a la educación e innovación (Yao, 2007). Esto ha permitido a Singapur convertirse en un importante centro financiero y comercial, y en una economía altamente diversificada y próspera (Low, 2001). Por otro lado, Venezuela, en las últimas décadas, ha sufrido una severa crisis económica debido a la debilidad de sus instituciones y a la falta de estabilidad política y económica. Durante la década de 1950, la economía venezolana experimentó un crecimiento significativo gracias a las reservas de petróleo con las que cuenta, que al 2022 fueron de aproximadamente 27,000 millones de barriles (Rystad Energy, 2022), colocándola como una de las economías más grandes de América Latina. Sin embargo, en los últimos años, ha experimentado una crisis económica y política severa pese a todavía ser una nación rica en recursos naturales, la corrupción y la falta de estabilidad política han disuadido a las inversiones extranjeras y han afectado negativamente el desempeño económico de la nación (Corrales, 2017).

Este crecimiento y debacle suele ser explicado en la literatura tradicional por factores como el capital humano, dada la calidad de la educación y formación de los trabajadores, el capital físico como infraestructura, maquinarias, tecnología, el tamaño y calidad de la fuerza laboral, la productividad total de factores, la inversión en nuevos proyectos e innovación tecnológica y la apertura al comercio internacional (Solow, 1970).

Sin embargo, es importante entender que estos factores deben implementarse bajo un marco de reglas formales e informales, los cuales son estudiadas como instituciones, las cuales permitirán fomentar y velar por los factores tradicionales (North, 1990)

Son las instituciones las reglas del juego (North, 1990), los marcos regulativos, legales y políticos que definen cómo se realizan las transacciones económicas y políticas en una sociedad. Por ello es tan importante el estudio de estas y entender el papel que juegan en los países. Sobre todo, para buscar acortar las brechas que existen entre regiones como Latinoamérica y países desarrollados.

Muchos economistas como North, Acemoglu, Robinson, Ostrom, Portes, entre otros, han estudiado en las últimas décadas un marco conceptual y teórico del significado e importancia de las instituciones, las cuales buscamos dar luz en este trabajo. Así mismo, se han desarrollado modelos empíricos que permitan cuantificar los efectos que tienen factores asociados a las instituciones en el desarrollo y crecimiento de un país, lo cuales, también explicaremos en este estudio.

## **CAPITULO I. MARCO TEÓRICO**

Durante el desarrollo de la corriente clásica, se ignoraba el papel de las instituciones porque se basaban en que las soluciones producidas por el mercado serían lo suficientemente eficientes y sólidas, a tal punto que eliminarían por si mismas las limitaciones institucionales que pudieran existir (Di Trolio Rivero, 2012)

Se asumió mal al mercado como un sistema perfecto y autorregulado, sin tomar las consideraciones de Adan Smith (1937) en cuanto a la importancia de las leyes y las instituciones para el buen funcionamiento del mercado y que permitan alcanzar los beneficios de la división del trabajo y el intercambio económico (Smith, 1937).

Las notorias implicancias y efectos en el desarrollo de las sociedades de las instituciones, generó una atención creciente desde distintas ramas de las ciencias sociales y políticas, por lo que se han generado diversos y renovados aportes para el entendimiento de los efectos de estas en la dinámica económica y social (Riquelme, 2004)

Por ello, desde inicios del siglo pasado, se han desarrollado diferentes definiciones para comprender a qué nos referimos con instituciones, por lo que presentaremos las que consideramos más importantes de manera cronológica, lo que nos permitirá entender la evolución de lo que representa y significan las instituciones.

Una de las primeras definiciones las dio Max Weber, quien define las instituciones como “las formas establecidas de relaciones sociales reguladas y respaldadas por valores culturales y normas jurídicas” (Weber, 1922).

Talcott Parsons, estudioso de las obras de Weber, las definió como “los sistemas de roles y normas que regulan la conducta humana y que mantienen el equilibrio social” (Parsons, 1951).

Es aquí en donde encontramos las primeras diferencias entre autores, Weber ve las instituciones como reguladas y respaldadas por valores culturales y normas jurídicas, mientras que Parsons las ve como reguladoras de la conducta humana.

Años después, Douglass North, economista, historiador y Premio Nobel de Economía por su trabajo en la teoría institucional nos dice que, “Las instituciones son las reglas del juego en una

sociedad o las limitaciones ideadas por el hombre que dan forma a la interacción humana” (North, 1990).

Así mismo, Ha-Joon y Evans (2000), nos indican que, “las instituciones son patrones sistemáticos de expectativas de comportamiento socialmente compartidos. Dichos patrones pueden ser de dos tipos: formales e informales” (Ha-Joon & Evans, 2000).

Mientras que, en una definición más contemporánea, Portes, indica que “las instituciones, son conjuntos de reglas escritas o informales que gobiernan las relaciones entre los ocupantes de los roles en organizaciones sociales como la familia, la escuela y demás áreas institucionalmente estructuradas de la vida organizacional: La política, la economía, religión, comunicaciones y la información y el ocio” (Portes, 2005).

Finalmente, como observamos en las definiciones de los distintos autores existen dos tipos de reglas o normas, las formales e informales. Las reglas formales son las determinadas por las personas en foros explícitos las cuales de no cumplirse podrían acarrear sanciones legales para el infractor, estas instituciones incluyen gobiernos, sistemas legales, constitución, leyes, formas de gobierno, sistemas electorales, burocracia pública, tribunales (North, 1990). Por su parte, las informales son aquellas que surgen y evolucionan espontáneamente a través de la interacción humana, Incluyen normas, valores, hábitos y prácticas compartidas que surgen de la experiencia y la herencia llamada cultura (Ostrom, 1986), siendo esta última un conjunto de categorías abstractas y estructuras mentales que permiten a las personas clasificar, comparar y comunicar información sobre el mundo que les rodea (Richer, 1998) siendo este, pilar fundamental para entender las diferencias de instituciones entre sociedades.

Dadas las distintas definiciones, para el siguiente trabajo consideraremos a las instituciones como las reglas formales o informales sobre las que se construyen las relaciones e interacciones de una sociedad. Es sobre esta, que determinaremos las principales implicancias de las instituciones en el desarrollo económico.

### 1. Importancia de las instituciones

El desarrollo de instituciones es un proceso histórico y complejo que pareciera estar determinado tanto por variables estructurales propias de cada país, como por circunstancias



históricas particulares e irrepetibles de cada sociedad y del contexto geográfico en la que se inserta (Di Trolío Rivero, 2012)

Las instituciones, al definir y limitar el conjunto de elecciones de los individuos (North, 1990), crearan el marco sobre el que se desarrollaran el resto de sus actividades, tanto económicas, políticas y sociales.

### 1.1. Instituciones económicas

Estas instituciones son las encargadas de velar por el desarrollo económico de una sociedad, promoviendo la participación de las personas en actividades económicas que aprovechen mejor su talento y habilidades con libertad de elección (Acemoglu & Robinson, 2012). Además, las instituciones proporcionan la estructura del intercambio que determina el costo de transacción y el costo de la transformación (North, 1990).

Así mismo, es fundamental, para garantizar una economía de mercado se cumplan con derechos de propiedad, derechos de contratos, seguridad jurídica imparcial y regulación económica (Di Trolío Rivero, 2012), así como servicios públicos que proporcionen igualdad de condiciones, fomenten la actividad económica y el incremento de prosperidad para la mayor parte de la sociedad (Acemoglu & Robinson, 2012), logrando así “Instituciones apropiadas”.

Estas instituciones suministran información, garantizan seguridad jurídica y reducen incertidumbre, lo que les permitirá reducir costos de transacción ya que no se incurrirá o se darán en menor medida, gastos asociados al cumplimiento de los acuerdos para generar un bien o servicio como por ejemplo honorarios de abogados o comisiones de intermediarios (North, 1990). Esto permitirá un mayor intercambio y por ende mayores beneficios, así como la confianza necesaria para mayores inversiones de capital físico y capital humano lo que finalmente se traducirá en un incremento de producción sostenido en el largo plazo (North, 1990). Por lo tanto, podríamos concluir que una buena regulación está asociada a un mayor crecimiento económico (Hossein, Kirkpatrick, & Parker, 2006).

Por ejemplo, según el informe del 2020 del Banco Mundial “*Doing Business*”, que evalúa y compara la facilidad de hacer negocios en 190 economías a nivel mundial, midiendo aspectos específicos del marco regulatorio y legal que afectan a la creación y crecimiento de empresas, incluyendo la obtención de permisos, la protección de propiedad intelectual, la apertura de

cuentas bancarias y el cumplimiento de contratos, tenemos en el primer lugar a Nueva Zelanda por los siguientes factores que crean un entorno empresarial favorable (Banco Mundial, 2020):

1. Procesos de registro de empresas simplificados: Nueva Zelanda tiene procesos de registro de empresas simplificados, lo que permite a las empresas iniciar su operación de manera más rápida y eficiente.
2. Sistema judicial eficiente: Nueva Zelanda tiene un sistema judicial eficiente, lo que brinda a las empresas confianza en la resolución de conflictos de manera justa y rápida.
3. Acceso a financiamiento fácil: Nueva Zelanda tiene un mercado financiero desarrollado y accesible, lo que hace fácil para las empresas obtener financiamiento para sus proyectos.
4. Regulación sencilla: Nueva Zelanda tiene un marco regulador sencillo y eficiente, lo que hace fácil para las empresas entender y seguir las normas y regulaciones.
5. Infraestructura de alta calidad: Nueva Zelanda tiene una infraestructura de alta calidad, lo que hace fácil para las empresas operar con eficacia y eficiencia.

Estas características propias de “instituciones apropiadas” crean el marco perfecto para el desarrollo y crecimiento de un país como podemos denotar en el PBI del año 2021 el cuál fue de USD 249.89 mil millones y un PBI per cápita de USD 48,781 (Banco Mundial, 2023) en comparación con Perú que alcanzó un PBI per cápita de USD 6,621 el mismo año (Banco Mundial, 2023).

## 1.2. Instituciones políticas

La política es el proceso en el cual una sociedad elige las reglas que la gobernarán (Acemoglu & Robinson, 2012) y son estas reglas o instituciones políticas las que estipulan quien tiene poder en la sociedad y para qué fines pueden utilizarse (Acemoglu & Robinson, 2012). Dentro de estas, podemos encontrar instituciones como el sistema electoral, el poder ejecutivo, legislativo y judicial, partidos políticos, entre otros (Weber, 1922).

Las instituciones políticas juegan un papel fundamental en el afán de crear estados modernos y efectivos, dada su importancia para regular y controlar la toma de decisiones políticas garantizando que se tomen decisiones justas y equilibradas y así mantener la estabilidad y cohesión en un estado (Weber, 1922).

Por otro lado, según la teoría desarrollada por Fritz Scharpf, las instituciones políticas tienen un impacto directo en la formación de políticas públicas (Scharpf, 1997), ya que determinarán las reglas, procedimientos de decisión y asignación de poder y responsabilidad de los principales actores, como por ejemplo quiénes pueden iniciar una propuesta política, cómo se debe debatir y evaluar la propuesta y quiénes finalmente tendrán la autoridad de adoptar la política (Scharpf, 1997), lo que, de formularse correctamente las reglas, debería permitir diluir posibles conflictos de intereses a la hora de ser juez y parte en la creación de políticas que puedan no beneficiar a la mayoría de la sociedad, quizás motivados por incentivos, recompensas o castigos que los actores políticos reciban por lo que deberán estar contempladas dentro de las instituciones políticas (Scharpf, 1997).

### 1.3. Instituciones sociales

Las instituciones sociales o capital social, considerada como la tercera dimensión de las instituciones (Di Trolío Rivero, 2012), por su arraigo a la naturaleza propia del hombre suele ser discutida y puesta en duda si debiera o no ser considerada dentro del análisis de las instituciones (Knack, 2002) por considerar a las instituciones como elementos que forman parte del capital social de una sociedad (Collier, 1998).

Existen diferentes definiciones de capital social como la de Fukuyama, quién nos dice que son las normas que hacen que exista la cooperación entre dos partes o individuos (Fukuyama, 1995), o Putnam, quien lo describe como las características de la organización social, como, la participación en redes, las normas de reciprocidad y la confianza en los demás, que facilitan la cooperación en beneficio mutuo (Putnam, 1995).

El capital social se ve identificado en factores como el nivel de confianza, los lazos, relaciones familiares e interpersonales y el tejido de redes sociales existentes entre los diferentes grupos de un colectivo humano (Putnam, Leonardi, & Nanetti, 1993)

Así mismo, aquellas sociedades cuyo funcionamiento se sustentan principalmente en normas legales, garantizadas por el uso legal y legítimo de la fuerza, tienden a ser menos eficientes y menos agradables que aquellas en las que la confianza entre las partes se logra como resultado de las relaciones sociales y redes interpersonales (Putnam, 1995)

Por ello, este relacionamiento natural y voluntario se verá traducido en oportunidades para el mejoramiento del bienestar de las personas, el grupo y la sociedad (Coleman, 1994), mediante la generación de confianza mutua, reciprocidad y redes interpersonales y sociales que reducirán los costos de transacción y facilitarán la cooperación voluntaria y la coordinación necesaria para la acción colectiva (Fukuyama, 1995).

## 2. Desarrollo institucional

Como venimos estudiando, existen ciertas características primordiales que determinan el correcto desarrollo de las instituciones que permitirá a la larga un desarrollo social y económico importante, sin embargo, aún existen marcadas diferencias entre países, las cuáles intentaremos entender en base al estudio de las instituciones.

En este capítulo nos centraremos en entender los errores o fallas que se suelen ver en las instituciones de países o regiones en desarrollo. Basándonos principalmente en estudios y literatura desarrollada en Latinoamérica.

### 2.1. Desarrollo institucional en LATAM

La historia de las instituciones en América Latina es larga y compleja. Desde la época precolombina, la región ha sido caracterizada por una diversidad cultural y política, con muchos grupos indígenas y culturas distintas (Sahagún, 1982).

Con la llegada de los españoles en el siglo XV, la región se convirtió en un lugar de conquista y colonización, con el surgimiento de nuevas instituciones, siendo la Iglesia Católica la más dominante en la vida social y política (Lynch, 1992). Las instituciones políticas, representadas por la corona española (Fisher, 1987), la real audiencia (Herrán, 2002) y el cabildo (Aljovín, 2001), fueron los principales órganos administrativos, jurídicos y de gobierno durante la época. A nivel económico, esta época se centró en la explotación de los recursos naturales y la explotación de la población indígena (Zuleta, 1998).

En la segunda mitad del siglo XVIII y la primera mitad del siglo XIX, la región experimentó un proceso de independencia y la creación de nuevas naciones e instituciones políticas (Posse, 2002). Sin embargo, durante muchos años después de la independencia, las instituciones en América Latina siguieron siendo débiles y corruptas (Johnson, 1997), y la región se caracterizó

por la inestabilidad política, las dictaduras militares (Rock, 1999) y el debilitamiento económico.

Pese a que, en las últimas décadas, la región ha experimentado un proceso de cambio y fortalecimiento de sus instituciones, este se ha dado de manera errónea, mientras que en países industrializados el cambio institucional se da lentamente, construyendo alrededor o re direccionando las mismas instituciones, en América Latina, estos cambios suelen ser frecuentes y radicales, reemplazando manera repentina y abrupta las reglas formales anteriores (Levitsky & Murillo, 2012), como resultado, se ven políticas públicas erráticas, volátiles y altamente reversibles (Moron & Sanber, 2007).

Esto desencadena en que se tengan instituciones débiles, con reglas formales que carecen de legitimidad y son fácilmente vulneradas generando así instituciones distorsionadas o depredadoras, las cuales promueven la búsqueda y transferencia de rentas (Krueger, 1974), es decir, generar ganancias adicionales a los ingresos normales que se generarían en un mercado competitivo a expensas de privilegios de mercado como monopolios, cuotas, aranceles, licencias, lo cual finalmente genera pérdida social por la menor eficiencia productiva del sistema económico (Tullock, 1980).

Estas instituciones depredadoras, buscarán mantener su posición de poder, destinando capital y recursos con la finalidad de influir en las regulaciones gubernamentales para su beneficio mediante lobbies, cabildeo, corrupción, sobornos, contrabando y mercados negros que generarán aún mayores pérdidas sociales (Tullock, 1980). Lamentablemente, estas prácticas enraizadas durante mucho tiempo en América Latina, han devenido en la institucionalización de estas actividades depredadoras de búsquedas de rentas económicas y políticas pasando a ser parte, no sólo de reglas informales como la coima o el soborno, sino en muchos casos al punto de ser parte de las reglas de juego del sector público (Deepar & Myint, 2003).

Una alternativa muchas veces implementada sin éxito en países en desarrollo, es la “nacionalización” de instituciones extranjeras, es decir, buscar copiar instituciones que funcionan correctamente en un país desarrollado, esperando que tenga el mismo éxito en nuestro país. Sin embargo, estas terminan fracasando rotundamente dado que el contexto importa, más o igual que las instituciones que se implementan, porque es el marco en donde se asientan y finalmente producen las reglas (Nohlen, 2008).

Con el fin de buscar el desarrollo de la región, es imprescindible desarrollar nuevos balances de poder que den continuidad y apoyo a las nuevas instituciones virtuosas, con cambios tanto en la regulación gubernamental como en la cultura empresarial que permitan cambiar las instituciones depredadoras que se encuentran enquistadas en la sociedad latinoamericana mediante un marco institucional que se respete, gracias al desarrollo de un estado fuerte, eficiente y con poder político (Fukuyama, 2003).

## CAPITULO II. EVIDENCIA EMPÍRICA

Como bien se ha estudiado, existe una amplia fuente de evidencia teórica sobre la importancia de las instituciones en el desarrollo económico de los países, sin embargo, no fue hasta 1988 en el que Gerald Scully desarrolló uno de los primeros trabajos de análisis cuantitativo del impacto de las instituciones en su publicación "*The Institutional Framework and Economic Development*". Los trabajos que devinieron buscaban de igual manera entender el impacto y diferenciándose unos de otros con las variables que utilizaban como indicadores del marco institucional en los países, así como el tipo de data, que puede ser de corte transversal, longitudinal o en algunos casos panel data y finalmente con los modelos econométricos que se utilizaron como el de Mínimos cuadrados ordinarios (MCO) (Goodfellow, Hill, & Powell, 2010) o Mínimos cuadrados en 2 etapas (MC2E) (Andrews, 1951).

En este capítulo presentaremos algunos modelos importantes para destacar las diferencias que pueden existir en el análisis del impacto de las instituciones en el desarrollo económico y que deja la puerta abierta para seguir desarrollando estudios que consideren distintos indicadores o modelos.

Partiendo del trabajo desarrollado por Scully, se utilizó en el estudio una muestra de 115 países para los periodos comprendidos entre los años 1960 y 1980. Scully, utiliza los siguientes tres indicadores para determinar el marco institucional, libertades civiles, libertades económicas y la independencia del poder judicial y los otros poderes del estado, construyendo en base a estos, una serie de variables *dummy* (Fisher R. , 1925) para determinar la pertenencia al indicador antes mencionado. Scully utiliza un modelo de Mínimos cuadrados ordinarios (MCO) tomando como variable dependiente, la tasa de crecimiento económico de los países, utilizando como variables de control la tasa entre capital y el trabajo, esto con la finalidad de minimizar la influencia de estas variables que podrían afectar la relación entre la variable dependiente y las variables explicativas (Angrist & Pischke, 2008). Los resultados de este trabajo concluyeron que la tasa de crecimiento del ingreso en países con niveles más altos de libertades civiles, económicas y judiciales, es aproximadamente el doble al de aquellos países con menos libertades (Scully, 1988).

En el estudio "*Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*", Torstensson, nos presenta un trabajo cuantitativo que busca evaluar la relación entre la seguridad de los derechos de propiedad y crecimiento económico. Los indicadores utilizados como determinantes de

derechos de propiedad fueron el número de confiscaciones arbitrarias de la propiedad privada y la propiedad estatal. Teniendo como resultado, una reducción de la tasa de crecimiento como efecto de mayores incautaciones arbitrarias y, por el contrario, la propiedad estatal no tiene un impacto estadísticamente significativo sobre el crecimiento económico (Torstensson, 1994).

En línea con el estudio de los derechos de propiedad como motor del crecimiento económico, Goldsmith, Burkhar y Lewis-Beck, utilizan variables diferentes, como el índice de derechos de propiedad de la *Heritage Foundation*, el cual se basa en una serie de indicadores que incluyen el acceso a la propiedad, la seguridad de la propiedad, la libertad de hacer negocios, la libertad fiscal y monetaria, y la libertad de comercio internacional con el objetivo de medir el grado de libertad económica que tienen los países (Heritage Foundation, 2023), y el índice de *Freedom House*, que por su parte considera indicadores como la libertad de expresión, la libertad de asociación, el respeto a los derechos humanos y la libertad electoral con el objetivo de medir el grado de libertad política y civil (Freedom House, 2023). Este estudio lo realizaron para un periodo de cinco años entre 1988 y 1993, utilizando un modelo MCO de corte transversal, llegando a la conclusión de que los derechos de propiedad y la democracia, fomentan el crecimiento económico (Goldsmith, Burkhart, & Lewis-Beck, 1995). Sin embargo, el trabajo careció de solides debido al corto periodo de estudio y a que no se utilizaron variables de control socioeconómicas como la educación y el nivel inicial del PBI per cápita (Di Trolio Rivero, 2012).

Los economistas Robert Hall y Charles Jones, buscaron también explicar las diferencias en la producción económica entre países desde el punto de las instituciones, argumentando que las diferencias en la productividad laboral son el resultado de diferencias en la cantidad y calidad de los factores de producción en los que incluyen el efecto de las instituciones. Para ello construyeron un índice de “Infraestructura Social”, el cuál utiliza indicadores como seguridad de la propiedad privada, derechos contractuales y apertura al comercio internacional (Hall & Jones, 1999). Este modelo regresa la producción económica por trabajador sobre una serie de variables explicativas, incluyendo el capital por trabajador, la tecnología, la educación y la calidad de las instituciones mediante el índice de infraestructura social. Como resultado, encontraron una relación positiva alta y significativa entre el índice de infraestructura social o calidad institucional y la productividad por trabajador (Hall & Jones, 1999)

Otro estudio importante fue el desarrollado por Stephen Knack y Philip Keefer, en su libro “*Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional*



*Measures*", el cuál examina la relación entre las instituciones y el desempeño económico a nivel de países. Utilizaron un modelo de regresión lineal buscando estimar la relación entre la variable dependiente, que mide el desempeño económico, y las variables independientes, que miden las instituciones, para las cuales utilizaron una amplia variedad de indicadores, incluyendo índices de derechos de propiedad, control de la corrupción, estabilidad política, eficiencia del sector público, calidad de los servicios públicos, protección de los derechos humanos, entre otras. Los autores encuentran evidencia estadísticamente significativa y robusta de una relación positiva entre la calidad de las instituciones y el crecimiento económico a nivel de país, persistiendo aún después de controlar por otros factores económicos y geográficos. Determinan que países que poseen una estructura institucional que garantice el respeto por los derechos de propiedad y contratos y que posean una burocracia pública eficiente, lograrán un impacto positivo en el crecimiento económico de largo plazo a través de mayor inversión privada (Knack & Keefer, 1995).

Gould y Gruben, realizaron un estudio de 95 países, en el que analizan la relación entre los derechos de propiedad intelectual y el crecimiento económico. Los resultados sugieren que un marco jurídico sólido y efectivo de derechos de propiedad intelectual, puede fomentar el desarrollo de la innovación y la inversión en investigación y desarrollo, lo que a su vez impulsa el crecimiento económico. Sin embargo, también se señala que un marco demasiado restrictivo de derechos de propiedad intelectual puede limitar la competencia y la transferencia de conocimientos (Lundvall, 1992), lo que puede tener un efecto negativo en el crecimiento económico. En conclusión, se requiere un equilibrio cuidadoso entre la protección de los derechos de propiedad intelectual y la promoción del intercambio y la competencia en el desarrollo económico (Gould & Gruben, 1996).

Como hemos podido observar, existen diferentes estudios que atacan desde diferentes frentes la importancia de las instituciones en el desarrollo económico. Estos estudios han buscado capturar la buena institucionalidad con el uso de diferentes metodologías, desde la utilización de variables *dummies* como en el estudio realizado por Scully (Scully, 1988), la creación de índices que cuantifique o determine el potencial de las instituciones en diferentes países (Hall & Jones, 1999) o el uso de indicadores ya establecidos y aceptados como medidas de buena institucionalidad como el índice de *Heritage Foundation* (Goldsmith, Burkhart, & Lewis-Beck, 1995).

Esto nos brinda una ventana de oportunidades a la hora de pensar en nuevas formas o metodologías para cuantificar la importancia de tener instituciones sólidas, las mismas que cumplan con los principios estudiados y planteados en el marco teórico, lo que nos permitirá entender cuál es el camino por el que la sociedad e instituciones políticas deben ir si lo que se busca es un desarrollo social y económico sostenido en el largo plazo.

### 1. Desafíos Metodológicos

Pese al esfuerzo de los investigadores en encontrar evidencia empírica sólida del efecto de las instituciones en el desarrollo económico y social de los países, aún existen varios desafíos que a menudo se dan, los cuales presentaremos de manera concisa.

Uno de los mayores desafíos es encontrar una manera adecuada de medir la calidad de las instituciones (Acemoglu & Robinson, 2012). Muchos estudios utilizan índices compuestos que combinan diferentes aspectos de las instituciones, como la eficiencia del gobierno, la protección de los derechos de propiedad y la transparencia.

Otro desafío importante es establecer relaciones causales claras entre las instituciones y los resultados económicos (North, 1990). Por ejemplo, es difícil determinar si la mejora en la calidad institucional es la causa o el resultado del crecimiento económico.

Otro desafío importante es la disponibilidad de datos de calidad para estudiar las instituciones. Muchos países no tienen datos completos y confiables sobre las instituciones, lo que puede dificultar la realización de estudios rigurosos.

Así mismo, se presentan problemas de heterogeneidad dado que las instituciones pueden variar significativamente de un país a otro, lo que puede dificultar la generalización de los resultados de los estudios, pero como hemos visto en diferentes trabajos, para evitar este problema es común el uso de variables de control (Wooldridge, 2010).

Finalmente, podemos encontrar problemas de endogeneidad, ya que las instituciones a menudo están interrelacionadas con otros factores económicos y políticos, lo que puede complicar la estimación de los efectos de las instituciones en la economía si es que no se corrige adecuadamente con por ejemplo el uso de instrumentación de variables como podría ser la geografía, demografía, entre otros (Sims, 1980).

## CONCLUSIONES

Luego de haber estudiado y analizado los conceptos de instituciones que tienen diferentes autores a lo largo de la historia, con el fin de contar con una definición sólida y entender así la dinámica y rol que juega en el desarrollo de los países, podemos concluir que existe suficiente evidencia teórica y empírica que avala el efecto positivo de estas con el desarrollo económico de una sociedad por lo que termina siendo sumamente importante para las naciones llevar a cabo reformas que prioricen el fortalecimiento de las instituciones buscando que estas sean transparentes, independientes, profesionales, justas, inclusivas y responsables socialmente (North, 1990).

Así mismo, es también importante rescatar el carácter evolutivo que tienen las instituciones (North, 1990), por lo que debemos estar preparados como sociedad y buscar enmendar errores que se hayan tenido en el tiempo. Por ejemplo, como hemos visto en América Latina los cambios muchas veces han sido abruptos y carecientes de legitimidad por los políticos de turno, lo cual contrasta significativamente con las medidas tomadas en países desarrollados. A pesar de saber que el camino radical de un cambio total de las reglas de juego es contraproducente, hoy en día naciones como Chile o Perú (Bejarano, Navia, Pérez-Liñán, & Negretto, 2014) consideran este el camino para el desarrollo, pese a contar con evidencia histórica que estas medidas terminarían fracasando y ahondando aún más la crisis institucional por la que atraviesan.

Estas fallas en el desarrollo de instituciones que generen incentivos que fomenten el crecimiento económico y el bienestar de la sociedad terminan condenando a vivir en países con incentivos distorsionados que promueven actividades depredadoras y de búsqueda de rentas económicas que terminen así aumentando los costos de transacción y afectando a todos, pero sobre todo a los más pobres.

Por otro lado, pese a encontrar un consenso teórico casi total en la importancia de las instituciones en el desarrollo económico y social de los países, no existe tal consenso a la hora de formular los modelos que nos brinden la evidencia empírica necesaria. Por lo tanto, la existencia aún de problemas metodológicos, seguirá siendo un reto dada la cantidad de instituciones y su importancia relativa en el desarrollo de los países lo que motivará a nuevas investigaciones con la finalidad de subsanar esto.

## BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail: The Origins of Power, Prosperity and Poverty*. Crown Business.
- Aljovín, C. (2001). *Los Cabildos en la época colonial: su rol en la administración local*. Instituto de Estudios Latinoamericanos.
- Andrews, S. (1951). *Least squares estimation in linear models*.
- Angrist, J., & Pischke, J. (2008). *Mostly Harmless Econometrics: An Empiricist's Companion*. Princeton University Press.
- Banco Mundial. (2020). *Doing Business*.
- Banco Mundial. (2023). *Banco Mundial*. Obtenido de Banco Mundial:  
<https://datos.bancomundial.org/indicador/NY.GDP.PCAP.CD?locations=VE-SG>
- Bejarano, A., Navia, P., Pérez-Liñán, A., & Negretto, G. (2014). *Tuercas y tornillos en la fábrica de constituciones. Un debate en torno a Making Constitutions. Presidents, Parties, and Institutional Choice in Latin America de Gabriel Negretto*.
- Coleman, J. (1994). *Foundations of Social Theory*. Cambridge, Massachusetts: Harvard University Press.
- Collier, P. (1998). *Social capital and poverty*. Washington, D.C.: The World Bank, Development Research Group.
- Corrales, J. (2017). *¿Cómo explicar la crisis económica en Venezuela?*
- Deepar, L., & Myint, H. (2003). *The Political Economy of Poverty, Equity, and Growth: A Comparative Study*. New York: Clarendon Press.
- Di Trolío Rivero, S. (2012). *Instituciones y Pobreza*. Editorial Académica Española.
- Fisher, J. R. (1987). *La Corona Española y sus instituciones en América Latina*. Fondo de Cultura Económica.

- Fisher, R. (1925). *The Design of Experiments*. Oliver & Boyd.
- Freedom House. (2023). *Freedom in the World*. Obtenido de Freedom in the World: [freedomhouse.org](https://freedomhouse.org)
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*. New York: Free Press Paperbacks.
- Fukuyama, F. (2003). Capital Social. En S. Huntington, & L. Harrison, *La Cultura es lo que importa*. Buenos Aires: Planeta.
- Goldsmith, A., Burkhart, R., & Lewis-Beck, M. (1995). Democracy, property rights and economic growth. *Journal of Development Studies*.
- Goodfellow, B., Hill, I., & Powell, A. (2010). *An Introduction to Regression Analysis*. John Wiley & Sons.
- Gould, D., & Gruben, W. (1996). The Role of Intellectual Property Rights in Economic Growth. *Journal of Development Economics*.
- Ha-Joon, C., & Evans, P. (2000). *Development as Institutional Change: The Political Economy of Transition in Developing Countries*. Stanford, CA: Stanford University Press.
- Hall, R., & Jones, C. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Journal of Economics*, 83-116.
- Heritage Foundation. (2023). *Heritage Foundation*. Obtenido de Heritage Foundation: [heritage.org](https://heritage.org)
- Herrán, R. (2002). *La Real Audiencia en América Latina: su papel en la formación de las sociedades coloniales*. Instituto de Estudios Latinoamericanos.
- Hossein, J., Kirkpatrick, C., & Parker, D. (2006). Creating the Conditions for International Business Expansion: The Impact of Regulation on Economic Growth in Developing Countries – A Cross-Country Analysis. En E. Amann, *Regulating Development* (pág. Chapter 2). Edward Elgar Publishing.

- Johnson, J. J. (1997). *La evolución de las instituciones políticas en América Latina durante el siglo XIX*.
- Knack, S. (2002). Social Capital, Growth, and Poverty: A survey of Cross-Country evidence. En C. Grootaert, & T. Van Bastelaer, *The Role of Social Capital in Development: An empirical assessment*. New York: Cambridge University Press.
- Knack, S., & Keefer, P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*.
- Krueger, A. (1974). The Political Economy of the Rent-Seeking Society. *American Economic Review*, 203-291.
- Levitsky, S., & Murillo, M. (2012). *Construyendo Instituciones sobre cimientos débiles: Lecciones desde América Latina*.
- Low, L. (2001). The Singapore developmental state in the new economy and polity. *The Pacific Review*.
- Lundvall, B. (1992). *National Systems of Innovation: Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*. London: Pinter Publishers.
- Lynch, J. (1992). *La Iglesia en América Latina en la época colonial*. Fondo de Cultura Económica.
- Nohlen, D. (2008). *Ciencia Política: Teoría institucional y relevancia del contexto*. Rosario: Universidad de Rosario.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. New York: Cambridge University Press.
- Parsons, T. (1951). *The Social System*. Free Press.
- Portes, A. (2005). *The Social Structures of the Economy*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.

- Posse, E. (2002). *La formación de las instituciones políticas en América Latina: el período republicano*.
- Putnam, R. (1995). *Bowling Alone: America's Declining Social Capital*.
- Putnam, R., Leonardi, R., & Nanetti, R. (1993). *Making Democracy Work: Civic tradition in Modern Italy*. New Jersey: Princeton University Press.
- Richer, O. (1998). *Culture and Cognitive Science*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Riquelme, J. (2004). El nuevo institucionalismo en la ciencia política. *Revista mexicana de sociología*, 49-57.
- Rock, D. (1999). *Las instituciones militares en América Latina durante el siglo XIX*.
- Rystad Energy. (2022). *Informe anual de reservas de petróleo*.
- Sahagún, B. (1982). *Florentine Codex: General History of the Things of New Spain*. Santa Fe: School of American Research and the University of Utah.
- Scharpf, F. (1997). *Games Real Actors Play: Actor-Centered Institutionalism in Policy Research*.
- Scully, G. (1988). The Institutional Framework and Economic Development. *Journal of Political Economy* Vol.96.
- Sims, C. (1980). Macroeconomics and Reality. *Econometrica*.
- Solow, R. M. (1970). *Growth Theory: An Exposition*. Oxford:arendon Press.
- Torstensson, J. (1994). *Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study*.
- Tullock, G. (1980). Efficiency Rent-Seeking. En J. Buchanan, R. Tollison, & G. Tullock, *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*. College Station: Texas A & M. University Press.
- Weber, M. (1922). *Economy and Society*. University of California Press.

Wooldridge, J. (2010). *Econometric Analysis of Cross Section and Panel Data*. The MIT Press.

Yao, S. (2007). *Singapore: The state and the culture of excess*. Londres: Routledge.

Zuleta, A. (1998). *Las Encomiendas en América Latina: un análisis histórico*. Instituto de Estudios Latinoamericanos.