



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA
“SANTA MARÍA DE LOS BUENOS AIRES”

TESIS DOCTORAL:

**ROL DE LAS INSTITUCIONES EN EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO URUGUAYO DE LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS**

DOCTORANDO: ANALÍA GHELFI DI RUSSO

FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS
DOCTORADO EN ECONOMÍA
BUENOS AIRES, MARZO 2019



PONTIFICIA UNIVERSIDAD CATÓLICA ARGENTINA
“SANTA MARÍA DE LOS BUENOS AIRES”

TESIS DOCTORAL:

**ROL DE LAS INSTITUCIONES EN EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO URUGUAYO DE LOS ÚLTIMOS 20 AÑOS**

DIRECTOR: DR. MARCELO RESICO

CO- DIRECTOR: DR. HEBER FRANCA

JURADO DE TESIS:

“La buena noticia es que los países no necesitan realizar grandes reformas para comenzar a crecer, pero si para que ese crecimiento sea sostenido. Sin embargo, una vez que se han establecido instituciones sólidas, es mucho más sencillo mantener un círculo virtuoso en el que el crecimiento y la transformación institucional se retroalimenten”
(Rodrik 2007)

Índice de la Investigación

Introducción	1
I. Objetivos de la investigación	3
II. Preguntas e Hipótesis Guía	3
III. Estructura del trabajo	4
CAPITULO 1: Instituciones y Crecimiento Económico	6
I. Instituciones y Crecimiento Económico - Reseña histórica	6
II. Instituciones y Crecimiento Económico: La Nueva Economía Institucional – Marco Conceptual	16
A. Definición de Instituciones	16
B. Factores determinantes de la Calidad Institucional	17
C. Instituciones y Crecimiento Económico: La Nueva Economía Institucional - Debate Teórico	24
D. Instituciones y Crecimiento Económico: la Nueva Economía Institucional – Evidencia Empírica.....	32
Capítulo 2: Investigación Empírica	41
Introducción	41
I. Calidad Institucional y Desempeño Económico en América Latina	41
A. Descripción de variables a emplear y fuentes de información.....	43
B. Estadísticas descriptivas de las variables a emplear	46
C. Metodología de la investigación	51
Los Modelos	53
Resultados.....	58
II. El rol de las Instituciones en Uruguay	65
Introducción	65
A. Descripción de variables a emplear y fuentes de información.....	71
B. Estadísticas descriptivas de las variables a emplear	76
C. Metodología de la investigación	86
Desarrollo de la Investigación	87
Conclusiones	107
Limitaciones y posibles líneas de acción	113
Bibliografía	116
Apéndice I	146

Apéndice II..... 173

Índice de Gráficos

Gráfico 1: Evolución del PIB per cápita (USD constante del año 2010). Período 1968-2017	11
Gráfico 2: Evolución el PIBpc por país/año	46
Gráfico 3: Diagramas de Dispersión entre la variable dependiente (PIBpc) e indicadores de gobernanza	50
Gráfico 4: Variación PIB real/Año	60
Gráfico 5: Evolución PIB per cápita (USD/Año)	67
Gráfico 6: Evolución LPIBreal (millones de dólares constantes/año en logaritmos)	77
Gráfico 7: Evolución IDH	77
Gráfico 8: Indicadores Institucionales	78
Gráfico 9: Indicadores Tradicionales, grado de apertura comercial y gasto de consumo final (porcentaje/año)	80
Gráfico 10: Tasa de variación anual del PIB real, Gasto de consumo final, Formación bruta de capital fijo y Exportaciones	81
Gráfico 11: Evolución indicadores determinantes de la calidad institucional	84

Índice de Figuras

Figura 1: Factores formales e informales que inciden sobre el desempeño económico	25
--	----

Índice de Cuadros

Cuadro 1: Variable, indicador, descripción y fuente de información.....	44
Cuadro 2: Estadísticas Descriptivas - Indicadores de Desempeño, Tradicionales y de Control – América Latina.....	46
Cuadro 3: Media PIBpc por país	47
Cuadro 4: Estadísticas Descriptivas Indicadores Institucionales-América Latina.....	47
Cuadro 5: Matriz de Correlación entre variables de gobernanza y variable de desempeño económico	48
Cuadro 6: Coeficientes de efectos fijos de sección cruzada CASO 1	55
Cuadro 7: Coeficientes de Efectos Fijos de sección cruzada CASO 2.....	57
Cuadro 8: Variable dependiente: PIBpc (USD a precios 2011 ajustado PPA) e Indicadores de Gobernanza	59

Cuadro 9: Variable dependiente: PIBpc (USD a precios 2011 ajustado PPA) e ICI	62
Cuadro 10: Medias ICI por país	63
Cuadro 11: Evolución ICI por país.....	64
Cuadro 12: Variable, indicador, descripción y fuente de información.....	72
Cuadro 13: Estadísticas Descriptivas – Uruguay	76
Cuadro 14: Correlación entre indicadores – primer análisis – indicadores institucionales agregados	81
Cuadro 15: Correlación entre indicadores – primer análisis – indicadores de gobernanza	82
Cuadro 16: Correlación entre indicadores – segundo análisis – indicadores institucionales agregados.....	85
Cuadro 17: Correlación entre indicadores – segundo análisis – indicadores de gobernanza	85
Cuadro 18: Estimación de coeficientes – Variable Institucional - ICI.....	88
Cuadro 19: Estimación de coeficientes – Variable Institucional – LE.....	90
Cuadro 20: Estimación de coeficientes – Variable Institucional - IPCOR.....	91
Cuadro 21: Estimación de coeficientes – Variable Institucional – Indicadores de Gobernanza	94
Cuadro 22: Estimación de coeficientes – Determinantes de la Calidad Institucional – Indicadores institucionales agregados	100
Cuadro 23: Estimación de coeficientes – Indicadores: CC, CR y ED	102
Cuadro 24: Estimación de coeficientes – Indicadores: EG, EP y VR	102
Cuadro 25: Estimación de coeficientes con una sola variable explicativa	103
Cuadro 26: Estimación de coeficientes con una sola variable explicativa – Indicadores agregados institucionales	106

Resumen

El objetivo central de la presente investigación es aportar nueva evidencia al debate existente entre marco institucional y desempeño económico en el Uruguay durante 1996-2017, ya que aún, y a pesar de los avances que demuestran la importancia de las instituciones para el desempeño de las economías, resultan insuficientes las evidencias empíricas en países subdesarrollados y en desarrollo.

La investigación empírica se presenta en dos secciones, la primera refiere a la relación entre las instituciones y el crecimiento en 11 países de América Latina, donde se mide el efecto sobre el ingreso per cápita de éstos países de variables institucionales agregadas e individuales, en el período 1996-2017. Para luego centrar el análisis en Uruguay, comenzando con la estimación del impacto sobre el crecimiento económico, de variables agregadas de calidad institucional, por un lado, y los distintos indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial, por otro. Como conclusión, se confirma la importancia de las instituciones sobre el desempeño económico de las economías analizadas, respecto a otras variables utilizadas, y la importancia para Uruguay de variables como Voz y Rendición de Cuentas, el Control de la Corrupción y la Calidad Regulatoria, en ese orden de importancia, siendo las variables más directamente relacionadas con la calidad institucional según el análisis realizado.

Por otra parte, y para culminar la investigación, se realiza un análisis de los principales factores relacionados con la calidad de las instituciones que pueden influir en el desempeño económico del país, buscando aportar nueva evidencia al debate existente en torno a cuáles son los factores asociados al desempeño institucional, así como promover e identificar mediciones relacionadas con la calidad institucional, pues si se logra establecer las causas del mal desempeño institucional, se pueden promover políticas para el mejoramiento de dichas instituciones y dado su impacto sobre el crecimiento, mejorar el desempeño económico del país.

Abstract

The main objective of this research is to provide new evidence to the existing debate between the institutional framework and economic performance in Uruguay during 1996-2017, since, despite the advances that demonstrate the importance of institutions for the performance of economies, the empirical evidences in underdeveloped and developing countries are insufficient.

The empirical research is presented in two sections, the first refers to the relationship between institutions and growth in 11 Latin American countries, where the effect on per capita income of these countries of aggregate and individual institutional variables is measured in the 1996-2017 period. To then focus the analysis on Uruguay, beginning with the estimation of the impact on economic growth, of aggregate variables of institutional quality, on the one hand, and the different governance indicators published by the World Bank, on the other. In conclusion, it confirms the importance of the institutions on the economic performance of the analyzed economies, with respect to other variables used, and the importance for Uruguay of variables such as Voice and Accountability, the Control of Corruption and Regulatory Quality, in that order of importance, being the variables more directly related to the institutional quality according to the analysis carried out.

On the other hand, and to complete the investigation, an analysis is made of the main factors related to the quality of the institutions that can influence the economic performance of the country, seeking to provide new evidence to the existing debate about what are the associated factors institutional performance, as well as promoting and identifying measures related to institutional quality, because if the causes of poor institutional performance can be established, policies for the improvement of said institutions can be promoted and given their impact on growth, improving economic performance from the country.

Introducción

A pesar del marcado deterioro en el contexto económico global y regional, varios analistas políticos y gobernantes sostienen que la fortaleza de las instituciones y del sistema político uruguayo, le ha permitido al país enfrentar mejor que los países de la región la nueva coyuntura internacional. Hasta el año 2011, la economía uruguaya creció a una tasa muy similar al promedio de la región. Sin embargo, entre 2012 y 2015, la región creció en promedio un 1,22%, y Uruguay registró una expansión promedio del 3,10% anual¹. En tal contexto, el reto que afronta el país hoy es el de acelerar su proceso de crecimiento económico. Se hace, por lo tanto, necesario identificar y cuantificar las principales variables que condicionan el proceso de crecimiento económico a la luz de los avances en la teoría económica y los conocimientos empíricos sobre el mismo.

Los estudios sobre crecimiento han tendido tradicionalmente a centrarse en factores como la inversión en capital fijo, el crecimiento de la población, el capital humano o la I + D, prestando en general menor atención a temas institucionales. Sin embargo, en los últimos años, el papel de las instituciones en el crecimiento económico recibe una gran atención por parte de los investigadores de la economía. En la actualidad está ampliamente aceptada la importancia de las instituciones, enfoque que quedó especialmente reconocido con la concesión de los premios Nobel a Ronald Coase y Douglas North, en 1991 y 1993, respectivamente.

Se han realizado un gran número de estudios econométricos sobre los determinantes del crecimiento económico, debido en parte a la falta de capacidad explicativa de los modelos de desarrollo económico tradicionales y en parte a la creciente disponibilidad de datos que permiten hacer regresiones estadísticas con numerosas variables de un elevado número de países. Esta gran variedad de investigaciones, han puesto énfasis en estudiar los orígenes de las diferencias que los países muestran en términos de calidad institucional, así como los vínculos entre dicha calidad y los procesos de crecimiento económico. A su vez, la relevancia del papel de las instituciones se manifiesta, además, en el creciente número de congresos y jornadas organizadas internacionalmente, o en el

¹ Banco Mundial, <http://www.worldbank.org/data>.

hecho de que en informes recientes publicados por el Banco Mundial y el FMI se dedique una atención especial al tema de las reformas institucionales en los países desarrollados. Así también como en la producción en los últimos años de indicadores, en gran medida cualitativos por parte de servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales.

En el estudio de la calidad institucional y el crecimiento económico, se pueden identificar dos líneas de análisis: por un lado, aquella que analiza las relaciones entre el crecimiento y marco institucional, que ha experimentado un gran desarrollo y cuyos resultados han generado un amplio consenso entre los investigadores empíricos. Por otro, aquella que, aceptada la relevancia de la calidad institucional en los procesos de crecimiento, intenta identificar qué factores explican las disparidades presentadas entre países en términos de dicha calidad, estos estudios se han realizado en menor medida que los primeros.

La presente tesis tiene como objetivo principal contribuir al debate en torno a la estimación del impacto del marco institucional en el desempeño económico del Uruguay, y estimar qué factores determinan la calidad institucional, puesto que todavía no existe un consenso claro respecto a la identificación de los mismos. En particular, se buscará identificar qué variables institucionales han sido determinantes en la calidad institucional del país, y evaluar la importancia explicativa de la misma en el proceso de crecimiento económico uruguayo en el período 1996-2017². La investigación se realizará en dos etapas y con variables institucionales agregadas e individuales, apoyado en el uso de datos de panel y de series de tiempo por mínimos cuadrados ordinarios.

Cabe aclarar que el análisis se centrará en la economía uruguaya, ya que, si bien la investigación se sustentará en investigaciones realizadas en forma general para un gran número de países, a nivel de Uruguay todavía se carece de estudios sistemáticos al respecto. A su vez, también se espera contribuir en la toma de decisiones políticas que apunten al crecimiento a largo plazo; pero sin dejar de lado que dichos resultados dependerán en gran medida de la metodología econométrica utilizada, del horizonte temporal analizado, o del indicador de calidad institucional elegido.

² El período seleccionado se determinó en función de la disponibilidad de datos institucionales anuales.

I. Objetivos de la investigación:

- **Generales:**

- Contribuir al debate sobre los principales factores institucionales que inciden sobre una mejor calidad institucional y por tanto sobre el crecimiento económico.
- Contribuir a la toma de decisiones políticas para el crecimiento a largo plazo.

- **Específicos:**

- Comprobar que la mejora en la calidad institucional afecta positivamente el crecimiento económico.
- Estimar los principales factores determinantes de la calidad institucional del Uruguay.

II. Preguntas e Hipótesis Guía:

Las preguntas que guían la investigación son:

- **Pregunta 1:** ¿La calidad institucional impacta positivamente sobre el crecimiento económico?
- **Pregunta 2:** ¿La calidad institucional ejerce un efecto mayor sobre el crecimiento que el de otras variables utilizadas en modelos tradicionales de crecimiento?
- **Pregunta 3:** ¿Qué factores han determinado la calidad institucional en el Uruguay?

Las hipótesis, es decir, las respuestas a las interrogantes planteadas, son:

- **Hipótesis 1:** La hipótesis principal propone un efecto positivo de la calidad institucional sobre el aparato productivo. La calidad institucional se interpreta como una condición necesaria para el crecimiento.
- **Hipótesis 2:** El efecto de la calidad institucional sobre el crecimiento es mayor al observado de otros factores tradicionalmente utilizados en modelos de crecimiento.
- **Hipótesis 3:** Los principales factores determinantes de la calidad institucional en Uruguay son el nivel y la distribución del ingreso de la población, el nivel educativo alcanzado, el grado de apertura comercial y la dimensión de la recaudación impositiva.

III. Estructura del trabajo:

La presente Tesis Doctoral se subdivide en cuatro partes principales: Introducción, Marco Teórico, Investigación Empírica y Conclusiones. En la Introducción se plantea el problema económico que ha motivado la investigación, los aportes que se esperan obtener, los objetivos específicos y generales, y las preguntas e hipótesis que guían la investigación.

El Marco Teórico, **Capítulo 1**, tiene como meta dar a conocer los antecedentes y el estado actual de las investigaciones que buscan explicar la relación de la calidad institucional con el crecimiento económico, y determinar los factores o variables principales que inciden sobre ella. Para ello, y para facilitar la lectura, se ha dividido este primer capítulo en dos secciones, en la primera se realiza una breve reseña histórica para culminar con la ubicación en la evolución de la historia del pensamiento económico, de la “Nueva Economía Institucional” (NEI). La segunda sección de éste capítulo se subdivide en cuatro subsecciones en donde se realiza una descripción del marco conceptual de la NEI, con la definición de “Instituciones” más aceptada en la literatura; una breve descripción de los factores determinantes de la calidad institucional observados en distintos trabajos teóricos y empíricos; el debate teórico y la evidencia empírica de la NEI. Presentando en el **Apéndice I** distintas tablas en donde se resumen las principales investigaciones relevadas, especificando autor, variables empleadas y resultados.

La investigación empírica que se presenta en el **Capítulo 2**, que constituye el núcleo principal del trabajo, ya que es donde se aporta el análisis empírico, se divide en dos secciones. En la primera de ellas se analiza, a través de un modelo de datos de panel por mínimos cuadrados ordinarios, el impacto de las instituciones sobre el crecimiento económico de 11 economías de América Latina, buscando encontrar explicación de las diferencias en su crecimiento, en los distintos marcos institucionales presentes en estos países. En la segunda sección, se presenta la investigación para Uruguay, y al igual que la anterior, se divide en tres subsecciones, en la primera se describen las variables a emplear y sus fuentes de información; en la segunda se realiza un análisis descriptivo de éstas variables; y seguidamente se presenta la metodología de la investigación y el desarrollo de la misma, analizando los resultados obtenidos.

A su vez, en el desarrollo de la investigación, se analizan dos casos en cada sección. En la sección **I**, en el **Caso 1**, se estudia el impacto de las instituciones sobre el crecimiento

económico, tomando como variables explicativas los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial. En el segundo caso de la sección **I**, **Caso 2**, se analiza el mismo impacto, pero tomando como variable institucional el indicador agregado construido a partir de los seis indicadores de gobernanza, es decir, el Índice de Calidad Institucional. Por su parte, los casos analizados en la sección **II**, el primero, **Caso 1**, consiste en analizar el efecto de las instituciones en el desempeño de la economía uruguaya y, en el **Caso 2**, se analizan los determinantes de la calidad institucional.

Al igual que para el **Capítulo 1**, se presentan en el **Apéndice II**, aportes adicionales no incorporados en el desarrollo de la investigación.

Por último, la tesis culmina con las conclusiones de la investigación, donde se enumeran los aspectos fundamentales derivados del trabajo en su conjunto, se comprueba el grado de cumplimiento de los objetivos planteados y, se realiza una reflexión sobre las limitaciones que han condicionado la investigación, así como las líneas pendientes a abordar en el futuro y posibles recomendaciones, derivadas de los resultados obtenidos.

CAPITULO 1: Instituciones y Crecimiento Económico

El presente capítulo se subdivide en cuatro partes, en la primera se realiza una breve reseña histórica de forma de ubicar en la evolución del pensamiento económico el surgimiento de la “Nueva Economía Institucional” (NEI). En la segunda parte, se presenta la definición de instituciones adoptada por la NEI y, se lleva a cabo una revisión de las principales argumentaciones teóricas acerca de cuáles son los factores determinantes de la calidad institucional de los países. En la tercera parte, tras realizar un breve repaso a los orígenes de la “Nueva Economía Institucional”, se analiza cuál ha sido el proceso de integración de los aspectos institucionales en las explicaciones de crecimiento, y recoge las principales teorías explicativas de los vínculos existentes entre las distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico. Para culminar, en la cuarta parte del capítulo, con la presentación de los principales estudios empíricos sobre la relación entre las instituciones y el crecimiento.

I. Instituciones y Crecimiento Económico - Reseña histórica

La preocupación por el crecimiento y desarrollo económico ha sido a lo largo de la historia, un tema recurrente entre los economistas y la sociedad en general. Alcanzar el crecimiento de manera sostenida es una prioridad para los distintos países, en tanto constituye uno de los pilares fundamentales del desarrollo, ya que el combate de la pobreza pasa por la generación de riqueza a partir de dicho crecimiento y, por la aplicación de medidas de política económica de creación de empleo y de redistribución del ingreso. Debido a la relevancia del crecimiento dentro de las economías es necesario conocer cuáles son y han sido las diferentes teorías y modelos que tratan de explicarlo.

El crecimiento económico es una temática que surge con la revolución industrial de mediados del siglo XIX en Inglaterra. Sin embargo, los primeros aportes a las teorías de crecimiento económico aparecen tanto con la escuela mercantilista como con la fisiócrata, ambas escuelas interesadas en políticas de crecimiento, pero con cimientos distintos. Los primeros sostenían que era en el intercambio comercial internacional donde se generaba riqueza; para los segundos, la agricultura era la única actividad capaz de crear riqueza.

Más allá de estas diferencias, ambas escuelas compartían el interés en la definición de una estrategia macroeconómica de desarrollo que incluyera políticas coherentes para aumentar el producto de la economía.

Años más tarde, Adam Smith profundiza en el esfuerzo por conocer los determinantes del crecimiento. Smith establece que el crecimiento económico tiene una base en la división del trabajo y la extensión del mercado, en dónde se establecen los límites de dicha división. Considerando todo bajo un marco legal según el cual las fuerzas del mercado puedan actuar, donde el Estado debía ejercer un rol de “juez y gendarme”, y dejar actuar a los mercados según el libre arbitrio de sus leyes. El esfuerzo de Smith se convertiría hasta la fecha en uno de los más importantes aportes a la economía política y sería la fuente de estudio de economistas posteriores (como John Stuart Mill o Karl Marx), que lo utilizarían para tratar de establecer con objetividad qué es lo que realmente genera la riqueza y el crecimiento de ésta.

En el siglo XIX, David Ricardo (precursor de la escuela clásica junto con Adam Smith), en sus estudios para averiguar las causas del crecimiento económico, consideraba que el principal problema al que se tenía que enfrentar la economía política era la distribución de la renta y no el crecimiento de la riqueza, y a diferencia de Smith y los fisiócratas, consideraba que era la industria la principal fuente productiva de una economía, y no la agricultura. En cualquier caso, Ricardo expresa una confianza en el avance de la ciencia y la técnica como fuente de progreso técnico, requisito imprescindible para el crecimiento económico; aunque con una visión un tanto pesimista, ya que la economía alcanzaría para él, el estado estacionario debido principalmente a la “ley de los rendimientos marginales decrecientes” que afectaba la productividad de los factores.

Los economistas clásicos fundamentan el concepto de crecimiento en la acumulación de factores de producción (tierra, capital físico y humano), de modo que cuanto más capital y más trabajo estén disponibles en una economía, más crecerá ésta. Con un Estado “juez y gendarme”, dejando operar libremente a los mercados, y donde el desempleo no era un problema a resolver, ya que los niveles de desempleo pronto serían reducidos por las mismas fuerzas que operan en el mercado.

Sobre los años veinte del siglo pasado, las ideas clásicas y neoclásicas, comienzan a perder validez al no poder sostener sus teorías frente a la abrumadora realidad de la crisis económica de 1929. Surgen aquí las teorías económicas de John Maynard Keynes, quien refuta algunos de los planteamientos anteriores, e impuso una nueva forma de pensar la economía capitalista. Al contrario que los clásicos, Keynes restableció la importancia de lo político sobre lo económico y apostó por la intervención del Estado para influenciar en el crecimiento ante la constatación de la existencia de fallos de mercado y la incapacidad de éste para resolverlos por sí sólo. Keynes justifica que las medidas de redistribución de ingresos que aumenten la propensión a consumir pueden estimular el crecimiento económico, al incrementar la demanda agregada. En el modelo Keynesiano se establece que el nivel de ingreso y el empleo deben determinarse conjuntamente a partir del volumen de demanda global existente. Para mantener el volumen de ingreso y empleo debe de invertirse la diferencia entre ingreso y consumo, o sea el ahorro; de esta manera se identifica a la inversión como un multiplicador del empleo, pero si la inversión privada no es suficiente para alcanzar el nivel de ingreso de pleno empleo, entonces el estado debe intervenir, a través del gasto público, para “llenar ese vacío”. En este sentido, el principal aporte de Keynes fue el reconocimiento de que los gastos públicos no son una interferencia en la inversión privada, sino su complemento.

En los años que siguieron a la Segunda Guerra Mundial, bajo la influencia de Keynes, surgieron diversos modelos de crecimiento con el objetivo de dinamizar a mediano y largo plazo el modelo keynesiano. donde se destacan, Harrod, Domar, Kaldor, Robinson y Pasinetti (Jones, 1975). Estos modelos concentraron su atención en el papel del ahorro y la inversión y en los factores que podrían afectar a esas variables en una situación donde la evolución de la demanda agregada opera como el impulsor fundamental. Los modelos pos keynesianos, se han caracterizado también en poner en cuestión el carácter automático de los ajustes del mercado, y de la absorción de los desequilibrios, por lo que se infería la necesidad de una intervención exógena al mercado, con el propósito de sostener la demanda y promover el crecimiento y el empleo (De Mattos, 2000).

A finales de los años cincuenta y en los sesentas, oponiéndose a la inestabilidad en el crecimiento económico planteada por Harrod (1939) y Domar (1947), y a partir del trabajo de Solow-Swan (1956), surge la Teoría Neoclásica del Crecimiento, poniendo énfasis en los determinantes del crecimiento del PIB per cápita y no de la producción

total. Los modelos neoclásicos se sustentan en una función de producción con rendimientos constantes a escala y decrecientes de los factores productivos, condicionando la existencia de tasas de crecimiento positivas a largo plazo al progreso tecnológico (considerado exógeno), bajo el supuesto de mercados perfectamente competitivos.

Solow (1957) indicó, a diferencia de las tradicionales concepciones, que no es la evolución del stock de capital el principal determinante del crecimiento de la producción (esto como consecuencia del supuesto de rendimientos decrecientes de los factores). Tomando los datos de la evolución de la renta de Estados Unidos para los años 1900 a 1949, Solow estimó que sólo el 15% del aumento real total del producto por hora hombre, se explica por la evolución del stock de capital; y que el 75% restante del crecimiento de la producción se explica a través de otras variables que no se encuentran explícitamente en el modelo. Lo que Solow establece es que a medida que el stock de capital aumenta, la producción comienza a disminuir hasta llegar a un estado estacionario, lo que hace necesario una serie de avances técnicos para seguir creciendo, pero el modelo en sí no explica dichos avances, ya que se consideran exógenos.

A principios de los años 70, los macroeconomistas pasaron a investigar el ciclo económico y otros fenómenos de corto plazo, enfocados en fenómenos como la estanflación que asolaba a los principales mercados del mundo. Esto dio lugar a nuevas teorías que atacaban los postulados keynesianos y, fue entonces cuando comenzó a hacerse evidente la creciente aceptación política de ciertas derivaciones del modelo neoclásico, ahora como fundamento de las estrategias denominadas neoliberales. Desde ese momento las hipótesis, explicaciones, predicciones y propuestas centrales neoliberales, se constituyeron en los pilares de la política económica en muchos países y regiones, basada en la liberalización económica, la reforma del estado, y la amplia apertura externa encaminada a integrar mercados a escala mundial.

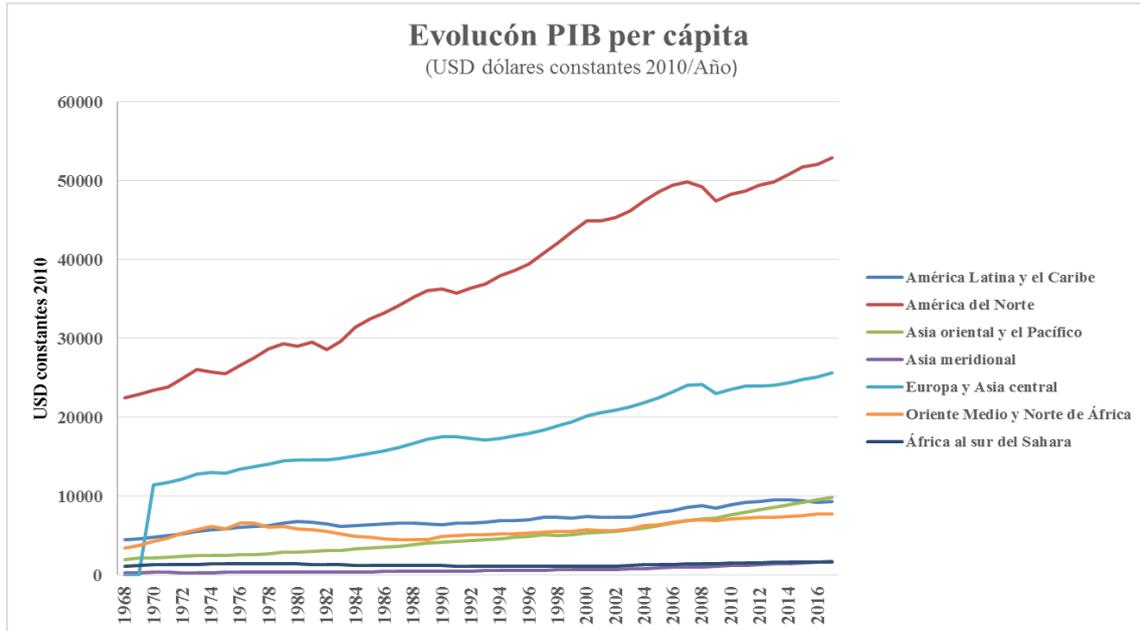
Con las publicaciones de Paul Romer (1986) y la de Robert Lucas (1988), renace la teoría del crecimiento como campo de investigación activo. Los nuevos investigadores tuvieron como objetivo principal, la construcción de modelos en los que, a diferencia de los modelos neoclásicos, la tasa de crecimiento a largo plazo fuera positiva sin la necesidad de suponer que alguna variable del modelo crecía de forma exógena. De ahí que a estas nuevas teorías pasan a conocerse como *nuevas teorías de crecimiento* o *modelos de*

crecimiento endógeno. Los modelos de crecimiento endógeno determinan una función de producción donde la tasa de crecimiento depende principalmente de tres factores: capital físico, capital humano y progreso técnico. Siendo este último factor, endógeno al modelo. Entre los principales modelos de crecimiento endógeno, podemos encontrar a Romer (1986), Lucas (1988), Rebelo (1991) y Barro (1991), quienes consiguieron generar tasas positivas de crecimiento, a base de eliminar los rendimientos decrecientes a escala a través de externalidades o de introducir capital humano y, un segundo grupo de aportaciones que utilizó el entorno de competencia imperfecta para construir modelos en los que la inversión en investigación y desarrollo (I+D) de las empresas generaban progreso tecnológico de forma endógena. En este tipo de modelos se espera que el gobierno juegue un papel importante en el crecimiento a largo plazo, siendo deseable la aparición de los gobiernos que garanticen los derechos de propiedad física e intelectual, que regulen el sistema financiero y exterior y eliminen las distorsiones y, que mantengan un marco legal que garantice el orden.

Es así, que hasta finales de los ochenta se creía que el crecimiento dependía fundamentalmente de la inversión y gestión racional del capital físico, financiero, I+D, tecnología y capital humano, y se consideraba en muchos casos que se trataba de una operación técnica, al alcance de cualquier régimen político e institucional. Donde el papel de las instituciones era secundario, así por ejemplo, Abramovitz (1986) advierte que el desarrollo tecnológico sólo tendrá lugar si las economías poseen una mínima base en lo referente a capital humano y estabilidad de sus instituciones; Mankiw, Romer y Weil (1992), señalan que el parámetro de eficiencia que aparece en su modelo neoclásico, no solo refleja el nivel de la tecnología, sino también cuestiones como el clima político y social, la estructura institucional o la política económica; Romer (1993), señala que sólo se podrá generar riqueza si el entorno institucional es el adecuado. Sin embargo, estas teorías y modelos desarrollados, a pesar de sus mejoras y formulaciones, han demostrado ser incapaces de explicar las cada vez mayores diferencias en términos de desempeño económico entre países, al quedar demostrado que si bien son importantes los factores tradicionales (capital físico, humano y tecnología), existen muchas otras cuestiones que condicionan el devenir económico de los países.

Si observamos la evolución del PIB per cápita de las distintas regiones del mundo durante los últimos 50 años (**Gráfico 1**), a pesar del aumento del ingreso per cápita a nivel mundial, las diferencias entre las regiones más ricas del mundo y los más pobres, es cada vez mayor.

Gráfico 1: Evolución del PIB per cápita (USD constante del año 2010). Período 1968-2017



Fuente: Elaboración propia. Datos Banco Mundial.

En este contexto y, ante la falta de explicación a las diferencias observables en el crecimiento, surgen en las últimas décadas investigaciones que han puesto énfasis en factores institucionales. Los tradicionales modelos de crecimiento neoclásico y endógeno recogen aspectos institucionales, básicamente como supuestos de análisis, centrandose en la forma de la función de producción más que en la identificación de aquellos factores que explicaran las disparidades internacionales en el ingreso per cápita. El nuevo interés por el estudio de las instituciones encontró no solo motivación en las enormes diferencias existentes entre países en términos de crecimiento y desarrollo, donde la evidencia muestra que las disparidades, lejos de reducirse, se siguen incrementando; sino también, en el creciente número de trabajos publicados, congresos y jornadas organizadas en el ámbito internacional, o en el hecho de que en informes recientes publicados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se dedique

una atención especial al tema de las reformas institucionales en los países menos desarrollados, con una importante fuente de datos.

A partir de estudios empíricos como los de Easterly y Levine (1997), o Hall y Jones (1999), se acepta explícitamente la idea de que los factores convencionales del crecimiento no proporcionan una explicación completa de la experiencia de determinados países. Previamente trabajos como los de Mancur Olson (1982), Oliver Williamson (1985), James M. Buchanan (1986), R. Coase (1992), Douglas North (1990) y más recientemente D. Acemoglu y J. Robinson (2012), entre otros, también contribuyeron a centrar la atención en factores institucionales como determinantes del crecimiento.

Varios autores han sugerido la integración del marco institucional en los modelos de crecimiento, de tal forma que el parámetro de eficiencia o progreso técnico ya no será constante entre países, sino que dependerá, entre otras cuestiones, de las diferencias institucionales específicas de cada nación.

Surgen aportaciones que proponen integrar las instituciones y la existencia de costos de transacción positivos en los modelos de crecimiento, como es el caso de North (1990), apoyado en una realidad donde es costoso negociar, en mercados con información asimétrica entre las partes intervinientes en los intercambios, y concibiendo las instituciones como el conjunto de limitaciones, formales e informales, que condicionan el comportamiento de los individuos y las organizaciones de una sociedad.

Para la integración del marco institucional a los modelos de crecimiento, la práctica habitual en la literatura ha sido considerar dentro del modelo neoclásico de Solow (1956), a los factores institucionales. Si se acepta una realidad económica con costos de transacción positivos, se entiende que es necesario incorporar las instituciones como factor explicativo, puesto que sólo de este modo puede explicarse que países con la misma tecnología, capital y trabajo difieran en términos de crecimiento; la clave está entonces, en sus distintos marcos institucionales.

La integración de las instituciones en las explicaciones de crecimiento ha permitido contar hoy con una concepción amplia del proceso de desarrollo económico, estando extensamente reconocida la idea de que una “buena gestión de gobierno”³, bajo la forma

³ “Buena gestión de gobierno” o “Buen gobierno” son las traducciones que utilizan el Banco Mundial y UNESCO del término inglés Governance. En ocasiones también se utiliza el término “Gobernabilidad” y más recientemente “governanza”, definida por la Real Academia Española como: “Arte o manera de

de instituciones que respeten los derechos y contratos de propiedad, en un entorno de plenas libertades civiles y políticas y de Control de la Corrupción, es condición necesaria para el crecimiento económico a largo plazo. No obstante, esta integración es muy reciente y la literatura sobre crecimiento no ha proporcionado aún una definición clara de instituciones económicas, políticas y sociales, de sus procesos de cambio, y de sus canales de influencia sobre el crecimiento económico.

La teoría económica institucional, siguiendo tanto a Gruchy (1972) como a Dugger (1990) y Rutherford (2001), puede ser dividida en dos vertientes:

1. La “vieja economía institucional”: Tiene su origen en el institucionalismo estadounidense, constituido por un grupo de economistas⁴ críticos con la economía neoclásica dada la incapacidad mostrada por su marco teórico para explicar la economía real, y cuyo propósito era recuperar temas institucionales que habían sido centrales a la economía clásica y que fueron olvidados por los principales exponentes de la escuela neoclásica. Los representantes de esta corriente institucionalista sostienen que las acciones de las personas, así como sus consecuencias sólo son explicadas a través del sistema del que forman parte, en detrimento de la acción individual. Se centran en los conflictos distributivos entre grupos y subsistemas, así como en las características de poder y control derivadas de un marco institucional u otro. Rechazan, además, el llamado supuesto motivacional del “homo-economicus”. En su lugar, adoptan el supuesto que llaman “homo-sociocultural”, lo cual implica asumir que el comportamiento económico de los individuos viene explicado fundamentalmente por cuestiones socioculturales (como valores éticos, culturales, entre otros), en lugar de cálculos de costos y beneficios.

Thorstein Veblen (1919), fue su principal exponente, aunque también destacaron John Commons (1934) y Clarence Ayres (1944), entre otros. Entre estos autores presentan, al menos, dos grandes líneas de investigación. La primera sustentada por Veblen y Ayres, que trata la relación dicotómica entre tecnología e instituciones. La segunda

governar que se propone como objetivo el logro de un desarrollo económico, social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”. Kaufmann et al. por su parte (1999a, 1999b) definen Governance como “el conjunto de tradiciones e instituciones que determina cómo se ejerce la autoridad de un país”.

⁴ Varios de éstos institucionalistas realizaron sus estudios en Alemania, en el marco del renacimiento de la Economía Social de Mercado y del Ordoliberalismo, Marcelo Resico (2003).

asociada a Commons, centrada en la ley, los derechos de propiedad y las organizaciones, así como en la evolución e impacto de los mismos sobre el poder económico y legal, las transacciones económicas y la distribución de la renta.

La relevancia de estas ideas se mantuvo fundamentalmente durante las dos primeras décadas del siglo XX en universidades y revistas americanas; sin embargo, la falta de una visión integradora y la ausencia de un cuerpo unificado de pensamiento, metodología y programa de investigación, les llevó a ser finalmente eclipsados por el formalismo matemático de la escuela neoclásica.

2. Nueva economía institucional (NEI): Esta nueva corriente adquiere fuerza a finales de la década de los ochenta, donde se abren nuevos espacios para el estudio y evaluación de las instituciones. Esta nueva escuela parte de los fundamentos neoclásicos para incorporar la importancia de las instituciones en la economía, convirtiéndose desde finales del siglo pasado en un campo de estudio referente en la ciencia económica, logrando el reconocimiento de que las instituciones contribuyen a explicar las diferencias socioeconómicas entre países.

La concesión del premio Nobel a Ronald H. Coase y Douglass C. North en 1991 y 1993, respectivamente, supuso el reconocimiento académico para esta escuela. La principal diferencia que la “Nueva Economía Institucional” presenta con el “viejo” institucionalismo americano es que éstos últimos desarrollaron su teoría en oposición a la tradición neoclásica imperante, mientras que el “nuevo” institucionalismo emerge dentro de esta tradición con el propósito de crear un complemento, más que un sustituto, para el análisis convencional y en ningún momento pretende ser su alternativa.

Dos pilares sustentan las aportaciones de esta escuela, por un lado, las críticas al enfoque racional por parte de North (1990), quien afirma que el enfoque racional es deficiente porque, por una parte, la motivación del individuo no siempre es maximizar la riqueza: el altruismo y las limitaciones que se imponen a sí mismos pueden motivar las conductas de los individuos; y por otra, los individuos procesan subjetivamente y con información incompleta el mundo que les rodea, por lo que debe distinguirse entre realidad y percepción. Así, se concibe al individuo con personalidad propia y múltiples intereses surgidos en un contexto de instituciones, que no percibe información completa, no sólo porque no exista, ya que siempre la incertidumbre está presente, sino porque no sería capaz de asimilarla en su totalidad. Otro pilar es el reconocimiento de

la existencia de costos de transacción⁵ positivos en la economía, siendo su máximo exponente Ronald H. Coase (Caballero, 2002). Así, en un mundo con recursos escasos, existirán mecanismos que restrinjan el libre acceso al capital físico y humano y recursos naturales (derechos de propiedad), lo que implica que los individuos deberán hacer transferencias de tales derechos para satisfacer sus necesidades, soportando así costos de transacción. Por tanto, en el mundo neoclásico, con costos nulos de transacción, las partes realizarían todas aquellas transacciones que impliquen ganancias sociales de eficiencia (Coase, 1960). Pero, en el mundo de Coase, los mercados se caracterizan por presentar costos de transacción positivos, por lo que sólo se llevarán a cabo aquellas transacciones cuyos beneficios superen tales costos.

Para resumir, se puede señalar que la importancia de la *nueva economía institucional* radica fundamentalmente en las siguientes ideas:

1. Tiene su origen en el marco de la economía neoclásica, buscando explicar las diferencias en el crecimiento observado de distintos países, en la calidad de las instituciones vigentes. Incorporan las instituciones al modelo neoclásico.
2. En la teoría neo institucional, las instituciones son el marco en el cual se desenvuelve la sociedad, y proporcionan la estructura básica por medio de la cual la humanidad a lo largo de la historia ha creado orden y certidumbre.
3. Reconocen la importancia del rol dominante del mercado, y profundizan en la necesidad de contar con un adecuado marco institucional para el mejor funcionamiento del mismo.
4. En relación con los estudios del desarrollo, ofrece justamente una gran teoría del cambio económico y social, una teoría del desarrollo en términos de “cambios institucionales apropiados”, los cuales promueven el crecimiento económico.

A su vez, la incorporación explícita de lo social y político en el análisis, es lo que ha generado interés, por parte de todas las ciencias sociales, en la economía institucional (Molteni, 2006).

⁵ Los costos de transacción se componen de los costos de medir el valor del bien que se está intercambiando y de los costos de proteger y hacer cumplir los acuerdos. Estos costos se deben a que la información es costosa y es poseída de manera asimétrica por las partes intervinientes, así como porque el desarrollo de instituciones que modulan la interacción humana da lugar a cierta imperfección de los mercados (North, 1990).

II. Instituciones y Crecimiento Económico: La Nueva Economía Institucional – Marco Conceptual

Desde antes de Adam Smith, una de las principales preocupaciones de los economistas ha sido analizar los factores que determinan el crecimiento económico de los países y explicar sus diferencias en términos de ingreso per cápita. La literatura en este sentido ha sido abundante, pero la investigación empírica ha obtenido un éxito limitado a la hora de mostrar qué hay detrás de los procesos de crecimiento económico y de las desigualdades observadas. Por ello, se han ido incorporando variables a los modelos de crecimiento, de forma que en las últimas décadas se han incluido factores institucionales junto con las variables más tradicionales, como trabajo, capital físico y humano y tecnología, empleadas en los modelos de crecimiento neoclásico y endógeno.

A. Definición de Instituciones

A pesar de que coexisten varias concepciones acerca de la definición de instituciones (Putnam, 1993; Coleman 1990; Fukuyama 1995, entre otros), la literatura del crecimiento consideró que la adoptada por el enfoque “neoinstitucional” encabezado por North (1990, 1993) y Coase (1992), era quizá la más adecuada para integrar el marco institucional en dicha literatura, al proporcionar una rica interpretación de los efectos de este marco sobre el desarrollo económico.

Douglass North (1993), plantea que *“las instituciones son las reglas de juego en una sociedad o, expresado más formalmente, las instituciones serían las limitaciones ideadas por las personas que dan forma a la interacción humana”*. Éstas reducen la incertidumbre, proporcionan una estructura a la vida diaria, y determinan el desempeño económico en el largo plazo. Distingue entre instituciones formales e informales, y sostiene que para saber cómo funciona una economía es necesario conocer los factores políticos, sociales y culturales que establecen su dinámica institucional. Por lo cual, unificando las posturas de North y Coase, puede decirse que en cada sociedad habrá unas “reglas de juego” (instituciones) que limitarán la interacción humana, determinando el costo de realizar las transacciones, ya que, dependiendo de cómo sean esas reglas, las dificultarán o facilitarán, aumentando o disminuyendo el costo de llevarlas a cabo, lo cual tiene especial relevancia en un contexto con costos de transacción positivos. Siendo las instituciones: a) códigos de conducta, normas de comportamiento y creencias; b)

constituciones, leyes y reglas que gobiernan la política y la sociedad; c) los acuerdos y reglas escritas que rigen las relaciones contractuales.

B. Factores determinantes de la Calidad Institucional

Teorías desarrolladas por economistas, historiadores, sociólogos y politólogos, han explicado cómo factores de carácter histórico, institucionales y otros factores que inciden sobre la calidad institucional, han llevado a determinar cómo algunos países lograron tener “buenos gobiernos” y otros no. Es así que se suele clasificar tres tipos de factores como determinantes de la calidad institucional:

1. Factores históricos: Algunos autores consideran que las variables distancia al ecuador o latitud, son factores que condicionan los marcos institucionales. Hall y Jones (1999), sostienen que Europa occidental fue la primera región del mundo en introducir una amplia infraestructura institucional favorable a la producción y el crecimiento en aquellas regiones del mundo donde logró extender su influencia, creando instituciones similares a las suyas, con un fuerte énfasis en la protección de la propiedad privada y en los controles del poder gubernamental, emigrando en el siglo XV principalmente a regiones poco pobladas y alejadas del ecuador, como EE.UU., Canadá, Nueva Zelanda o Australia, y con un clima similar al europeo, así como con un porcentaje de población que hablaba alguna de las lenguas dominantes en Europa Occidental. Por otra parte, justificando la importancia de la latitud, Landes (1998) y otros autores, plantean que en zonas de clima templado la agricultura es más productiva y el clima más saludable, lo cual ha podido permitir un mejor desarrollo económico e institucional.

Otros autores, también destacan la importancia de los recursos naturales y el origen colonial como determinantes del desempeño institucional. Engerman y Sokoloff (1997), plantean la hipótesis de que el clima, las abundantes materias primas, y la importante masa de población indígena existentes en América Latina, contribuyeron a crear sociedades desigualitarias en términos de distribución del ingreso (hipótesis contrastada por Easterly, 2001a), capital humano y poder político, dificultando la mejora institucional, y fomentando el desarrollo de instituciones que protegían a élites, perjudicando a la clase campesina con derechos políticos limitados, distribución restrictiva de tierras públicas y derechos mineros, o escaso acceso a la escolarización. La independencia de estas colonias a finales del siglo XVIII y principios del XIX,

implicó grandes disparidades en la riqueza y una diversidad racial significativa. Por el contrario, en Norteamérica, un clima más templado y similar al europeo, favoreció un tipo de agricultura de grano (trigo, maíz, arroz), que no presentaba economías de escala significativas y no proporcionaba un empleo rentable de los esclavos. Favoreciendo el desarrollo de granjas familiares explotadas mayoritariamente por descendientes de europeos, de modo que la disposición de tierras y el tamaño de las granjas, junto con la no rentabilidad de la mano de obra esclava, resultó en una distribución relativamente igualitaria de la riqueza, y en una importante homogeneidad racial. El resultado fue la aparición de una importante clase media con unas estructuras de poder ampliamente distribuidas y un desempeño institucional más favorable. North et al. (2002) proyectan hasta la actualidad los efectos institucionales de los procesos de emancipación metropolitana y concluyen que aspectos centrales en Latinoamérica, como los conflictos sobre los derechos de la tierra, nunca han sido completamente resueltos.

Sachs y Warner (1995b), Mauro (1997), Ades y Di Tella (1999), Leite y Weidmann (2002), señalan además que en países ricos en materias primas (petróleo, minerales, metales), la corrupción puede ofrecer mayores ganancias potenciales a los funcionarios que asignan los derechos de explotación de tales recursos.

Otros estudios como los de Acemoglu et al. (2001, 2002), utilizan como instrumentos en sus ecuaciones de crecimiento económico las tasas de mortalidad de los colonos europeos en los siglos XVIII y XIX, siguiendo en la línea de la relevancia del origen colonial. Estos autores sostienen que los europeos adoptaron políticas de colonización muy diferentes; en colonias donde los europeos se asentaron, tales como EE.UU., Australia, Nueva Zelanda o Canadá, se crearon instituciones propias de Europa occidental, sin embargo, en colonias donde las infecciones como la malaria y la fiebre amarilla, elevaban las tasas de mortalidad de los europeos al no estar éstos inmunizados, los incentivos para establecer buenas instituciones eran muy débiles, ya que era poco probable el asentamiento de población europea en estas regiones. En este caso, lo que se creaban eran instituciones “extractivas”, es decir, instituciones tales como la concesión de derechos sobre la tierra, sistemas de monopolio, regulaciones de comercio, tasaciones impositivas o incluso comercio de esclavos, junto con Estados autoritarios y absolutistas. El propósito era afianzar el control y facilitar a las élites la extracción de oro, plata y cultivos comerciales, que luego serían transferidos en buena medida a los colonizadores, en lugar de crear instituciones que garantizaran los

derechos de propiedad privados. Se trataba en realidad de un intercambio político, a través del cual las élites obtenían derechos y privilegios a cambio de mantener la lealtad y el apoyo de la metrópoli. En dichos países, las instituciones implantadas por los primeros colonos que explotaron sus recursos naturales perduraron tras los procesos de independencia, entre otras razones porque las élites domésticas no tenían incentivos para incurrir en los costes que implicaba la introducción de mejoras institucionales, y sí para seguir explotando las instituciones “extractivas” existentes.

2. Las Teorías Institucionales: Siguiendo a La Porta et al. (1999), las teorías institucionales han sugerido a los investigadores una serie de factores derivados de tres teorías: teorías económicas, políticas y culturales, con distintas implicaciones sobre la calidad institucional:

- **Teorías económicas:** Demsetz, 1967; North, 1981a, 1981b; se basan en la eficiencia social, sostienen que las instituciones se crean cuando los beneficios sociales obtenidos exceden a los costos de transacción. Así, por ejemplo, los derechos de propiedad privada sobre la tierra se crearon cuando ésta fue escasa y los beneficios sociales superaron los costos que implicaba hacer cumplir tales derechos. Consideran, por lo tanto, que la expansión de la actividad económica hace más fácil el desarrollo de buenas instituciones y un mejor desempeño de los gobiernos, ya que, en sociedades desarrolladas con una dotación importante de capital humano, y donde la separación normativa entre lo público y lo privado es clara, los niveles de corrupción tenderán a ser menores, y la burocracia más eficiente.
- **Teorías políticas:** Marx, (1872); North, (1990); Olson, (1993); y más recientemente Acemoglu y Robinson (2012); se centran en la redistribución más que en la eficiencia, y mantienen que las instituciones son diseñadas por aquéllos que se encuentran en el poder, para mantenerse en el mismo y transferirse recursos a sí mismos. En este contexto, burócratas, grupos de presión, grupos étnicos o religiosos, lucharán por la redistribución de la renta y el mantenimiento en el poder, lo cual actuará en detrimento del desempeño institucional. Dentro de los factores que inciden sobre la calidad institucional según éstos investigadores, encontramos:
 - i) El grado de *heterogeneidad étnica* (Mauro, 1995, 1997; Easterly y Levine 1997; Alesina y Perotti, 1996; Rodrik, 1999a). Una mayor diversidad étnica irá asociada a instituciones más débiles, gobiernos más intervencionistas y menos

eficientes, que proveen bienes y servicios públicos de menor calidad, y limitan las libertades políticas. Esta mayor diversidad étnica, es probable que lleven a los grupos que sustentan el poder, a implementar políticas para expropiar recursos a los más débiles, restringir sus derechos políticos, limitar la producción de determinados bienes públicos tales como las infraestructuras o la educación para evitar que se beneficien de la misma, e incluso prohibir el desarrollo de determinados sectores o industrias que amenacen a los estos grupos. Además, sociedades con mayor grado de fragmentación etnolingüística, presentarán mayores niveles de inestabilidad sociopolítica y corrupción.

ii) La *tradición legal* de los países (La Porta et al., 1999; Chong y Zanforlin, 2000; Treisman, 2000; Glaeser y Shleifer, 2002), distinguiendo entre origen legal socialista, inglés (common law), alemán, escandinavo o francés. Estas tradiciones legales, se utilizan como proxies de la orientación política de los gobiernos. En los países con leyes socialistas, el excesivo poder concedido al Estado se sostiene que incentiva la aparición de burocracias corruptas y limita la protección de los intereses económicos y libertades de la población. Países con tradición legal francesa se caracterizarán por ser muy intervencionistas, contar con un importante aparato gubernamental formal, y un sistema legal fuerte. El sistema de la common law, sin embargo, ha sido considerado tradicionalmente flexible y dinámico, con un elevado grado de independencia judicial, dirigido por profesionales, y con un considerable énfasis en la protección de los derechos de propiedad individuales⁶. La hipótesis que se mantiene en varios trabajos, es que los países con origen legal socialista y francés cuentan con una menor protección de sus derechos de propiedad, mayores niveles de corrupción, gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, así como con unas libertades políticas más limitadas, que países con tradición legal alemana, escandinava o inglesa.

- **Las teorías culturales** (Weber, 1958; Banfield, 1958; Putnam, 1993; Landes, 1998), creencias e ideologías de una sociedad que pueden incidir sobre la acción

⁶ Países con sistemas legales civiles, sobre todo de tradición francesa, como es el caso de la mayoría de países de Latinoamérica y el Caribe, tienen en general mayores dificultades para proveer de una protección adecuada a acreedores y accionistas, lo cual se traduce en un mercado de capitales pequeño, poco profundo y concentrado, que limita las oportunidades de inversión y crecimiento. Banco Mundial, (1998). Capítulo 4 de la publicación del Banco Mundial, *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter* (1998), de inversión y crecimiento.

colectiva y el gobierno. Dos versiones recientes de tales teorías son las desarrolladas por Putnam (1993, 1995a, 1995b) y Landes (1998), basadas en la confianza social y en las doctrinas religiosas, respectivamente, y cuyas ideas principales son las siguientes:

- i) **Confianza social:** conjunto de características de la organización social, como redes, normas y confianza, que facilitan la cooperación y la coordinación en beneficio mutuo (Putnam 1993). Se sostiene que la confianza, facilita la cooperación y la acción colectiva, esencial para la provisión de bienes públicos. Fukuyama (1995) argumenta, que la confianza entre ciudadanos es determinante para el desempeño general del conjunto de instituciones de una sociedad, incluidas las grandes empresas. Putnam (1993), señala la importancia de las tradiciones culturales, como factor determinante de la confianza social. Advierte, por ejemplo, que las religiones jerárquicas, al imponer una estructura social “vertical”, obstaculizan la formación de confianza social. De este modo, la Iglesia Católica habría ejercido un efecto adverso sobre la confianza en las regiones del sur de Italia, al fomentar redes sociales y políticas jerárquicas, más que redes horizontales⁷. Inglehart (1990, 1999), Fukuyama (1995), La Porta et al. (1997) y Guiso et al. (2003), por el contrario, relacionan el protestantismo con mayores niveles de confianza social. Para Knack y Zak (2001), la confianza es más elevada en sociedades homogéneas étnica, social y económicamente.
- ii) David Landes (1998) centra su atención en las doctrinas religiosas, y sostiene que fue la cultura de intolerancia y mentalidad “cerrada” que habían adquirido los países católicos y musulmanes, utilizada en muchos casos con fines políticos, la que retardó el desarrollo de los mismos durante el período de despegue económico de los países protestantes. Es probable que estas doctrinas, que crecieron bajo el respaldo del poder estatal, y cuyos rangos eclesiásticos inspiraron las estructuras burocráticas de sus países, cuenten con gobiernos más intervencionistas y menos eficientes, y con unos derechos políticos y civiles más limitados.

⁷ La Porta et al. (1997), contrastan esta hipótesis a nivel mundial y encuentran en una muestra de 40 países que, efectivamente, las religiones Católica, Ortodoxa y Musulmana, ejercen un efecto adverso sobre la confianza.

La hipótesis es que los países protestantes cuentan con una mejor “gestión de gobierno” y una mayor calidad institucional que los países con religiones jerárquicas, es decir, católicos e islámicos (La Porta et al., 1999).

3. Otros factores relevantes: Entre otros actores presentes en distintas investigaciones se menciona la *apertura comercial*, la *desigualdad en el ingreso*, y ciertas *características del sistema político*.

Wei (2000) desarrolla un modelo teórico que intenta formalizar la relación entre apertura comercial natural y “buen gobierno”. La argumentación que subyace a dicho modelo es que la cantidad de recursos que una sociedad dedica a la construcción de buenas instituciones es endógena, y depende de la comparación entre costos y beneficios marginales. Puesto que el costo de oportunidad de renunciar al comercio y los negocios internacionales es más elevado en aquellas economías con una propensión natural a la apertura, en términos de su tamaño y situación geográfica, y dada la sensibilidad del comercio y la inversión internacional a las manifestaciones de mala “gestión de gobierno” tales como la corrupción, éstas economías pueden encontrar óptimo dedicar recursos a la construcción de buenas instituciones.

Ades y Di Tella (1999) e Islam y Montenegro (2002), entre otros, encuentran razones adicionales por las cuales la apertura comercial, está asociada a un mejor desempeño de las instituciones. Al aumentar el número de socios comerciales los agentes participantes demandarán mejores instituciones para hacer frente al riesgo que ello conlleva, sin olvidar que los sujetos que operan en un entorno de mayor apertura al exterior conocen lo que se hace en otras economías y pueden demandar mejoras institucionales. Entre otros argumentos señalan que la corrupción y la búsqueda de rentas son menos probables en economías abiertas, expuestas a la competencia exterior y con escasas barreras comerciales. Mauro (1997), ilustra varias situaciones en las cuales las restricciones a la competencia exterior pueden incentivar prácticas corruptas. Así, por ejemplo, si cierta mercancía está sujeta a una restricción cuantitativa, los importadores pueden considerar la posibilidad de sobornar a los funcionarios que controlan las licencias de importación. Del mismo modo, la protección a una industria local frente a la competencia extranjera, a través de tarifas y monopolios, puede generar corrupción en la clase política, originada por las presiones de los empresarios locales para mantener dichos monopolios.

En relación a las desigualdades en términos de ingreso, Alesina y Perotti (1996), sostienen que pueden ejercer un efecto negativo sobre la calidad institucional. Las desigualdades en el ingreso, al crear descontento social, generan conflictos, tensiones e inestabilidad sociopolítica, y amenaza la seguridad de los derechos de propiedad.

Wei (2000), sostiene que las desigualdades incentivan prácticas nocivas como la corrupción y búsqueda de rentas, y desalientan las inversiones en “buena gestión pública”. Para Islam y Montenegro (2002), las diferentes clases sociales pueden presentar discrepancias respecto a qué instituciones se desean promover, en función de cómo éstas atiendan a sus intereses de clase, entorpeciendo de este modo ciertas reformas institucionales necesarias.

Por último, algunos autores han sugerido la importancia de ciertas reglas y características del sistema político en la determinación del desempeño institucional, tales como la presencia de una estructura de controles políticos mutuos entre los poderes ejecutivo, legislativo y judicial (Henisz 2000; Panizza, 2001) o el grado de federalismo del país (Treisman, 2000; Panizza, 2001). Un sistema con sus tres poderes, que limite el poder político, hace que los agentes perciban como menos probables los cambios arbitrarios en políticas económicas relevantes, y aumenta la credibilidad del gobierno en su compromiso de no interferir en los derechos de propiedad privada; todo ello incrementa la estabilidad del sistema y crea un ambiente de certidumbre favorable a la inversión y el crecimiento, y el riesgo de que un grupo político específico se haga con el control de los recursos de un país disminuye. Todo esto favorece que las percepciones de calidad institucional mejoren.

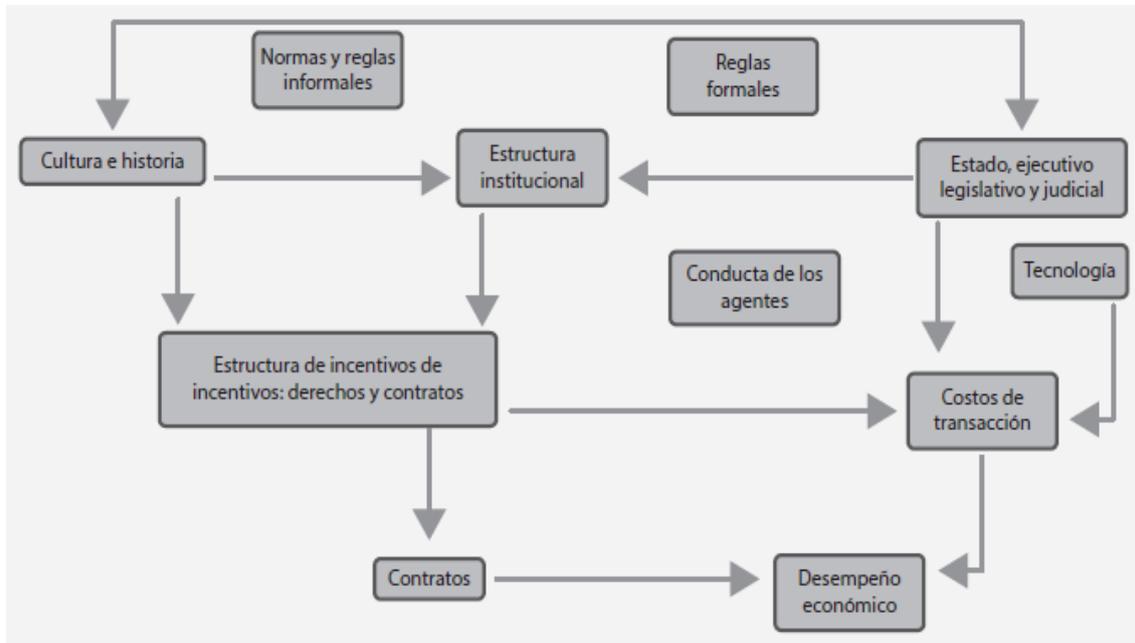
En cuanto al grado de federalismo, el sistema federal al incrementar la rendición de cuentas de los políticos locales, puede aumentar la eficiencia en la provisión de bienes públicos en virtud de la competencia existente entre jurisdicciones, así como adaptar dicha provisión a las preferencias de las mismas. Por otro, puede generar mayores niveles de corrupción puesto que la competencia entre los distintos niveles de gobierno puede fomentar la aparición de cierto tipo de sobornos para obtener recursos que son comunes, y porque las interacciones entre agentes privados y funcionarios son más frecuentes y familiares en niveles más descentralizados. Es así, que se sostiene, en teoría, que una mayor división del poder entre distintos niveles de gobierno puede ejercer un efecto positivo o negativo sobre la calidad institucional.

C. Instituciones y Crecimiento Económico: La Nueva Economía Institucional - Debate Teórico

La “Nueva Economía Institucional” acepta que en la realidad económica se dan costos de transacción positivos, e introduce las disparidades institucionales como un elemento fundamental para explicar las diferencias en crecimiento y desarrollo económico observadas entre países. Entre las principales investigaciones de esta corriente, se encuentran los trabajos de D. C. North (1981b, 1990, 1995). Para este autor, el marco institucional incorpora no sólo las relaciones formales y las estructuras como el gobierno, el régimen político, el Estado de Derecho, el sistema judicial o las libertades civiles sino, también, las instituciones de tipo informal, esto es, valores culturales, principios éticos, convenciones o normas de conducta social, o principios ideológicos, prevalecientes entre los miembros de una sociedad.

A su vez, North (1990), identifica dos canales de influencia del marco institucional sobre el crecimiento: uno directo y otro indirecto. Por un lado, unas instituciones débiles pueden tener un efecto directo negativo sobre el crecimiento reduciendo la productividad total de los factores. En un entorno de escasa confianza en la protección de los derechos de propiedad, las empresas tenderán a tener un tamaño más reducido, emplear tecnologías poco intensivas en capital y operar con un horizonte de corto plazo. Por otro lado, unos costos de transacción elevados, consecuencia de sobornos, excesiva burocracia y comportamientos de búsqueda de rentas, tienen un efecto indirecto negativo sobre el crecimiento desincentivando la inversión.

Según Ayala, (Ayala, J., 2004), el Estado y las instituciones impactan sobre el proceso económico, y de funcionar de forma eficiente, disminuyen las expectativas de riesgo y las frustraciones sociales, generando certidumbre para el intercambio y contribuyendo de esa manera a la generación de ambientes económicos favorables al crecimiento económico. Las características de esta influencia se pueden observar en la **Figura 1** que se presenta a continuación.

Figura 1: Factores formales e informales que inciden sobre el desempeño económico

Fuente: cuadro citado por Ayala (2004) con base en el *Reporte Económico Mundial* del BM de 1997, p. 30.

Estas son las ideas que más tarde incorporaron los teóricos del crecimiento económico en sus modelos, al objeto de proporcionar una explicación más completa a los distintos resultados económicos alcanzados por los países. A la par de este proceso de integración del marco institucional a los modelos de crecimiento, e incluso en algunos casos con anterioridad, los economistas han elaborado teorías explicativas acerca de los vínculos existentes entre distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico. Así, se han estudiado los vínculos que variables como la libertad económica, la libertad política, la inestabilidad política, la corrupción y el capital social presentan con el desarrollo económico de los países. Se pueden identificar tres categorías de dimensiones institucionales:

1. En primer lugar, aquellas que tienen que ver con las *instituciones económicas* (libertad económica): están relacionadas con la libertad para elegir, el funcionamiento de los mercados y el respeto a la propiedad privada. En concreto Gwartney y Lawson (2003) consideran que la libertad económica engloba la seguridad de los derechos de propiedad legalmente adquiridos y la libertad para realizar transacciones voluntarias dentro y fuera de las fronteras de la nación.

Adam Smith (1976), ya sostenía que había que minimizar la acción del Estado ejerciendo el papel de “juez y gendarme” en la actividad económica y dejar actuar a la “mano invisible” del mercado para fomentar el crecimiento.

Por su parte, David Ricardo (1821), defendía el libre comercio para promover el desarrollo económico. Sostenían, que la libertad económica aumenta la productividad mediante la reducción de costos y de la capacidad no utilizada, favorece la especialización y las economías de escala y promueve organizaciones más eficientes. Además, fomenta la innovación empresarial y el uso de nuevas y mejores tecnologías, fuente fundamental del crecimiento económico (Kirzner, 1973).

Otros autores como North y Thomas (1973), también han destacado el importante papel que los derechos de propiedad juegan en el crecimiento económico a largo plazo. Los teóricos del crecimiento sostienen que el funcionamiento eficiente del mercado precisa de derechos de propiedad precisos y bien definidos ya que, de lo contrario, los costos de negociación implicados en la asignación y distribución de recursos serían prohibitivos (Tornell, 1997).

Por lo expuesto, puede observarse que gran parte de los economistas siguen defendiendo que la libertad para elegir y proveer recursos, la competencia en los negocios, los intercambios comerciales y la protección de los derechos de propiedad, son ingredientes fundamentales para el progreso económico.

2. En segundo lugar, la dimensión que tiene que ver con las *instituciones políticas* (libertad política), que engloba libertades civiles y derechos políticos, y la estabilidad o inestabilidad política. Las libertades civiles comprenden libertad de prensa, expresión y creencias, derechos de asociación, reunión y organización, procesos judiciales imparciales y autonomía personal sin interferencias del Estado. Los derechos políticos suponen libertad para participar libremente en el proceso político: incluyen el derecho de voto, libertad para establecer partidos políticos y organizaciones, suficiente competencia en la esfera política y elecciones libres e imparciales con rendición de cuentas por parte de los representantes elegidos (Gastil, 1991). La inestabilidad política refiere a: la violencia motivada por cuestiones políticas (guerrillas, terrorismo), fenómenos de descontento social o protesta civil en masa (revueltas, asesinatos o golpes de Estado) y el grado de renovación del ejecutivo, que incluye tanto el cambio de régimen político como la inestabilidad dentro del propio régimen (Sanders, 1981).

Las posiciones teóricas en cuanto a los vínculos existentes entre libertades políticas o democráticas y desarrollo económico, pueden dividirse en tres grandes categorías:

- **La perspectiva del conflicto:** considera que la democracia dificulta el crecimiento económico de los países en vías de desarrollo, de modo que éstos se enfrentan al dilema de tener que elegir entre un proceso democrático o un régimen autoritario que ponga en marcha políticas y reformas necesarias para un crecimiento económico rápido, aunque éstas sean impopulares (Bhagwati, 1966). Los polémicos argumentos que sustenta esta perspectiva son los siguientes, Huntington (1968) argumenta que las instituciones políticas de los países pobres son débiles y frágiles, y sostiene que el crecimiento económico requiere un régimen autoritario para poner en marcha las políticas y reformas necesarias para un crecimiento rápido, aunque sean impopulares (ejemplo: restringir el consumo y el incremento de los salarios reales para incentivar la acumulación de capital). Además, una intervención masiva del Estado en la economía, necesaria para promover el desarrollo, es difícil de implementar bajo condiciones democráticas, según Sörensen (1993). Olson, (1982); Becker, (1983), argumentan que un nuevo sistema democrático, se verá sometido a enormes presiones y fuentes de inestabilidad, ya que los grupos de presión harán aparición expresando sus demandas a los políticos, quienes en su empeño por mantenerse en el poder las atenderán. En la misma línea, Alesina y Perotti (1994), Meltzer y Richard (1981), señalan la tendencia de las democracias a promover políticas redistributivas, las cuales, en muchos casos, implicarán un aumento de transferencias de renta en detrimento de los gastos de tipo productivo. Además, los conflictos internos en países con una división étnica, religiosa, ideológica y de clases muy significativa, características propias de un país en desarrollo, pueden estallar en un sistema democrático. En este sentido, los regímenes autoritarios están, según estos autores, más capacitados para disuadir dichos conflictos y mantener la Estabilidad Política.
- **La perspectiva de la comparabilidad:** En los últimos años, sin embargo, se ha cuestionado la validez de estos argumentos utilizados desde la perspectiva del conflicto. Messerlin, (1981), sostiene que, por un lado, los dictadores también pueden verse sometidos a presiones por parte de determinados grupos de interés, si su apoyo es fundamental para mantenerse en el poder. Przeworski y Limongi, (1993); Alesina et al, (1996), por otro, señalan que un estado opresivo no implica

un estado fuerte y, además, los regímenes autoritarios no son homogéneos. Desde esta perspectiva se argumenta que un proceso democrático, con la existencia de amplias libertades civiles y derechos políticos, crea las condiciones idóneas para el desarrollo.

Wittman, (1989), argumenta que los sistemas democráticos, muestran mayor eficiencia que los autoritarios y son, además, los más adecuados para armonizar redistribución y desarrollo económico. Las instituciones democráticas proveen formalmente al sistema de un conjunto de controles sobre el gobierno, que limitan el uso del poder para el enriquecimiento personal y obstaculizan la adopción de ciertas políticas impopulares que benefician a un pequeño grupo de ciudadanos, perjudicando a la mayoría. El pluralismo económico es esencial para el crecimiento, y a su vez el pluralismo político es crucial para la viabilidad y supervivencia del pluralismo económico. Si bien los regímenes autoritarios, en algunas ocasiones, pueden permitir un crecimiento más rápido a corto plazo, son los sistemas democráticos los que permiten un crecimiento equitativo y sostenible a largo plazo (Sirowy e Inkeles, 1990). Por un lado, estos sistemas pueden ser más efectivos a la hora de reformar la economía que los autoritarios, ya que algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son condición necesaria para una liberalización exitosa. Por otro lado, garantizan un mayor respeto a los derechos de propiedad, elemento clave en los procesos de desarrollo al promover el ahorro y la inversión (Przeworski y Limongi, 1993; Clague et al. 1996). En regímenes no democráticos es difícil dotar de credibilidad a la protección de tales derechos, al existir una importante incertidumbre respecto a qué sucederá con los mismos una vez que dichos dictadores abandonen el poder, de modo que la confiscación arbitraria se convierte en una amenaza permanente (Olson 1993).

- **La perspectiva escéptica:** Duda de cualquier vínculo existente entre democracia y crecimiento al considerar que, más importante que la libertad y el sistema político son el tipo de políticas llevadas a cabo y otros aspectos institucionales, tales como la Estabilidad Política. Hirschman (1994), defiende que no existen vínculos sistemáticos entre democracia política y desarrollo económico válidas para todos los países y todos los tiempos. No existen secuencias de desarrollo idóneas; simplemente algunas son mejores que otras dependiendo de los contextos e instituciones locales.

En cuanto a la relación entre la inestabilidad política y el crecimiento económico, el argumento central utilizado es que la inestabilidad política dificulta el crecimiento económico al crear incertidumbre política y, en algunos casos, amenaza los derechos de propiedad de los agentes privados, desincentivando con ello la inversión y, por lo tanto, el desarrollo económico (Rodrik, 1991; Pearson y Tabellini, 1994). En períodos de inestabilidad política, especialmente cuando la misma es causada por acontecimientos no constitucionales, los mecanismos de protección de los derechos de propiedad se vuelven más frágiles y es probable que los empresarios reduzcan y reasignen sus inversiones con el fin de evitar riesgos. Del mismo modo, los inversores extranjeros preferirán invertir en países con un entorno político estable.

Además de desincentivar la inversión, la inestabilidad política puede desembocar en un incremento de actividades improductivas, tales como la búsqueda de rentas y la corrupción. Murphy *et al.*, (1993); Shleifer y Vishny, (1993), argumentan que un gobierno débil necesitará el apoyo de ciertos grupos de presión, de modo que los agentes tendrán más incentivos para llevar a cabo este tipo de actividades.

A su vez, bajas tasas de crecimiento pueden incrementar la inestabilidad política, de modo que cabe la posibilidad de entrar en un círculo vicioso. Una amplia literatura ha demostrado que, en las democracias de los países industrializados, los cambios de gobierno en las elecciones dependen, en buena medida, de las tasas de crecimiento experimentadas por el país en los años inmediatamente anteriores, mientras que en los países no democráticos tasas bajas de crecimiento incrementan el descontento popular y crean incentivos para llevar a cabo actividades en contra del gobierno, tales como golpes de Estado (Hibbs, 1973; Lewis-Beck, 1988).

3. Tercera dimensión, ***instituciones sociales***: corrupción y capital social, que recogen cuestiones de confianza, valores y principios éticos. Mauro (1995), define la corrupción como la utilización de un cargo público en beneficio propio o del agente corruptor, incluyendo, por tanto, el soborno y la extorsión y otros actos delictivos como el fraude y la malversación de fondos. Para Putnam (1993a), el capital social comprende instituciones, relaciones y normas que conforman la calidad y cantidad de las interacciones sociales de una sociedad, tales como indicadores de confianza generalizada y normas cívicas

Mauro (1995), entiende que la literatura teórica que estudia el papel de la corrupción en el crecimiento económico puede dividirse en dos grandes líneas. La primera de ellas sostiene que la corrupción puede fomentar el crecimiento económico al evitar determinados retrasos burocráticos, acelerando, por ejemplo, la concesión de licencias públicas, o permitiendo un trabajo más intenso de los funcionarios públicos, incentivados éstos por los sobornos económicos recibidos (Leff, 1964). La segunda línea de trabajo, más actual y con mayor apoyo, acentúa los efectos perniciosos que la corrupción ejerce sobre el crecimiento económico (Shleifer y Vishny, 1993). La corrupción desvía el talento hacia actividades improductivas como la búsqueda de rentas, actúa como una tasa impositiva desincentivando la inversión, aumenta los costos de transacción y la incertidumbre en la economía, menoscaba la legitimidad del Estado y puede distorsionar la composición del gasto público al desviar la inversión pública hacia proyectos poco productivos y reduciendo el gasto en educación. Además, por lo general los países con mayores niveles de corrupción tendrán menores flujos de inversión extranjera, ya que los inversores temerán ser sometidos a una fuerte inseguridad jurídica, cuando no directamente a chantajes, por parte de las autoridades del país de destino. Para Senior (2006), las consecuencias de la corrupción son la distorsión de precios, desigual distribución de la riqueza, subversión del proceso democrático, aumento de los riesgos financiero y comercial, y deterioro ético y moral de la sociedad.

Con relación a la vinculación entre capital social y crecimiento, Coleman (1990) y Putnam (1993a), entre otros, sostienen que la prosperidad económica de una comunidad está relacionada con reservas de capital social importantes. Se argumenta que unas densas redes sociales fomentan la confianza social, solucionan problemas de cooperación y coordinación, reducen los costes de transacción y facilitan una mayor información e innovación, contribuyendo con ello al crecimiento económico.

En contextos de elevada confianza en los demás, los individuos dedican menos recursos a protegerse de violaciones de sus derechos de propiedad, viéndose la inversión favorecida al percibir los agentes menos riesgos sobre la apropiabilidad de los beneficios futuros que genera su inversión. Además, las políticas gubernamentales gozan de mayor credibilidad, favoreciendo que los agentes privados adopten decisiones óptimas de inversión. Otros aspectos beneficiosos del capital social son la amplificación de los canales de información y comunicación y la reducción de los estímulos al oportunismo y el engaño, al estar los acuerdos económicos y políticos

sometidos al escrutinio de densas redes de interacción social (Putnam, 1993b) y, como sostienen Braatz y Putnam (1996), se estimula también la acumulación de capital humano al promover escuelas más efectivas cuando los padres y ciudadanos se involucran responsablemente en sus actividades y los maestros están más comprometidos y valorados socialmente.

La revisión efectuada a los fundamentos teóricos pone de manifiesto que, si bien en el caso de la libertad económica, el capital social y la Estabilidad Política, los argumentos teóricos coinciden en señalar el impacto favorable ejercido por estas dimensiones institucionales sobre el crecimiento económico; no sucede lo mismo en el caso de la corrupción y, sobre todo, de las libertades políticas, donde las posiciones teóricas son más dispares. En consecuencia, el debate teórico sobre la importancia de las instituciones para el desarrollo económico y sobre el efecto positivo o negativo de algunas dimensiones institucionales, lejos de estar cerrado, sigue estimulando nuevas investigaciones.

D. Instituciones y Crecimiento Económico: la Nueva Economía Institucional – Evidencia Empírica

En los últimos años se han realizado un gran número de estudios econométricos sobre los determinantes del crecimiento económico, debido en parte a la falta de capacidad explicativa de los modelos de desarrollo económico tradicionales y en parte a la creciente disponibilidad de datos que permiten hacer regresiones estadísticas con numerosas variables para un elevado número de países. Esta gran variedad de investigaciones busca determinantes adicionales a los que eran clásicos en economía, bien sean políticos, culturales o geográficos y han puesto énfasis en estudiar los orígenes de las diferencias que los países muestran en términos de calidad institucional, así como los vínculos entre dicha calidad y los procesos de crecimiento económico.

A su vez, la relevancia del papel de las instituciones se manifiesta, también, en el creciente número de congresos y jornadas organizadas internacionalmente, o en el hecho de que en informes recientes publicados por el Banco Mundial y el FMI se dedique una atención especial al tema de las reformas institucionales en los países desarrollados. Así también, como en la producción en los últimos años de indicadores por parte de servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales.

En el estudio entre crecimiento económico e instituciones, se pueden identificar dos líneas de análisis: por un lado, aquella que analiza las relaciones entre el crecimiento y marco institucional en forma general, siendo la línea de investigación que ha experimentado un mayor desarrollo y un amplio consenso de sus resultados entre los investigadores empíricos. Por otro, aquellos estudios que, aceptada la relevancia de la calidad institucional en los procesos de crecimiento, intentan identificar qué factores explican las disparidades presentadas entre países en términos de dicha calidad, estos estudios se han realizado en menor medida que los primeros.

La primera línea de investigación, que analiza en forma general el papel de las instituciones en el crecimiento económico, centra su atención en determinar las relaciones de causalidad entre infraestructura institucional y crecimiento económico: Hall y Jones (1999); Mauro (1995); Knack y Keefer (1995); Barro (1996); Kaufmann et.al. (1999); Aron (2000); Rodrick y Subranan (2002); Easterly y Levine (2003); Dawson (2003);

Breton (2004); Rigobon y Rodrik, (2004), Aixelá y Fabro (2007), entre otros. También se han desarrollado, aunque en menor medida, investigaciones sobre las causas por las cuales la calidad institucional varía entre países, e intentan identificar los factores potencialmente responsables de dichas disparidades: Alesina y Perotti (1996); Kaufmann y Kraay (2002); Islam y Montenegro (2002); Acemoglu et al (2004), entre otros.

Como se ha señalado, siguiendo la primera línea de análisis, los distintos estudios parecen coincidir en la existencia de una relación e incidencia positiva de las instituciones sobre el crecimiento, así por ejemplo, Hall y Jones (1999), encontraron que los países con mejor dotación institucional son más intensivos en productividad; a su vez, en el estudio realizado por el Fondo Monetario Internacional en el año 2003, se sostiene que ante mejoras institucionales se incrementarán los niveles de ingreso y sus tasas de crecimiento, con menor volatilidad. Aixelá y Fabro (2007), encuentran que los indicadores institucionales mejoran la capacidad explicativa de los modelos de crecimiento, ofreciendo un impacto positivo y robusto en los niveles de ingreso; y Buchanan, Le, y Rishi, (2012), concluyen que las instituciones condicionan positivamente la inversión extranjera directa, disminuyendo su volatilidad. Glaeser (2004), y otros estudios poco desarrollados, analizan también la relación de causalidad entre instituciones y crecimiento, concluyendo que el crecimiento económico está causado por la calidad institucional y no al revés.

En cuanto a la segunda línea de investigaciones, si nos centramos en el análisis desagregado, tomando distintas dimensiones institucionales como factores explicativos del crecimiento, se observan resultados diversos sobre sus impactos en el crecimiento económico:

1. Libertad económica y libertad política: La libertad económica ha sido la dimensión institucional más contrastada y la que ha generado mayor consenso; prácticamente todos los trabajos encuentran un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento económico y el ingreso per cápita (De Vanssay y Spindler, 1994; Gwartney et al., 1999; Cole, 2003, entre otros). Algunos trabajos sugieren que este impacto depende del nivel de desarrollo de los países (Islam, 1996), y que es superior al ejercido por las libertades civiles y los derechos políticos (Hanke y Walters, 1997; Gwartney et al., 1999; Stroup, 2007).

En varias investigaciones se sostiene que el fomento de los derechos de propiedad repercute en los niveles de ingreso desde dos vías: directamente, optimizando la productividad de los factores, o indirectamente a través de la promoción de inversión en capital físico y humano (Dawson, 1998; Ayal y Karras, 1998), y mejorando la capacidad explicativa de los modelos de crecimiento (Easton y Walker, 1997). Este efecto se produce también en términos de variaciones de la libertad económica (Gwartney, Lawson, y Holcombe, 1999; Justesen, 2008). A su vez, Giavazzi y Tabellini (2005), encuentran que la expansión de la libertad económica impacta positivamente en las políticas macroeconómicas y la inversión, en la acumulación de capital humano (Aixalá y Fabro, 2011) y en la reducción de la inflación (Aisen y Veiga, 2006). También deriva en mayor bienestar social (Stroup, 2007), entradas de capital extranjero (Azman-Saini, Baharumshah, y Law, 2010) e impacta positivamente en la desigualdad en el ingreso, contrarrestándose, e incluso revirtiéndose, con el incremento del nivel de democratización (Amendola, Easaw, y Savoia, 2013). Bergh y Nilsson (2010), por su parte, sostienen que mejorar la estructura legal y la seguridad de los derechos de propiedad es la mejor fórmula para promover crecimiento económico sin producir consecuencias negativas en la distribución de la renta.

Por otro lado, algunas investigaciones recientes sugieren que son los cambios en la libertad económica, y no tanto los niveles de la misma, los que ejercen un efecto significativo sobre el crecimiento (De Haan y Sturm, 2000, 2001; Pitlik, 2002; Leertouwer et al., 2002), contradiciendo algunos trabajos anteriores (Dawson, 1998), que advertían que tanto los niveles como los cambios en libertad económica ejercen un impacto significativo sobre el crecimiento⁸.

El estudio de la relación entre libertad política y crecimiento económico, también ha recibido gran atención y ha sido el aspecto institucional que ha generado mayores discrepancias en cuanto a su impacto sobre el crecimiento. Los trabajos empíricos proporcionan resultados más diversos y menos robustos que los obtenidos en el caso de la libertad económica.

⁸ Un ejemplo claro de cómo la libertad económica favoreció el crecimiento es el caso de la República Popular China. La reforma aprobada en el año 1978, permitió que China creciera a tasas importantes en el correr de los últimos 40 años. El eje principal de la reforma paso a ser el crecimiento económico, la modernización, el aumento del bienestar de la población, dejando relegada a un segundo plano la lucha política. Las dos grandes líneas de acción de la reforma fueron la liberalización del sistema económico, potenciando las fuerzas del mercado; y la apertura al exterior. Esta última es probablemente el cambio más determinante, al romper una tendencia de aislamiento que China mantuvo durante largo tiempo.

Algunos de ellos encuentran un efecto global beneficioso de la democracia sobre el desarrollo económico (Scully, 1988; Gwartney et al. 1999, Rigobon y Rodrik, 2004), que promueve, adicionalmente, una distribución más equitativa de la ingreso (Hanke y Walters, 1997), y amortigua los efectos sobre el crecimiento de los shocks externos negativos (Rodrik, 1999a); favorece la libertad de entrada en los mercados beneficiando la competencia y la innovación, Aghion *et al.*, (2008); mejora la eficiencia del sector público al exigir mayor responsabilidad a los políticos por parte de los votantes, Adam *et al.*, (2011); y atenúa el efecto de las crisis económicas en países con altos niveles de democracia al promover reformas que fomentan el crecimiento, Cavallo y Cavallo, (2010). Por su parte, Kormendi y Meguire (1985) y Aixalá y Fabro, (2011), encuentran que países con mayor grado de libertades civiles presentan mayores tasas de inversión en capital físico y humano y de crecimiento económico; Scully, 1988, desarrolla una investigación donde observa que economías con alto grado de libertades políticas y económicas presentan tasas de crecimiento hasta tres veces superiores y son más eficientes que las de los países donde son restringidos tales derechos. Mobarak, 2005; concluye que el crecimiento es más estable en condiciones democráticas; y Papaioannou y Siourounis, 2008, dice que se acelera más después de una reforma democrática.

No obstante, también existen trabajos donde se corrobora que tal relación no siempre es tan clara (Barro y Sala-i-Martin, 1995; De Haan and Siermann, 1995, 1996; Alesina et al., 1996; Giavazzi y Tabellini, 2005; Aixalá y Fabro, 2009; Ali y Crain, 2002; Mulligan *et al.*, 2004, entre otros) e incluso, en algunos casos, moderadamente negativa (Helliwell, 1994; Tavares y Wacziarg, 2001, entre otros). Así, por ejemplo, la hipótesis defendida por Barro (1996) es la existencia de una relación no lineal entre democracia y crecimiento, observando que mayores niveles de democracia alientan el crecimiento en países con bajos niveles de libertades políticas, principalmente, porque se limita el abuso gubernamental, pero entorpecen el mismo cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de derechos políticos. Según Barro, a partir de un determinado umbral, la extensión de dichos derechos puede retardar el crecimiento debido, entre otras razones, a la aparición de presiones para redistribuir el ingreso. Acemoglu (2008), por su parte, también señala que la democracia puede tener efectos positivos y negativos sobre el crecimiento, por un lado, reduce el poder de las oligarquías para evitar la entrada de competidores, pero, por otro, lleva a unas tasas impositivas

elevadas, lo que desincentiva la inversión. Aghion *et al.* (2008), observan que las instituciones democráticas producen crecimiento sólo en aquellos sectores más avanzados, cercanos a la frontera tecnológica, y agregan que las instituciones democráticas aumentan las presiones redistributivas, lo cual puede mermar el crecimiento, especialmente en los países de renta media. Para Mobarak (2005), la democracia no promueve necesariamente crecimiento, pero lo hace menos volátil. Puesto que los votantes tienen aversión al riesgo y penalizan a los gobiernos por la excesiva volatilidad económica, los gobiernos democráticos responden adecuadamente intentando reducirla. En países no democráticos es más probable que las élites asuman riesgos que los votantes rechazarían; en consecuencia, las autocracias producen de forma sistemática mayor volatilidad económica que las democracias, lo cual implica que la estabilidad del crecimiento económico puede variar con el grado de democracia o la falta de ella.

La falta de consenso observada para las libertades políticas podría deberse, en parte, a que con frecuencia se miden en forma conjunta los derechos políticos y las libertades civiles mediante indicadores globales de libertad política. En este aspecto, quizá la utilización individual de ambos indicadores (libertades civiles y derechos políticos) propuesta por Friedman, sea más apropiada a la hora de realizar estudios empíricos ya que se trata de dos conceptos diferentes y, por lo tanto, su uso individual clarificaría los canales a través de los cuales la calidad institucional actúa sobre el desarrollo. En cualquier caso, el hecho de que muchos estudios empíricos encuentren problemas de falta de significatividad para las variables derechos políticos y libertades civiles es indicativo de que el debate sigue abierto y de que resulta difícil ofrecer una valoración única para todos los países y períodos.

Por último, en relación a las dos dimensiones institucionales más analizadas, cabe señalar que varias investigaciones han sugerido la existencia de un círculo virtuoso entre ambas y el crecimiento económico. En decir, se sostiene que la libertad económica generaría crecimiento, éste favorecería la expansión de la libertad política que, a su vez, fomentaría la libertad económica. Como se ha señalado, los trabajos empíricos han sido concluyentes a la hora de resaltar el fuerte impacto que la libertad económica ejerce sobre el crecimiento. Con relación al efecto del desarrollo económico sobre la libertad política, diversos estudios empíricos han verificado que la

prosperidad económica incrementa las probabilidades de que un país establezca un sistema democrático (Wu y Davis, 1999; Barro, 2000; Cervellati *et al.*, 2006). El argumento teórico subyacente es que el crecimiento acelera los procesos de movilidad social, lo que a su vez deriva en una clase media más amplia y en un mayor acceso a la educación y a la información, lo que a su vez genera una demanda creciente de derechos políticos y libertades civiles. A su vez, el efecto de la libertad política sobre la libertad económica ha sido contrastado en diversos trabajos donde se ha encontrado, que sólo gobiernos con un cierto nivel de legitimidad serían capaces de llevar a cabo y sostener políticas económicas liberalizadoras, y que algunas características institucionales de la democracia, como la independencia del sistema judicial, son una condición necesaria para implantar una liberalización económica. Además, el respeto a los derechos de propiedad sólo es posible si las libertades civiles y los derechos políticos están garantizados. Pitlik y Wirth (2003) comprueban un impacto positivo y significativo entre un incremento del nivel de democracia de un país y su grado de libertad económica.

Algunos trabajos han utilizado el método de causalidad de Granger con datos de panel. Farr *et al.* (1998), sugieren que la libertad económica y el ingreso per cápita están endógenamente relacionadas, y la libertad económica indirectamente causa libertad política a través de su efecto sobre el crecimiento económico. Dawson (2003) indica que los niveles de libertad económica producen crecimiento y mayores niveles de inversión, y vienen en buena medida determinados por los niveles de libertad política. Aixalá y Fabro (2009), por su parte, obtienen evidencia que la libertad económica genera crecimiento, éste fomenta la expansión de las libertades civiles que, a su vez, promueven una mayor libertad económica.

- 2. Inestabilidad política, corrupción y capital social:** La inestabilidad política está asociada a crecimientos más lentos y menores tasas de inversión (Barro, 1991; Alesina *et al.*, 1996; Easterly y Levine, 1997; Fosu, 2001; Aisen y Veiga, 2006; Jong-A-Pin y De Haan, 2011; entre otros). En cuanto a la corrupción, la mayor parte de los estudios revisados defienden un impacto negativo en el crecimiento, por ejemplo desalentando la inversión privada (Mauro, 1995; Del Monte y Papagni, 2001), alterando el gasto del gobierno disminuyendo los destinados a educación (Mauro, 1997), reduciendo la eficiencia de los gastos en inversión pública (Del Monte y Papagni, 2001), y limitando el desarrollo de pequeñas y medianas empresas (Tanzi y Davoodi, 2002) y

entorpeciendo la actividad innovadora (Varsekelis, 2006). Sin embargo, existe otra postura que plantea lo contrario en condiciones de ineficiencia de las instituciones existentes (Méon y Weill, 2010; De Jong y Bogmans, 2011; Ahmad, Ullah, y Arfeen, 2012), sosteniendo que en el en el corto plazo la corrupción puede tener un impacto positivo en condiciones de mala calidad institucional, mientras que a largo plazo perjudica el crecimiento. Aun así, la mayoría de los trabajos encuentran un efecto negativo y significativo de la inestabilidad política y la corrupción sobre el crecimiento y ase argumenta, que estos resultados resultan especialmente relevantes para los países en desarrollo, en muchos de los cuales se observan altos niveles de corrupción e inestabilidad política.

En relación con el capital social, parece existir bastante consenso respecto a la repercusión positiva en el crecimiento económico de la confianza, normas cívicas y la cultura de una sociedad, considerada esta última como un importante determinante de la producción per cápita a largo plazo (Tabellini, 2010). Entre estos trabajos encontramos: Knack y Keefer (1997), Whiteley (2000), Zak y Knack (2001), Maseland (2013), entre otros. Sin embargo, al tomar como indicador del capital social las actividades asociativas entre individuos (sindicatos, grupos de trabajo, asociaciones comerciales, entre otros), Knack (2003) encuentra una relación muy débil con el crecimiento e incluso negativa con la inversión.

3. Otros aspectos que condicionan los resultados: Existen otras cuestiones presentes en el debate acerca del impacto de la calidad institucional sobre el crecimiento, llevando a que el mismo siga abierto y a que algunos resultados obtenidos no puedan considerarse concluyentes y deban interpretarse con cautela.

En primer lugar, la muestra utilizada condiciona los resultados si se acepta la hipótesis de que los países son heterogéneos y presentan factores endógenos específicos, la importancia de las diferentes dimensiones institucionales dependerá de la muestra considerada, lo cual ayudaría a explicar los diferentes patrones de crecimiento observados, así como la falta de consenso con respecto al impacto ejercido por algunas instituciones. Así, por ejemplo, Islam (1996) encuentra que la relación entre libertad económica y crecimiento difiere en función del nivel de ingreso de los países. Knack y Keefer (1997) concluyen que el efecto de la confianza social es mayor en los países pobres, donde las instituciones informales con frecuencia sustituyen o complementan a aquellas establecidas legalmente. Rigobon y Rodrik (2005) constatan que la variable

Estado de Derecho es sólo significativa para países colonizados por europeos. Aghion (2006) señala que diferentes instituciones o políticas afectan de forma diferente al crecimiento de la productividad, dependiendo de la distancia del país a la frontera tecnológica. Eicher *et al.* (2006) sostienen que las instituciones cuentan más para el desarrollo en países con escaso capital humano. Adam y Filippaios (2007) señalan que el impacto de las libertades políticas sobre la inversión extranjera directa varía considerablemente entre países pertenecientes a la OCDE y no pertenecientes. Aixalá y Fabro (2008) encuentran que para los países de renta alta la dimensión institucional más relevante es el Estado de Derecho, mientras que para los países pobres lo es el Control de la Corrupción. Eicher y Leukert (2009) concluyen que las instituciones económicas explican una mayor proporción de la variación del ingreso en los países OCDE en comparación con la muestra de países no OCDE.

En segundo lugar, se considera importante tener en cuenta la dimensión temporal en los trabajos empíricos, ya que el desarrollo de la calidad institucional de un país a lo largo del tiempo influye sobre su crecimiento. Sin embargo, la escasa cobertura temporal de muchos indicadores no ha permitido el adecuado uso de datos de panel, por lo que durante mucho tiempo el análisis de corte transversal ha sido el más utilizado. Pero, a medida que los datos disponibles van cubriendo un lapso más amplio, la técnica de datos de panel se ha ido imponiendo (Tavares y Wacziarg, 2001; De Haan y Sturm, 2003). Esta técnica, además de incorporar la dimensión temporal, permite aumentar los grados de libertad y controlar la heterogeneidad que aparece en los análisis *cross-country* por medio de la utilización de efectos fijos.

Por último, en varios trabajos no se tienen en cuenta los efectos indirectos a través de los cuales las variables institucionales afectan al crecimiento y, en cualquier caso, cuando son considerados se encuentra una considerable falta de consenso al respecto. Así, por ejemplo, para algunos autores (Ayal y Karras, 1998), la libertad económica promueve el crecimiento al mejorar tanto la productividad total de los factores como la acumulación de capital físico y humano. Otros sostienen que el crecimiento se promueve sólo a través de una mayor eficiencia en la asignación de recursos (De Haan y Siermann, 1998; De Haan y Sturm, 2000; Ali y Crain, 2002), mientras otros recalcan el papel de la inversión (Dawson, 2003; Eicher *et al.*, 2006 y Pääkkönen, 2010). Además, debe tenerse en cuenta que, si dichos canales se incluyen como variables

explicativas en la regresión, el coeficiente de la medida institucional no representa el efecto total sobre el crecimiento económico, y si el investigador no lo tienen en cuenta, puede derivar conclusiones erróneas. Por todo ello, sería interesante clarificar estos canales indirectos, al objeto de alcanzar un consenso al respecto.

En resumen, si bien la evidencia empírica internacional que se tiene muestra que la calidad de las instituciones afecta positivamente al proceso de crecimiento económico, en algunas cuestiones el debate sigue abierto. Así, tomando en cuenta el conjunto de las dimensiones, la dimensión económica es la que ha generado mayor consenso, ya que en prácticamente todos los trabajos revisados se concluye con un impacto positivo de la libertad económica en el resultado económico. También existe bastante consenso, aunque con algunos matices, sobre el impacto negativo de la inestabilidad política y positivo del capital social⁹, en el desempeño económico. Sin embargo, en el caso de la libertad política existe aún un debate abierto, habiendo posturas que avalan tanto un impacto positivo, como negativo o nulo; y para el caso de la corrupción se observan dos posiciones contrarias: impacto negativo o positivo en condiciones de mala calidad institucional.

La importancia de los resultados obtenidos de los trabajos empíricos más relevantes, no deberían tomarse como concluyentes sin tener en cuenta que dependen en gran medida, de la metodología econométrica utilizada por el investigador, del horizonte temporal analizado o de la muestra de países seleccionada.

No obstante, el consenso alcanzado en cuanto al rol fundamental de la calidad institucional en el crecimiento económico es en la actualidad muy amplio. Si la evidencia apoya de forma clara que unas instituciones políticas, económicas y sociales débiles obstaculizan significativamente el crecimiento, deberían promoverse medidas que reforzasen las instituciones o fomenten estructuras políticas más adecuadas.

En **Apéndice I**, se presenta un resumen de las principales investigaciones encontradas sobre los determinantes de la calidad institucional y la relación entre el marco institucional y el crecimiento económico.

⁹ Aunque no existe consenso sobre si las asociaciones de tipo horizontal deberían formar parte de la definición de capital social, siendo este elemento el que más discrepancias ha generado en los trabajos empíricos.

Capítulo 2: Investigación Empírica

Introducción

El objetivo principal del presente capítulo es identificar la incidencia de la calidad institucional en el desempeño económico de 11 países seleccionados de América Latina y, en particular, en el crecimiento económico del Uruguay. Los distintos análisis se realizan con información disponible para los últimos 20 años.

La investigación se subdivide en dos análisis bien diferenciados. En el primero (sección **I**), se desarrolla el análisis para un grupo de países de América Latina y, en la segunda parte (sección **II**), se realiza un estudio para la economía uruguaya subdividido en dos subsecciones: primero se presenta una aproximación a el impacto del marco institucional sobre el desempeño económico; y en la segunda sección se desarrolla un modelo que analiza cuáles han sido los principales determinantes de la calidad institucional del Uruguay, en los últimos 20 años. Ambos análisis comienzan con la descripción de todas las variables utilizadas en los distintos modelos, se explicita el procedimiento a seguir en cada uno de los análisis que componen la aportación empírica de este trabajo, y se culmina el estudio con la estimación de las variables explicativas significativas y un resumen de los principales resultados obtenidos.

I. Calidad Institucional y Desempeño Económico en América Latina

En los últimos años ha existido una creciente preocupación por analizar el impacto que han tenido las instituciones en el desempeño económico de América Latina, a fin de promover y mejorar la estructura institucional de la región, así como adoptar políticas económicas que favorezcan el crecimiento. Uno de los motivos que lleva a desarrollar el presente estudio, radica en que son pocos los estudios cuantitativos cuyo propósito haya sido medir el efecto de las instituciones sobre el desempeño económico de economías con marcos institucionales más deficientes, como es el caso de los países de América Latina; y por otro lado, el poder comparar los resultados obtenidos con los resultados para Uruguay, buscando confirmar éstos últimos y remarcar la importancia de ciertos factores institucionales que han llevado a observar distintas tasas de crecimiento en la región.

Entre los estudios que han analizado las relaciones entre instituciones y crecimiento en países en desarrollo, se puede mencionar el trabajo de Gupta, Davoodi y Alonso-Terme (2002), quienes hallan que la corrupción tiende a incrementar la desigualdad y la pobreza. Coatsworth (2008), sugiere que la falta de desarrollo de Latinoamérica tiene sus orígenes en instituciones que históricamente promovieron la desigualdad. Ndulu y O'Connell (1999), argumentan que Sudáfrica ha tendido a desarrollarse tras las transformaciones democrática e institucional ocurridas en este país. Dzhumashev (2014), halla que la corrupción puede promover el crecimiento en economías en vías en desarrollo. Sin embargo, Kwon y Kim (2014), concluyen que promover la gobernanza no debiera ser una prioridad de los países más pobres.

En resumen, se puede concluir que la literatura empírica, escasa para el caso de países en desarrollo, carece de consensos con respecto a la naturaleza de las relaciones analizadas, y no brindan conclusiones definitivas respecto a la naturaleza de las relaciones mencionadas. También varios estudios han sido cuestionados por motivos metodológicos y econométricos, ya que con frecuencia tienen limitaciones metodológicas en lo que concierne a la definición y medición de la gobernanza, así como tampoco han encontrado consensos sobre qué indicadores pudieran ser los más adecuados. Por último, econométricamente, los estudios suelen ser cuestionados con base en la potencial existencia de problemas de multicolinealidad.

Como se ha mencionado, en el presente capítulo se estudian las relaciones entre el marco institucional y el desempeño económico en América Latina, a través de datos de panel y por mínimos cuadrados ordinarios. El panel se construye con base en los datos disponibles, donde se incluyen indicadores anuales para once economías latinoamericanas (Argentina, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Ecuador, México, Paraguay, Perú, Uruguay y Venezuela), países elegidos en función de la disponibilidad de información y del peso de la producción de estos países en la producción de América Latina, que representa alrededor del 90% del PIB regional.

El período de análisis es de 19 años, comprendidos entre los años 1996-2017, lo cual nos permitió construir una base bastante, donde coinciden las variables económicas con las variables institucionales para los países y años seleccionados.

A. Descripción de variables a emplear y fuentes de información

Como variable dependiente o a explicar, medida del desempeño económico de éstos países, se toma el producto interno bruto per cápita anual (en términos constantes, con base en el año 2011 y ajustado por poder adquisitivo).¹⁰

Para medir las cuestiones institucionales, variables explicativas, se eligieron los seis indicadores agregados de gobernabilidad, que elabora desde 1996 cada año el Banco Mundial para 215 países. El rango de valores de estos indicadores oscila entre -2,5 y 2,5, indicando peor o mejor gobernanza, respectivamente. El criterio de elección se sustenta en 3 fundamentos: en primer lugar, que midan las instituciones desde una perspectiva global, es decir, tomando cuestiones varias sin ceñirse a una dimensión institucional en específico. En segundo orden, se ha tenido en cuenta el grado de utilización empírica en los trabajos encontrados, siendo alta en este caso. Por último, la metodología rigurosa de su elaboración, al tratarse de indicadores compuestos, elaborados a partir de 31 fuentes de datos, mediante la técnica estadística conocida como modelo de componentes no observables. Tales fuentes provienen de encuestas a hogares y empresas, proveedores de información de negocios comerciales, organizaciones no gubernamentales y del sector público.

También se empleará un conjunto de variables de control que frecuentemente son utilizadas en los modelos de crecimiento económico, lo que nos permitirá contrastar la robustez de los elementos institucionales a la inclusión de otras variables. Todas estas medidas, junto a los indicadores de capital físico y humano (variables tradicionales), fueron tomadas de la base de datos Indicadores del Desarrollo Mundial que elabora anualmente el Banco Mundial.

Por último, y ante problemas de multicolinealidad, se elabora una variable agregada de Calidad Institucional, ICI (índice de calidad institucional), calculada como el promedio aritmético simple de los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial.

A continuación, se presentan, en el **Cuadro 1**, todas las variables empleadas, acompañadas de su descripción y fuente de información.

¹⁰ Paralelamente se desarrolló el mismo análisis con la tasa de variación anual del PIB per cápita (TPIBpc) como variable dependiente, pero los resultados fueron poco significativos, por lo que se descartó su uso. Apéndice II, tablas 8, 9 y 10.

Cuadro 1: Variable, indicador, descripción y fuente de información

Variable	Indicador	Descripción	Fuente
Dependiente			
Producto Interno Bruto per cápita	PIBpc	PIB per cápita basado en la paridad del poder adquisitivo (PPA). El PIB de PPA es el producto interno bruto convertido a dólares internacionales utilizando tasas de paridad de poder de compra. El PIB a precios de compra es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más cualquier impuesto sobre el producto y menos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Se calcula sin realizar deducciones por depreciación de activos fabricados o por agotamiento y degradación de los recursos naturales. Los datos están en dólares internacionales constantes de 2011.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Independientes			
Tradicionales			
Formación Bruta de Capital Fijo	FBKF	La formación bruta de capital fijo incluye mejoras de la tierra (cercas, zanjas, desagües, etc.); compra de planta, maquinaria y equipo; y la construcción de carreteras, ferrocarriles y similares, incluidas escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales, como porcentaje del PIB.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Tasa de Matriculación en Secundaria	TMS	Matrícula total en educación secundaria, independientemente de la edad, expresada como porcentaje de la población en edad de educación secundaria oficial. Puede superar el 100% debido a la inclusión de estudiantes mayores de edad y menores de edad debido a la entrada temprana y tardía a la escuela y la repetición de grado.	Estadísticas sobre educación. Banco Mundial (2018)
Institucionales			
Dimensión Económica	Hace referencia a la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas		
Calidad Regulatoria	CR	Calidad Regulatoria captura las percepciones de la capacidad del gobierno para formular e implementar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Eficacia del Gobierno	EG	La Eficacia del Gobierno capta las percepciones de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de las políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con tales políticas. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Dimensión Política	Hace referencia al proceso por el cual se elige y reemplaza a quienes ejercen el gobierno en un país.		

Voz y Rendición de Cuentas	VR	Voz y Rendición de Cuentas captura las percepciones de hasta qué punto los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la libertad de asociación y los medios de comunicación gratuitos. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Estabilidad Política y la Ausencia de Violencia / Terrorismo	EP	La Estabilidad Política y la ausencia de violencia / terrorismo miden las percepciones de la probabilidad de inestabilidad política y / o violencia por motivos políticos, incluido el terrorismo. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Dimensión Social	Hace referencia al respeto que tienen los ciudadanos y el Estado por las Instituciones que rigen las interacciones entre ambos.		
Control de la Corrupción	CC	Control de la Corrupción capta las percepciones de la medida en que el poder público se ejerce para beneficio privado, incluidas las formas pequeñas y grandes de corrupción, así como la "captura" del estado por parte de las élites y los intereses privados. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, varía entre -2.5 y 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Estado de Derecho	ED	El Estado de Derecho capta las percepciones de hasta qué punto los agentes confían y respetan las reglas de la sociedad y, en particular, la calidad de la ejecución del contrato, los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de delincuencia y violencia. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
General			
	ICI	Promedio aritmético de los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial.	Elaboración propia
De Control			
	EXPORT	Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado prestados al resto del mundo como porcentaje del PIB. Incluyen el valor de mercancías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, derechos de licencia y otros servicios, tales como servicios de comunicación, construcción, finanzas, información, negocios, personales y gubernamentales.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
	TD	El desempleo se refiere a la proporción de la fuerza laboral que está sin trabajo pero disponible y en busca de empleo.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)

Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial (2018).

B. Estadísticas descriptivas de las variables a emplear

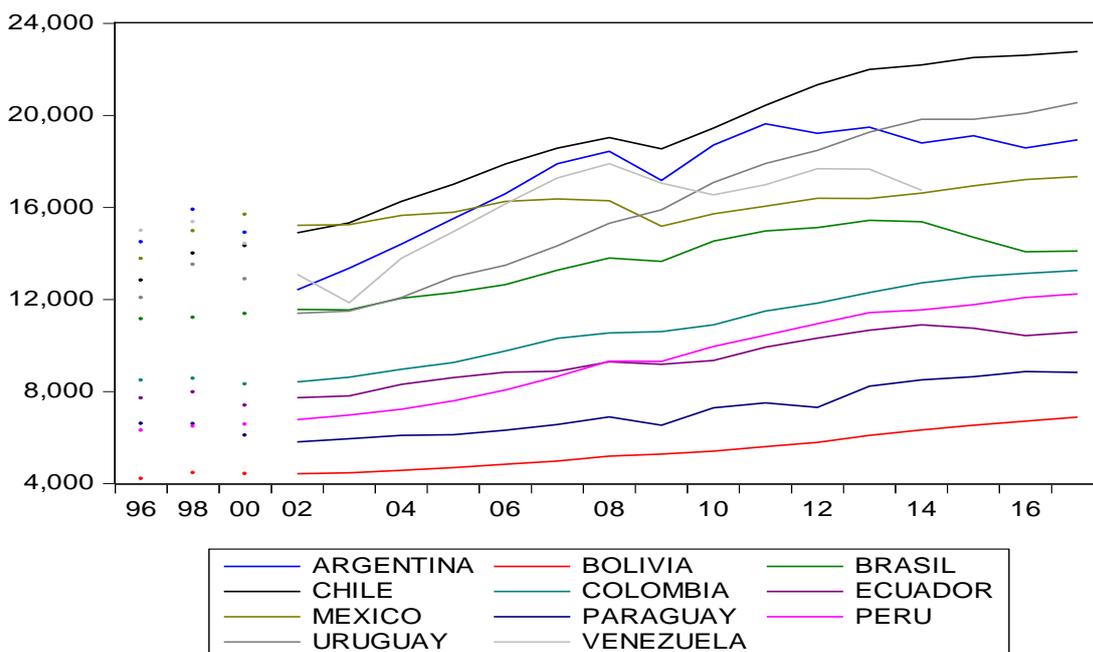
En el cuadro siguiente, **Cuadro 2**, observamos los valores medio, desviación estándar, valores máximos y mínimos y cantidad de observaciones, de las variables de desempeño económico, tradicionales y de control, seleccionadas para la investigación de esta sección. Al observar el cuadro, encontramos que los distintos indicadores presentan diferencias significativas entre países, donde encontramos diferencias grandes entre valores máximos y mínimos, es decir, se observan grandes variaciones de éstos indicadores, dentro de la muestra de países seleccionados. En este contexto diferente, es que se cree importante realizar el estudio entre países.

Cuadro 2: Estadísticas Descriptivas - Indicadores de Desempeño, Tradicionales y de Control – América Latina

	PIBPC	FBKF	TMS	EXPORT	TD
Media	12.460	19.70	86.78	27.18	7.46
Máximo	22.767	28.57	111.65	58.73	20.52
Mínimo	4.202	11.69	43.95	6.73	2.01
Dev. estándar	4.684	3.50	14.12	11.63	3.60
Observaciones	206	206	178	206	209

Fuente: Elaboración propia, datos Banco Mundial.

Grafico 2: Evolución el PIBpc por país/año



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

En el gráfico anterior puede observarse la evolución dispar del PIBpc de los distintos países en el período de análisis. Así también, en el **Cuadro 3** puede observarse que las medias del PIBpc difieren por país, presentando el mayor valor para Chile, y siendo Bolivia el país con inferior media. A su vez, se rechaza la hipótesis de igualdad de varianzas.¹¹ Estas observaciones confirman la necesidad de buscar un modelo que tenga en cuenta las diferencias observadas, es por ello que en el análisis empírico se desarrollan y comparan modelos de datos de panel con efectos fijos y aleatorios.

Cuadro 3: Media PIBpc por país

País	Media PIBpc (USD constantes)
ARGENTINA	17.030
BOLIVIA	5.308
BRASIL	13.308
CHILE	18.524
COLOMBIA	10.550
ECUADOR	9.190
MEXICO	15.952
PARAGUAY	7.090
PERU	9.142
URUGUAY	15.709
VENEZUELA	15.777
Total	12.460

Fuente: Elaboración propia, datos BM.

Cuadro 4: Estadísticas Descriptivas Indicadores Institucionales- América Latina

	CC	CR	ED	EG	EP	VR
Media	-0.224221	-0.084518	-0.410651	-0.164549	-0.411598	0.159518
Máximo	1.592268	1.542760	1.433140	1.337977	1.091703	1.292521
Mínimo	-1.399562	-1.996754	-2.255175	-1.399024	-2.374467	-1.211193
Dev. estándar	0.800299	0.788236	0.765766	0.632676	0.717080	0.538034
Observaciones	209	209	209	209	209	209

Fuente: Elaboración propia, datos BM.

¹¹ Ver Apéndice II, sección I, tablas 11 y 12.

En el cuadro anterior, **Cuadro 4**, se observa que la percepción de gobernanza para el grupo de países seleccionados, no es satisfactoria. También se observa que los indicadores muestran valores relativamente similares, sugiriendo que los mismos están correlacionados. Particularmente, podemos concluir que:

1. La mejor percepción refiere a Voz y Rendición de Cuentas,
2. La peor refiere al bajo nivel del Estabilidad Política y la Ausencia de Violencia / Terrorismo,
3. Las percepciones sobre Control de la Corrupción experimentan las mayores variaciones entre los países analizados, y
4. Las percepciones más homogéneas refieren a Voz y Rendición de Cuentas.

El **Cuadro 4**, también sugiere la presencia de multicolinealidad entre los indicadores desagregados de la gobernanza. Esto ocurre porque las estimaciones de las medias y desviaciones estándar de los indicadores desagregados son muy similares. Para confirmar la presencia de multicolinealidad se estiman las correlaciones de los indicadores desagregados, advirtiéndose que: las correlaciones confirman que hay un alto grado de multicolinealidad entre los indicadores, **Cuadro 5**. Más aún, proveen elementos para justificar el uso del indicador agregado (ICI), para evitar sesgos en las estimaciones.

Cuadro 5: Matriz de Correlación entre variables de gobernanza y variable de desempeño económico

	PIBpc	CC	CR	ED	EG	EP	VR
PIBpc	1.000000	0.506805	0.341699	0.478111	0.570321	0.455408	0.504241
CC		1.000000	0.787710	0.937105	0.895472	0.700796	0.891962
CR			1.000000	0.875039	0.863505	0.432561	0.718105
ED				1.000000	0.911645	0.703265	0.904023
EG					1.000000	0.626022	0.838107
EP						1.000000	0.834390
VR							1.000000

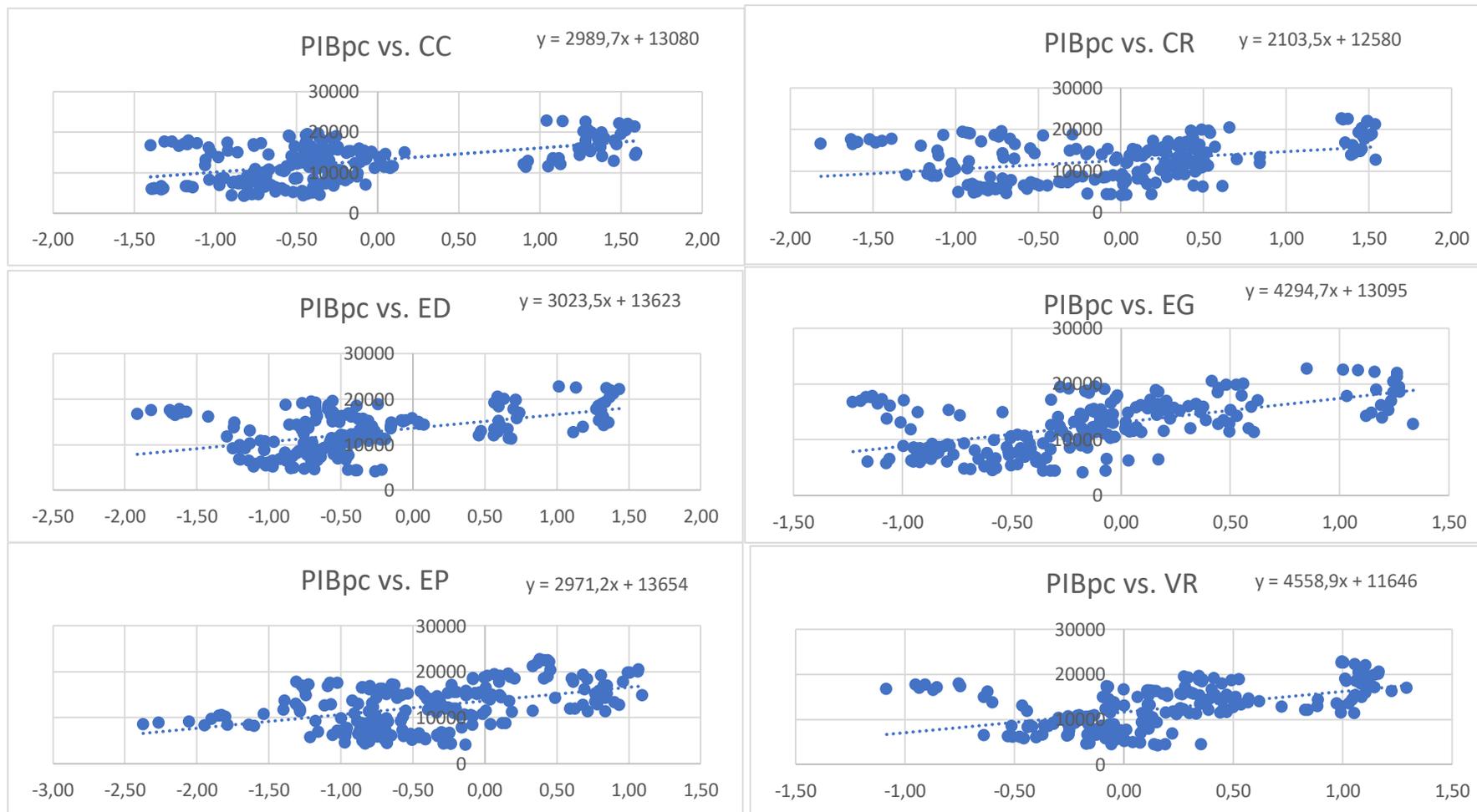
Fuente: Elaboración propia, datos BM.

La matriz de correlación anterior, indica que existe una alta asociación entre las variables explicativas institucionales o de gobernanza, e incluso la alta correlación entre ellas es mayor a la relación existente con la variable dependiente. Se suele sostener, que, si existe

una asociación mayor entre las variables explicativas que con la variable dependiente, esto indica un problema potencial de multicolinealidad, lo que podría afectar al modelo. Ya que, si existen problemas de multicolinealidad los coeficientes de regresión poseen grandes errores estándar, lo cual significa que los coeficientes no pueden ser estimados con gran precisión o exactitud (Gujarati, 2004).

Debido a la posible existencia de multicolinealidad que puede inducir a errores en las estimaciones de las regresiones, es que se presenta a continuación un análisis gráfico en donde se observa la tendencia potencial que presenta cada variable explicativa con relación a la variable dependiente. En las distintas gráficas de dispersión, puede observarse una relación directa entre todas las variables institucionales utilizadas en el análisis y la medida de crecimiento económico adoptada (PIBpc). Esto es relevante dado el problema de multicolinealidad entre las variables institucionales, y fue por ello, como se ha señalado, que se elaboró una variable agregada (ICI), representativa de las variables institucionales, que permita capturar la relación directa entre la calidad institucional y el desempeño económico en los distintos modelos a desarrollar en la investigación.

Grafico 3: Diagramas de Dispersión entre la variable dependiente (PIBpc) e indicadores de gobernanza



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial.

C. Metodología de la investigación

Como se ha mencionado, el núcleo central de los estudios sobre crecimiento económico del siglo pasado se encontraba en la economía neoclásica, constituyendo el Modelo de Solow (1956) la base de su análisis (Galindo, 2011). Es así, que la Nueva Economía Institucional surge con la intención de agregar a la teoría neoclásica, las aportaciones realizadas dentro de esta nueva corriente, en torno al impacto institucional en el resultado económico. Se han caracterizado por partir de una ecuación neoclásica, incluyendo las instituciones como factor explicativo de la producción. De esta forma, es posible explicar que el nivel de renta de dos sociedades con la misma dotación tecnológica, de capital y trabajo, pueda diferir ante la existencia de diferentes marcos institucionales, en un mundo con instituciones no eficientes (Caballero, 2002).

Por lo expuesto, se justifica que la base metodológica a utilizar en nuestro análisis, sea el planteamiento de un modelo neoclásico de crecimiento extendido con índices de calidad institucional, utilizado frecuentemente en los trabajos que relacionan instituciones con crecimiento económico (Whiteley, 2000; Aixalá y Fabro, 2007; Iqbal y Daly, 2014; entre otros).

Las hipótesis que guían la investigación, son:

- **Hipótesis 1:** *“La calidad institucional tiene un impacto positivo sobre el desempeño económico de las economías en desarrollo”*. Esta hipótesis resulta de la evidencia empírica que demuestra la importancia de las instituciones para explicar el funcionamiento de las economías. Por tanto, de verificarse este impacto positivo, se confirmaría la tesis de North (1990, 2005), de que los países tercermundistas son pobres porque el marco institucional no alienta la actividad productiva. Se esperan obtener los siguientes efectos de las dimensiones institucionales en el desempeño económico de estos países:
 - *“La dimensión económica tiene un impacto positivo y robusto”*, esta dimensión es la que presenta un mayor consenso entre investigadores de su impacto positivo y robusto en el crecimiento, por lo tanto, es de esperar obtener coeficientes positivos y significativos.
 - *“La dimensión política se presenta con un impacto negativo”*, esta dimensión abarca los efectos de la libertad e inestabilidad política, en el primer caso, de acuerdo al apoyo de la “Perspectiva del Conflicto” (Sirowy e Inkeles, 1990), es de

esperar un impacto negativo del indicador de libertades civiles y derechos políticos (Voz y Responsabilidad), ya que esta perspectiva defiende que la expansión de derechos políticos y libertades civiles en países en desarrollo obstaculiza su crecimiento, debido al carácter disfuncional de las democracias deficientes. Con relación a la inestabilidad política, existe en general consenso de su impacto negativo en el crecimiento.

- *“La dimensión social presenta un impacto positivo”*, dentro de esta dimensión tenemos el indicador “Control de la Corrupción”, para estos países, se espera un impacto positivo de dicho indicador, a pesar que algunos estudios sostienen lo contrario¹².
- **Hipótesis 2:** *“La calidad institucional ejerce un impacto mayor en el desempeño económico de los países subdesarrollados al de otros indicadores utilizados frecuentemente en los estudios sobre crecimiento”*. Esta hipótesis se plantea para verificar la tesis de North (1990), que plantea que las instituciones constituyen el determinante subyacente del desempeño de las economías, así como la explicación a que los países del tercer mundo sean pobres y al éxito de los países del primer mundo. Si lo anterior es cierto, entonces las instituciones deberían contribuir a explicar el crecimiento económico en mayor medida que otros indicadores también explicativos del resultado de las economías.

Se desarrollan dos casos, utilizando datos de panel con efectos fijos y aleatorios por país, dada las diferencias observables en el desempeño económico de las distintas economías seleccionadas. En ambos casos se toma como variable dependiente el PIB per cápita ajustado por paridad de poder adquisitivo, en dólares americanos a precios del año 2011. Las variables explicativas, como ya se ha mencionado, son: las tradicionales: formación bruta de capital fijo (medida de capital fijo) y la tasa de matriculación en secundaria (medida de capital humano); la incorporación de dos variables adicionales como variables de control para contrastar la robustez de los indicadores institucionales: el ratio exportaciones¹³ sobre PIB, y la tasa de desempleo; y variables institucionales. En el primer caso, **Caso 1**, se tomaron las seis variables institucionales o de gobernanza,

¹² Meón y Sekkat (2005), argumentan que la corrupción puede actuar positivamente en la economía compensando el mal funcionamiento de las instituciones.

¹³ Se tomó este cociente como medida de apertura comercial, descartando el uso de la suma de exportaciones e importaciones sobre el producto, al considerar el efecto negativo que el aumento de las importaciones tiene sobre el producto, lo cual podría dar lugar a una mala interpretación de dicho indicador.

descriptas en el punto **A**; y en el segundo, **Caso 2**, como medida para corregir el problema de multicolinealidad entre estas seis variables institucionales, se toma el Índice de Calidad Institucional, que se calculó como el promedio simple de los seis indicadores de gobernanza. Se pueden resumir estos dos modelos en las siguientes ecuaciones:

$$\text{Caso 1: } PIB_{pc} = C + \beta_1 * FBKF + \beta_2 * TMS + \beta_3 * CC + \beta_4 * CR + \beta_5 * ED + \beta_6 * EG + \beta_7 * EP - \beta_8 * VR + \beta_9 * EXPORT - \beta_{10} * TD + U_{it}$$

$$\text{Caso 2: } PIB_{pc} = C + \beta_1 * FBKF + \beta_2 * TMS + \beta_3 * ICI + \beta_4 * EXPORT - \beta_5 * TD + U_{it}$$

Los Modelos

Para los dos casos **1** y **2** descriptos en el apartado anterior, se realizaron tres análisis: con coeficientes constantes (**Modelo I**), efectos fijos de secciones cruzadas (**Modelo II**), y efectos aleatorios de secciones cruzadas (**Modelo III**):

Caso 1

Modelo I: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y coeficientes constantes

La estimación de los coeficientes de las distintas variables explicativas se realizó a través de varias regresiones, en la primera, denominada regresión completa, gran parte de las variables resultaron no significativas, el coeficiente de determinación fue relativamente bajo, así como el coeficiente Durbin-Watson. Esto podría indicar problemas de autocorrelación de los residuos de primer orden. Para resolverlo se agregó una nueva variable ar (1) y se cambió el método en el panel de opciones a la hora de estimar la ecuación, con la matriz sur (pcse), para corregir los errores. Con éstos cambios, mejoró tanto el coeficiente R2, como el coeficiente Durbin-Watson¹⁴. Sin embargo, varias de las variables institucionales continuaron siendo no significativas. Solo dos de seis variables institucionales resultan significativas con un 95% de confianza. Esto podría estar asociado a la alta correlación existente entre estas variables, que originan problemas de

¹⁴ Apéndice II, sección I, tablas 13, 14 y 15.

multicolinealidad. Problema que se tiene en cuenta en el **Caso 2**, al trabajar con una variable agregada como indicador de calidad institucional.

En forma paralela al análisis presentado, se estudió el problema de heteroscedasticidad, para ello se realizó el test de igualdad de varianzas por clasificación de los residuos¹⁵. Como resultado, se obtuvo el no rechazo de la hipótesis nula, es decir, no se observan diferencias significativas en las varianzas residuales, por lo tanto, no se verifica heteroscedasticidad entre secciones cruzadas.

El Modelo de panel de coeficientes constantes fue:

$$PIB_{pcit} = -24.779,21 + 48,50603*FBKFit + 1.057,596*CRit + 615.3316*VRit - 183,9167*TDit + U_{it}$$

Con: $i = 1, 2, \dots, 11$ $t = 1996, 1998, 2000, 2002, 2003, \dots, 2017$

Siendo el residuo de la siguiente forma: $U_{it} = 1.006467 U_i(t-1) + e_{it}$

Modelo II: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y efectos fijos

La estimación con efectos fijos de sección cruzada, fue similar a la anterior, sin embargo, se encontraron más variables significativas que el modelo de coeficientes constantes, un coeficiente R2 mayor, y el estadístico Durbin Watson bajo, reflejando nuevamente problemas de autocorrelación. Al corregir el problema de autocorrelación de los residuos, las variables CC y EG pierden significatividad, y pasa a ser significativa la variable CR. Al eliminar las variables no significativas, VR pierde significancia con un p-valor mayor al 5%; al 10% lo sigue siendo. Considerando solo las variables significativas, el Modelo de panel de efectos fijos estimado pasa a ser¹⁶:

$$PIB_{pcit} = -18.275,65 + 51,21472*FBKFit + 1.123,039*CRit + 424,09*VRit - 187,6419*TDit + 0,956080*U_{it} + e_{it}$$

¹⁵ Apéndice II, sección I. Tabla 16.

¹⁶ Apéndice II, sección I, tablas 17, 18 y 19.

Donde $U_{it} = u_i + v_t + w_{it}$

Siendo: w_{it} la variable aleatoria y u_i , (efectos de sección cruzada), y v_t (efectos tiempo) deterministas.

$i = 1, 2, \dots, 11$ $t = 1996, 1998, 2000, 2002, 2003, \dots, 2017$

Los coeficientes de los efectos fijos fueron:

Cuadro 6: Coeficientes de efectos fijos de sección cruzada

	País	Efecto
1	ARGENTINA	5166.093
2	BOLIVIA	-8677.547
3	BRASIL	1265.101
4	CHILE	11428.16
5	COLOMBIA	-2574.824
6	ECUADOR	-5294.153
7	MEXICO	616.3579
8	PARAGUAY	-8769.746
9	PERU	-3222.947
10	URUGUAY	6809.093
11	VENEZUELA	3905.293

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BM.

El Modelo queda:

$$\begin{aligned}
 PIB_{pcit} = & -18.275,65 + 51,21472*FBKF_{it} + 1.123,039*CR_{it} + 424,09*VR_{it} - \\
 & 187,6419*TD_{it} + 5166,093*d_1 - 8.677,547*d_2 + 1.265,101*d_3 + 11.428,16*d_4 - \\
 & 2.574,824*d_5 - 5.294,153*d_6 + 616,3579*d_7 - 8.769,746*d_8 - 3.222,947*d_9 + \\
 & 6.809,093*d_{10} + 3.905,293*d_{11}
 \end{aligned}$$

($d_i = 1$ para observaciones del país i y vale $d_i = 0$ en caso contrario)

Luego se analizó si los efectos fijos son iguales entre unidades, es decir prueba la redundancia de los efectos fijos (de ser redundantes, no tendría sentido de hablar de diferencias en el PIBpc de América Latina, si no son redundantes, entonces existen diferencias entre países). De acuerdo a los resultados, con un p-valor inferior al 5% se rechaza la hipótesis nula de igualdad de los efectos fijos de los países¹⁷. Es decir, los efectos fijos de los países son diferentes con un 95% de confianza.

¹⁷ Apéndice II, sección I. Tabla 20.

A su vez, se verifico la hipótesis de igualdad de varianzas a través del test de igualdad de varianzas para el modelo con efectos fijos¹⁸, el resultado rechaza la hipótesis de igualdad de varianzas, descartando problemas de heteroscedaticidad.

Modelo III: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y efectos aleatorios

En este punto se realizaron las mismas estimaciones, completa y reducida¹⁹, que los dos puntos anteriores, agregando el Test de Hausman²⁰. Este test compara las estimaciones del modelo de efectos fijos y el de efectos aleatorios. Si se rechaza la hipótesis nula de igualdad entre estas estimaciones, podría ser que exista correlación con el error y los regresores, y es preferible en este caso, elegir el modelo de efectos fijos. Para este modelo, se obtuvo un p-valor menor al 0.05%, por lo tanto, el modelo de efectos aleatorios debería ser rechazado.

Caso 2

Modelo I: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y coeficientes constantes

Con relación al **Caso 1**, la única diferencia en este análisis es que se toma como indicador de calidad institucional el ICI, indicador agregado construido para la investigación a fin de corregir problemas de multicolinealidad²¹.

El Modelo de panel de coeficientes constantes fue:

$$PIBpcit = -19,421,23 + 54,410 * FBKFit + 1.638,342 * ICIit - 182,302 * TDit + Uit$$

Con: $i = 1, 2, \dots, 11$ $t = 1996, 1998, 2000, 2002, 2003, \dots, 2017$

Siendo el residuo de la siguiente forma: $Uit = 1,007135 U_{i(t-1)} + eit$

¹⁸ Apéndice II, sección I, Tabla 21.

¹⁹ Apéndice II, sección I, tablas 22 y 23.

²⁰ Apéndice II, sección I, Tabla 24.

²¹ Apéndice II, sección I, tablas 25, 26 y 27.

Modelo II: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y Efectos Fijos

Realizando los mismos análisis que en el **Caso 1**²², y determinando los coeficientes de efectos fijos de sección cruzada, **Cuadro 7**, se estimó el siguiente modelo:

Cuadro 7: Coeficientes de Efectos Fijos de sección cruzada

	País	Efecto
1	ARGENTINA	4297.737
2	BOLIVIA	-9304.104
3	BRASIL	1600.604
4	CHILE	12828.80
5	COLOMBIA	-1857.158
6	ECUADOR	-6718.218
7	MEXICO	1239.922
8	PARAGUAY	-8723.699
9	PERU	-2361.379
10	URUGUAY	6675.104
11	VENEZUELA	2786.868

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del BM.

Modelo de panel de efectos fijos:

$$\begin{aligned}
 PIB_{pcit} = & 18.707,03 + 57,16358*FBKFit + 1654,959*ICIit - 187,7806*TDit + \\
 & 4297.737*d1 - 9304.104*d2 + 1600.604*d3 + 12828.80*d4 - 1857.158*d5 - \\
 & 6718.218*d6 + 1239.922*d7 - 8723.699*d8 - 2361.379*d9 + 6675.104*d10 + \\
 & 2786.868*d11
 \end{aligned}$$

($d_i = 1$ para observaciones del país i y vale $d_i = 0$ en caso contrario)

El test de redundancia de efectos fijos²³, con un p-valor inferior al 5% se rechaza la hipótesis nula de igualdad de los efectos fijos de los países.

Modelo III: Estimación de los coeficientes de las variables explicativas con datos de panel y Efectos Aleatorios

²² Apéndice II, sección I, tablas 29, 30 y 31.

²³ Apéndice II, sección I, Tabla 32.

En este punto se realizaron las mismas estimaciones, completa y reducida, que análisis anteriores, agregando el Test de Hausman²⁴. Este test arrojó un p-valor mayor al 0.05%, por lo cual no se rechaza la hipótesis nula que establece que los efectos individuales están incorrelacionados con las variables explicativas.

Resultados

En los siguientes cuadros se resumen los resultados de los modelos estimados en el apartado anterior:

²⁴ Apéndice II, sección I, tablas 34, 35, 36 y 37.

Cuadro 8: Variable dependiente: PIBpc (USD a precios 2011 ajustado PPA) e Indicadores de Gobernanza

Variable Independiente	Estimación	Modelo I		Modelo II		Modelo III	
		Completo	Reducido	Completo	Reducido	Completo	Reducido
FBKF	Coeficiente	88,523	48,506	87,629	51,214	445,315	187,656
	p-valor	0,0001	0,0202	0,0001	0,0147	0,0000	0,0000
TMS	Coeficiente	0,212	-	4,0837	-	38,029	46,650
	p-valor	0,9848	-	0,7406	-	0,0000	0,0000
CC	Coeficiente	346,555	-	461,093	-	-1266,947	-208,479
	p-valor	0,222	-	0,114	-	0,0006	0,6995
CR	Coeficiente	1269,155	1057,596	1311,99	1123,039	-2996,457	98,440
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,0000	0,8224
ED	Coeficiente	-147,146	-	-97,56	-	-602,180	-
	p-valor	0,7027	-	0,811	-	0,2718	-
EG	Coeficiente	-264,284	-	-142,53	-	6598,530	-543,139
	p-valor	0,3868	-	0,6502	-	0,0000	0,4614
EP	Coeficiente	18,575	-	-14,507	-	945,8925	-167,238
	p-valor	0,9122	-	0,9279	-	0,0006	0,6642
VR	Coeficiente	916,255	615,332	760,611	424,090	1510,054	2717,560
	p-valor	0,0017	0,0198	0,0089	0,0855	0,0095	0,0001
EXPORT	Coeficiente	3,935	-	-2,558	-	5,0181	-
	p-valor	0,6849	-	0,801	-	0,5837	-
TD	Coeficiente	-164,065	-183,917	-168,552	-187,642	308,1907	-307,7783
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Constante	Coeficiente	-20608,32	-24779,21	16770,76	18275,65	-1773,720	6333,150
	p-valor	0,5781	0,6132	0,00000	0,00000	0,1499	0,0001
R2		0,99383	0,99300	0,99479	0,994102	0,523806	0,5319
F-statistic		2165,304	5392,618	1256,743	2011,430	18,14971	23,7002
Prob(F-statistic)		0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
Durbin Watson		1,642921	1,671992	1,867847	1,878642	0,167336	0,173499

Fuente: Elaboración propia, coeficientes estimados por M.C.O., datos del Banco Mundial (1996-2017).

Comenzando con el análisis del primer caso, **Caso 1, Cuadro 8**, donde se estimaron los coeficientes de las seis variables institucionales para el período 1996-2017, a través del enfoque de datos de panel y, con Coeficientes Constantes (**Modelo I**), Efectos Fijos (**Modelo II**) y Efectos Aleatorios (**Modelo III**), se observa que el modelo que presenta un mayor ajuste es el Modelo II, Efectos Fijos de Sección Cruzada. Cabe acotar, que, si bien se presentan las estimaciones del Modelo III, los resultados del mismo se descartan, ya que el Test de Hausman así lo sugiere.

En el primer y segundo modelo del **Caso 1**, se observa, en su versión reducida, es decir, tomando solo las variables significativas, que, de las dos variables tradicionales, solo la formación bruta de capital fijo resulto significativa y con el signo esperado, es decir, a mayor inversión, mayor producto. De las variables de control, tan solo la tasa de desempleo resulto significativa y con signo negativo, es decir a mayor tasa de desempleo, menor producción, lo que parece bastante intuitivo.

Sin embargo, con relación a las variables institucionales, tan solo, la Calidad Regulatoria y Voz y Rendición de Cuentas, fueron significativas. Lo cual no permite verificar la totalidad de las hipótesis planteadas. Nuevamente, esto quizás se deba a la alta correlación existente entre las variables institucionales o de gobernanza.

En la primera hipótesis de esta investigación planteábamos que *“La calidad institucional tiene un impacto positivo sobre el desempeño económico de las economías en desarrollo”*, lo cual solo lo verificamos parcialmente, al encontrar tan solo dos variables de gobernanza significativas, con signo positivo, y con una incidencia mayor sobre el desempeño económico que las variables tradicionales y de control (verificando la hipótesis 2).

De las tres dimensiones, solo se verifica y como hemos señalado, parcialmente, el efecto de la dimensión económica sobre el producto, ya que solo el indicador de Calidad Regulatoria, resulto significativo y positivo. Con relación a la dimensión política, si bien una de las variables que incluye esta dimensión, Voz y Rendición de Cuentas, resulto significativa, su signo no fue el esperado siguiendo lo planteado por la *“Perspectiva del Conflicto”*, es decir, no se obtuvo un impacto negativo, sino todo lo contrario.

Del trabajo realizado para la muestra de países de América Latina seleccionados, se destaca el impacto significativo de la Calidad Regulatoria sobre el desempeño económico, tres veces más alto que el impacto ejercido por Voz y Rendición de Cuentas. La Calidad

Regulatoria, como se mencionó, refiere a la habilidad del gobierno para implementar reglas y políticas que faciliten el correcto funcionamiento de los mercados y que favorezcan e impulsen el desarrollo adecuado de los negocios y el comercio externo. Para los empresarios es relevante esta variable y los resultados estadísticos validan su importancia. Es decir, la disminución en la cantidad de controles y regulaciones burocráticas relacionadas con la puesta en marcha de nuevos negocios es un factor clave para crear un adecuado ambiente empresarial y hay evidencia reciente que sugiere que es un mecanismo importante para la innovación, de acuerdo al estudio de Sachs & Vial (2002), en el cual se analizan las facilidades o dificultades para iniciar nuevas actividades empresariales y se menciona que el desempeño institucional no es adecuado en América Latina. Tales autores afirman que los empresarios opinan que esta es una de las mayores debilidades de la región, ya que en promedio la cantidad de procedimientos necesarios para poner en marcha un nuevo negocio en América Latina es más alto (13.5) que en el resto de los países (9.6); el tiempo necesario para completar todos los procedimientos es más largo (92.7 días en América Latina comparado con 57.9 días en el resto de los países); el porcentaje de tiempo que la alta gerencia le debe dedicar a los procedimientos burocráticos también es mayor (26% comparado con 21.7% en otros países) (Sachs & Vial, 2002). Estos resultados muestran que América Latina es una región con exceso de regulaciones y que esto preocupa a los que toman las decisiones para invertir. Los países que han logrado mejorar la Calidad Regulatoria logran un mayor impacto en la tasa de crecimiento.

En resumen, es posible señalar que los resultados muestran el poco efecto de las instituciones de gobernanza en el crecimiento económico de América Latina, lo que reafirma la percepción de un bajo desempeño institucional. Para el **Caso 1**, las variables institucionales significativas que afectan el crecimiento económico son la Calidad Regulatoria y Voz y Rendición de Cuentas, ambas en forma directa.

A su vez, y comparando los diagramas de dispersión de cada una de las variables institucionales y el PIBpc, **Gráfica 3**, con los resultados obtenidos en el **Cuadro 8**, donde se observa ausencia de un efecto significativo de instituciones como Control de la Corrupción, Eficacia del Gobierno, Estado de Derecho y Estabilidad Política, por lo que se puede sugerir un fortalecimiento de dichas instituciones para alcanzar un mayor desempeño económico.

Cuadro 9: Variable dependiente: PIBpc (USD a precios 2011 ajustado PPA) e ICI

Variable Independiente	Estimación	Modelo I		Modelo II		Modelo III	
		Completo	Reducido	Completo	Reducido	Completo	Reducido
FBKF	Coeficiente	83,114	54,41	85,302	57,164	118,813	141,229
	p-valor	0,0004	0,01	0,0003	0,0067	0,0156	0,0022
TMS	Coeficiente	-1,625	-	-0,4826	-	34,265	32,828
	p-valor	0,8825	-	0,9682	-	0,0013	0,0017
ICI	Coeficiente	2083,932	1638,342	2026,125	1654,959	848,844	-
	p-valor	0,0000	0,0002	0,0000	0,0001	0,234	-
EXPORT	Coeficiente	1,0894	-	-6,179	-	-7,5942	-
	p-valor	0,9125	-	0,5442	-	0,6697	-
TD	Coeficiente	-167,085	-182,302	-175,001	-187,781	-416,129	-402,561
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
Constante	Coeficiente	-39528,67	-19421,23	16548,88	18707,03	10582,650	9786,120
	p-valor	0,7388	0,6425	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
R2		0,993151	0,99259	0,994183	0,993735	0,595578	0,587903
F-statistic		3697,589	6358,76	1527,53	2039,336	50,07066	81,7925
Prob(F-statistic)		0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000	0,000000
Durbin Watson		1,71431	1,669079	1,92917	1,893198	0,228631	0,231391

Fuente: Elaboración propia, coeficientes estimados por M.C.O., datos del Banco Mundial (1996-2017).

En un segundo análisis, **Caso 2**, se tomó como medida de calidad institucional el ICI (índice de calidad institucional), índice que representa el promedio aritmético de los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial. Éste análisis se realizó buscando corregir el problema de multicolinealidad del modelo que incluye las seis variables de gobernanza en forma separada (**Caso 1**), ya que se observa una alta correlación entre las mismas, aún mayor que la correlación que entre éstas y la variable explicada, lo cual podría estar explicando que varias de estas variables hayan sido no significativas, y en varios casos, se haya obtenido un signo distinto al esperado.

Al igual que en el **Caso 1**, los resultados de la situación analizada en este caso y resumida en el **Cuadro 9**, arroja que, de los tres modelos analizados, el mejor ajuste se encuentra representando por el **Modelo II**, es decir Modelo de Efectos Fijos por país. Se observa que el **Modelo II**, tanto completo como reducido, presentan mayor coeficiente de determinación que los otros dos modelos, y un estadístico Durbin Watson cercano a dos.

En la regresión por MCO los signos esperados fueron los obtenidos en la estimación, es decir tomando la variable ICI, los resultados son de una alta significancia de la calidad institucional sobre la medida de crecimiento tomada, el más alto de los coeficientes estimados lo presenta esta variable. La contribución del ICI a la medida de crecimiento adoptada, permite verificar las hipótesis 1 y 2 planteadas para este análisis. Esto marca la necesidad de contar con indicadores que permitan superar el problema de multicolinealidad presente entre los indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial, dejando abierto un campo de investigación en esta línea.

Ahora, si bien el impacto de la Calidad Institucional registró signo positivo y alta significancia, la realidad de las instituciones en América Latina cambia de país a país. La eficiencia de las instituciones en Chile o Uruguay, contrasta con la poca o inexistente solidez de las instituciones Venezuela, Paraguay o Ecuador, **Cuadro 10**. Incluso dentro de un mismo país en años distintos se ve como el nivel de institucionalidad varía drásticamente, **Cuadro 11**.

Cuadro 10: Medias ICI por país

País	Media	Desv. Estándar
ARGENTINA	-0.205114	0.196171
BOLIVIA	-0.494917	0.173408
BRASIL	0.000132	0.105289
CHILE	1.147121	0.090630
COLOMBIA	-0.419592	0.172451
ECUADOR	-0.655177	0.137343
MEXICO	-0.140491	0.113900
PARAGUAY	-0.693185	0.171866
PERU	-0.268707	0.094733
URUGUAY	0.778251	0.075257
VENEZUELA	-1.131022	0.307637
Total	-0.189336	0.644285

Fuente: Elaboración propia, datos B.M. 2018.

Cuadro 11: Evolución ICI por país

Evolución Índice de Calidad Institucional por país											
Año	Argentina	Bolivia	Brasil	Chile	Colombia	Ecuador	Mexico	Paraguay	Perú	Uruguay	Venezuela
1996	0,1938137	-0,2059410	-0,0107310	1,1416131	-0,6634744	-0,4455855	-0,3078926	-0,6354319	-0,3591403	0,7608038	-0,5228628
1998	0,1675083	-0,0577137	0,0269917	0,9668109	-0,5830830	-0,3529148	-0,1250126	-0,8266330	-0,2408158	0,7980880	-0,5131896
2000	0,0775143	-0,2021626	0,1293096	1,1362454	-0,5911939	-0,6109805	-0,0119866	-0,9749183	-0,3444644	0,7641775	-0,6031746
2002	-0,4908236	-0,3017157	0,1673211	1,2870358	-0,6176730	-0,6531198	0,0871983	-0,9578394	-0,3017039	0,7708111	-0,9375687
2003	-0,3363384	-0,4271839	0,1207533	1,1839729	-0,6544276	-0,6831839	0,0502341	-0,8692926	-0,3265143	0,7049402	-1,0113659
2004	-0,3752679	-0,5169675	-0,0293314	1,2009657	-0,6052240	-0,6936442	-0,0037344	-0,8490026	-0,3786361	0,5622318	-1,0651372
2005	-0,2313276	-0,6673291	-0,0722018	1,2510381	-0,5507041	-0,7332014	-0,1008768	-0,8314210	-0,4306885	0,6838935	-1,0324365
2006	-0,1983069	-0,6026323	-0,1037980	1,1556715	-0,4611676	-0,8334775	-0,1184308	-0,8001613	-0,3616955	0,7272309	-1,1015932
2007	-0,1780984	-0,5990808	-0,0844213	1,1630207	-0,4043101	-0,7988772	-0,1360955	-0,7525734	-0,3139575	0,7560868	-1,1996584
2008	-0,2871406	-0,6143149	-0,0144414	1,1372726	-0,4029969	-0,8015847	-0,1759627	-0,6913916	-0,2735004	0,7614663	-1,2298522
2009	-0,3726887	-0,6204306	0,0778608	1,1678381	-0,4628475	-0,8449600	-0,1577101	-0,6783924	-0,3409070	0,8039752	-1,2542917
2010	-0,2667076	-0,5415407	0,1320481	1,2198428	-0,3615514	-0,7803922	-0,1741996	-0,6323756	-0,2368914	0,8350833	-1,2906661
2011	-0,2108970	-0,5436765	0,1055755	1,1879161	-0,2484792	-0,7510939	-0,1516016	-0,5907185	-0,1866042	0,8410333	-1,2584213
2012	-0,3153939	-0,5795299	0,0638116	1,1974560	-0,2972494	-0,6835610	-0,1126466	-0,6500509	-0,2318129	0,7660770	-1,2591913
2013	-0,3387443	-0,5328964	-0,0042467	1,1892324	-0,2850154	-0,5667375	-0,1413321	-0,6448909	-0,2277055	0,8032405	-1,3269897
2014	-0,3868081	-0,5837857	-0,0340379	1,1801380	-0,2371267	-0,5857518	-0,2359905	-0,5060793	-0,1975653	0,8670120	-1,3822589
2015	-0,3129440	-0,6080595	-0,1321408	1,0822442	-0,2003999	-0,6092470	-0,2532738	-0,4815507	-0,1625116	0,8550645	-1,4327885
2016	-0,0462414	-0,6179398	-0,1406881	1,0112592	-0,1568490	-0,5371266	-0,2586229	-0,4070627	-0,0753373	0,8620676	-1,5066672
2017	0,0117308	-0,5805280	-0,1951170	0,9357305	-0,1884764	-0,4829316	-0,3413898	-0,3907341	-0,1149722	0,8634920	-1,5613088

Fuente: Elaboración propia, datos Banco Mundial 2018.

II. El rol de las Instituciones en Uruguay

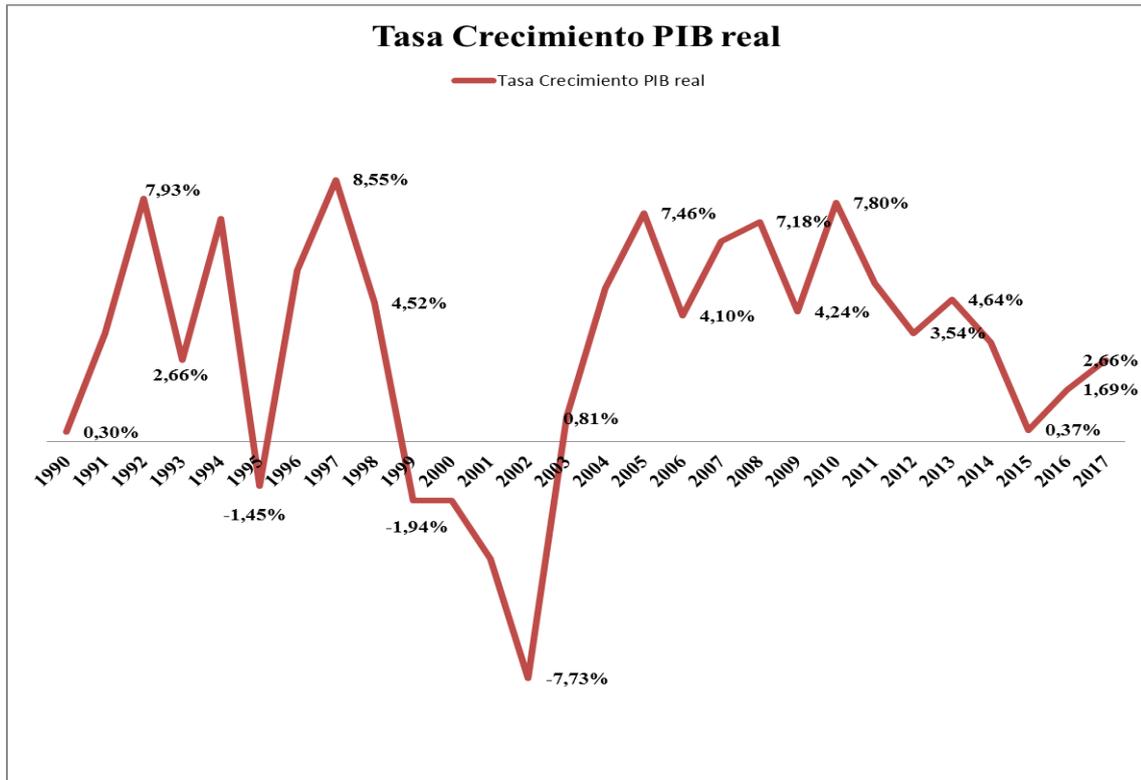
El análisis a desarrollar en este punto presenta como objetivo principal señalar la importancia del marco institucional en el crecimiento económico uruguayo de los últimos 20 años. Para ello se desarrollará, en primer lugar, un modelo que nos permita aproximarnos a una estimación del impacto que el marco institucional ha ejercido sobre el desempeño económico del país, utilizando un indicador agregado de Calidad Institucional (Índice de Calidad Institucional), elaborado para la investigación y dos indicadores adicionales como proxies de Calidad Institucional (Índice de Libertad Económica e Índice de Percepción de Corrupción), elaborados por organismos internacionales. Éstos dos últimos indicadores se toman para verificar la validez de los resultados obtenidos con el primer indicador institucional señalado, dada la dificultad que se suele presentar a la hora de estimar, al no contar con series de datos de más de 20 años²⁵. Por otra parte, también se realizará un análisis de los principales factores que han incidido en la Calidad Institucional.

Ambos estudios, comienzan con la descripción de todas las variables utilizadas en los distintos modelos. Seguidamente, se explicita el procedimiento a adoptar en cada uno de los análisis que componen la aportación empírica de este trabajo, para culminar con la estimación de las variables explicativas significativas y, un resumen de los principales resultados obtenidos.

Introducción

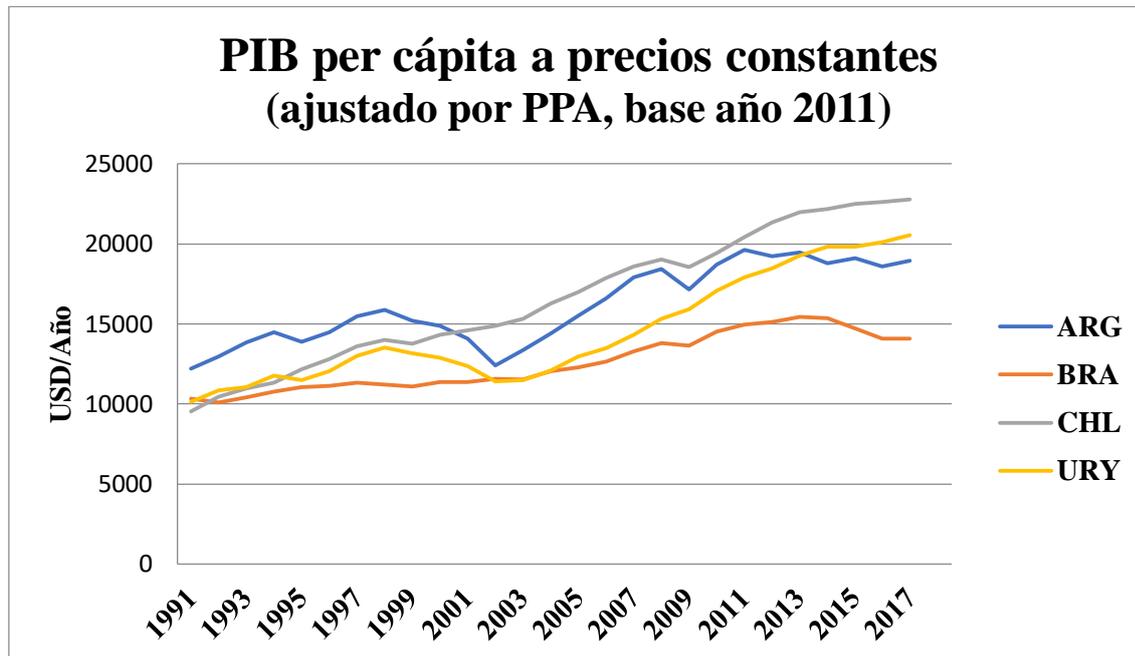
Desde el año 2003, la economía uruguaya ha registrado tasas de variación anual del producto interno bruto, positivas, **Grafico 4**. Lo que representan quince años de crecimiento económico consecutivo para el país, con cierta desaceleración en el crecimiento de los últimos años.

²⁵ Se cuenta con información cuantitativa sobre indicadores institucionales para los años 1996, 1998, 2000 y desde el año 2002 al año 2017.

Gráfico 4: Variación PIB real/Año

Fuente: Elaboración propia, datos Banco Central de Uruguay.

Como se observa en el gráfico anterior, la evolución de la economía uruguaya en el período 1996-2017 ha sido desigual. Entre los años 1996 y 1999 creció a una tasa promedio de 4%, con una caída del 1.94% en 1999. Desde este último año y hasta el año 2002, la variación del producto siguió cayendo, recuperando en el 2003 la senda de crecimiento. Diversos autores han intentado explicar las causas de este comportamiento, sostienen que hay algo adicional a los factores “tradicionales”, como la inversión y el capital humano, que ha explicado este crecimiento desigual, en un contexto regional tan dispar.

Gráfico 5: Evolución PIB per cápita (USD/Año)

Fuente: Elaboración propia, datos Banco Mundial.

Entre los años 2014 y 2016, a diferencia del pasado, Uruguay logró desacoplarse del ciclo bajista de Argentina y Brasil. Entre las políticas que contribuyeron a esta evolución, se puede mencionar las políticas implementadas a partir del año 2003 en materia de gestión de activos y pasivos del sector público y la modernización y adecuación de la gestión de riesgos del sistema financiero luego del 2005, que logrando una reducción de la vulnerabilidad financiera. Esto permitió una recuperación del grado inversor de la deuda pública a partir del año 2012, el cual se ha mantenido a pesar de un escenario financiero internacional y regional más restrictivo e incierto. También contribuyeron a este último período de crecimiento, reformas a la seguridad social, la desinflación, de la década de los años noventa; la gestión de la crisis bancaria y de la deuda pública luego de la segunda mitad del año 2002; así como la inversión de la primera planta de celulosa, entre otras políticas, y el contexto externo favorable, como lo fue la gran demanda de commodities del año 2004, la debilidad del dólar luego de 2009 y bajas tasas de interés internacional. Factores todos, que colaboraron, junto con el mantenimiento de lineamientos generales de política económica, en la captación de inversiones y alentaron el crecimiento.

Es así, que el crecimiento desigual del producto interno bruto uruguayo a lo largo de los últimos 20 años, unido al desacople observado de la región, ha llevado a varios analistas a sostener que

los distintos marcos institucionales han sido un factor clave en esta diferenciación, considerando que Uruguay y Chile, son las dos economías regionales más sólidas al respecto. Por ejemplo, si tomamos como medida del funcionamiento de las instituciones los principales rankings internacionales, podemos observar:

- **Índice de Democracia:** elaborado por “Economist Intelligence Unit” (EIU), mide: procesos electorales y pluralismo, libertades civiles, funcionamiento del gobierno, participación política y cultura política. Este índice divide a los países en 4 categorías: Democracias plenas, Democracias imperfectas, Regímenes híbridos y Regímenes autoritarios, donde Uruguay en el 2017, fue al igual que en el año anterior, el único país de América Latina y el Caribe considerado como una democracia plena. En la edición 2017, Uruguay se ubicó en la posición 18 de 167 países analizados, con una puntuación de 8,12, subiendo un lugar con respecto al año anterior. En la región le siguen Costa Rica con posición número 23, y Chile, en la posición 26. De esta forma, a nivel mundial el Uruguay se encuentra entre los países considerados con mayor nivel de democracia.
- **Índice de Percepción de la Corrupción:** El Índice de Percepción de la Corrupción combina datos de distintas fuentes que permiten conocer las percepciones de empresarios y especialistas de país con respecto al nivel de corrupción que existe en el sector público. Para el cálculo del índice, se seleccionan 13 fuentes de 12 instituciones distintas que recogen las percepciones sobre corrupción de los últimos dos años. La puntuación de un país indica el nivel de corrupción percibido en una escala del 0 (altamente corrupto) al 100 (muy limpio). A nivel mundial, de un total de 180 países que forman parte del ranking del Índice, Uruguay se ubica en la posición 23, destacando que dentro de América del Sur y Caribe ocupa el primer lugar. Por lo tanto, Uruguay se encuentra entre los países menos corruptos que forman parte del ranking. Chile en el 2017 se ubicó en el lugar 26, segundo en América Latina.
- **Índice de Libertad Económica:** Es un índice elaborado por la Fundación Heritage, que abarca 186 países. Está compuesto por 12 factores cuantitativos y cualitativos, agrupados en 4 categorías, que son: la regla de la ley (derechos de propiedad, integridad del gobierno y efectividad judicial); tamaño del gobierno (gasto del gobierno, carga impositiva, salud fiscal); eficiencia regulatoria (libertad para hacer negocios, laboral y monetaria); mercados abiertos (libre comercio, inversión y financiera). Cada uno de estos factores está puntuado en una escala del 1 al 100, y el puntaje final resulta del promedio ponderado de todos. Las economías son agrupadas según su puntaje en diferentes grupos: libre (100-80), bastante

libre (79,9-70), moderadamente libre (69,9-60), mayormente no libre (59,9-50), y reprimida (49,9-40). Uruguay se ubica en la posición 38 en el año 2017, en un segundo lugar dentro de América del Sur, por debajo de Chile.

- **Índice Global de Paz**: Este indicador mide actuales conflictos a nivel nacional e internacional, seguridad en la sociedad, y grado de militarización en 163 países y territorios independientes teniendo en cuenta 23 indicadores cualitativos y cuantitativos, que cubren información del 99,7% de la población mundial. Del total de 163 países que forman parte del ranking del Índice Global de Paz 2017, Uruguay se ubica en la posición 35, y más específicamente, dentro de los países de América del Sur se ubica en el 2º puesto, por detrás de Chile.
- **Índice de Competitividad Global**: El Índice de Competitividad Global es elaborado anualmente por el Foro Económico Mundial y mide la competitividad global de los países en base a estimaciones de diversas autoridades nacionales, agencias internacionales y fuentes privadas. Se conforma de 12 subíndices llamados pilares: Instituciones, Infraestructura, Ambiente Macroeconómico, Salud y Educación Primaria, Educación Superior y Entrenamiento, Eficiencia en Mercado de Bienes, Eficiencia en Mercado de Trabajo, Desarrollo del Mercado Financiero, Preparación Tecnológica, Tamaño de Mercado, Sofisticación de Negocios, e Innovación. El puntaje en cada uno de estos pilares va desde 1 a 7 puntos. A nivel mundial, de un total de 137 países que forman parte del ranking del Índice de Competitividad Global 2017 - 2018, Uruguay se ubica en la posición 76, y más específicamente, dentro de los países de América del Sur se ubica en el 4º puesto, Chile se ubica en la posición 33, primero en América del Sur, seguido por Colombia y Perú.
- **Índice de Prosperidad**: Este índice elaborado por el Instituto Legatum mide la prosperidad teniendo en cuenta tanto ingreso como bienestar. Elabora un ranking de los países de acuerdo a su desempeño en nueve subíndices ponderados en la misma proporción y claves para la prosperidad de un país, entre los que se destacan la calidad de la economía, su eficiencia, el ambiente de negocios, las barreras, la flexibilidad, democracia, salud, educación, libertad personal, entre otras. A nivel mundial, de un total de 149 países que forman parte del ranking del Índice de Prosperidad 2017, Uruguay se ubica en la posición 28 y, dentro de los países de América del Sur se ubica en el 1º puesto. El país destaca en libertad personal, gobernabilidad y capital social. Le siguen Chile, Argentina y Brasil.

- **Índice de Desarrollo Humano**: Es un índice elaborado por el Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD), que está compuesto por 188 países. Este indicador mide el desarrollo humano como un promedio no ponderado de la longevidad y calidad de vida, educación e ingreso de un país. El índice toma valores entre cero y uno, siendo los valores más altos los que reflejan mayor nivel de desarrollo. Los países son divididos en cuatro categorías de desarrollo humano, las cuales son: muy alto, alto, medio y bajo. Uruguay se ubica en la posición 54, encabezando la categoría de desarrollo humano alto, y se ubica 3° dentro de América del Sur y Caribe, por detrás de Argentina y Chile.
- El **Doing Business**: Es un informe que elabora anualmente la agencia IFC (Corporación Financiera Internacional) del Grupo del Banco Mundial, donde se evalúa, según determinada metodología, la facilidad o dificultad que tiene un empresario en los diferentes países para iniciar y desarrollar su negocio, al encontrarse con regulaciones que afectan 10 áreas en el ciclo de negocios: Apertura de un negocio, Manejo de permisos de construcción, Obtención de electricidad, Registro de propiedades, Obtención de crédito, Protección de los inversores, Pago de impuestos, Comercio transfronterizo, Cumplimiento de contratos y Resolución de la insolvencia. Para cada economía este índice se calcula como promedio de los rankings de cada una de las diez áreas que lo constituyen, resultando de éste cálculo su posición mundial. A nivel mundial, de un total de 190 países que forman parte del ranking de Facilidad de hacer Negocios 2018, Uruguay se ubica en la posición 94, y más específicamente, dentro de los países de América del Sur se ubica en el 4° puesto, por debajo de Chile, Perú y Colombia.
- **Índice de Inclusión Social**: El Índice de Inclusión Social, elaborado anualmente por Americas Quarterly, es un método innovador de medir cuán efectivamente los países están sirviendo a todos sus ciudadanos sin importar su raza, nivel de ingresos o credo. Parte del análisis de un total de 23 variables que se entiende que afectan a la Inclusión Social, a saber: Crecimiento del PIB; PIB invertido en Programas Sociales; Inscripciones en Escuelas Secundarias por género y por raza; Derechos Políticos, Civiles y de la Mujer; Tolerancia LGTBI; Inclusión Etnoracial; Alfabetismo; Participación Ciudadana por género y por raza; Inclusión Financiera por género; Porcentaje que vive con más de U\$S 4 por día por género y por raza; Empoderamiento Personal por género y por raza; Capacidad de Respuesta del Gobierno por género y por raza; Acceso a una vivienda adecuada por género y por raza; Porcentaje de acceso a un empleo formal por género y por raza. Según informe de Americas

Quarterly, que clasifica a 17 países de América Latina, Uruguay encabeza el índice por tercer año consecutivo, seguido por Brasil y Chile.

A. Descripción de variables a emplear y fuentes de información

A continuación, se presentan en el **Cuadro 12**, las variables empleadas en los modelos desarrollados en el presente capítulo, acompañadas de su descripción y la fuente de información²⁶.

²⁶ Tabla 38 Base de Datos utilizada para el trabajo, Apéndice II, sección II.

Cuadro 12: Variable, indicador, descripción y fuente de información

Variable	Indicador	Descripción	Fuente
Desempeño Económico			
Producto Interno Bruto real	PIBreal	El PIB es el valor de los bienes finales producidos por una economía en el año, o la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más cualquier impuesto sobre el producto y menos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Se calcula sin realizar deducciones por depreciación de activos fabricados o por agotamiento y degradación de los recursos naturales. Los datos están en dólares estadounidenses constantes de 2010.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Índice de Desarrollo Humano	IDH	Se mide el desarrollo humano como un promedio no ponderado de la longevidad y calidad de vida, educación e ingreso de un país. El índice toma valores entre cero y uno, siendo los valores más altos los que reflejan mayor nivel de desarrollo.	Programa de las Naciones Unidas para el Desarrollo (PNUD)
Tradicionales			
Cociente entre Formación Bruta de Capital Fijo y Producto Interno Bruto	FBKF	La formación bruta de capital fijo incluye mejoras de la tierra (cercas, zanjas, desagües, etc.); compra de planta, maquinaria y equipo; y la construcción de carreteras, ferrocarriles y similares, incluidas escuelas, oficinas, hospitales, viviendas residenciales privadas y edificios comerciales e industriales, como porcentaje del PIB.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Tasa de Matriculación en Secundaria	TMS	Matrícula total en educación secundaria, independientemente de la edad, expresada como porcentaje de la población en edad de educación secundaria oficial. Puede superar el 100% debido a la inclusión de estudiantes mayores de edad y menores de edad debido a la entrada temprana y tardía a la escuela y la repetición de grado.	Estadísticas sobre educación. Banco Mundial (2018)
Institucionales			
Dimensión Económica	Hace referencia a la capacidad del gobierno para formular y aplicar políticas		
Calidad Regulatoria	CR	Calidad Regulatoria captura las percepciones de la capacidad del gobierno para formular e implementar políticas y regulaciones sólidas que permitan y promuevan el desarrollo del sector privado. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Eficacia del Gobierno	EG	La Eficacia del Gobierno capta las percepciones de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas,	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)

		la calidad de la formulación y ejecución de las políticas y la credibilidad del compromiso del gobierno con tales políticas. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	
Dimensión Política	Hace referencia al proceso por el cual se elige y reemplaza a quienes ejercen el gobierno en un país		
Voz y Rendición de Cuentas	VR	Voz y Rendición de Cuentas captura las percepciones de hasta qué punto los ciudadanos de un país pueden participar en la selección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la libertad de asociación y los medios de comunicación gratuitos. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Estabilidad Política y la Ausencia de Violencia / Terrorismo	EP	La Estabilidad Política y la ausencia de violencia / terrorismo miden las percepciones de la probabilidad de inestabilidad política y/o violencia por motivos políticos, incluido el terrorismo. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Dimensión Social	Hace referencia al respeto que tienen los ciudadanos y el Estado por las Instituciones que rigen las interacciones entre ambos		
Control de la Corrupción	CC	Control de la Corrupción capta las percepciones de la medida en que el poder público se ejerce para beneficio privado, incluidas las formas pequeñas y grandes de corrupción, así como la "captura" del estado por parte de las élites y los intereses privados. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, varía entre -2.5 y 2.5. Cuanto más alto el valor del indicador, mayor control se tiene sobre la corrupción.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Estado de Derecho	ED	El Estado de Derecho capta las percepciones de hasta qué punto los agentes confían y respetan las reglas de la sociedad y, en particular, la calidad de la ejecución del contrato, los derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la probabilidad de delincuencia y violencia. La estimación proporciona el puntaje del país en el indicador agregado, en unidades de una distribución normal estándar, es decir, que varía de aproximadamente -2.5 a 2.5.	Indicadores de Gobernanza. Banco Mundial (2018)
Apertura Comercial			
Cociente Exportaciones	EXPORT	Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado prestados al resto del mundo como porcentaje del PIB. Incluyen el valor	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)

sobre Producto Interno Bruto		de mercancías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, derechos de licencia y otros servicios, tales como servicios de comunicación, construcción, finanzas, información, negocios, personales y gubernamentales.	
Indicadores Institucionales Agregados			
Índice de Calidad Institucional	ICI	Promedio aritmético de los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial.	Elaboración propia
Índice de Libertad Económica	LE	Es un índice elaborado por la Fundación Heritage, que abarca 186 países. Está compuesto por 12 factores cuantitativos y cualitativos, agrupados en 4 categorías, que son: la regla de la ley (derechos de propiedad, integridad del gobierno y efectividad judicial); tamaño del gobierno (gasto del gobierno, carga impositiva, salud fiscal); eficiencia regulatoria (libertad para hacer negocios, laboral y monetaria); mercados abiertos (libre comercio, inversión y financiera). Cada una de estos factores está puntuado en una escala del 1 al 100, y el puntaje final resulta del promedio ponderado de todos. Las economías son agrupadas según su puntaje en diferentes grupos: libre (100-80), bastante libre (79,9-70), moderadamente libre (69,9-60), mayormente no libre (59,9-50), y reprimida (49,9-40).	Fundación Heritage
Índice de Percepción de Corrupción	IPCOR	El Índice de Percepción de la Corrupción combina datos de distintas fuentes que permiten conocer las percepciones de empresarios y especialistas de país con respecto al nivel de corrupción que existe en el sector público. Para el cálculo del índice, se seleccionan 13 fuentes de 12 instituciones distintas que recogen las percepciones sobre corrupción de los últimos dos años. La puntuación de un país indica el nivel de corrupción percibido en una escala del 0 (altamente corrupto) al 100 (muy limpio).	Transparency International
Determinantes de la Calidad Institucional			
Producto Interno Bruto per cápita	PIBpc	PIB per cápita, basado en la paridad del poder adquisitivo (PPA). El PIB de PPA es el producto interno bruto convertido a dólares internacionales utilizando tasas de paridad de poder de compra. El PIB a precios de compra es la suma del valor agregado bruto de todos los productores residentes en la economía más cualquier impuesto sobre el producto y menos los subsidios no incluidos en el valor de los productos. Se calcula sin realizar deducciones por depreciación de activos fabricados o por agotamiento y degradación de los recursos naturales. Los datos están en dólares internacionales constantes de 2011.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Tasa de Matriculación en Secundaria	TMS	Matrícula total en educación secundaria, independientemente de la edad, expresada como porcentaje de la población en edad de educación secundaria oficial. Puede superar el 100%	Estadísticas sobre educación. Banco Mundial (2018)

		debido a la inclusión de estudiantes mayores de edad y menores de edad debido a la entrada temprana y tardía a la escuela y la repetición de grado.	
Cociente Exportaciones sobre Producto Interno Bruto	EXPORT	Las exportaciones de bienes y servicios representan el valor de todos los bienes y otros servicios de mercado prestados al resto del mundo como porcentaje del PIB. Incluyen el valor de mercancías, fletes, seguros, transporte, viajes, regalías, derechos de licencia y otros servicios, tales como servicios de comunicación, construcción, finanzas, información, negocios, personales y gubernamentales.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Índice de Gini	IGINI	El índice de Gini es una medida de distribución del ingreso entre individuos dentro de una economía. La curva de Lorenz traza los porcentajes acumulados del ingreso total recibido contra el número acumulado de beneficiarios, comenzando por el individuo más pobre. El índice de Gini mide el área entre la curva de Lorenz y una línea hipotética de igualdad absoluta, expresada como un porcentaje del área máxima debajo de la línea. Por lo tanto, un índice de Gini de 0 representa una igualdad perfecta, mientras que un índice de 100 implica una desigualdad perfecta.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)
Cociente Recaudación del Gobierno sobre el Producto Interno Bruto	RECAUDACION	Recaudación impositiva (% del PIB). La recaudación impositiva se refiere a las transferencias obligatorias al Gobierno central con fines públicos. Se excluyen ciertas transferencias obligatorias como las multas, sanciones y la mayoría de las contribuciones al seguro social. Los reembolsos y correcciones de ingresos tributarios recaudados por error se consideran ingreso negativo.	Indicadores de Desarrollo Mundial. Banco Mundial (2018)

Fuente: Elaboración propia.

B. Estadísticas descriptivas de las variables a emplear

En el cuadro siguiente, **Cuadro 13**, observamos los valores medio, desviación estándar, valores máximos y mínimos y cantidad de observaciones, de las variables seleccionadas para el primer análisis.

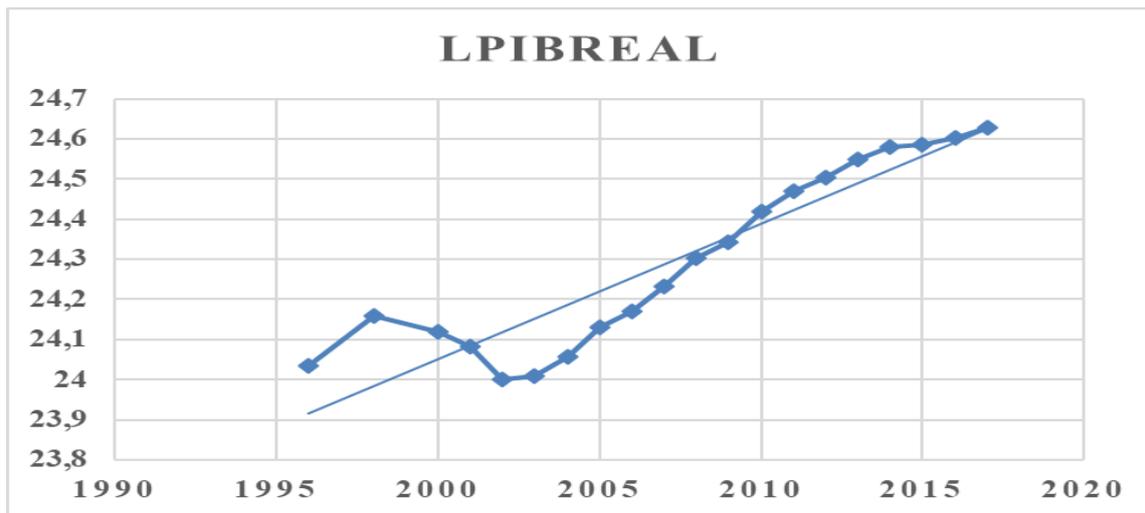
Cuadro 13: Estadísticas Descriptivas – Uruguay

	LPIBreal	IDH	ICI	LE	IPCOR	CC	CR	ED	EG	EP	VR	FBKF	TMS	EXPORT
Media	24,299090	0,768150	0,778251	68,545000	63,833330	1,185045	0,4774230	0,6210290	0,4998610	0,8436120	1,042539	17,464450	100,059	24,394880
Mediana	24,267880	0,764000	0,770811	68,950000	67,000000	1,243985	0,4357730	0,6046590	0,4974260	0,8354980	1,060967	18,407340	101,014	24,731150
Máximo	24,628220	0,804000	0,867012	70,700000	74,000000	1,378793	0,8405210	0,7385980	0,6269570	1,0631360	1,166134	22,153380	115,239	32,112300
Mínimo	24,000900	0,717000	0,562232	63,700000	43,000000	0,898615	0,2557970	0,4566520	0,3193940	0,5910470	0,829836	12,353270	85,800	16,419910
Obs.	20	20	19	20	18	19	19	19	19	19	19	20	20	20

Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Banco Mundial.

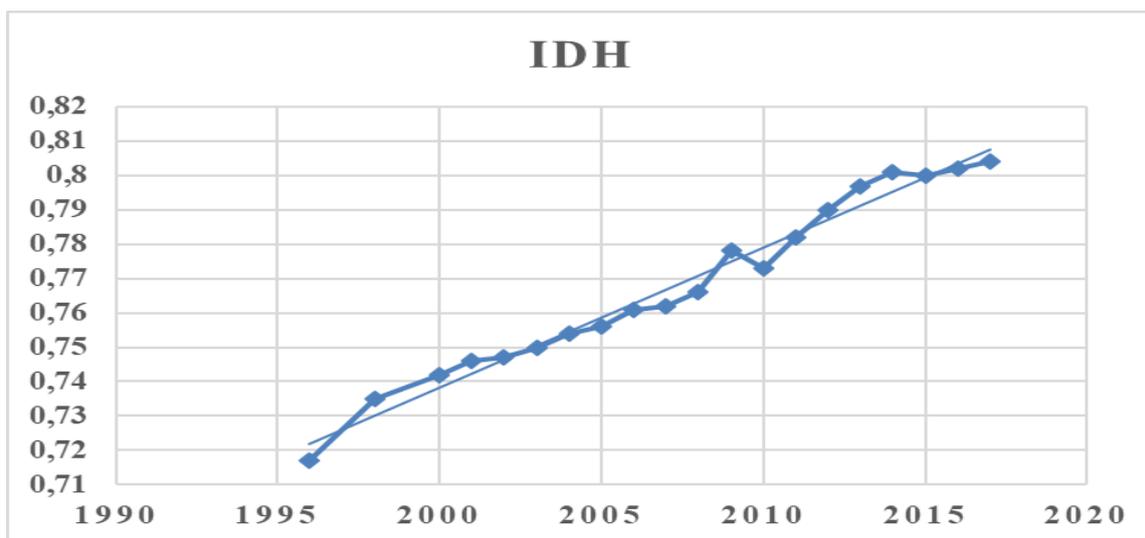
Analizando por grupo de indicadores, encontramos que para los indicadores de desempeño económico seleccionados (LPIBreal e IDH), se ha registrado una tendencia positiva, con valores máximos que no presentan un gran alejamiento de la media, a pesar del crecimiento más desacelerado para los últimos años del período de análisis. **Cuadro 13**, gráficos **6** y **7**.

Gráfico 6: Evolución LPIBreal (millones de dólares constantes/año en logaritmos)



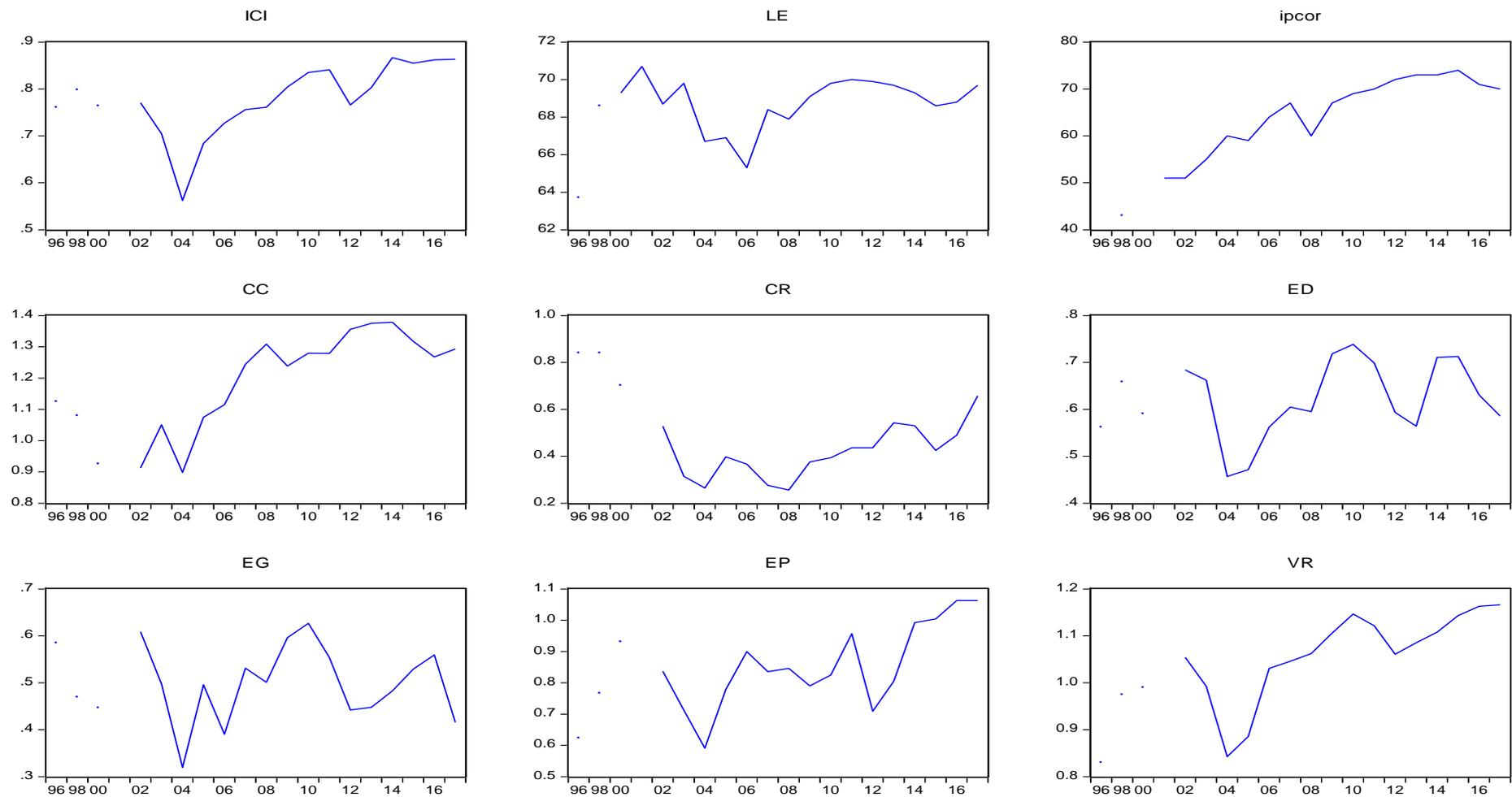
Fuente: Elaboración propia, base 2010, datos Banco Mundial.

Gráfico 7: Evolución IDH



Fuente: Elaboración propia, base 2010, datos Banco Mundial.

Gráfico 8: Indicadores Institucionales



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Banco Mundial, Fundación Heritage, Transparency International.

En el grupo de gráficas incluidas en el **Gráfico 8**, observamos que los indicadores institucionales presentan una evolución desigual a lo largo del período. Para los indicadores agregados, ICI e IPCOR, los valores mínimos se encuentran algo alejados de sus valores medios. El ICI registra una fuerte caída en el año 2004, del orden del 20%, y otra caída en el año 2012 del 9% y del 1% en el año 2015²⁷. En el año 2016, presenta un incremento del 1%, manteniéndose sin cambios el último año.

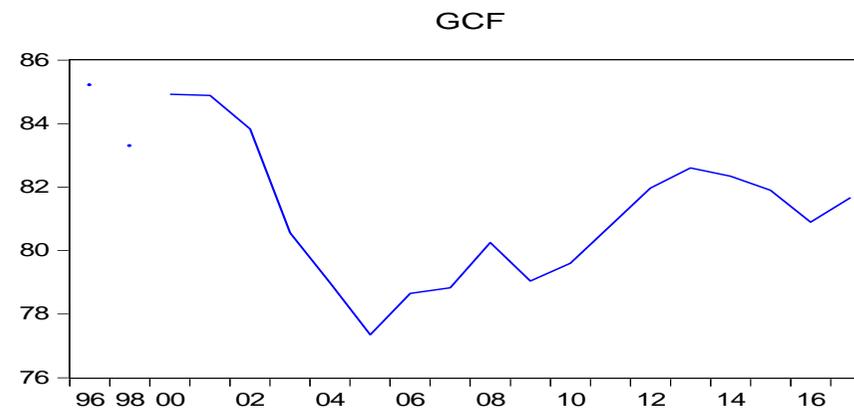
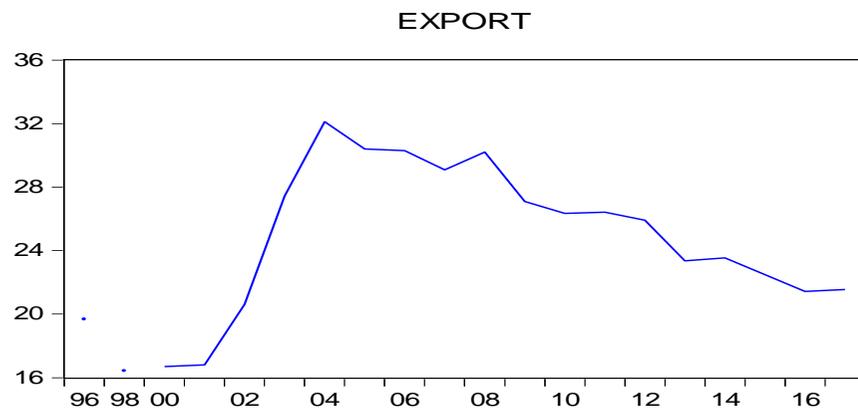
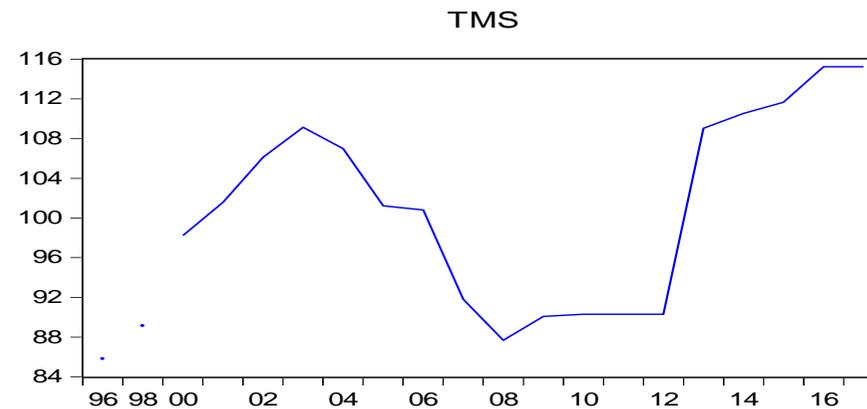
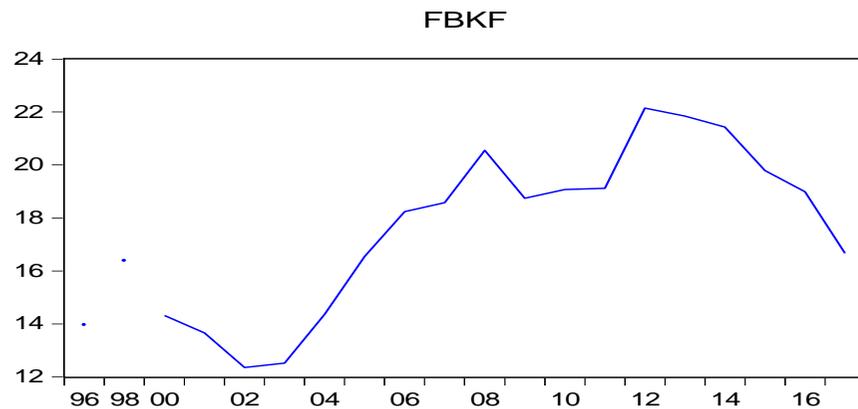
El índice de LE, luego de cuatro años de caídas consecutivas, desde el año 2012 al año 2015, comienza a recuperarse en los últimos años del período; y el IPCOR, presenta un deterioro en los dos últimos años del 4% y 1,4%, respectivamente. Esta última evolución no coincide con la evolución del indicador de gobernanza Control de la Corrupción, el cual cae en el 2015 y 2016, y registra una mejora del 2% en el año 2017.

Si consideramos la evolución de los distintos indicadores de gobernanza y sus valores medios, en el **Cuadro 13**, puede observarse que los mejores posicionados para Uruguay son el Control de la Corrupción y Voz y Rendición de Cuentas. Los peores niveles refieren a la Calidad Regulatoria y Eficacia del Gobierno.

En lo que refiere a la evolución de los indicadores tradicionales y las exportaciones, **Gráfico 9**, la FBKF, registra desde el año 2013 tasas de variación negativas, la caída registrada en el 2017 fue del orden del 12%. Con relación al indicador EXPORT, en los años 2015 y 2016 se observó una caída de éste ratio del orden del 5%, con una recuperación del 1% para el 2017. Este comportamiento de la FBKF y las EXPORT, en los últimos años difiere con la evolución del PIB; la explicación del crecimiento del PIB podría encontrarse en factores fuera de los “tradicionales”, e incluso, si observamos el comportamiento del gasto en consumo final (GCF), principal componente del PIB, en el año 2017 creció tan solo un 1% aproximadamente, y su evolución no explica en su totalidad la tasa de crecimiento registrada en la economía. **Gráfico 10**.

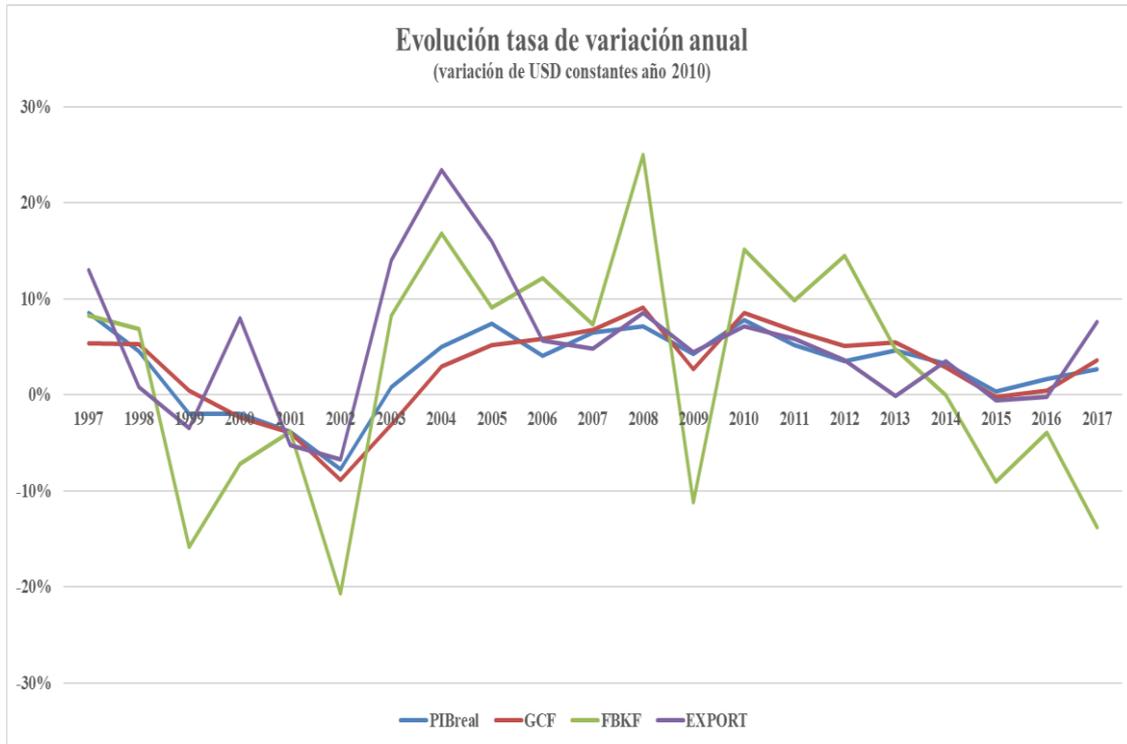
²⁷ Tabla 39, Tasas de variación por año. Apéndice II, sección II.

Gráfico 9: Indicadores Tradicionales, grado de apertura comercial y gasto de consumo final (porcentaje/año)



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Banco Mundial.

Gráfico 10: Tasa de variación anual del PIB real, Gasto de consumo final, Formación bruta de capital fijo y Exportaciones



Fuente: Elaboración propia en base a datos del Banco Mundial. Ratios GCF/PIB, FBKF/PIB, EXPORT/PIB.

Con relación a los coeficientes de correlación en éste primer análisis donde empleamos indicadores agregados de institucionalidad, encontramos que entre las variables explicativas no se encuentra alta correlación, por lo que podría inferirse ausencia de multicolinealidad. **Cuadro 14.**

Cuadro 14: Correlación entre indicadores – primer análisis – indicadores institucionales agregados

	LPIBREAL	IDH	FBKF	TMS	ICI	LE	IPCOR	EXPORT
LPIBREAL	1	0.948029	0.765909	0.217522	0.773754	0.500987	0.827988	-0.346008
IDH		1	0.675596	0.408177	0.654264	0.436512	0.905230	-0.210168
FBKF			1	-0.236045	0.497628	0.216924	0.721648	0.006624
TMS				1	0.084444	-0.013027	0.226421	-0.259434
ICI					1	0.608613	0.464235	-0.660081
LE						1	0.304273	-0.494505
IPCOR							1	0.126482
EXPORT								1

Fuente: Elaboración propia.

Ahora, si se consideran los 6 indicadores de gobernanza como indicadores de calidad institucional, se observa que varios de ellos presentan alta correlación entre sí, dando lugar a problemas de multicolinealidad, por lo que en el desarrollo del modelo se deberá excluir algunos de los mismos. **Cuadro 15.**

Cuadro 15: Correlación entre indicadores – primer análisis – indicadores de gobernanza

	LPIBREAL	IDH	FBKF	TMS	CC	CR	ED	EG	EP	VR	EXPORT
LPIBREAL	1	0.932715	0.799524	0.303082	0.866166	-0.020565	0.347714	0.042247	0.661177	0.797930	-0.100626
IDH		1	0.732522	0.498022	0.762975	-0.274075	0.283970	-0.056519	0.646468	0.801864	0.108931
FBKF			1	-0.087055	0.886498	-0.245145	0.207066	-0.011542	0.344401	0.574604	0.206605
TMS				1	-0.015465	-0.057889	-0.078526	-0.311728	0.460206	0.265155	-0.094487
CC					1	-0.120313	0.361331	0.190408	0.416982	0.673724	0.079701
CR						1	0.048143	0.068836	0.077241	-0.148558	-0.889913
ED							1	0.658979	0.404950	0.678245	-0.318258
EG								1	0.119882	0.308787	-0.219905
EP									1	0.774689	-0.285167
VR										1	-0.129450
EXPORT											1

Fuente: Elaboración propia.

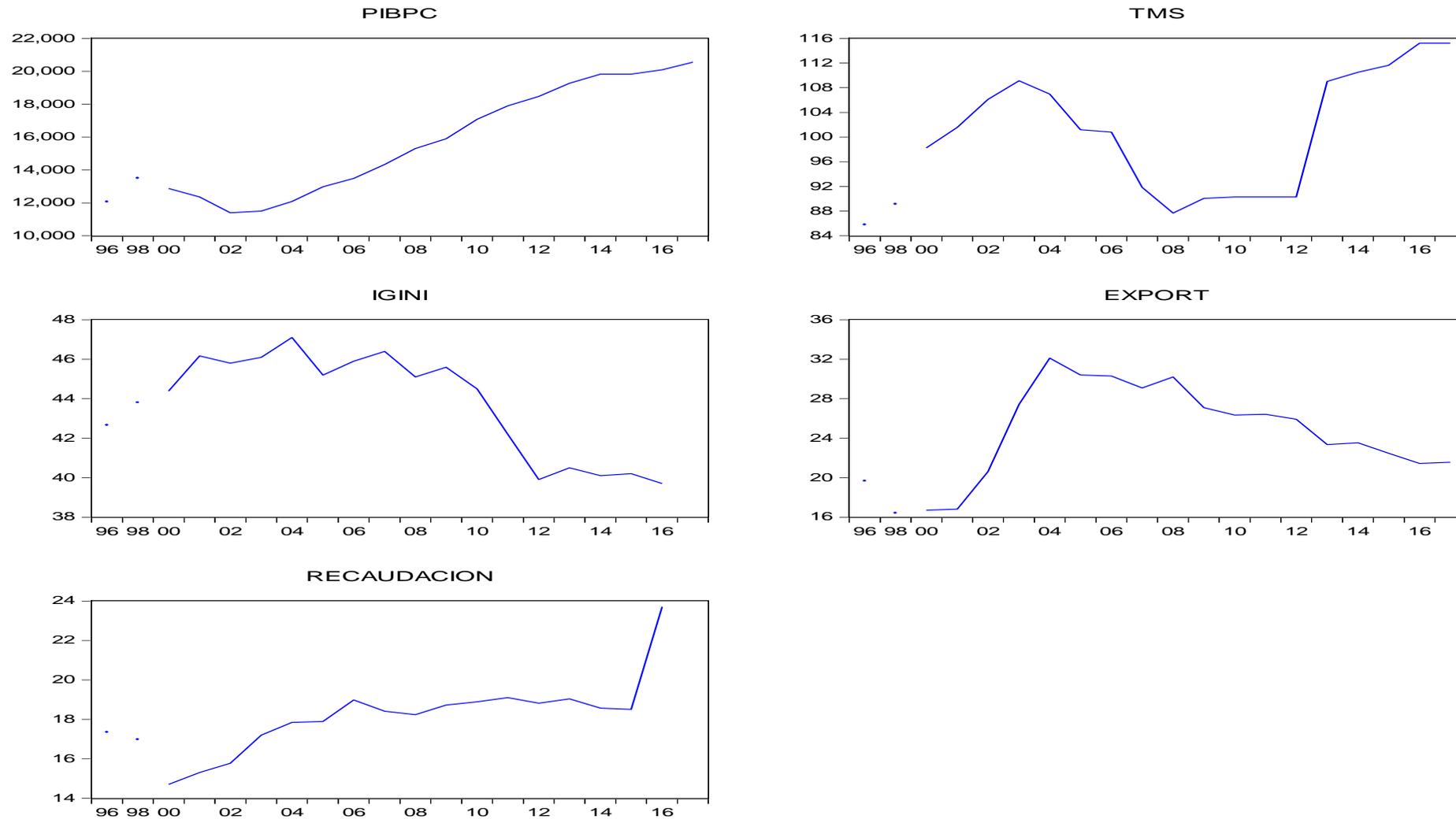
En el segundo análisis, donde se busca aproximarse a la estimación de los determinantes de la calidad institucional en Uruguay, en el análisis gráfico, **Gráfico 11**, se observa que el indicador de ingreso, PIBpc, ha registrado una tendencia al alza durante todo el período; el índice de Gini, IGINI, ha registrado una evolución favorable, con caídas en su tasa de variación del orden del 5% para los años 2011 y 2012, y una caída en el año 2016 del 1%. El ratio EXPORT, por el contrario, ha presentado una evolución sin una tendencia clara, así, por ejemplo, en los últimos seis años de crecimiento económico, este cociente registro cuatro caídas anuales en su tasa de variación, recuperando una tasa de crecimiento positiva el último año, 2017, con relación al año anterior. La TMS, también presenta una evolución dispar, que no ha acompañado la evolución del PIB. A partir del año 2004 y hasta el año 2008, registra tasas de variación negativas, para comenzar a crecer en el año 2009 a tasas bajas, con un pico en el año 2013 del 21%, para permanecer prácticamente constante entre los años 2016 y 2017.

Por último, el ratio RECAUDACION, en los últimos 10 años se registran tasas de variación positivas y negativas, relativamente bajas, y un pico de crecimiento en el año 2017 del orden del 28%.

Con respecto a los coeficientes de correlación en este segundo análisis, se observa, en el **Cuadro 16**, que el indicador de ingreso, PIBpc, presenta una correlación alta y positiva con el ICI, y con el IPCOR; la TMS, cambia de signo y presenta coeficientes bajos; el ratio EXPORT, también cambia su signo, presenta un coeficiente relativamente alto y negativo con el ICI. Por último, el cociente RECAUDACION, presenta una correlación positiva y relativamente alta con el IPCOR.

En el **Cuadro 17**, donde se relacionan los 6 indicadores de gobernanza con los factores seleccionados para medir los determinantes de la calidad institucional, se observa: el PIBpc, presenta alta correlación con CC y VR; la TMS, no muestra correlaciones altas y cambia de signo; el cociente EXPORT, muestra signo negativo y una alta correlación negativa con CR; el IGINI, relativamente alta correlación negativa con la CC (y alta correlación con el PIBpc) y, el ratio RECAUDACION presenta una relativamente alta correlación, positiva, con el CC.

Gráfico 11: Evolución indicadores determinantes de la calidad institucional



Fuente: Elaboración propia, en base a datos del Banco Mundial. PIBpc USD constantes año 2011.

Cuadro 16: Correlación entre indicadores – segundo análisis – indicadores institucionales agregados

	ICI	LE	IPCOR	PIBPC	TMS	EXPORT	IGINI	RECAUDACION
ICI	1	0.587190	0.443213	0.754015	-0.014678	-0.636473	-0.689721	0.402197
LE		1	0.281239	0.478967	-0.095217	-0.468483	-0.493680	0.078002
IPCOR			1	0.825800	0.183548	0.172409	-0.613627	0.615895
PIBPC				1	0.154586	-0.317256	-0.900388	0.662443
TMS					1	-0.189667	-0.305202	0.235900
EXPORT						1	0.529996	-0.031509
IGINI							1	-0.535540
RECAUDACION								1

Fuente: Elaboración propia.

Cuadro 17: Correlación entre indicadores – segundo análisis – indicadores de gobernanza

	CC	CR	ED	EG	EP	VR	PIBPC	TMS	EXPORT	IGINI	RECAUDACION
CC	1	-0.168440	0.386267	0.243657	0.388383	0.663238	0.866098	-0.081457	0.110422	-0.670785	0.607477
CR		1	0.077209	0.140658	-0.022109	-0.238485	-0.084248	-0.162740	-0.888171	-0.355054	-0.292207
ED			1	0.657197	0.488400	0.746199	0.410822	-0.043307	-0.342896	-0.263206	0.086447
EG				1	0.247289	0.414810	0.144932	-0.243638	-0.275614	-0.104741	0.126614
EP					1	0.750150	0.606008	0.371338	-0.241801	-0.454492	0.392596
VR						1	0.763441	0.178717	-0.085114	-0.461869	0.495939
PIBPC							1	0.236099	-0.077847	-0.829543	0.675698
TMS								1	-0.036814	-0.256248	0.253887
EXPORT									1	0.439969	0.239981
IGINI										1	-0.478346
RECAUDACION											1

Fuente: Elaboración propia.

C. Metodología de la investigación

En el primer análisis a realizar para Uruguay, al igual que para el análisis de América Latina, se plantean dos **Casos** de estudio. En el **Caso 1**, se toman dos medidas como indicadores de desempeño económico: el Logaritmo del Producto Interno Bruto real²⁸ (LPIBreal, a precios constantes, con base en el año 2010), y el Índice de Desarrollo Humano (IDH)²⁹. Por otra parte, el Índice de Calidad Institucional (ICI), es el indicador principal del marco institucional elaborado para el presente trabajo.

En forma paralela a este análisis, se toman dos indicadores de calidad institucional adicionales, elaborados por organismos internacionales y que miden distintos aspectos vinculados con el marco institucional, como ser el Índice de Libertad Económica (LE) y el Índice de Percepción de la Corrupción (IPCOR). Este análisis paralelo, se realizó a los efectos de corroborar los resultados obtenidos con el primer indicador agregado de institucionalidad, dada la debilidad principal que enfrenta la investigación, es decir, no contar con series de datos extensas. Cabe acotar que debido a la debilidad que representa no contar para la investigación con series con un mayor número de observaciones, se buscó con la misma, aproximarse a la estimación de los coeficientes de las variables explicativas, por mínimo cuadrado ordinarios, analizando previamente cada una de las series, en términos de estacionariedad, heteroscedastecidad y normalidad de los residuos.

A su vez, se plantea un modelo que toma como indicadores institucionales, los seis indicadores de gobernanza que elabora desde 1996 el Banco Mundial, para intentar aproximarnos a los aspectos institucionales que han tenido a lo largo de los últimos años, más incidencia sobre el desempeño económico del Uruguay.

Se incluyen también, un conjunto de variables que frecuentemente son utilizadas en los modelos de crecimiento económico, para contrastar la robustez de los elementos institucionales a la inclusión de otras variables, como ser indicadores de capital físico (FBKF) y humano (TMS), variables tradicionales, y un indicador del nivel de apertura comercial (EXPORT).

²⁸ Se desarrolló el mismo análisis con el PIB real (PIBreal), su tasa de variación (TPIBreal), y el índice de volumen físico del PIB, como variables dependientes, pero los resultados fueron menos significativos que la variable seleccionada, por lo que se descartó su uso. Apéndice II, Análisis con variable dependiente PIBreal y TPIBreal. Tabla 3 y Tabla 4.

²⁹ Se adopta el IDH como medida alternativa de crecimiento económico, ante las críticas crecientes que presenta el PIB como indicador de crecimiento.

La estrategia, en cada modelo, consistirá en ajustar primero los insumos “tradicionales” para obtener una medida de su impacto sobre el crecimiento económico, para luego introducir la calidad institucional, en la explicación de dicho crecimiento, y el grado de apertura comercial.

En el segundo análisis, **Caso 2**, se busca estimar los principales factores determinantes de la calidad institucional del Uruguay, factores que han sido seleccionados en función de la incorporación de los mismos en distintas investigaciones enumeradas en el Capítulo 1, como ser, el ingreso de la población, medido a través del Producto Interno Bruto per cápita en dólares a precios constantes del año 2011, ajustado por paridad de poder adquisitivo (PIBpc); el nivel educativo, medido a través de la Tasa de Matriculación en Secundaria (TMS); la apertura comercial, medida a través del cociente entre exportaciones y PIB (EXPORT); el grado de desigualdad en la distribución del ingreso, utilizado el índice de Gini para su medición (IGINI); y la dimensión de los recursos del Estado, medidos por el cociente Recaudación sobre PIB³⁰ (RECAUDACION).

En los dos casos desarrollados, se obtiene una aproximación a los coeficientes y el signo de las variables independientes o explicativas. A diferencia del análisis realizado en la sección I de éste Capítulo, no se espera aproximarnos al modelo que mejor ajusta, debido principalmente a la falta de información cuantitativa que no nos permitió contar con series que superen las 20 observaciones.

Los distintos análisis se realizarán por mínimos cuadrados ordinarios, con series de tiempo que cubren el período 1996-2017.

Desarrollo de la Investigación

Caso 1

Las hipótesis que guían la investigación, son:

- **Hipótesis 1:** *“La calidad institucional tiene un impacto positivo sobre el desempeño económico de Uruguay”.* *“La fortaleza de las instituciones en Uruguay se centran en*

³⁰ No se han incluido indicadores de religión, origen legal o heterogeneidad etnolingüística, porque el análisis se realiza para un solo país, donde dichos aspectos, en el período de análisis se ha mantenido prácticamente sin cambios.

un impacto alto y positivo de la dimensión política (VR y EP)³¹, y la dimensión social (CC y ED)³²”.

- **Hipótesis 2:** “La calidad institucional ejerce un impacto mayor en el desempeño económico que otros indicadores utilizados frecuentemente en los estudios sobre crecimiento”.

Resultados

En los siguientes cuadros se resumen los resultados de regresiones analizadas.

Cuadro 18: Estimación de coeficientes – Variable Institucional - ICI

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: LPIBreal			Variable Dependiente: IDH		
		C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e ICI	C/Vbles. Trad. ICI y EXPORT	C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e ICI	C/Vbles. Trad. ICI y EXPORT
FBKF	Coefficiente	0,06141	0,04656	0,04501	0,00654	0,00576	0,00438
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00020	0,00000	0,00000	0,00050
TMS	Coefficiente	0,00826	0,00697	0,00694	0,00141	0,00134	0,00132
	p-valor	0,00440	0,00150	0,00230	0,00000	0,00000	0,00000
ICI	Coefficiente	-	1,21904	1,30424	-	0,06436	0,14038
	p-valor	-	0,00050	0,00820	-	0,08530	0,00810
EXPORT	Coefficiente	-	-	0,00166	-	-	0,00148
	p-valor	-	-	0,78840	-	-	0,03940
Constante	Coefficiente	22,40002	21,8425	21,7657	0,51267	0,48305	0,41454
	p-valor	0,00000	0,0000	0,0000	0,00000	0,00000	0,00000
R2		0,79062	0,90299	0,90351	0,86071	0,88144	0,91337
R2 Ajustado		0,76599	0,88359	0,87594	0,84432	0,85773	0,88862
F-statistic		32,09690	46,54215	32,77240	52,52149	37,17259	36,90275
Durbin Watson		0,59695	1,30403	1,32450	0,98803	1,11415	1,62127

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Como se ha comentado, comenzamos el análisis ajustando primero los factores “tradicionales” para obtener una medida de su impacto sobre el crecimiento económico, para luego introducir la calidad institucional en la explicación de dicho crecimiento, y el

³¹ Uruguay en el 2017, fue el único país de América Latina y el Caribe considerado como una democracia plena, y el Índice Global de Paz 2017, ubica a Uruguay en la segunda posición dentro de los países de América del Sur, por detrás de Chile.

³² Uruguay se ubica en la posición 23 a nivel mundial, y primero en América del Sur y Caribe entre los países menos corruptos que forman parte del ranking del Índice de Percepción de Corrupción para el año 2017. Por otra parte, el Índice de inclusión social, ubica a Uruguay dentro de América Latina en el primer puesto.

nivel de apertura comercial. En el **Cuadro 18**, donde se toma como indicador de calidad institucional, el Índice de Calidad Institucional, se observa lo siguiente:

- Con independencia del indicador de crecimiento utilizado, LPIBreal o IDH, se verifica el signo y significancia del efecto positivo de las variables tradicionales y la calidad institucional, sobre el crecimiento³³. Al incorporar variables institucionales al análisis, mejoran los distintos estadísticos, indicadores de bondad del ajuste, R² y R² ajustado, el indicador de significatividad del modelo, F-statistic, y el indicador Durbin Watson, indicando el aporte significativo de estas variables sobre el crecimiento.
- El impacto de la variable institucional, es mayor al de las variables tradicionales, con independencia del indicador de crecimiento adoptado.
- A incorporar el indicador de apertura comercial, se verifica su efecto positivo sobre el crecimiento, con significancia, es decir, constituyéndose en un factor relevante en la explicación del crecimiento, si se considera la variable dependiente IDH, y perdiendo dicha significancia, si la variable dependiente pasa a ser el LPIBreal.

A su vez, para verificar los resultados obtenidos tomando como indicador de calidad institucional el ICI, se realizó un análisis paralelo al anterior, pero tomando como indicador del marco institucional otros índices³⁴, como ser el Índice de Libertad Económica, LE – **Cuadro 19**; y Índice de Percepción de la Corrupción, IPCOR – **Cuadro 20**.

³³ A un nivel de significación del .05, para las tres variables explicativa, tomando como variable dependiente el LPIBreal; y del .05 para las variables tradicionales y del .085 para el índice de calidad institucional, si se considera como variable dependiente el IDH.

³⁴ Cabe acotar que éstos índices miden un aspecto institucional en particular, ya sea, la corrupción o la libertad económica, no constituyéndose en una medida que toma en cuenta varios aspectos institucionales a la vez, como lo es el ICI.

Cuadro 19: Estimación de coeficientes – Variable Institucional – LE

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: LPIBreal			Variable Dependiente: IDH		
		C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e LE	C/Vbles. Trad. LE y EXPORT	C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e LE	C/Vbles. Trad. LE y EXPORT
FBKF	Coefficiente	0,06141	0,05834	0,06351	0,00654	0,00614	0,00591
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000
TMS	Coefficiente	0,00826	0,00728	0,00730	0,00141	0,00129	0,00129
	p-valor	0,00440	0,00940	0,00650	0,00000	0,00000	0,00000
LE	Coefficiente	-	0,02402	0,01541	-	0,00312	0,00350
	p-valor	-	0,11760	0,30200	-	0,02090	0,01670
EXPORT	Coefficiente	-	-	-0,00914	-	-	0,00040
	p-valor	-	-	0,09150	-	-	0,39160
Constante	Coefficiente	22,40002	20,9047	21,6262	0,51267	0,31841	0,28657
	p-valor	0,00000	0,0000	0,0000	0,00000	0,00100	0,00530
R2		0,79062	0,82119	0,85384	0,86071	0,90123	0,90610
R2 Ajustado		0,76599	0,78767	0,81384	0,84432	0,88271	0,88106
F-statistic		32,09690	24,49398	21,76629	52,52149	48,66149	36,18470
Durbin Watson		0,59695	0,61922	0,86203	0,98803	1,25928	1,27996

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Observando el **Cuadro 19**, se obtiene:

- Si consideramos como variable dependiente el IDH, se encuentra un efecto positivo y significativo de las variables tradicionales, es decir, es consistente con las teorías tradicionales, donde la inversión en capital físico y humano presentan un impacto positivo y relevante en la evolución del producto de la economía. Si embargo, no se observa en éste caso, un mayor impacto de la variable institucional seleccionada sobre el impacto que ejerce por ejemplo la FBKF. Un incremento porcentual del indicador de inversión fija provocaría un incremento en el logaritmo del PIB del 0.00591, sin embargo, el incremento provocado por el indicador LE, sería del 0.0350. Hay que recordar que la variable LE, mide solo un aspecto institucional, a diferencia de la ICI, que engloba un conjunto de aspectos institucionales. De todas maneras, al incluir la variable LE, el indicador R2 ajustado aumenta, indicando que la capacidad explicativa del modelo mejora al incluir ésta variable.
- Al incorporar el indicador EXPORT en la regresión con LE cómo variable institucional, el indicador institucional mantiene el efecto positivo sobre el crecimiento y continúa siendo significativo, sin embargo, si bien el impacto que generaría una mayor apertura comercial sobre el desempeño de la economía, sería positivo, su

impacto en el modelo no resulta significativo, e incluso el coeficiente R2 ajustado no aumenta, confirmado que la inclusión de la variable EXPORT, no mejora la capacidad explicativa del modelo.

- Para el indicador de crecimiento LPIBreal, tomando LE como indicador institucional, este pasa a ser no significativo, con un impacto positivo, pero menor al observado para la FBKF. Al incorporar el nivel de apertura comercial en la regresión, los indicadores tradicionales continúan siendo significativos y con impacto positivo; y el indicador institucional reduce su impacto y continúa siendo no significativo. En este caso la apertura comercial registra un coeficiente con signo negativo y no significativo. Nuevamente aquí, se estima que los resultados obtenidos derivan de las principales limitantes que presenta el trabajo, en particular, el número bajo de observaciones disponibles para estimar, y que, en este caso, el indicador institucional utilizado considera menos aspectos institucionales, o dimensiones, que el indicador principal elaborado para la presente investigación. De todas maneras, se puede confirmar que la inclusión de la variable institucional LE, mejora la capacidad explicativa del modelo.

Cuadro 20: Estimación de coeficientes – Variable Institucional - IPCOR

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: LPIBreal			Variable Dependiente: IDH		
		C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e IPCOR	C/Vles. Trad. IPCOR y EXPORT	C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. e IPCOR	C/Vles. Trad. IPCOR y EXPORT
FBKF	Coefficiente	0,06141	0,04315	0,02667	0,00654	0,00258	0,00160
	p-valor	0,00000	0,02020	0,03710	0,00000	0,03990	0,11070
TMS	Coefficiente	0,00826	0,00605	0,00130	0,00141	0,00079	0,00050
	p-valor	0,00440	0,09640	0,61030	0,00000	0,00480	0,02720
IPCOR	Coefficiente	-	0,00840	0,01619	-	0,00143	0,00189
	p-valor	-	0,14860	0,00150	-	0,00200	0,00010
EXPORT	Coefficiente	-	-	-0,01909	-	-	0,00113
	p-valor	-	-	0,00070	-	-	0,00720
Constante	Coefficiente	22,40002	22,4071	23,1626	0,51267	0,55572	0,60041
	p-valor	0,00000	0,0000	0,0000	0,00000	0,00000	0,00000
R2		0,79062	0,80462	0,92129	0,86071	0,90825	0,94845
R2 Ajustado		0,76599	0,76275	0,89707	0,84432	0,88860	0,93258
F-statistic		32,09690	19,21776	38,03836	52,52149	46,19861	59,79177
Durbin Watson		0,59695	0,00003	1,14452	0,98803	0,85655	1,71936

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Resultados observados en el **Cuadro 20**:

- Considerando el LPIBreal como indicador de crecimiento, se obtienen coeficientes positivos para las variables tradicionales y la institucional, IPCOR, siendo esta última, no significativa, es decir, al medir un solo aspecto institucional, no mejora la capacidad explicativa del modelo. Sin embargo, al introducir el nivel de apertura comercial como variable explicativa, pierde significancia la TMS y gana significancia el IPCOR, con un impacto sobre el crecimiento menor al observado para las variables institucionales, al igual que el análisis realizado con la variable LE como variable institucional. El coeficiente de las EXPORT es negativo y significativo.

El valor negativo del coeficiente observado para la variables EXPORT, estaría indicando que un aumento en un 1% del grado de apertura comercial afectaría negativamente el desempeño económico; tal resultado podría explicarse por las principales limitaciones que enfrenta el trabajo, o quizás alinearse con otros trabajos empíricos que señalan que si la mayor apertura comercial se basa en la exportación de recursos naturales (hidrocarburos, minería y agricultura), al no tener éstos un efecto “derrame” importante sobre la economía, el incremento de las exportaciones no generaría un mayor crecimiento. Sachs y Warner (1995b). Para verificar esta última posición se estimaron dos regresiones tomando como variable dependiente la FBKF y como variable independiente el ratio EXPORT. A una de las regresiones la llamamos de “corto plazo” período 1996-2017, y la otra de “largo plazo”, período 1960-2017³⁵. En “corto plazo”, no se verifica para Uruguay la “teoría sobre la “maldición de los recursos naturales” propuesta por Sachs y Warner, sino todo lo contrario. Los resultados de la estimación dan evidencia sobre la existencia entre una relación positiva entre las exportaciones y la inversión, en porcentaje, con un coeficiente positivo, pero no significativo. Sin embargo, al tomar un plazo más largo, desde 1960 a 2017, la relación cambia, y pasa a ser negativa y no significativa.

- Con el IDH como variable dependiente, las variables tradicionales como la institucional, antes de incluir la variable de apertura comercial, resultan significativas, y presentan un efecto positivo sobre el indicador de desempeño seleccionado. Siendo el impacto de la variable institucional un poco menor a el efecto de las variables tradicionales. Al introducirse en la regresión el indicador de apertura comercial, EXPORT, pierde significancia la FBKF y las restantes variables pasan a ser

³⁵ Ver Apéndice II, sección II, tablas 42 y 43.

significativas, la TMS y IPCOR, al .05, y las EXPORT, al .07, pero ésta última con signo negativo, al igual que el caso anterior.

Continuando con el análisis del impacto institucional sobre el crecimiento de la economía uruguaya de los últimos 20 años, se presenta un análisis similar al realizado precedentemente, pero ahora incorporando como variable institucional, los seis indicadores de gobernanza publicados por el Banco Mundial, **Cuadro 21**:

Cuadro 21: Estimación de coeficientes – Variable Institucional – Indicadores de Gobernanza

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: LPIBreal				Variable Dependiente: IDH			
		C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. y Gobernanza	Reducido	C/Vbles. Trad., Gobernanza y EXPORT	C/Vbles. Tradicionales	C/Vbles. Trad. y Gobernanza	Reducido	C/Vbles. Trad., Gobernanza y EXPORT
FBKF	Coefficiente	0,06141	0,02201	0,02857	0,02877	0,00654	0,00270	0,00476	0,00442
	p-valor	0,00000	0,21110	0,04380	0,05000	0,00000	0,14680	0,00000	0,00010
TMS	Coefficiente	0,00826	0,00468	0,00605	0,00613	0,00141	0,00103	0,00113	0,00112
	p-valor	0,00440	0,10000	0,00520	0,00650	0,00000	0,00340	0,00000	0,00000
CC	Coefficiente	-	0,56578	0,50094	0,45319	-	0,03595	-	-
	p-valor	-	0,10470	0,08030	0,14370	-	0,30230	-	-
CR	Coefficiente	-	0,22313	0,22453	0,36643	-	0,00847	-	-
	p-valor	-	0,10260	0,04690	0,26390	-	0,52780	-	-
ED	Coefficiente	-	-0,28345	-	-	-	0,03423	-	-
	p-valor	-	0,54290	-	-	-	0,48240	-	-
EG	Coefficiente	-	-0,08844	-	-	-	0,01101	-	-
	p-valor	-	0,81310	-	-	-	0,77770	-	-
EP	Coefficiente	-	0,04596	-	-	-	0,01388	-	-
	p-valor	-	0,86710	-	-	-	0,62960	-	-
VR	Coefficiente	-	0,84918	0,64280	0,75786	-	0,12241	0,08889	0,0980053
	p-valor	-	0,14120	0,01990	0,04860	-	0,05160	0,00160	0,0011
EXPORT	Coefficiente	-	-	-	0,00578	-	-	-	0,00051
	p-valor	-	-	-	0,63840	-	-	-	0,2274
Constante	Coefficiente	22,40002	21,97307	21,82987	21,54406	0,512668	0,491387	0,47958	0,464513
	p-valor	0,00000	0,00000	0,00000	0,00000	0,000000	0,000000	0,00000	0,00000
R2		0,79062	0,93280	0,92675	0,92814	0,860705	0,943222	0,926610	0,934111
R2 Ajustado		0,76599	0,87904	0,89858	0,89221	0,844317	0,897800	0,911932	0,915286
F-statistic		32,09690	17,35096	32,89516	25,83293	52,521490	20,765700	63,129270	49,61983
Durbin Watson		0,59695	1,59705	1,53362	1,61892	0,988025	2,168731	1,757972	1,85220

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

En el análisis resumido en el **Cuadro 21**, se presentan cuatro columnas para cada una de las variables dependientes seleccionadas. La primera incorpora solo las variables tradicionales, a la segunda se le agregan las seis variables institucionales, y en la tercera, ante problemas de multicolinealidad entre los indicadores de gobernanza, se procedió a la eliminación de las variables menos significativas hasta encontrar una regresión con mejores indicadores globales y menor número de variables explicativas que la original. Para culminar con una cuarta columna, que suma a las variables tradicionales, las variables institucionales y el nivel de apertura comercial.

Los resultados fueron los siguientes:

- Las variables institucionales más significativas que explican la evolución reciente de LPIBreal, han sido VR, CR y CC, en ese orden, según el impacto observado sobre el producto, medido a través del valor del coeficiente estimado. El impacto de éstas tres variables es positivo y mayor al observado para las variables institucionales. Sin embargo, al incorporar el indicador EXPORT, como variable explicativa adicional, las variables tradicionales mantienen coeficientes positivos y significativos, y tan solo la variable institucional VR, continúa siendo significativa, positiva y con un impacto superior sobre LPIBreal, al de las otras variables; y el indicador de apertura comercial, si bien no es significativo, es sí positivo.
- Al tomar como variable dependiente el IDH, la regresión en su versión reducida, mantiene el impacto positivo y significativo de las variables tradicionales y del indicador institucional VR. Al incorporar a la regresión a las EXPORT, las tres variables anteriores continúan siendo significativas y presentando un impacto positivo sobre la evolución del IDH, siendo mayor el impacto de VR. Nuevamente con relación a las EXPORT se observa un coeficiente positivo, pero no significativo.
- Al incorporar las variables institucionales, en su versión reducida con relación a la versión que toma solo los factores tradicionales, para ambos indicadores de crecimiento, los estadísticos R², R² ajustado, el indicador F-statistic, y Durbin-Watson, mejoran, lo que estaría indicando el aporte significativo de las variables institucionales como variables explicativas del desempeño económico.

En síntesis, podemos concluir que los análisis presentes en el **Caso 1** permiten verificar gran parte de las hipótesis formuladas:

- **Hipótesis 1:** “*La calidad institucional tiene un impacto positivo sobre el desempeño económico de Uruguay*”: Si el indicador institucional es el ICI, índice elaborado para

la presente investigación, y el más completo de los tres indicadores agregados utilizados, se prueba la primera hipótesis, con independencia del indicador de desempeño o crecimiento económico seleccionado. Sucede lo mismo cuando se toma como indicador agregado de calidad institucional el índice LE o IPCOR. Es decir, los resultados con éstos dos últimos índices nos permiten confirmar la primera hipótesis, corroborando el resultado obtenido con el indicador ICI. *Con relación a la hipótesis que “La fortaleza de las instituciones en Uruguay se centran en un impacto alto y positivo de la dimensión política (VR y EP), y la dimensión social (CC y ED)”*: Esta hipótesis, al igual que la anterior, se verifica parcialmente:

- Se observó una incidencia positiva y significativa del indicador VR para ambas variables dependientes, y el indicador EP, con independencia de la variable de crecimiento seleccionada, resulto no significativo. Se verifica entonces, en forma parcial, el impacto alto y positivo de la dimensión política.
 - El indicador CC, solo presento signo positivo y con una significación del 8%, con el indicador LPIBreal. Para el caso del IDH, dicho indicador no resulto significativo. El indicador ED, tampoco resulto significativo, tanto con LPIBreal como con el IDH.
- **Hipótesis 2:** *“La calidad institucional ejerce un impacto mayor en el desempeño económico que otros indicadores utilizados frecuentemente en los estudios sobre crecimiento”*: Nuevamente, con independencia del indicador de crecimiento utilizado y del índice de calidad institución elegido, se confirma la hipótesis, es decir la variable explicativa que refleja la calidad del marco institucional, tiene un impacto mayor en la variable dependiente que las variables tradicionales. Esto lo observamos no solo en el coeficiente de cada indicador, sino en los distintos estadísticos que miden la bondad del ajuste, y la significación del modelo. Se verifica una incidencia positiva de la FBKF y la TMS se verifica con ambos indicadores de crecimiento y los tres indicadores agregados de institucionalidad. Con relación al efecto positivo sobre el crecimiento del grado de apertura comercial, éste se verifica si se toma como indicador del marco institucional el ICI, para los dos indicadores de crecimiento seleccionados. Si por el contrario, se elige como variable institucional el índice LE, la incidencia del grado de apertura comercial pasa a ser negativa de tomar el LPIBpc, y positiva si el indicador de crecimiento es el IDH. Aunque en ambos casos este indicador, EXPORT, resulta no significativo.

De tomar el IPCOR como variable de calidad institucional, para ambos indicadores de desempeño, LPIBpc e IDH, el efecto del grado de apertura comercial resulta negativo y no significativo.

Caso 2

Como se ha mencionado, en las últimas décadas varios estudios han remarcado la relevancia que los marcos institucionales tienen en el desempeño económico, fue por ello que se analizó el impacto potencial de las instituciones como factor explicativo del crecimiento económico. Ahora bien, también es importante conocer cuáles son los factores que inciden sobre las instituciones, es decir, poder determinar de qué depende la calidad institucional. Identificar esos factores es clave para que los gobiernos puedan mejorar sus instituciones y, a través de ellas, sus resultados en términos de crecimiento y desarrollo. En este ámbito, el número de estudios disponibles es menor a los estudios que analizan la importancia del marco institucional en el crecimiento. Es así que el siguiente análisis se realiza para aportar nuevas evidencias acerca de los factores que determinan la calidad institucional en Uruguay.

En el análisis desarrollado en el **Caso 2**, se busca estimar los factores determinantes de la Calidad Institucional en Uruguay, a partir de observaciones de los últimos 20 años. Las variables explicativas seleccionadas en función de los distintos trabajos analizados, son:

- **Nivel de ingresos per cápita - PIBpc:** opera sobre la calidad de las instituciones al condicionar la disposición de recursos para la generación de instituciones de calidad, y dar lugar a una demanda más exigente de instituciones de calidad. Esta relación entre calidad institucional e ingreso per cápita, ha sido confirmada en un buen número de trabajos previos (Chong y Zanforlinm (2000); Islam y Montenegro (2002); Rigobon y Rodrik (2004), entre otros).
- **El nivel educativo de la población - TMS:** la mayor formación de las personas permite la conformación de instituciones de mayor calidad y, la sociedad, en la medida en que está compuesta por personas mejor formadas, es más demandante de instituciones abiertas y dinámicas. Entre algunos trabajos que han considerado esta variable podemos señalar el trabajo de Alesina y Perotti (1996) que confirma el impacto positivo de las tasas de matriculación en enseñanza primaria y secundaria sobre la calidad de las instituciones. También, en la literatura sobre corrupción, el

efecto de la educación ha sido detectado en trabajos como los de Glaeser y Sacks (2006) o Evans y Rauch (1999).

- La **distribución del ingreso – IGINI**: se supone que incide sobre la calidad institucional, porque una fuerte desigualdad propicia distintos intereses entre los grupos sociales, lo que por lo general es fuente de conflictos, inestabilidad sociopolítica e inseguridad; y porque la desigualdad facilita que las instituciones queden capturadas por los grupos de poder, de modo que su acción se oriente a intereses particulares más que al bien común, disminuyendo la disposición de los agentes sociales a la acción cooperativa y favorece prácticas de corrupción. También esta relación encuentra respaldo en la literatura, como en los trabajos de Alesina y Rodrik (1993); Alesina y Perotti (1996); Easterly (2001), entre otros. Engerman y Sokoloff (1997, 2002 y 2005) argumentan que una distribución del ingreso muy desigual fomenta instituciones que, a su vez, tienden a perpetuar la desigualdad, generándose, así, un círculo vicioso entre desigualdad y baja calidad institucional.
- La **apertura comercial – EXPORT**: la existencia de una densa relación de intercambios con otros países puede favorecer la calidad de las instituciones, porque crea un entorno más dinámico, sofisticado y exigente, que implica una mayor demanda de instituciones de calidad por parte de los agentes económicos; y porque un entorno más abierto y competido dificulta las actividades de búsqueda de rentas de los agentes o de discrecionalidad y corrupción por parte de los poderes públicos. También, la apertura facilita los procesos de aprendizaje e imitación de buenas prácticas a partir de la experiencia ajena. Las referencias previas a esta variable son abundantes, aunque con resultados no totalmente coincidentes. Por ejemplo, Rodrik et al. (2004) confirman que la mayor apertura tiene un impacto positivo en la calidad institucional; Rigobon y Rodrik (2004) encuentran una relación positiva, aunque débil, entre apertura comercial y “Estado de Derecho” (uno de los componentes de los Indicadores de Gobernanza), pero la relación se torna negativa en el caso de “Voz y Rendición de Cuentas”. Los autores interpretan este paradójico resultado en función de las mayores tensiones distributivas que genera la apertura económica. También, y como se ha señalado, Sachs y Warner (1995b), cuestionan el rol positivo de las exportaciones sobre el crecimiento en economía con grandes exportaciones de recursos naturales.
- **Dimensión de los recursos del Estado, RECAUDACION**: La disposición de recursos suficientes por parte del Estado se espera que facilite la generación y consolidación en el país de instituciones de calidad, ya que los recursos de origen

impositivo reclaman un pacto fiscal sobre el que se asienta una relación más exigente entre Estado y ciudadanía. Como consecuencia, tendría que haber una mayor transparencia y rendición de cuentas por parte del Estado, dando lugar a instituciones de mayor calidad. La relación supuesta entre presión fiscal y exigencia ciudadana de rendición de cuentas de las instituciones públicas encuentra su fundamento en los trabajos de Bates (2001 y 2008) y de Tilly (1992), Moore (1998).

Con relación a los indicadores de calidad institucional, se han utilizado los indicadores agregados de calidad institucional presentes en el primer análisis, es decir, el ICI, como factor principal, y el índice LE y IPCOR, para corroborar los resultados obtenidos con el ICI. Luego y para complementar, se toman cada una de los indicadores de gobernanza y se analiza el impacto de las cinco variables explicativas seleccionadas como determinantes de la calidad institucional, sobre ellos.

Las hipótesis que guían el presente análisis, son:

- **Hipótesis 1:** *“El crecimiento en el nivel de ingresos viene acompañado de mejoras institucionales”.*
- **Hipótesis 2:** *“El nivel educativo, mejora la calidad de las instituciones”*
- **Hipótesis 3:** *“La apertura comercial presenta un signo positivo y significativo sobre la calidad institucional”.*
- **Hipótesis 4:** *“La desigual del ingreso ejerce un impacto negativo sobre las instituciones”.*
- **Hipótesis 5:** *“El incremento en la recaudación del gobierno incide positivamente en los servicios ofrecidos por él, colaborando con la mejora de la calidad institucional”*

Realizando el mismo procedimiento que el análisis del **Caso 1**, en el cuadro siguiente, **Cuadro 22**, se relacionan cada uno de los indicadores agregados de calidad institucional (variables dependientes en este caso: ICI, LE e IPCOR), con el nivel de ingreso per cápita de la economía (PIBpc); el nivel educativo (TMS); el grado de apertura comercial (EXPORT); la desigualdad del ingreso (IGINI) y, la recaudación del gobierno (RECAUDACION). Se presentan tres análisis, diferenciados en función del indicador institucional agregado a tomar como variable a explicar. En cada uno de estos tres análisis se presentan dos modelos, uno denominado modelo “completo”, donde se presentan los

resultados de la regresión con las cinco variables explicativas seleccionadas y, un modelo denominado “reducido”, que deriva de un proceso de eliminación de variables explicativas menos significativas. Los resultados fueron los siguientes:

- Cuando se toma el ICI como medida de calidad institucional, tan solo el nivel de ingreso de la economía y el grado de apertura comercial resultan significativos. El ingreso impactaría positivamente, verificando parte de la primera hipótesis planteada, pero el grado de apertura comercial, al contrario de lo esperado, impactaría en forma negativa.
- Si la variable a explicar pasa a ser el indicador de libertad económica, LE, el impacto del ingreso pasa a ser positivo y significativo; se repite el impacto negativo de las exportaciones, y se suma la distribución del ingreso como variable explicativa, con impacto positivo y significativo.
- En el tercer análisis, con el IPCOR, como variable dependiente, dos variables pasan a tener un impacto positivo y significativo: el nivel de ingreso y el grado de apertura. En este caso la bondad del ajuste del modelo, así como otros indicadores como el F-Statistic y el R2 ajustado, presentan mejores resultados que en los dos análisis anteriores.

Cuadro 22: Estimación de coeficientes – Determinantes de la Calidad Institucional – Indicadores institucionales agregados

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: ICI		Variable Dependiente: LE		Variable Dependiente: IPCOR	
		Completo	Reducido	Completo	Reducido	Completo	Reducido
PIBpc	Coefficiente	0,00003	0,00002	0,00084	0,00071	0,00378	0,00256
	p-valor	0,00360	0,00000	0,00460	0,00850	0,00030	0,00000
TMS	Coefficiente	-0,00129	-	0,02840	-	0,18260	-
	p-valor	0,22400	-	0,44830	-	0,06680	-
Export	Coefficiente	-0,01059	0,00708	-0,14110	-0,20778	0,84169	0,88683
	p-valor	0,00330	0,00300	0,15830	0,02820	0,00180	0,00010
IGINI	Coefficiente	0,00144	-	0,67540	0,72526	1,25462	-
	p-valor	0,13530	-	0,04310	0,03080	0,15920	-
Recaudación	Coefficiente	0,00366	-	-0,43673	-	-0,66200	-
	p-valor	0,64760	-	0,14930	-	0,33830	-
Constante	Coefficiente	0,08349	0,70458	34,64951	30,95968	-77,89496	0,93483
	p-valor	0,86200	0,00000	0,05330	0,06340	0,13030	0,88660
R2		0,80944	0,75103	0,52421	0,42530	0,92579	0,88792
R2 Ajustado		0,73004	0,71991	0,34122	0,31037	0,89205	0,87297
F-statistic		10,19442	24,13204	2,86462	3,70025	27,44349	59,41554
Durbin Watson		2,23300	1,53448	1,65752	1,25077	1,91503	1,53517

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Seguidamente se analizan las principales determinantes de la calidad institucional de país, pero en este caso, tomando como variables a explicar cada una de los indicadores de gobernanza en forma separada. Los resultados se pueden observar en los cuadros **23** y **24**, donde encontramos que:

- Las variables significativas que estarían explicando el **Control de Corrupción**, son el nivel de ingreso, en forma positiva; el grado de apertura comercial (al .078 de significancia), también en forma positiva, y el nivel de educación, presentando esta última variable una relación negativa con el CC. En este caso el estadístico R2 alcanza el 87% y su ajuste el 84%, es decir las tres variables significativas estaría explicando en un 87% el comportamiento del CC.
- La **Calidad Regulatoria**, estaría explicada por el nivel y distribución del ingreso, el grado de apertura comercial y el nivel educativo, todas estas variables resultan ser significativas y con signo negativo. La relación negativa entre CR e IGINI, es de esperar, ya que a mayor índice de Gini, mayor desigualdad, lo que incidiría negativamente sobre el nivel de las instituciones en la economía, según se observa en los principales trabajos presentados que utilizan el grado de desigualdad como variable que incide sobre la calidad institucional. El signo de las restantes variables no parece lógico, quizás éstos resultados se expliquen al no contar con muchas observaciones, y la incorporación de variables explicativas altamente correlacionadas. Se obtuvo una bondad del ajuste del orden del 89% en el modelo reducido.
- Con relación al **Estado de Derecho**, si bien los distintos estadísticos dan muy bajos, con un grado de ajuste del 49% en su versión reducida, y un valor del F-statistic de 4.47, es decir, las variables que resultan significativas no explican gran parte del indicador ED. Resultan significativas el nivel y la distribución del ingreso, con signo positivo, y el grado de apertura comercial, con signo negativo.
- En cuanto a la **Eficacia del Gobierno**, no se encuentran entre las cinco variables seleccionadas, variables significativas que expliquen la evolución del indicador EG.
- Para el indicador **Estabilidad Política**, la única variable explicativa significativa y con impacto positivo, fue el nivel de ingreso de la economía.
- Los estadísticos mejoran cuando se analiza los determinantes de **Voz y Rendición de Cuentas**, resultando variables explicativas significativas y con signo positivo, el nivel y la distribución del ingreso, y con signo negativo, el grado de apertura comercial.

Cuadro 23: Estimación de coeficientes – Indicadores: CC, CR y ED

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: CC		Variable Dependiente: CR		Variable Dependiente: ED	
		Completo	Reducido	Completo	Reducido	Completo	Reducido
PIBpc	Coefficiente	0,00004	0,00005	-0,00003	-0,00003	0,00004	0,00003
	p-valor	0,00650	0,00000	0,01610	0,01280	0,01350	0,00740
TMS	Coefficiente	-0,05079	-0,00511	-0,00373	-0,00361	-0,00066	-
	p-valor	0,01360	0,00470	0,05310	0,05050	0,71900	-
Export	Coefficiente	0,00874	0,00608	-0,02645	-0,02552	-0,01201	-0,01297
	p-valor	0,11060	0,07820	0,00020	0,00010	0,03800	0,01220
IGINI	Coefficiente	-0,00134	-	-0,03874	-0,03941	0,03527	0,03677
	p-valor	0,41140	-	0,02870	0,02160	0,04760	0,02660
Recaudación	Coefficiente	-0,00101	-	0,00701	-	-0,00605	-
	p-valor	0,94240	-	0,61450	-	0,67130	-
Constante	Coefficiente	1,44603	0,79382	3,58302	3,66942	-0,99492	-1,18222
	p-valor	0,10500	0,00040	0,00090	0,00040	0,25760	0,12790
R2		0,87418	0,86817	0,89696	0,89467	0,50519	0,48964
R2 Ajustado		0,82175	0,84181	0,85403	0,86226	0,29902	0,38027
F-statistic		16,67443	32,92876	20,71344	27,60541	2,45038	4,47714
Durbin Watson		1,95872	1,93961	1,71182	1,80000	1,72555	1,77398

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Cuadro 24: Estimación de coeficientes – Indicadores: EG, EP y VR

Variable Independiente	Estimación	Variable Dependiente: EG		Variable Dependiente: EP		Variable Dependiente: VR	
		Completo	Reducido	Completo	Reducido	Completo	Reducido
PIBpc	Coefficiente	0,00001	-	0,00005	0,00003	0,00005	0,00005
	p-valor	0,42650	-	0,02640	0,00210	0,00030	0,00000
TMS	Coefficiente	-0,00242	0,00262	0,00360	-	0,00058	-
	p-valor	0,26530	0,16430	0,19010	-	0,69790	-
Export	Coefficiente	-0,01028	0,00430	-0,01414	-	-0,00942	-0,00909
	p-valor	0,11080	0,29050	0,08320	-	0,04430	0,02580
IGINI	Coefficiente	0,01982	-	0,04074	-	0,04258	0,04170
	p-valor	0,30610	-	0,10490	-	0,00670	0,00370
Recaudación	Coefficiente	0,01486	-	0,00559	-	0,00156	-
	p-valor	0,37460	-	0,78660	-	0,89260	-
Constante	Coefficiente	-0,31792	0,86804	-1,75669	0,41512	-1,45857	-1,35018
	p-valor	0,74890	0,00090	0,17420	0,00310	0,05360	0,03830
R2		0,28567	0,15992	0,56976	0,43671	0,78002	0,77642
R2 Ajustado		-0,01197	0,05490	0,39050	0,40357	0,68836	0,72851
F-statistic		0,95979	1,52284	3,17833	13,17979	8,50996	16,20566
Durbin Watson		1,93196	1,64452	2,11793	1,41470	1,63080	1,59972

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

La mayoría de los resultados obtenidos en el análisis anterior no parecen muy intuitivos, y varios de ellos no reflejan la relación esperada y la evolución observada en el análisis gráfico, lo que podría estar reflejando problemas multicolinealidad entre variables explicativas. Ante esta dificultad, en el **Cuadro 25** se presenta un resumen de distintas regresiones para cada indicador de gobernanza, pero considerando solo una variable explicativa a la vez, obteniendo el coeficiente y signo de cada variable:

Cuadro 25: Estimación de coeficientes con una sola variable explicativa

Variable Independiente	Estimación	CC	CR	ED	EG	EP	VR
PIBpc	Coefficiente	0,0000414	0,0000006	0,0000084	0,0000010	0,0000273	0,0000245
	p-valor	0,0000000	0,9610000	0,1499000	0,8715000	0,0021000	0,0001000
TMS	Coefficiente	-0,0002390	-0,0009970	-0,0006170	-0,0024300	0,0060390	0,0026450
	p-valor	0,9499000	0,8139000	0,7493000	0,1939000	0,0474000	0,2726000
Export	Coefficiente	0,0027060	-0,0336420	-0,0054860	-0,0037610	-0,0082790	-0,0028340
	p-valor	0,7457000	0,0000000	0,1842000	0,3657000	0,2367000	0,5974000
IGINI	Coefficiente	-0,0420270	-0,0243350	-0,0084400	-0,0032410	-0,0227060	-0,0180860
	p-valor	0,0023000	0,1482000	0,2913000	0,6792000	0,0581000	0,0537000
Recaudación	Coefficiente	0,0541160	-0,0284760	0,0039410	0,0055710	0,0278880	0,0276120
	p-valor	0,0075000	0,2393000	0,7330000	0,6166000	0,1071000	0,0363000

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Los resultados observados en el cuadro anterior, fueron los siguientes:

- Con relación al PIBpc como factor determinante de la calidad institucional, se obtuvo un impacto positivo y significativo sobre los indicadores CC, EP y VR. Para el resto de los indicadores institucionales, el impacto fue positivo, pero no significativo.
- El nivel de matriculación en educación secundaria, TMS, muestra un impacto negativo y no significativo, sobre los cuatro primeros indicadores de gobernanza: CC, CR, ED y EG. Con relación al efecto sobre EP, el efecto es positivo y significativo. Para el indicador VR, el impacto es positivo, pero no significativo.
- El grado de apertura comercial solo registró un impacto positivo sobre el indicador CC, pero sin ser significativo. Para el resto de los indicadores, el impacto fue negativo, siendo solo significativo sobre el indicador CR.
- El IGINI, presenta sobre todos los indicadores institucionales, un impacto negativo, siendo significativo para CC, EP y VR.

- La dimensión de la recaudación del gobierno, impacta positivamente sobre CC, ED, EG, EP y VR, y negativamente sobre CR. Siendo significativa para CC, EP y VR.

Comparando los resultados obtenidos en los análisis realizados en el **Caso 2**, con las hipótesis formuladas, se puede concluir:

- **Hipótesis 1:** “*El crecimiento en el nivel de ingresos viene acompañado de mejoras institucionales*”: para los tres indicadores institucionales agregados, el nivel de ingresos presenta un impacto positivo y significativo.

Cuando se analiza tomando los seis indicadores de gobernanza como indicadores institucionales, en el primer análisis se observa una incidencia positiva sobre los indicadores CC, ED, EG, EP y VR, no siendo significativo para EG. Sin embargo, el impacto sobre la Calidad Regulatoria, CR, es negativo y significativo. Al realizarse el segundo análisis, pero tomando una sola variable explicativa en la regresión, el nivel de ingresos per cápita, pasa a tener una incidencia positiva sobre los seis indicadores institucionales, siendo significativo para los indicadores CC, EP y VP.

Por lo expuesto, se confirma la incidencia positiva del nivel de ingreso sobre la calidad de las instituciones.

- **Hipótesis 2:** “*El nivel educativo, mejora la calidad de las instituciones*”: con relación a los indicadores agregados de institucionalidad, se observa un impacto positivo y significativo de la TMS, sobre LE y IPCOR. Por el contrario, el impacto sobre el ICI, resultó negativo y no significativo. Si se analiza el signo y significancia de la variable TMS en forma individual, es decir como única variable explicativa, **Cuadro 26**, pasa a mostrar un efecto positivo y no significativo, sobre los tres indicadores agregados de calidad institucional. En base a los resultados obtenidos podemos decir que la hipótesis 2 se cumple parcialmente, la TMS tiene un efecto positivo, pero no resulta determinante de la calidad institucional.

Con relación al segundo análisis, tomando los seis indicadores de gobernanza, solo se observa una relación positiva para los indicadores EP y VR, aunque para este último indicador no es significativa. Los resultados de este segundo análisis no nos muestran una relación clara entre mejora de la matrícula en secundaria con la mejora institucional, por lo que no podemos confirmar la segunda hipótesis planteada, cuando buscamos explicarla teniendo en cuenta indicadores parciales de institucionalidad.

- **Hipótesis 3:** *“La apertura comercial presenta un signo positivo y significativo sobre la calidad institucional”*: de los análisis presentados en los cuadros **22**, **25** y **26**, observamos el no cumplimiento de la hipótesis planteada, ya que solo resulta positiva y significativa la apertura comercial sobre el indicador parcial de calidad institucional IPCOR, indicador que se eligió para corroborar los resultados obtenidos con el ICI; y con una incidencia negativa y significativa sobre el indicador de gobernanza CR.
- **Hipótesis 4:** *“La desigual del ingreso ejerce un impacto negativo sobre las instituciones”*: considerando el análisis tomando solo una variable explicativa, **Cuadro 26**, el impacto de la desigualdad del ingreso sobre la calidad de las instituciones, es negativo, y significativo para el índice agregado más completo seleccionado para la presente investigación, es decir, el ICI. También el efecto resulto negativo sobre los indicadores LE e IPCOR, pero solo significativo sobre éste último. En el segundo análisis, es decir aquel donde se toman los seis indicadores de institucionalidad en forma individual, también se verifica para los seis indicadores un impacto negativo, **Cuadro 25**, siendo significativo solo para los indicadores CC, EP y VR. Por lo expuesto, se puede confirmar el cumplimiento de la cuarta hipótesis.
- **Hipótesis 5:** *“El incremento en la recaudación del gobierno incide positivamente en los servicios ofrecidos por él, colaborando con la mejora de la calidad institucional”* En función de los resultados obtenidos, se puede confirmar casi en su totalidad esta hipótesis. Del primer análisis del **Caso 2**, tomando una sola variable explicativa, **Cuadro 26**, observamos que el aumento de la recaudación tiene una incidencia positiva sobre los indicadores ICI e IPCOR, siendo solo significativa para el indicador parcial de calidad institucional IPCOR. Del **Cuadro 25**, concluimos que la recaudación del gobierno impacta positivamente y significativamente, sobre los indicadores CC, EP y VR.

Cuadro 26: Estimación de coeficientes con una sola variable explicativa – Indicadores agregados institucionales

Variable Independiente	Estimación	ICI	LE	IPCOR
PIBpc	Coefficiente	0,0000172	0,0002150	0,0023080
	p-valor	0,0002000	0,0730000	0,0000000
TMS	Coefficiente	0,0007420	0,0370010	0,1894050
	p-valor	0,6811000	0,3652000	0,4116000
Export	Coefficiente	-0,0085490	-0,0911010	0,5191560
	p-valor	0,0196000	0,2725000	0,2908000
IGINI	Coefficiente	-0,0198060	-0,1336840	-2,1903420
	p-valor	0,0018000	0,4220000	0,0057000
Recaudación	Coefficiente	0,0151090	-0,0321910	3,4963290
	p-valor	0,1351000	0,8882000	0,0031000

Fuente: Elaboración propia. Coeficientes estimados por Mínimos Cuadrados Ordinarios.

Conclusiones

Desde una perspectiva general, distintos estudios coinciden en la existencia de una relación positiva entre instituciones y crecimiento, dejando claro su importancia y la mejora de la capacidad explicativa de los modelos (Hall y Jones, 1999; International Monetary Fund, 2003; Aixalá y Fabro, 2007; Buchanan et al. 2012; entre otros). Sin embargo, el debate se ha centrado fundamentalmente en el efecto ejercicio por cada una de las dimensiones institucionales, debate que sigue abierto ya que la gran variedad de indicadores existentes para medir la calidad institucional da lugar a algunas discrepancias debido a su heterogeneidad y a la presencia de elementos subjetivos en su construcción.

Fue por ello, y por la escasa investigación empírica realizada para la economía uruguaya, que en el presente trabajo se realizaron una serie de análisis para acercarnos a medir la importancia que las instituciones han ejercido en el desempeño económico del país, para culminar el análisis, con la investigación de los principales factores determinantes de dicha calidad institucional.

De la comparación entre las hipótesis planteadas al inicio de la investigación y los resultados obtenidos, se pueden enumerar las siguientes conclusiones:

- **Hipótesis 1 de la investigación:** *“Efecto positivo de la calidad institucional sobre el aparato productivo. La calidad institucional se interpreta como una condición necesaria para el crecimiento”*:
 - Esta hipótesis se cumple para el conjunto de países seleccionados de América Latina, considerando el indicador agregado de calidad institucional, ICI, que engloba las distintas dimensiones institucionales. Los resultados fueron de una alta significancia y con un impacto importante sobre la medida de crecimiento adoptada; remarcando, a pesar de lo señalado, que, si bien el impacto de la calidad institucional importa para el crecimiento, la realidad de las instituciones cambia de país en país dentro de la muestra. Por ejemplo, la calidad institucional de Chile y Uruguay, contrasta con la poca o inexistente solidez de las instituciones en Venezuela, Paraguay o Ecuador. Es decir, la calidad institucional en la región sigue presentando un bajo desempeño, explicando la diferente evolución de la producción per cápita de éstos países.

- Con relación al cumplimiento de dicha hipótesis para el caso uruguayo, se comprueba, ya sea tomando como indicador el indicador agregado más completo elaborado para la investigación, ICI, como para los indicadores que se utilizaron para corroborar este resultado, LE y IPCOR, e incluso con independencia del indicador de desempeño adoptado, LPIBreal o IDH. Es decir, Uruguay se encuentra en línea con lo verificado para el resto de los países de América Latina seleccionados en la muestra, y como se ha mencionado, solo dos países presentan indicadores institucionales por encima de la media, estos son Chile y Uruguay, justamente los dos países que han registrados un desacople en el crecimiento regional de los últimos años.
- Sin embargo, el cumplimiento de ésta primera hipótesis ya no se confirma totalmente si se adoptan como medida de indicador institucional los indicadores de gobernanza – cabe acotar que cada uno de ellos engloba un solo aspecto o una sola dimensión-. En primer lugar, para los 11 países de América Latina, esta hipótesis solo se cumple parcialmente. Se ha observado que la calidad institucional ha tenido un desempeño pobre en los países seleccionados, donde tan solo la Calidad Regulatoria (CR), Voz y Rendición de Cuentas (VR), a con un p-valor de .0114, el Control de la Corrupción (CC); han presentado un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento. Es decir, la dimensión económica incide sobre el crecimiento a través de la Calidad Regulatoria, que refiere a la habilidad del gobierno para implementar reglas y políticas que facilite el correcto funcionamiento de los mercados y favorezcan e impulsen el desarrollo adecuado de los negocios y el comercio exterior. La disminución en la cantidad de controles y regulaciones burocráticas relacionadas con la puesta en marcha de nuevos negocios es un factor clave para crear un adecuado ambiente empresarial ya que varios autores opinan que es justamente este factor una de las principales debilidades de la región. El resultado encontrado para los 11 países seleccionados de América Latina, presento un coeficiente positivo y significativo sobre el producto.

Con relación a la dimensión política, el indicador Voz y Rendición de Cuentas, que refiere a la expansión de derechos políticos y libertades civiles, al contrario de los defensores de la “Perspectiva del Conflicto”, resulto positivo y significativo, es decir, registró un impacto positivo sobre el producto.

En cuanto a la dimensión social para el análisis de América Latina, el Control de la Corrupción en el modelo con efectos fijos, el modelo seleccionado dados los resultados obtenidos, presenta signo positivo y significativo, con un impacto importante sobre el producto.

- Analizando los resultados de las diferentes dimensiones institucionales para el caso uruguayo, se esperaba que la fortaleza de las instituciones en Uruguay se centrará en un impacto alto y positivo de la dimensión política (VR y EP), y la dimensión social (CC y ED), en función de los resultados obtenidos en los principales Rankin internacionales que miden estos aspectos.

Al tomar como indicador de desempeño económico el LPIBreal, las variables que presentaron un impacto positivo sobre éste indicador y significativo fueron Voz y Rendición de Cuentas, Calidad Regulatoria y Control de la Corrupción en el modelo reducido, Aquí, nuevamente el signo y el impacto de estos tres indicadores, se alinea con los resultados encontrados para el resto de los países de América Latina seleccionados. Por otra parte, al tomar como variable dependiente el IDH, la única variable positiva y significativa, fue Voz y Rendición de Cuentas. En síntesis, podemos decir que, para Uruguay, se comprueba el impacto positivo de la dimensión política, medida a través de la variable Voz y Rendición de Cuentas; y el de la dimensión social, medido con la variable Control de la Corrupción, a la cual se suma, la calidad regulatoria, dimensión económica.

- **Hipótesis 2 de la investigación:** *“El efecto de la calidad institucional sobre el crecimiento es mayor al observado en otros factores tradicionalmente utilizados en los estudios sobre crecimiento”.*
 - En el estudio realizado con datos de panel para América Latina, tomando la variable ICI, los resultados son de una alta y positiva significancia de la calidad institucional sobre la medida de crecimiento adoptada, siendo mayor el impacto de ésta variable sobre el crecimiento, que el de las variables tradicionales y de control.
 - Nuevamente, para el caso uruguayo, con independencia del indicador de crecimiento utilizado y del índice de calidad institución elegido, se confirma la hipótesis, es decir la variable explicativa que refleja la calidad del marco institucional, tiene un impacto mayor en la variable dependiente que las variables tradicionales. Esto lo observamos no solo en el coeficiente de cada indicador, sino

en los distintos estadísticos que miden la bondad del ajuste, y la significación del modelo.

- **Hipótesis 3 de la investigación:** *“Los principales factores determinantes de la calidad institucional en Uruguay son el nivel y la distribución del ingreso de la población, el nivel educativo alcanzado, el grado de apertura comercial y la dimensión de la recaudación impositiva”*.

- Con relación al nivel de ingresos, para los tres indicadores institucionales agregados, el nivel de ingresos presenta un impacto positivo y significativo. Por otra parte, cuando el análisis se realiza tomando de a uno los indicadores institucionales, para eliminar el problema de multicolinealidad, el nivel de ingresos per cápita, presenta una incidencia positiva sobre los seis indicadores institucionales, siendo significativo para los indicadores CC, EP y VP. Por lo tanto, se confirma la hipótesis del impacto positivo y significativo del nivel de ingreso sobre la calidad de las instituciones.
- El nivel educativo, incide positiva y significativamente, al considerar los indicadores agregados de libertad económica y el índice de percepción de corrupción, es decir, a mejor educación, mayor libertad económica y menor corrupción. Sin embargo, no se verificó éste mismo resultado sobre el índice de calidad institucional global construido para el trabajo. Por otra parte, al analizar la incidencia del grado de educación sobre la calidad institucional, como única variable explicativa, aquí sí, el impacto sobre la calidad institucional es positivo más allá de la variable institucional que se tome, pero pierde significancia. La educación entonces importa, pero no resulta determinante de la calidad institucional. Más aún, al considerar indicadores parciales de institucionalidad, no se observa una relación clara entre educación y calidad institucional para todos los indicadores, solo se observa una relación positiva para los indicadores EP y VR, aunque para este último indicador no es significativa.
- En relación a la apertura comercial, se observa el no cumplimiento de la hipótesis planteada, ya que solo resulta positiva y significativa sobre el indicador parcial de calidad institucional IPCOR, indicador que se eligió para corroborar los resultados obtenidos con el ICI; y con una incidencia negativa y significativa sobre el indicador de gobernanza CR. No pudiendo, por ende, sacar una conclusión al respecto. Este resultado, como se ha mencionado en el desarrollo de la

investigación, fue encontrado pro autores como Sachs y Werner (1995b), encontrando un impacto negativo de la apertura comercial sobre las instituciones, en países con exportaciones de recursos naturales, y por las mayores tensiones distributivas que puede generar una mayor apertura comercial (Rigobon y Rodrik 2004).

- La desigualdad en el ingreso, mostró un impacto negativo sobre la calidad institucional, con independencia del indicador agregado utilizado como medida de institucionalidad, el mismo resultado se obtiene si consideramos indicadores individuales de gobernanza. Siendo significativo para el ICI e IPCOR, así como para los indicadores CC, EP y VR. Por lo expuesto, se puede confirmar el cumplimiento de la importancia de la distribución del ingreso para alcanzar una mejoría en la calidad de las instituciones.
- Con relación al incremento de la recaudación del gobierno, tomando una sola variable explicativa, observamos que el aumento de la recaudación tiene una incidencia positiva sobre los indicadores ICI e IPCOR, siendo solo significativa para el indicador parcial de calidad institucional IPCOR. Así como también, concluimos que la recaudación del gobierno impacta positivamente y significativamente, sobre los indicadores CC, EP y VR.

Una vez contrastadas cada una de las hipótesis planteadas con los resultados obtenidos, podemos decir que, en Uruguay, así como en el resto de los países seleccionados de América Latina, se ha confirmado la importancia de la calidad institucional para promover crecimiento económico. Aun así, el desempeño institucional se muestra relativamente débil en la región, y donde los factores institucionales que más incidencia han tenido sobre el desempeño económico de los distintos países han sido Voz y Rendición de Cuentas, Calidad Regulatoria y Control de la Corrupción.

Se observó también que la realidad de las instituciones en América Latina cambia de país en país. La eficiencia de las instituciones en Chile, Uruguay, contrasta con la poca o inexistente solidez de las instituciones como en Paraguay o Ecuador. Incluso dentro de un mismo país en años distintos se ve como el nivel de institucionalidad varía drásticamente, como es el caso de Argentina, que a mediados de los años 90 tenía un alto nivel institucional que se vio mermado desde finales de los 90 y principio del 2000; por

el contrario, para Perú se ha observado que ha venido fortaleciendo paulatinamente sus instituciones.

Para Uruguay, el impacto positivo del indicador Voz y Rendición de Cuentas, era esperable para un país cuyos indicadores a nivel internacional lo colocan entre los principales puestos en este aspecto, y contradice las teorías partidarias de la “Perspectiva del Conflicto”. Por otra parte, el efecto positivo sobre el crecimiento, del Control de la Corrupción y la Calidad Regulatoria, se comprueba en menor medida que el factor anterior; y con relación al resto de los factores, no se ha encontrado evidencia del impacto significativo de los mismos. Es más, observando los distintos modelos, vemos que la eliminación de factores como Estado de Derecho, Eficacia del Gobierno y Estabilidad Política, permitieron mejorar la capacidad explicativa de los modelos, como se observa en el **Cuadro 21**, donde aumenta el indicador R2 ajustado en los modelos reducidos. El bajo aporte de parte de los indicadores institucionales al crecimiento económico del país, podrían estar explicando parte del bajo desempeño económico observado en los últimos años y, es posible que las instituciones en Uruguay no hayan sido adecuadamente diseñadas para lograr un mayor crecimiento.

Con relación a los factores que mayor impacto han tenido sobre la calidad institucional de Uruguay, los resultados sugieren que la calidad de las instituciones depende crucialmente del grado de desarrollo del país, y de la distribución equitativa de ingreso. En una sociedad equitativa, con una ciudadanía demandante frente al Estado, donde exista un sólido pacto fiscal y donde se invierta en las personas, es posible esperar instituciones de calidad. El nivel educativo, si bien importa, no ha demostrado un gran impacto y significancia; la apertura comercial tampoco ha mostrado un fuerte vínculo con la calidad institucional, y la recaudación impositiva ha impactado positivamente sobre la calidad institucional medida a través del indicador global, ICI, y sobre indicadores parciales como el Control de la Corrupción, la Estabilidad Política y Voz y Rendición de Cuentas.

Como recomendaciones de política pública, del estudio se desprende que en América Latina deben fortalecerse las instituciones relacionadas especialmente con el Estado de Derecho y la ausencia de violencia y estabilidad, cuyos valores promedio son, los más bajos de todos los indicadores de gobernanza observados. Para Uruguay, deberían fortalecerse la Calidad Regulatoria, la Eficacia del Gobierno y el Estado de Derecho, cuyas medias han sido las más bajas de la muestra.

Particularmente, los hallazgos sugieren que es necesario incrementar la confianza que tienen los ciudadanos en las reglas de la sociedad. Aparentemente, la falta de confianza limita el avance de la gobernanza en la región porque se vincula directamente con la percepción del Estado de Derecho prevaleciente. Se hace necesario entonces el fomento de la confianza de los agentes económicos hacia la acción de los gestores políticos, debido a su capacidad de condicionar cuestiones claves para el crecimiento económico como son las inversiones a largo plazo, el emprendimiento, la innovación e investigación, entre otros.

La abundante evidencia empírica muestra que para que se produzca un desarrollo económico sostenido, no solo se hace necesario definir y proteger instituciones de calidad, sino que la clave está en cómo se puede lograr que el Estado diseñe unas instituciones y políticas económicas dirigidas a promover el desarrollo económico del conjunto de la ciudadanía y no a intereses políticos y económicos particulares, a través de “controles y balances”³⁶ del gobierno. Desde este punto de vista, se sostiene que la principal ventaja de la democracia es su potencial para controlar y exigir responsabilidades al gobierno, y para ello es necesario además un sistema judicial independiente y con capacidad jurídica y financiera para poder juzgar las actuaciones del ejecutivo y el legislativo, y un sistema de empleo público meritocrático que garantice la calidad técnica y continuidad de estas instituciones y políticas. Siendo las organizaciones civiles que representan los diversos intereses de la sociedad, el factor clave que puede lograr que se introduzcan estas instituciones, alcanzando el equilibrio con el poder político. Son las sociedades civiles las que tienen los incentivos para exigir a los gobiernos que cumplan la ley y que las políticas y las instituciones se ajusten a sus intereses.

Limitaciones y posibles líneas de acción

³⁶ Así, por ejemplo, en la Alemania de la posguerra (Resido 2003), se adoptó un Consejo Independiente de Expertos Económicos con el fin de supervisar la política económica. Una institución asentada sobre sólidas bases institucionales, útil a la hora de frenar presiones para beneficiar a ciertos grupos con la política económica y escoger al mismo tiempo un sendero de la mayor equidad y estabilidad posibles.

Como limitante principal de la investigación, se encuentra la limitación que representa contar con poca información cuantitativa a la hora de desarrollar modelos econométricos. En este trabajo, se han estudiado econométricamente las relaciones entre calidad institucional y crecimiento, primero para América Latina y después para Uruguay. El primer análisis se desarrolló con base en un enfoque de datos de panel, con modelos de regresión con coeficientes constantes, efectos fijos y efectos aleatorios, evaluando y estudiando problemas potenciales de autocorrelación, heteroscedasticidad y multicolinealidad. El mismo procedimiento, pero por series de tiempo, se realizó para el estudio de instituciones y crecimiento en Uruguay, con la evaluación y estudio de series bien comportadas, verificando la estacionariedad de las mismas, normalidad de los residuos y heteroscedasticidad; seleccionando las series que mejor resultados presentaron a la hora de verificar las hipótesis planteadas. En este segundo análisis, si bien las variables utilizadas fueron las mismas que para el estudio de América Latina, al contar con datos para un solo país, no fue posible establecer un modelo explicativo y predictivo al respecto, por lo que se buscó una aproximación al signo e impacto de las distintas variables explicativas seleccionadas.

Por otra parte, los indicadores de gobernanza disponibles y utilizados en la investigación, si bien hasta el momento son considerados los más completos, falta aún consenso sobre la idoneidad de los mismos, por eso se sugiere trabajar con cierta prudencia a la hora de interpretar resultados y extraer conclusiones. Resulta necesario encontrar otras herramientas y poder avanzar en la investigación y, permitir construir indicadores donde se discuta más profundamente la metodológica a la hora de decidir qué elementos se agregan y cómo se ponderan; y sería deseable una mayor transparencia en la publicación del método y las fuentes empleadas, en particular cuando se trata de encuestas de opinión que reflejan valoraciones subjetivas.

Con relación a las relaciones de causalidad³⁷, queda camino por recorrer en este sentido, ya que distintos análisis econométricos han demostrado que las relaciones de causalidad entre indicadores muestran que las relaciones entre los indicadores analizados no son unidireccionales. En este sentido, cualquiera sea la causalidad que se establezca entre instituciones y crecimiento, es razonable argumentar que el desarrollo social y económico

³⁷ Se realizó un análisis de causalidad entre las distintas variables, a través del Test de Granger, pero no se presentó en el trabajo al no encontrar relaciones de causalidad claras entre las variables seleccionadas.

requiere de un proceso de modernización del marco institucional debido a las transformaciones que estos procesos exigen, y por otra parte, como sostienen Glaeser et al. (2004) y Barro (1999), el progreso institucional es el resultado del desarrollo económico, ya que a su juicio es difícil que un país muy pobre pueda sostener instituciones de calidad; en tanto el crecimiento económico garantiza instituciones fuertes y gobiernos sólidos.

Por último, y como posible línea de investigación, además de las teorías institucionales, existen otras que cada vez van tomando más fuerza como elementos explicativos del desempeño económico. Tal es el caso del emprendimiento, como afirma Minnitti (2012: 383): *“...ya que mientras que las instituciones aportan la base adecuada para que tenga lugar el crecimiento económico, el emprendimiento es el mecanismo que permite que se produzca tal crecimiento”*. Así, entre las líneas futuras se erige el enriquecimiento del modelo con otras variables profundamente relacionadas con las cuestiones institucionales, como es el emprendedurismo. Se espera, por tanto, que esta investigación pueda servir como base para otras líneas de estudio, en la cual puedan ser incorporadas otras regiones del mundo y otras variables económicas, sociales e institucionales para así ampliar los alcances de la misma.

Bibliografía

- Abramovitz, M. (1986). Catching Up, Forging Ahead, and Falling Behind. *Journal of Economic History*, vol. 46 (2), pp. 385-406.
- Acemoglu, D. (2008). Oligarchic versus Democratic Societies. *Journal of the European Economic Association*, 6(1), 1-44. doi:10.1162/JEEA.2008.6.1.1.
- Acemoglu, D., Johnson, S., Robinson, J., & Yared, P. (2008). Income and Democracy. *The American Economic Review*, 98(3), 808-842.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. A. (2012). *Why Nations Fail*. New York: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., Johnson S., & Robinson J. A. (2001). The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation. *American Economic Review*, vol.91 (5), pp.1369-1401.
- Acemoglu, D., Johnson S., & Robinson J. A. (2002). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 117 (4), pp. 1231-1294.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson J. A. (2004). Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth. Working Paper 10481, National Bureau of Economic Research, Cambridge.
- Adam, A., Delis, M. D., & Kammas, P. (2011). Are democratic governments more efficient? *European Journal of Political Economy*, 27(1), 75-86. doi:10.1016/j.ejpoleco.2010.04.004
- Adam, A., & Filippaios, F. (2007). Foreign direct investment and civil liberties: A new perspectives. *European Journal of Political Economy*, 23 (4), pp. 1038-1052.
- Ades, A., & Di Tella, R. (1999). Rents, competition and corruption. *American Economic Review*, vol.89 (4), pp.982-993.
- Adserá, A., Boix C. & Payne, M. (2003). *Are You Being Served? Political Advanced Political Economies*. Oxford University Press, Oxford.
- Aghion, P., Alesina, A., & Trebbi, F. (2008). Democracy, technology and growth. In E. Helpman (Ed.), *Institutions and economic performance* (pp. 511). Cambridge: Harvard University Press.

- Ahmad, E., Ullah, M. A., & Arfeen, M. I. (2012). Does corruption affect economic growth? *Latin American Journal of Economics*, 49(2), 277-305. doi:10.7764/LAJE.49.2.277
- Aidt, T., Dutta, J., & Sena, V. (2008). Governance regimes, corruption and growth: Theory and evidence. *Journal of Comparative Economics*, 36(2), 195-220.
- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2006). Does political instability lead to higher inflation? A panel data analysis. *Journal of Money, Credit and Banking*, 38(5), 1379-1389. doi:10.1353/mcb.2006.0064
- Aisen, A., & Veiga, F. J. (2013). How does political instability affect economic growth? *European Journal of Political Economy*, 29, 151-167. doi:10.1016/j.ejpoleco.2012.11.001
- Aixalá, J., & Fabro, G. (2007). A model of growth augmented with institutions. *Economic Affairs*, 27(3), 71-74. doi:10.1111/j.1468-0270.2007.00758.x
- Aixalá, J., & Fabro, G. (2008). The determinants of the institutional quality of countries. *Revista De Economía Aplicada*, 16(46), 119-144.
- Aixalá, J., & Fabro, G. (2009). Economic freedom, civil liberties, political rights and growth: A causality analysis. *Spanish Economic Review*, 11(3), 165-178. doi:10.1007/s10108-008-9050-x
- Aixalá, J., & Fabro, G. (2011). Calidad institucional y crecimiento económico: Nuevos avances y evidencia. *Ekonomiaz*, 77, 126-157.
- Akçomak, İ. S., & Ter Weel, B. (2009). Social capital, innovation and growth: Evidence from Europe. *European Economic Review*, 53(5), 544-567. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.euroecorev.2008.10.001
- Alesina, A., & Tabellini, G. (1989). External debt, capital flight and political risk. *Journal of International Economics*, 27(3-4), 199-220.
- Alesina, A., Devleeschauer A., Easterly W., Kurlat S., & Wacziarg R. (2003) "Fractionalization", *Journal of Economic Growth*, vol. 8 (2), pp.155-194.
- Alesina, A., & D. Rodrik (1993). Income distribution and economic growth: A simple theory and some empirical evidence. *The political economy of business cycles and growth*, A. Cukierman, Z. Hercovitz, L. Leiderman (eds.), Cambridge MA, MIT Press.
- Alesina, A., & La Ferrara E. (2004). Ethnic Diversity and Economic Performance. NBER Working Paper Series, No. 10313.

- Alesina, A., & Perotti R. (1994). The Political Economy of Growth: A Critical Survey of the Recent Literature. *The World Bank Economic Review*, vol.8 (3), pp. 351-371.
- Alesina, A., & Perotti R. (1996). Income Distribution, Political Instability, and Investment. *European Economic Review*, vol.40 (6), pp.1203-1228.
- Alesina, A., Ozler S., Roubini N., & Swagel P. (1996). Political Instability and Economic Growth. *Journal of Economic Growth*, vol. 1 (2), pp. 189-211.
- Ali, A., & Crain W. M. (2002). Institutional Distortions, Economic Freedom, and Growth. *Cato Journal*, vol. 21, (3), pp. 415-426.
- Alonso, J. A. (2007). Inequality, institutions and progress: A debate between history and the present. *Cepal Review*, (93), 61-80.
- Alonso, J. A., & Garcimartín, C. E. (2011). Criterios y factores de calidad institucional: Un estudio empírico. *Revista De Economía Aplicada*, 19(55), 5-32.
- Altug, S., & Canova, F. (2014). Do institutions and culture matter for business cycles? *Open Economies Review*, 25(1), 93-122. doi:10.1007/s11079-013-9298-0
- Álvarez-Díaz, M., & Caballero, G. (2008). The quality of institutions: A genetic programming approach. *Economic Modelling*, 25(1), 161-169. doi:http://dx.doi.org/10.1016/j.econmod.2007.05.001
- Amendola, A., Easaw, J., & Savoia, A. (2013). Inequality in developing economies: The role of institutional development. *Public Choice*, 155(1-2), 43-60. doi:10.1007/s11127-011-9838-3
- Anderson, K., Dimaran B., Francois J., Hertel T., Hoekman B., & Martin W. (2002). *Potential Gains from Trade Reform in the New Millenium*, Washington, World Bank.
- Araoz, M. F. (2013). La calidad institucional en argentina en el largo plazo. *Revista De Historia Económica - Journal of Iberian and Latin American Economic History*, 31(1), 73-110.
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Montecarlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Aron, J. (2000). Growth and Institutions: A Review of the Evidence. *The World Bank Research Observer*, vol.15 (1), pp.99-135.
- Ayal, E. B., & Karras G. (1998). Components of Economic Freedom and Growth: An Empirical Study. *Journal of Developing Areas*, vol.32 (3), pp.327-338.

- Ayala, J. (2004). *Instituciones y Economía: una introducción al neoinstitucionalismo económico*. Fondo de Cultura Económica. México.
- Ayres, C. (1944). *The Theory of Economic Progress*. Schocken, New York.
- Azman-Saini, W. N. W., Baharumshah, A. Z., & Law, S. H. (2010). Foreign direct investment, economic freedom and economic growth: International evidence. *Economic Modelling*, 27(5), 1079-1089.
- Banfield, E. (1958): *The Moral Basis of a Backward Society*, New York, Free Press.
- Bank Economic Review*, vol.15, pp.177-219.
- Banks, A. (1994): *Cross-National Time Series Data Archive*, Center for Social Analysis, State University of New York at Binghamton.
- Banks, A. (ed.) *Various issues, 1975-1982/83*. *Political Handbook of the World*. Boston, Mass: McGraw-Hill.
- Banks, A. (ed.) *various issues, 1983/84, annually: Political Handbook of the World*. New York: CSA Publications.
- Barro, R. J. (1991). Economic Growth in a Cross Section of Countries. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 106 (2), pp. 407-443.
- Barro, R. J. (1996). Democracy and Growth. *Journal of Economic Growth* vol.1 (1), pp. 1- 27.
- Barro, R. J. (2000). Inequality and Growth in a Panel of Countries. *Journal of Economic Growth*, vol. 5 (1), pp. 5-32.
- Barro, R. J. & Sala-i-Martin, X. (1995). *Economic Growth*, New York, Mc Graw-Hill.
- Barro, R. J., & Sala-i-Martin, X. (2009). *Crecimiento económico* (G. Pérez Trans.). Barcelona: Editorial Reverté, S. A.
- Bates, R. (2001). *Prosperity and violence: The political economy of development*. New York, Norton and Company.
- Bates, R. (2008). *When Things Fell Apart*. Cambridge Mss., Cambridge University Press.
- Bauer P. T. (1972). *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*. Cambridge, Harvard University Press.
- Beck, T., Demirgüç-Kunt, A., & Levine, R. (2001). Legal Theories of Financial Development. *Oxford Review of Economic Policy*, 17(4), 483-501.
- Beck, T., Clarke G., Croff A., Keefer P., & Walsh P. (2001). New tools and new test in comparative political economy: The Database of Political Institutions. *The World and Economic Review*, vol.15 (1), pp.165-176.

- Becker, G. S. (1983). A theory of competition among pressure groups for political influence. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 98 (3), pp. 371-400.
- Beekman, G., Bulte, E. H., & Nillesen, E. E. M. (2013). Corruption and economic activity: Micro level evidence from rural Liberia. *European Journal of Political Economy*, 30, pp. 70-79.
- Berggren, N., & Bjørnskov, C. (2011). Is the importance of religion in daily life related to social trust? cross-country and cross-state comparisons. *Journal of Economic*
- Berggren, N., & Bjørnskov, C. (2013). Does religiosity promote property rights and the rule of law? *Journal of Institutional Economics*, 9(2), pp. 161-185. doi:10.1017/S1744137413000039
- Berggren, N., Bergh, A., & Bjørnskov, C. (2012). The growth effects of institutional instability. *Journal of Institutional Economics*, 8(2), pp.187-224.
- Bergh, A., & Nilsson, T. (2010). Do liberalization and globalization increase income inequality? *European Journal of Political Economy*.
- Beugelsdijk, S., & Van Schaik, T. (2005). Differences in social capital between 54 western European regions. *Regional Studies*, 39(8), 1053-1064. doi:10.1080/00343400500328040
- Bhagwati, J. (1966). *The Economics of Underdeveloped countries*, New York, McGraw Hill.
- Bhagwati, J. N.; Brecher R. A., & Srinivansan T. N. (1984). DUP activities and economic theory. D. C. Colander (ed.), *Neoclassical political economy*, Cambridge, Mass. Ballinger.
- Blundell, R., & Bond, S. (1998). Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. *Journal of Econometrics*, 87(1), 115-143.
- BM. 1993. *The East Asian Miracle: Economic Growth and Public Policy*. A World Bank
- Bockstette, V., Chanda A. & Putterman L. (2002). States and Markets: The Advantages of an Early Start. *Journal of Economic Growth* 7, pp. 347-369. 15
- Boix, C., & Posner D. (1996). *Making Social Capital work: A Review of Robert Putnam's Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Cambridge: Harvard University Centre for International Affairs Working Paper Series 96-4.
- Bollen, K. A. (1980). Issues in the comparative measurement of political democracy. *American Sociological Review*, vol. 45 (3), pp. 370-390.
- Bollen, K. A. (1983). World system position, dependency, and democracy: The cross-national evidence. *American Sociological Review*, vol. 48, pp. 468-479.

- Bollen, K. A. (1990). Political Democracy: Conceptual and Measurement Traps. *Studies in Comparative International Development*, vol. 25 (1), pp: 7-24.
- Bollen, K. A., & Jackman R.W. (1985). Economic and non economic determinant of political democracy in the 1860s. *Research in Political Sociology*, vol. 1, pp. 27-48.
- Borner, S., Bodemer F., & Kobler M. (2004). Institutional efficiency and its determinants: The role of political factors in economic growth. *Development Centre Studies*, Paris and Washington, D. C., Organisation for Economic Cooperation and Development.
- Braatz, J., & Putnam R. (1996). *Families, Communities, and Education in America: Exploring the Evidence*, Madison, WI: Wisconsin Center for Education Research, Center on Organization and Restructuring of Schools.
- Breen, M., & Gillanders, R. (2012). Corruption, institutions and regulation. *Economics of Governance*, 13(3), pp. 263-285. doi:10.1007/s10101-012-0111-0
- Breton, T. R. (2004). Can Institutions or Education Explain World Poverty? An Augmented Solow Model Provides Some Insights. *Journal of Socio-Economics*, vol. 33 (1), pp. 45- 69.
- Brunetti, A., & Weder, B. (1998). Investment and institutional uncertainty: A comparative study of different uncertainty measures. *Weltwirtschaftliches Archiv*, 134(3), pp. 530-533.
- Buchanan, B. G., Le, Q. V., & Rishi, M. (2012). Foreign direct investment and institutional quality: Some empirical evidence. *International Review of Financial Analysis*, 21(0), pp. 81-89. doi:10.1016/j.irfa.2011.10.001
- Buchanan, J. M. (1980). Reform in the Rent-Seeking Society. J.M. Buchanan, R. Tollinson, G. Tullock (eds.), *Towards a Theory of the Rent-Seeking Society*, College Station, Texas A&M University Press, pp. 359-367.
- Buchanan, J. M. (1981). Búsqueda de rentas y búsqueda de beneficios. J. M. Buchanan, R. E. Mc. Cormick, R. D. Tollison (eds.), *El análisis económico de lo político*, 1984, Madrid, Instituto de Estudios Económicos, pp. 205-231.
- Buchanan, J. M. (1986). *The Constitution of Economic Policy*. Economics. Between Predictive Theory and Moral Philosophy, Texas University Press, Texas, 1987
- Buchanan, J. M. (1991). Economics in the post-socialist century. *Economic Journal*, vol. 101, pp. 15-21.
- Burkhart, R. E., & Lewis-Beck M. S. (1994). Comparative democracy: The economic development thesis. *American Political Science Review*, vol. 88 (4), pp. 903-910.

- Burki, S. J., & Perry G. (1998). *Beyond the Washington Consensus: Institutions Matter*, Washington, DC World Bank.
- Caballero, G. (2002). El programa de la nueva economía institucional: Lo macro, lo micro y lo político. *Ekonomiaz*, 50, pp. 230-261.
- Callon, M., Courtial, J.P., & Penan, H. (1993). *Cienciometría. La medición de la actividad científica: de la bibliometría a la vigilancia tecnológica*. Gijón: Trea. Cambridge University Press. Cambridge, Massachusetts.
- Carlsson, F., & Lundström, S. (2002). Economic freedom and growth: Decomposing the effects. *Public Choice*, 112(3-4), pp. 335-344. doi:10.1023/A:1019968525415
- Carmignani, F. (2003). Political instability, uncertainty and economics. *Journal of Economic Surveys*, 17(1), pp. 1-54.
- Cavallo, A., & Cavallo, E. (2010). Are crises good for long-term growth? The role of political institutions". *Journal of Macroeconomics*, 32, pp. 838-857.
- Cervellati, M., Fortunato, P., & Sunde, U. (2006). *Growth and Endogenous Political Institutions*. Eicher, T. S y García-Peñalosa, C., *Institutions Development and Economic Growth*, The MIT Press, pp. 215-248. Cambridge, Massachusetts, London, England.
- Chong, A., & Calderon C. (1997). Causality and Feedback between Institutional Measures and Economic Growth. *Economics and Politics*, vol. 12 (1), pp. 69-82.
- Chong, A., & Calderon C. (2000). Institutional Quality and Income Distribution. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 48 (4), pp. 761-786.
- Chong, A., & Zanforlin L. (2000). Law tradition and institutional quality: some empirical evidence. *Journal of International Development*, vol.12 (8), pp.1057-1068.
- Clague, C., Keefer P., Knack S., & Olson M. (1996). Property and Contract Rights in Autocracies and Democracies. *Journal of Economic Growth*, vol. 1 (2), pp. 243-276.
- Coase, R. H. (1960). The problem of social cost. *Journal of Law and Economics*, 3, pp. 1-44.
- Coase, R. H. (1974). *Economists and Public Policy*. J. Fred Weston, Large corporations in Changing Society, New York, New York University Press.
- Coase, R. H. (1982). *How Should Economists Choose?* Washington D. C, American Enterprise Institute for Public Policy Research.
- Coase, R. H. (1992). The Institutional Structure of Production", *American Economic Review*, vol. 82 (4), pp. 713- 719.

- Coase, R. H. (1998). The New Institutional Economics. Roundtable discussion, University of Chicago Law School, VOL. 88 N° 2 pp. 72-74.
- Coase, R. H. (1999). An Interview with Ronald Coase. ISNIE Newsletter, vol. 2, pp. 3-10.
- Coatsworth, J. (2008). Inequality, institutions and economic growth in Latin América. *Journal of Latin American Studies* 40(3), pp. 545-569.
- Colclough, C. & Manor J. (1991). *States or Markets: Neo-liberalism and the Development Policy Debate*. Oxford University Press, Oxford.
- Cole, J. S. (2003). The Contribution of economic Freedom to World Economic Growth, 1980-99. *Cato Journal*, vol. 23 (2), pp. 189-198.
- Coleman, J. S. (1988). Social Capital in the Creation of Human Capital. *American Journal of Sociology*, vol. 94, pp. 95-120.
- Coleman, J. S. (1990). *Foundations of Social Theory*, Cambridge, Harvard University Press.
- Coleman, J. S., & Hoffer T. (1987). *Public and Private Schools: The Impact of Communities*, New York, Basic Books.
- Commons, J. (1934). Institutional Economics of Advertising-Discussion. *American Economic Review* 15, pp. 38-41.
- Congleton, R., Hillman, A., & Konrad, K. (2008). Forty Years of Research on Rent Seeking: An Overview. *The Theory of Rent Seeking: Forty Years of Research* 1, pp. 1-42
- Cuberes, D., & Jerzmanowski, M. (2009). Democracy, diversification and growth reversals. *Economic Journal*, 119(540), pp.1270-1302. doi:10.1111/j.1468-0297.2009.02287.x
- Cummings, J. T. (2000). *Economic Freedom Indices: Their Use as Tools for Monitoring and Evaluation*. SCS Working Paper No.00/01.
- Davidson, R., & MacKinnon J. G. (1989). Testing for Consistency using Artificial Regressions, *Econometric Theory*, vol. 5 (3), pp. 363–384.
- Davidson, R., & MacKinnon J. G. (1993). *Estimation and Inference in Econometrics*, Oxford University Press.
- Davis, L. E., & North D. C. (1971). *Institutional change and American economic growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, investment, and growth: new cross country and panel data evidence. *Economic Inquiry*, vol. 36, pp. 603-619.

- Dawson, J. W. (2003). Causality in the freedom-growth relationship. *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 479-495.
- Dawson, J. W. (2010). Macroeconomic volatility and economic Freedom—a preliminary analysis. In Fraser Institute (Ed.), *Economic freedom of the world: 2010 annual report*, pp. 175-185.
- De Haan, J., & Siermann, C. L. J. (1995). A sensitivity analysis of the impact of democracy on economic growth. *Empirical Economics*, 20(2), pp. 197-215. doi:10.1007/BF01205435
- De Haan, J., & Siermann C. L. J. (1996). New evidence on the relationship between democracy and economic growth. *Public Choice*, vol.86 (1-2), pp.175-198.
- De Haan, J., & Siermann C. L. J. (1998). Further evidence on the relationship between economic freedom and economic growth. *Public Choice*, vol. 95 (3), pp. 363-380.
- De Haan, J., & Sturm J. E. (2000). On the relationship between economic freedom and economic growth. *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 547-563.
- De Haan, J., & Sturm J. E. (2001). How Robust is the relationship between economic freedom and economic growth? *Applied Economics*, vol. 33 (7), pp.839-844.
- De Haan, J., & Sturm J. E. (2003). Does more democracy lead to greater economic freedom? New evidence for developing countries. *European Journal of Political Economy*, vol.17 (1), pp. 1-16.
- De Haan, J., Lundström, S., & Sturm, J. (2006). Market-oriented institutions and policies and economic growth: A critical survey. *Journal of Economic Surveys*, 20(2), pp. 157-191. doi:10.1111/j.0950-0804.2006.00278.x
- De Jong, E., & Bogmans, C. (2011). Does corruption discourage international trade? *European Journal of Political Economy*, 27(2), pp. 385-398. doi:10.1016/j.ejpoleco.2010.11.005
- De Long, J. B. D., & Shleifer, A. (1993). Princes and merchants: European city growth before the industrial revolution. *Journal of Law and Economics*, 36(2), pp. 671-702.
- De Mattos, C., (2000). *Nuevas Teorías del Crecimiento Económico: Lectura desde los Territorios de la Periferia*. *Revista de Estudios Regionales* 58, pp. 15-36. de Nueva York.
- De Soto, H. (2000). *El Misterio del Capital: Por qué el capitalismo triunfa en occidente y fracasa en el resto del mundo*, Nueva Cork, Basic Books.
- De Vansaay, X., & Spindler Z. A. (1994). Freedom and growth: Do constitutions matter? *Public Choice*, vol.78 (3-4), pp.359-372.

- Deininger, K. & Squire L. (1998). New Ways of Looking at Old Issues: Inequality and Growth. *Journal of Development Economics* 57, pp. 259-287.
- Del Monte, A., & Papagni, E. (2001). Public expenditure, corruption, and economic growth: The case of Italy. *European Journal of Political Economy*, 17(1), pp. 1-16. doi:10.1016/S0176-2680(00)00025-2.
- Demsetz, H. (1967). Toward a theory of property rights. *The American Economic Review*, 57(2, Papers and Proceedings of the Seventy-ninth Annual Meeting of the American Economic Association), pp. 347-359.
- Demsetz, H. (1969). Information and Efficiency: Another Viewpoint. *Journal of Law and Economics*, vol. 12, pp. 1-22.
- Domar, E., D. (1947). Expansion and Employment. *The American Economic Review*, Vol. 37, N° 1, pp. 34-55. Published by American Economic Association.
- Doucouliafos, H., & Ulubasoglu, M. A. (2008). Democracy and economic growth: A meta-analysis. *American Journal of Political Science*, 52(1), pp. 61-83.
- Dugger, W. (1990). The New Institutionalism: New But Not Institutionalism. *Journal of Economic Issues*, 24 (2), pp. 423-431.
- Durán-Herrera, J. J., & Bajo-Davó, N. (2013). Impact of institutional variables country of origin of multinational companies in financial performance. Incidencia de las variables institucionales del país de origen de las empresas multinacionales en su performance financiero] *Universia Business Review*, 37, pp. 52-67.
- Durlauf, S.N., & Quah D.T. (1999). The New Empirics of Economic Growth. *Handbook of Macroeconomics*, J. Taylor, M. W. Woodford (eds.), Amsterdam, North Holland.
- Dzhamashev, R. (2014). Corruption and growth: The role of governance, public spending, and economic development. *Economic Modelling*. 37(C), pp. 202-215.
- Easterly, W. (2001a). The Middle Class Consensus and Economic Development. *Journal of Economic Growth*, vol. 6 (4), pp. 317-335.
- Easterly, W. (2001b). Can Institutions Resolve Ethnic Conflict? *Economic Development and Cultural Change*, vol. 94 (4), pp. 687-706.
- Easterly, W., & Levine, R. (1997). Africa's growth tragedy: Policies and ethnic divisions. *The Quarterly Journal of Economics*, 112(4), pp.1203-1250.
- Easterly, W., & Levine, R. (2003). Tropics, germs, and crops: How endowments influence economic development. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), pp. 3-39. doi:10.1016/S0304-3932(02)00200-3

- Easterly, W., & Levine R. (2001). What have we learned from a decade of empirical research on growth? It's Not Factor Accumulation: Stylized Facts and Growth Models.
- Easton, S. T. & Walker M. A. (1997). Income, Growth and Economic Freedom. *American Economic Review*, vol.87, (2), pp.328-332.
- Easton, S. T. & Walker M. A. (1992). *Rating Global Economic Freedom*, Vancouver, Fraser Institute.
- Eggertsson, T. (1990). *Economic Behaviour and Institutions*. Cambridge, Cambridge University Press.
- Eggertsson, T. (1996). A Note on the Economics of Institutions. L. Alston, T. Eggertsson, D. C. North (eds.), *Empirical Studies in Institutional Change*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Eicher, T., García-Peñalosa, C., & Tersoz, U. (2006). How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Others. *Institutions, Development and Economic Growth*, The MIT Press, pp 65-80, Cambridge, London, England.
- Eicher, T., & Leukert, A. (2009). Institutions and Economic Performance: Endogeneity and Parameter Heterogeneity. *Journal of Money, Credit and Banking*, 41 (1), pp.197-219.
- Engerman, S. L., & Sokoloff, K. L. (2005). Colonialism, inequality, and long-run paths of development. *National Bureau of Economic Research Working Paper Series*, No. 11057. doi:10.3386/w11057
- Engerman, S., & Sokoloff K. (1997). Factor Endowments, Institutions, and Differential Paths of Growth Among New World Economies: A View from Economic Historians of the United States. S. Haber (ed.) *How Latin America Fell Behind: Essays on the Economic Histories of Brazil and Mexico 1800-1914*, Stanford, Stanford University Press.
- Engerman, S., & Sokoloff K. (2002). Factor Endowments, Inequality, and Paths of development among New World Economies. *Economia*, vol.3 (1), pp.41-109.
- Evans, P. (2004). Development as Institutional Change: The Pitfalls of Monocropping and Potentials of Deliberation. *Studies in Comparative International Development* 38(4): pp. 30-52.

- Evans, P., & Rauch, J. (2008). Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis of the Effects of “Weberian” State Structures on Economic Growth. *American Sociological Review*, Vol. 64, N° 5, pp. 748-765.
- Evans, P. & Rauch J. (1999). Bureaucracy and Growth: A Cross-National Analysis
- Farr, W., Lord K. R. A, & Wolfenbarger J. L. (1998). Economic Freedom, Political Freedom, and Economic Well-Being: A Causality Analysis. *Cato Journal*, vol.18 (2), pp.247-262.
- Fidrmuc, J. (2003). Economic Reform, Democracy, and Growth during Postcommunist Transition. *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 583-604
- Flachaire, E., García-Peñalosa, C., & Konte, M. (2014). Political versus economic institutions in the growth process. *Journal of Comparative Economics*, 42(1), pp. 212-229. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2013.05.001>
- Fosu, A. K. (2001). Political instability and economic growth in developing economies: Some specification empirics. *Economics Letters*, 70(2), 289-294. doi:10.1016/S0165-1765(00)00357-8
- Francia, H. (2015). *Econometría: Fundamentos y Aplicaciones*. Grupo Magro Editores, Montevideo, Uruguay. ISBN: 978-9974-8491-3-6
- Frankel, J. & Romer D. (1999). Does Trade Cause Growth? *American Economic Review*, vol.89 (3), pp.379-399.
- Freedom House (2002). *Freedom in the World 2001-2002*, New York, NY: Freedom House.
- Friedman, M. (1982). *Capitalism and Freedom*, Chicago, The university of Chicago Press.
- Friedman, M. (1953). *Essays in Positive Economics*, Chicago, The university of Chicago Press.
- Fukuyama, F. (1992). *The End of History and the Last Man*, London, Penguin.
- Fukuyama, F. (1995). *Trust: The Social Virtues and the Creation of Prosperity*, New York, Free Press Books.
- G. Sarte, P. D. (2000a). Informality and rent-seeking bureaucracies in a model of long-run growth. *Journal of Monetary Economics*, vol.46 (1), pp.173-197.
- G. Sarte, P. D. (2000b). Rent-seeking bureaucracies and oversight in a simple growth model. *Journal of Economic Dynamics & Control*, vol. 25 (9), pp. 1345-1365.
- Galindo, M. A. (2009). Gobernanza y crecimiento económico. *Revista De Economía Mundial*, 23, pp. 179-196.

- Galindo, M. A. (2011). Crecimiento económico. Información Comercial Española, ICE: Revista de Economía, 858, pp. 39-55.
- Gallup, J. L., Sachs, J. D., & Mellinger, A. D. (1999). Geography and economic development. *International Regional Science Review*, 22(2), pp. 179-232. doi:10.1177/016001799761012334
- Gasiorowski, M. J. (1993). *The Political Regime Change Dataset*, Baton Rouge, Louisiana State University.
- Gastil, R. D. (1991). The comparative survey of freedom: Experience and suggestions. In A. INKELES (Ed.), *On measuring democracy: Its consequences and concomitants*, pp. 21-46. New Brunswick: Transaction Publishers.
- Gastil, R. D., & Wright L. M. (1988). *The State of the World: Political and Economic Freedom*. M.A. Walker (eds.) *Freedom, Democracy and Economic Welfare*, Vancouver, B.C., Canada, The Fraser Institute.
- Geweke, J., Meese R., & Dent W. (1983). Comparing alternative test of causality in temporal systems: analytic results and experimental evidence. *Journal of Econometrics*, vol. 21, pp. 161-194.
- Giavazzi, F., & Tabellini, G. (2005). Economic and political liberalizations. *Journal of Monetary Economics*, 52(7), pp. 1297-1330. doi:10.1016/j.jmoneco.2005.05.002
- Gillanders, R. (2013). Corruption and infrastructure at the country and regional level. *The Journal of Development Studies*, 1-17. doi:10.1080/00220388.2013.858126.
- Glaeser, E. L., & Saks, R. E. (2006). Corruption in America. *Journal of Public Economics*, 90(6-7), pp. 1053-1072. doi:10.1016/j.jpubeco.2005.08.007
- Glaeser, E. L., & Shleifer, A. (2002). Legal origins. *Quarterly Journal of Economics*, 117(4), pp. 1193-1229. doi:10.1162/003355302320935016
- Glaeser, E. L., Ponzetto, G. A. M., & Shleifer, A. (2007). Why does democracy need education? *Journal of Economic Growth*, 12(2), pp. 77-99. doi:10.1007/s10887-007-9015-1
- Glaeser, E. L., La Porta R., Lopez-De-Silanes F., & Shleifer A. (2004). Do Institutions Cause Growth? *Journal of Economic Growth*, vol. 9 (3), pp. 271-303.
- Gradstein, M. (2004). Governance and growth. *Journal of Development Economics*, vol. 73 (2), pp. 505-518.
- Gradstein, M., & Justman M. (2000). Human capital, social capital, and public schooling. *European Economic Review*, vol.44 (4), pp.879-890.

- Granger, C.W. J. (1969). Investigating Causal Relations by Econometric Models and Cross-Spectral Methods. *Econometrica* vol. 37 (3), pp. 424-438.
- Gruchy, A., (1972). *Contemporary Economic Thought: The Contribution of Neo-institutional Economics*. The MacMillan Press Ltd. New York.
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2003). People's opium? religion and economic attitudes. *Journal of Monetary Economics*, 50(1), pp. 225-282. doi:10.1016/S0304-3932(02)00202-7
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2004). The role of social capital in financial development. *American Economic Review*, 94(3), pp. 526-556. doi:10.1257/0002828041464498
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), pp. 23-48. doi:10.1257/jep.20.2.23
- Gujarati, D.N. (2004). *Econometría*, 4a Ed., McGraw-Hill.
- Gupta, S., Davoodi, H., & Alonso-Terme, R. (2002). Do corruptions affect income inequality and poverty? *Economics of Governance* 3(1), pp. 23-45.
- Gwartney, J., & Lawson R. (2002). *Economic Freedom of the World 2002 Annual Report*. Vancouver, BC. Canada, The Fraser Institute.
- Gwartney, J., & Lawson R. (2003). The Concept and Measurement of Economic Freedom. *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp. 405-430.
- Gwartney, J., Lawson R., & Holcombe R. (1999). Economic Freedom and The Environment for economic Growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 155 (4), pp.1-21.
- Gwartney, J., Lawson R., Park W., & Skipton C. (2001). *Economic Freedom of the World 2001 Annual Report*. Vancouver, BC. Canada: The Fraser Institute.
- Hall, R. E., & Jones C. I. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker than Others? *Quarterly Journal of Economics*, vol.114 (1), pp. 83-116.
- Hamadi, F., Rihab, B. A., & Lotfi, B. J. (2009). Governance and economic growth in transition countries: A reading in the vision of the institutional theory. *International Journal of Economic Policy in Emerging Economies*, 2(1), pp. 1-22.
- Hamilton, J. D. (1994). *Time Series Analysis*. Princeton, University Press.
- Hanke, H., & Walters J. K. (1997). Economic Freedom, Prosperity, and Equality: A Survey. *Cato Journal*, vol.17 (2), pp. 117-146.
- Harrod, R., F. (1939). *An Essay in Dynamic Theory*. The Economic Journal, Vol. 49, N° 193, pp. 14-33. Published by: Black well Publishing for Royal Economic Society.

- Hausmann, R., Pritchett, L., & Rodrik, D. (2005). Growth accelerations. *Journal of Economic Growth*, 10(4), pp. 303-329. doi:10.1007/s10887-005-4712-0
- Heckelman, J. C. (2000). Economic freedom and economic growth: a short-run causal investigation. *Journal of Applied Economics*, vol. 3 (1), pp. 71-91.
- Heckelman, J. C., & Stroup M. D. (2000). Which Economic Freedoms Contribute to Growth?
- Helliwell, J. (1994). Empirical Linkages between Democracy and Economic Growth. *British Journal of Political Science*, vol. 24 (2), pp. 225-248.
- Helliwell, J. F., & Putnam R. D. (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, vol.21 (3), pp. 295-307.
- Hellman, J., Jones G., & Kaufmann D. (2003). Seize the State, Seize the Day: State Capture, Corruption and Influence in Transition. *Journal of Comparative Economics*, vol. 31 (4), pp. 751-773.
- Henisz, W. J. (2000). The Institutional Environment for Economic Growth. *Economics and Politics*, vol.12 (1), pp.1-31.
- Hibbs, D. (1973). *Mass Political Violence. A Cross- National Causal Analysis*, New York: Wiley.
- Hirschman, A. (1994). The on-and-off connection between political and economic progress. *The American Economic Review*, vol. 84 (2), pp. 343-348.
- Huntington, S. P. (1968). *Political Order in Changing Societies*, New Haven, CT: Yale University Press.
- Huntington, S. P. (1996). *The clash of civilizations and the remaking of world order*. New York: Simon & Schuster.
- Inglehart, R. (1990). *Culture Shift in Advanced Industrial Society*, Princeton, NJ: Princeton University Press.
- Inglehart, R. (1999). Trust, well-being and democracy. *Democracy and Trust*, M. Warren (ed.), New York, Cambridge, Cambridge University Press, pp. 88-120.
- Inglehart, R., & Baker, W. E. (2000). Modernization, cultural change, and the persistence of traditional values. *American Sociological Review*, 65(1), pp. 19-51.
- International Monetary Fund. (2003). Growth and institutions. In *International Monetary Fund (Ed.), World Economic Outlook*, pp. 95-128.
- Iqbal, N., & Daly, V. (2014). Rent seeking opportunities and economic growth in transitional economies. *Economic Modelling*, 37(0), pp. 16-22.

- Islam, R., Montenegro C. E. (2002). What Determines the Quality of Institutions? Background Paper for the World Development Report 2002: Building Institutions for Markets.
- Islam, S. (1996). Economic freedom, per capita income and economic growth. *Applied Economics Letters*, vol. 3 (9), pp. 595-597.
- Jain, A. K. (2001). Corruption: A review. *Journal of Economic Surveys*, 15(1), pp. 71-116.
- Jaunky, V. C. (2013). Democracy and economic growth in sub-saharan africa: A panel data approach. *Empirical Economics*, 45(2), pp. 987-1008. doi:10.1007/s00181-012-0633-x
- Jones, H. (1975). *Introducción a las Teorías Modernas del Crecimiento Económico*. Antoni Bosch Editor, 1988 (2° edición). Barcelona.
- Jong-A-Pin, R., & De Haan, J. (2011). Political regime change, economic liberalization and growth accelerations. *Public Choice*, 146(1), pp. 93-115. doi:10.1007/s11127-009-9585-x
- Justesen, M. K. (2008). The effect of economic freedom on growth revisited: New evidence on causality from a panel of countries 1970-1999. *European Journal of Political Economy*, 24(3), pp. 642-660.
- Kaufmann, D. (2003). *Rethinking Governance: Empirical Lessons Challenge Orthodoxy*. Working Paper Series in Macroeconomics, World Bank.
- Kaufmann, D., & Kraay A. (2002). Growth without Governance. *Economía*, vol. 3 (1), pp.169-229.
- Kaufmann, D., & Kraay A. (2003). *Governance and Growth: Causality which way? Evidence for the World*. World Bank Policy Research working paper.
- Kaufmann, D., Kraay A., & Zoido-Lobaton P. (1999a). *Aggregating Governance Indicators*. World Bank, Policy Research Working Paper No.2195.
- Kaufmann, D., Kraay A., & Zoido-Lobaton P. (1999b). *Governance Matters*. World Bank, Policy Research Working Paper No.2196.
- Kaufmann, D., Kraay A., & Zoido-Lobaton P. (2002). *Governance Matters II: Updated Indicators for 2000/2001*. Policy Research Working Paper No.2772, World Bank.
- Kaufmann, D., Kraay A., & Zoido-Lobaton P. (2003). *Governance Matters III: Governance Indicators for 1996-2002*. Draft for Comment, World Bank.

- Kaufmann, D., Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2010). Worldwide Governance Indicators (WGI). Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home> 2012-07-16
- Kenworthy, L. (1997). Civic Engagement, Social Capital, and Economic Cooperation. *American Behavioural Scientist*, vol. 40 (5), pp. 645-956.
- King, D. Y. (1981). Regime type and performance - authoritarian rule, semi-capitalist development, and rural-inequality in Asia. *Comparative Political Studies*, 13(4), pp. 477-504.
- Kirzner, I. M. (1973). *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, University of Chicago Press.
- Kirzner, I. M. (1997). Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach. *Journal of Economic Literature*, vol. 35 (1), pp. 60-85.
- Klasing, M. J. (2013). Cultural dimensions, collective values and their importance for institutions. *Journal of Comparative Economics*, 41(2), pp. 447-467. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2012.09.003>
- Knack, S. (1996). Institutions and the convergence hypothesis: The cross-national evidence. *Public Choice*, vol.87 (3-4), pp.207-228.
- Knack, S. (2003). Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the Olson and Putnam hypotheses. *Public Choice*, 117(3-4), pp. 341-355.
- Knack, S., & Zak P. J. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, vol. 111 (470), pp. 295- 321.
- Knack, S., & Keefer P. (1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Measures. *Economics and Politics*, vol.7 (3), pp. 207- 227.
- Knack, S., & Keefer P. (1997). Does Social Capital Have an Economic Payoff? A Cross-Country Investigation. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112 (4), pp. 1251-1288.
- Kormendi, R., & Meguire P. G. (1985). Macroeconomics Determinants of Growth: Cross- Country Evidence. *Journal of Monetary Economics*, vol. 16 (2), pp. 141-163.
- Krueger, A. (1993). *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*. MIT
- Krugman, P. (1994). The Myth of the Asian Miracle. *Foreign Affairs*, vol. 73 (6), pp. 62-78.

- Kwon, H., & Kim, E. (2014). Poverty reduction and good governance: Examining the rationale of the Millennium Development Goals. *Development and Change*, 45(2), pp. 353-375.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes I. F., Sheifer A., & Vishny R. (1997). Trust in Large Organizations. *American Economic Review Papers and Proceedings*, vol.87 (2), pp. 333-338.
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes I. F., Sheifer A., & Vishny R. (1999). The Quality of Government. *Journal of Law Economics and organization*, vol. 87 (2), pp. 333-338.
- La Porta, R., Lopez-De-Silanes, F., & Shleifer, A. (2008). The economic consequences of legal origins. *Journal of Economic Literature*, 46(2), pp. 285-332. doi:10.1257/jel.46.2.285
- Lambsdorff, J. G. (2003a). How corruption affects persistent capital flows. *Economics of Governance*, 4(3), pp. 229-243.
- Lambsdorff, J. G. (2003b). How corruption affects productivity. *Kyklos*, 56(4), pp. 457-474. doi:10.1046/j.0023-5962.2003.00233.x
- Landes, D. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations*, New York, NY: W.W. Norton.
- Lee, H. Y., Ricci L. A., & Rigobon R. (2004). Once again, is openness good for growth? *Journal of Development Economics*, vol. 75 (2), pp. 451-472.
- Leertouwer, E., Sturm J. E., & De Haan J. (2002). Which economic freedom contribute to growth? A comment. *Kyklos*, vol. 55 (3), pp. 403-416.
- Leff, N. (1964). Economic Development through Bureaucratic Corruption. *American Behavioural Scientist*, vol. 8 (3) pp.8-14.
- Leite, C., & Weidmann J. (2002). Does Mother Nature Corrupt? *Natural Resources, Corruption, and Economic Growth. Governance, Corruption, & Economic performance*, G. T. Abed, S. Gupta (eds.), International Monetary Fund.
- Levine, R., & Renelt D. (1992). A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions. *American Economic Review*, vol. 82 (4), pp. 942-963.
- Levine, R., Loayza N., & Beck T. (2000). Financial Intermediation and Growth: Causality and Causes. *Journal of Monetary Economics*, vol. 46 (1), pp. 31-77.
- Lewis-Beck, M. (1988). *Economics and Elections: The Major Western Democracies*, Ann Arbor: University of Michigan Press.
- Leys, C. (1965). What is the problem about corruption? *The Journal of Modern African Studies*, 3(02), pp. 215-230. doi:10.1017/S0022278X00023636

- Li, Q., & Resnick, A. (2003). Reversal of fortunes: Democratic institutions and foreign direct investment inflows to developing countries. *International Organization*, 57(1), pp. 175-211.
- Lipset, S. M. (1959). Some Social Requisites of Democracy: Economic Development and Political Legitimacy. *American Political Science Review*, vol.53 (1), pp.69-105.
- Lucas, R. (1988). On the Mechanics of Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, vol. 22 (1), pp. 3-42.
- Lundström, S. (2005). The effect of democracy on different categories of economic freedom. *European Journal of Political Economy*, 21(4), pp. 967-980. doi: 10.1016/j.ejpoleco.2004.11.005 M. Kelley Publishers.
- Mankiw, G., Romer D., & Weil D. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 107 (2), pp. 407-437.
- Mariscal, E., & Sokoloff K. L (2000). Schooling, Suffrage, and the Persistence of Inequality in the Americas, 1800-1995. S. Haber (ed.), *Political Institutions and Economic Growth in Latin America: Essays in Policy, History and Political Economy*, Stanford Hoover Institution Press.
- Marshall, M. G., Gurr, T. R., & Jaggers, K. (2013). Polity IV Project: Political regime characteristics and transitions, pp. 1800-2013. Dataset. Retrieved from: <http://www.systemicpeace.org/polity/polity4.htm> 2014-07-31
- Marx, C. (1872). La nacionalización de la tierra. Primera Edición: N° 11, *Periódico International Herald*.
- Maseland, R. (2013). Parasitical cultures? the cultural origins of institutions and development. *Journal of Economic Growth*, 1-28. doi:10.1007/s10887-013-9089-x
- Mason, A., Lee R., & Millar T. (2003). Saving, Wealth and the Transition from Transfers to Individual Responsibility: The Cases of Taiwan and the Unites States. *Scandinavian Journal of Economics*, vol. 105 (3), pp. 339-357.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol.110 (3), pp.681-712.
- Mauro, P. (1997). Why Worry about Corruption? *Economic Issues*, No 6, Washington D.C, International Monetary Fund.
- Mauro, P. (2004). The persistence of corruption and slow economic growth. *IMF Staff Papers*, 51(1), pp. 1-18.

- McGowan, P.J. (1986). Intervention Event File, Arizona State University, Department of Political Science, Tempe, AZ.
- Meltzer, A. H., & Richard S. F. (1981). A rational theory of the size of government. *Journal of Political Economy*, vol. 89 (5), pp. 914-927.
- Méndez, F., & Sepúlveda, F. (2006). Corruption, growth and political regimes: Cross country evidence. *European Journal of Political Economy*, 22(1), pp. 82-98.
- Méon, P. G., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth? *Public Choice*, 122(1-2), pp. 69-97. doi:10.1007/s11127-005-3988-0
- Méon, P. G., & Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease? *World Development*, 38(3), pp. 244-259. doi:10.1016/j.worlddev.2009.06.004
- Messerlin, P. A. (1981). The political economy of protectionism: the bureaucratic case. *Welwirtschaftliches Archiv*, vol. 117, pp. 469-496.
- Messick, R.E. (ed.) (1996). *World Survey of Economic Freedom, 1995-1996*. New Brunswick, N.J.: Freedom House and Transaction Publishers.
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*, 383, pp. 23-30.
- Mo, P. H. (2001). Corruption and economic growth. *Journal of Comparative Economics*, 29(1), pp. 66-79. doi:10.1006/jcec.2000.1703
- Mobarak, A. M. (2005). Democracy, volatility, and economic development. *Review of Economics and Statistics*, 87(2), pp. 348-361. doi:10.1162/0034653053970302
- Mohtadi, H., & Roe T. (2003). Democracy, rent seeking, public spending and growth. *Journal of Public Economics*, vol. 87 (3-4), pp. 445-466.
- Molteni, G. (2006). Principales Aportes de la Nueva Economía Institucional (NEI) y sus Críticos. *Revista Valores en la Sociedad Industrial*, Año XXIV, 67, pp. 8-19.
- Montalvo, J. G., & Reynal-Querol M. (2003). Religion polarization and economic development. *Economics Letters*, vol. 80 (2), pp. 201-210.
- Montalvo, J. G., & Reynal-Querol M. (2004). Ethnic Polarization, Potential Conflict, and Civil Wars? *American Economic Review*, forthcoming.
- Moore, M. (1998). Death without Taxes: Democracy, State Capacity, and Aid Dependency in the Fourth World. White G. y Robinson M. (eds.): *Towards a Democratic Developmental State*, Oxford University Press.
- Mulligan, C. B., Gil, R., & Sala-i-Martin, X. (2004). Do democracies have different public policies than nondemocracies? *Journal of Economic Perspectives*, 18(1), pp. 51-74. doi:10.1257/089533004773563430

- Murphy, K. M, Sheifer A., & Vishny R. (1993). Why is rent-seeking costly to growth? *American Economic Review*, vol. 82 (2), pp. 409-414.
- Murray, D. R., & Schaller, M. (2010). Historical prevalence of infectious diseases within 230 geopolitical regions: A tool for investigating origins of culture. *Journal of Cross-Cultural Psychology*, 41(1), pp. 99-108. doi:10.1177/0022022109349510
- Myhrman, J., & Weingast, B., R, (1994). Douglass C. North's Contributions to Economics and Economic History. *Scand. J. of Economics* 96 (2), pp. 185-193.
- Myrdal, G. (1958). *Value in Social Theory. A Selection of Essays on Methodology* by Gunnar Myrdal, P: Streeten (ed.), New York, Harper and Brothers.
- Myrdal, G. (1968 [1953]). *El elemento político en el desarrollo de la teoría económica*, Madrid, Gredos. National Academy of Sciences (NAS), National Research Council, Working Group on Population Growth and Economic Development (1986): *Population Growth an Economic Development: Policy Questions*, Washington, D.C., National Academy Press.
- Ndulu, J., & O'Connell, S. (1999). Governance and growth in Sub-Saharan Africa. *Journal of Economic Perspectives* 13(3), pp. 41-66.
- Nicholls, A. J. (1994). *Freedom with Responsibility: The Social Market No. 27*. Fondo Monetario Internacional. Washington, DC.
- North, D. C. (1981a). *Growth and Structural Change*, New York, NY: Norton.
- North, D. C. (1981b). *Structure and Change in Economic History*, New York, NY: Norton.
- North, D. C. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*, New York: Cambridge University Press.
- North, D. C., (1995). *The New Institutional Economics and Third World Development*. J. Harris, J. Hunter, C. M. Lewis (eds.), *The New Institutional Economics and Third World Development.*, New York and London, Routledge.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
- North, D. C., & Weingast B. R. (1989). The Evolution of Institutions Governing Public Choice. *Journal of Economic History*, vol. 49 (3), pp. 803-832.
- North, D. C., & Davis L. E. (1971). *Institutional Change and American Economic Growth*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North, D. C., & Thomas R.P. (1973). *The rise of the western world: A new economic history*, Cambridge: Cambridge University Press.

- North, D. C. (1993). Institutions and Credible Commitment. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*. 149 (1), pp. 11-23.
- North, D. C. (1995). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE.
- Norton, S.W. (2003). Population Growth, Economic Freedom, and the Rule of Law. en *The Environment and Prosperity Rihts: Recipe for Sustainable Development*, L. T. Anderson (ed.), Standfor, CA: Hoover Institution Press.
- O'Driscoll Jr., Holmes K.R., & O'Grady M.A. (2002). *2002 Index of economic Freedom*, Washington, DC, The Heritage Foundation, NY: Dow Jones & Company, Inc.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations*, CT: Yale University Press.
- Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. *American Science Review*, vol. 87 (3), pp. 567-575.
- Olson, M. (1996). Big bills left on the sidewalk: why some nations are rich, and others are poor. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 10 (1), pp. 3-24.
- Olson, M. (1999). Social Scientist. *The Economic Journal*, 109, pp. 443-452. Published by Blackwell Publishers. Oxford, USA.
- Olson, M., Sarna S. N., & Swamy A. (2000). Governance and Growth: A Simple Hypothesis Explaining Cross-Country Differences in Productivity Growth. *Public Choice*, vol. 102 (3-4), pp. 341-364.
- Olson, M. (1982). *The Rise and Decline of Nations: Economic Growth, Stagflation, and Economic Rigidities*, Yale University Press, New Haven and London.
- Olson, M. (1965). *The Logic of Collective Action*. Harvard University Press,
- Olsson, O. & Hibbs D. (2005). *Biogeography and Long-Run Economic Organization* 19 (2): pp. 445-490.
- Ostrom, E. (2000). Social capital: A fad or a fundamental concept. In P. Dasgupta & I. Serageldin (Ed.), *Social capital: A multifaceted perspective*, pp. 172-214. Washington: The World Bank.
- Pääkkönen, J. (2010). *Economic Freedom as Driver of Growth in Transitions*. *Economic Systems* (forthcoming).
- Paldam, M. (2000). Social Capital: One or Many? Definition and Measurement. *Journal of Economic Surveys*, vol. 14 (5), pp. 629-653.
- Panizza, U. (2001). Electoral rules, political systems, and institutional quality. *Economics and Politics*, vol.13 (3), pp.311-342.

- Papaioannou, E., & Siourounis, G. (2008). Democratisation and growth. *Economic Journal*, 118(532), pp. 1520-1551. doi:10.1111/j.1468-0297.2008.02189.x Paper Series 0704, Department of Economics, Tufts University.
- Peltzman, S. (1976). Toward a more general theory of regulation. *Journal of Law and Economics*, vol. 19, (2) pp. 211-248.
- Perkins, D. H., & Syrquin M. (1989). Large Countries: The Influence of Size. En *Handbook of development economics*, vol. 2, H. Chenery, T.N. Srinivasan (eds.), New York, Elsevier Science Publishers.
- Perotti, R. (1996). Growth, Income Distribution, and Democracy: What the data say. *Journal of Economic Growth*, vol. 1, (2) pp. 149-187.
- Persson, R. & Tabellini G. (1994). Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence, *American Economic Review*, vol. 84 (3), pp. 600-621.
- Persson, T. & Tabellini G. (2004). Constitutions and Economic Policy. *Journal of Economic Perspectives* 18, pp. 75-98.
- Persson, T. & Tabellini G. (2006). Democratic Capital: The Nexus of Political and Economic Change. Documento de trabajo. Tomado de www.iies.su.se/~perssont/
- Pincus, S. (2006). England's Glorious Revolution, pp. 1688-1689. Bedford/St. Martin's
- Pitlik, H. (2002). The path of liberalization and economic growth. *Kyklos* vol. 55 (1), pp. 57- 80
- Pitlik, H. (2008). The impact of growth performance and political regime type on economic policy liberalization. *Kyklos*, 61(2), pp. 258-278. doi:10.1111/j.1467-6435.2008.00401.x
- Pitlik, H., & Wirth S. (2003). Do Crises Promote the Extent of Economic Liberalization? An Empirical Test. *European Journal of Political Economy*, vol. 19 (3), pp 565-581.
- Przeworski, A. (2004). Democracy and economic development. In E. D. Mansfield, & R. Sisson (Ed.), *The evolution of political knowledge: Democracy, autonomy, and conflict in comparative and international politics* (pp. 300). Columbus: Ohio State University Press.
- Przeworski, A. & Limongi F. (1993). Political regimes and economic growth. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 7 (3), pp. 51-69.
- Putnam, R. D. (1993a). *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.

- Putnam, R. D. (1993b). The Prosperous Community. Social Capital and Public Life. *The American Prospect*, vol. 4 (13), pp. 35-42.
- Putnam, R. D. (1995a). Bowling Alone: America's Declining Social Capital. *Journal of Democracy* vol.6 (1), pp. 65-78.
- Putnam, R. D. (1995b). Tuning in, Tuning Out: The Strange Disappearance of Social Capital in America. *PS: Political Science and Politics*, vol.28, pp. 64-683.
- Putnam, R. D., & Helliwell J. F. (1995). Economic Growth and Social Capital in Italy. *Eastern Economic Journal*, vol.21 (3), pp. 295-307.
- Ramey, G., & Ramey, V. A. (1995). Cross-country evidence on the link between volatility and growth. *The American Economic Review*, 85(5), pp. 1138-1151.
- Rauch, J. & Evans P. (2000). Bureaucratic Structure and Bureaucratic Performance in Less Developed Countries. *Journal of Public Economics*, 75, pp. 49-71.
- Rebelo, S. (1991). Long-run Policy Analysis and Long-run Growth. *Journal of Political Economy*, 99 (3), pp. 500-521.
- Regional Economic Development Initiatives in Latin America. Institute of Social Research Report. Banco Mundial, Washington, D.C. Research Working Papers 2196. The World Bank, Washington, D.C.
- Resico, M., F. (2003). El debate de las Reformas Económicas desde la Perspectiva de la Economía Política, *Revista Diálogo Político*, Konrad Adenauer Stiftung, Año XX, No. 4, pp. 175-199.
- Ricardo, D. (1912, [1821]). *The Principles of Political Economy*, 3rd ed., London, J.M. Dent.
- Rigobon, R., & Rodrik, D. (2004). Rule of Law, Democracy, Openness, and Income: Estimating the Interrelationships. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 7765.
- Rigobon, R., & Rodrik, D. (2005). Rule of law, democracy, openness, and income: Estimating the interrelationships. *Economics of Transition*, 13(3), pp. 533-564. doi:10.1111/j.1468-0351.2005.00226.x
- Ritzen, J., Easterly W., & Wollocock M. (2000). On Good Politicians and Bad Policies: Social Cohesion, Institutions, and Growth. World Bank, Policy Research Working Paper No.2448.
- Rode, M., & Gwartney, J. D. (2012). Does democratization facilitate economic liberalization? *European Journal of Political Economy*, 28(4), pp. 607-619.

- Rodrik, D. (1991). Policy uncertainty and private investment in developing countries. *Journal of Development Economics*, vol. 36 (1), pp. 229-242.
- Rodrik, D. (1999a). Where Did All the Growth Go? External Shocks, Social Conflict, and Growth Collapses. *Journal of Economic Growth*, vol. 4 (4), pp. 385-412.
- Rodrik, D. (1999b). Democracies Pay Higher Wages. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 114 (3), pp. 707-738.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for High-Quality Growth: What They Are and How to Acquire Them. *Studies in Comparative International Development*, 00393606, Fall2000, Vol. 35, Issue 3.
- Rodrik, D., Subramanian A., & Trebbi F. (2004). Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development. *Journal of Economic Growth*, vol. 9 (2), pp.131-165
- Romer, P. (1986). Increasing Returns and Long-Run Growth. *Journal of Political Economy*, vol. 94 (5), pp. 1.002-1.037.
- Romer, P. (1993). Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development. *Journal of Monetary Economics*, vol. 32 (3), pp. 543-573.
- Romer, P. M. (1986). Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy*, 94(5), pp. 1002-1037.
- Romer, P. M. (1990). Endogenous technological change. *Journal of Political Economy*, 98(5, Part 2: The Problem of Development: A Conference of the Institute for the Study of Free Enterprise Systems), S71-S102.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in stata. *Stata Journal*, 9(1), pp. 86-136.
- Rupasingha, A., Goetz, S. J., & Freshwater, D. (2002). Social and institutional factors as determinants of economic growth: Evidence from the united states counties. *Papers in Regional Science*, 81(2), pp. 139-155. doi:10.1007/s101100100091
- Rutherford, M. (1994). *Institutions in Economics. The Old and the New Institutionalism*, Cambridge, 1996, Cambridge University Press.
- Rutherford, M. (2001). Institutional Economics: Then and Now. *Journal of Economic Perspectives*, 115 (3), pp. 173-194.
- Sachs, J. D., & Warner A. (1995a). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*, vol.1 (1), pp.1-95.

- Sachs, J. D., & Warner A. (1995b). Natural Resource Abundance and Economic Growth. Harvard Institute for International Development, Development Discussion Paper No. 517, and NBER working paper No. 5398.
- Sachs, J., Vial, J. (2002). Competitividad y Crecimiento Económico en los países andinos. Proyecto Andino de Competitividad. CAF.
- Sander, D. (1981). Patterns of Political Instability. The Macmillan Press LTD, London, United Kingdom.
- Schaller, M., & Murray, D. (2008). Pathogens, personality, and culture: Disease prevalence predicts worldwide variability in sociosexuality, extraversion, and openness to experience. *Journal of Personality and Social Psychology*, 95(1), pp. 212-221.
- Schumpeter, J. A. (1912). *The Theory of Economic Development*, Cambridge, Harvard University Press.
- Schumpeter, J. A. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*, London, Allen & Unwin.
- Scully, G. W. (1988). "The Institutional Framework and Economic Development", *Journal of Political Economy*, vol.96 (3), pp.652-662.
- Scully, G. W. (1992). *Constitutional Environments and Economic Growth*, Princeton, N.J.: Princeton University Press.
- Scully, G.W., & Slottje D.J. (1991). Ranking economic liberty across countries. *Public Choice*, vol. 69 (2), pp. 121-152.
- Sen, A. (1987). *On Ethics and Economics*, Oxford, Basil Blackwell.
- Sen, A. (1999). *Development as freedom*, A.A. Knopf (ed.), New York, Inc.
- Senior, J. (2006). *Corruption-The World's Big C. Cases, Causes, Consequences, Cures*. The Institute of Economic Affairs London.
- Shleifer, A., & Vishny R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 108 (3), pp.599-617.
- Simon, J. (1987). Population Growth, Economic Growth, and Foreign Aid. *Cato Journal*, vol. 7 (1) pp. 159-186.
- Simon, J. (1990). *Population matters*, New Brunswick, N.J.: Transaction Publisher.
- Simon, J. (1995). *The State of Humanity*, Oxford, Blackwell.
- Sirowy, L., & Inkeles A. (1990). The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: A Review. *Studies in Comparative International Development*, vol. 25 (1), pp. 126-157.

- Smith, A. (1976, [1776]). *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Chicago, IL: University of Chicago Press.
- Sokoloff, K. L., & Engerman, S. L. (2000). History lessons: Institutions, factors endowments, and paths of development in the new world. *The Journal of Economic Perspectives*, 14(3), pp. 217-232.
- Solow, R. (1956). A contribution to the Theory of Economic Growth. *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70 (1), pp. 65-94.
- Solow, R. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 39, N° 3, pp. 312-320. Published by The MIT Press.
- Sörensen, G. (1993). *Democracy and Democratization*. Boulder, Westview Press.
- Steuart, I. (1998). An investigation into the relationship between religion and economic development, Manuscrit.
- Stiglitz, J. (2002). *El malestar de la globalización*, Madrid, Taurus.
- Stolle, D. (1998). Bowling together, bowling alone: the development of generalized trust in voluntary associations”, *Political Psychology*, vol. 19 (3), pp. 497-525.
- Stroup, M. D. (2007). Economic freedom, democracy, and the quality of life. *World Development*, 35(1), pp. 52-66. doi:10.1016/j.worlddev.2006.09.003
- Stulz, R., & Williamson, R. (2001). *Culture, Openness and Finance*, NBER Working Paper, No. 8222.
- Swan, T. W. (1956). Economic Growth and Capital Accumulation. *Economic Record*, 32(2), pp. 334-361. doi:10.1111/j.1475-4932.1956.tb00434.x
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of Europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), pp. 677-716.
- Tanzi, V., & Davoodi H. R. (2002). *Corruption, Growth and Public Finances. Governance, Corruption, & Economic performance*, G. T. Abed, S. Gupta (eds.), International Monetary Fund.
- Tarrow, S. (1998). *Power in Movement: Social Movements and Contentious Politics*. Cambridge University Press. Nueva York.
- Tavares, J., & Wacziarg R. (2001). How democracy affects growth. *European Economic Review*, vol. 45 (8), pp. 1341-1378.
- Taylor, C, & Jodice D. (1983). *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn, Yale University Press.

- Taylor, C, & Jodice D. (1988). *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn: Yale University Press.
- Taylor, C, & Hudson M. (1972). *World Handbook of Political and Social Indicators*, New Haven, Conn: Yale University Press.
- Temple, J. (1999). The New Growth Evidence. *Journal of Economic Literature*, vol. 37 (1), pp.112-156.
- Thomas, V., Dailami M., Dhareshwar A., Kaufmann D., Kiher N., López R., & Wang Y. (2000). *The Quality of Growth*, The World Bank, Oxford University Press.
- Tilly, C. (1992). *Coercion, Capital and European States, AD 1990-1992*. Oxford: Black well.
- Tintin, C. (2013). The determinants of foreign direct investment inflows in the central and eastern European countries: The importance of institutions. *Communist and Post-Communist Studies*, 46(2), pp. 287-298. doi:10.1016/j.postcomstud.2013.03.006
- Toboso, F. (1997). ¿En qué se diferencian los enfoques de análisis de la vieja y la nueva economía institucional? *Hacienda Pública Española*, 143(4), pp. 175-192.
- Tornell, A. (1997). Economic growth and decline with endogenous property rights. *Journal of Economic Growth*, vol 2(3), pp. 219-250.
- Tornell, A. (1999). The voracity effect. *American Economic Review*, vol. 89 (1), pp. 22-46.
- Treisman, D. (2000). The causes of corruption: a cross-national study. *Journal of Public Economics*, vol.76 (3), pp.339-457.
- Tullock, G. (1980). Efficient rent-seeking. J. M. Buchanan; R. D. Tollison, G. Tullock (eds.), *Toward a theory of the rent-seeking society*, Texas, A & M Press, pp. 269-282.
- Tullock, G. (1984). Long-run equilibrium and total expenditures in rent-seeking: a comment. C. K. Rowley; R. D. Tollison, G. Tullock (eds.), *The political economy of rent-seeking*, 1988, Boston, Kluwer Academic Publishers, pp. 103-106.
- Varsakelis, N. C. (2006). Education, political institutions and innovative activity: A cross-country empirical investigation. *Research Policy*, 35(7), pp. 1083-1090. doi:10.1016/j.respol.2006.06.002
- Veblen, T. (1919). *The vested interest and the Common man*, 1964, New York, The Viking Press.
- Véliz, C. (1994). *The New World of the Gothic Fox: Culture and Economy in English*

- Weber, M. (1905). *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. London: Unwin.
- Weber, M. (1958). *The protestant ethic and the spirit of capitalism*. New York: Charles Scribner's Sons.
- Weber, M. 1968 [1922]. *Economy and Society*. University of California Press. Berkeley.
- Wei, S. (2000a). Natural openness and good government. National Bureau of Economic Research Working Paper Series, No. 7765. doi:10.3386/w7765
- Wei, S. (2000b). How taxing is corruption on international investors? *Review of Economics and Statistics*, 82(1), pp. 1-11.
- Weingast, B. R. (1989). The Political Institutions of Representative Government: Legislatures. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 145 (4), pp. 693-703.
- Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48(3), pp. 443-446.
- Williamson, O. (1985). *The Economic Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*, New York; Free Press.
- Wittman, D. (1989). Why Democracy Produce Efficient Results. *Journal of Political Economy*, vol. 97 (6), pp. 1395-1403.
- World Bank (1991). *World Development Report 1991*, Oxford, Oxford University Press.
- World Bank (2000). *Beyond Economic Growth: Meeting the Challenges of Global Development*, Washington D.C., The World Bank.
- World Bank (2002a). *World Development Report 2002: Building Institutions for Market*”, Washington DC, The World Bank.
- World Bank (2002b). *Global Economic Prospects 2002: Making Trade Work for the Poor*, Washington D.C.
- World Bank (2002c). *Development, Trade and WTO: A Hand Book*, Washington D.C.
- World Bank (2003). *World Development Indicators*, Washington D.C.
- World Bank (2012). *World Development Indicators*. Retrieved from <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators> [2012-10-10].
- Wu, W., & Davis O.A. (1999). The two freedom, economic growth and development: An empirical study”, *Public Choice*, vol. 100 (1), pp. 39-64.
- Yang, B. (2011). Political democratization, economic liberalization, and growth volatility. *Journal of Comparative Economics*, 39(2), pp. 245-259. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.jce.2010.08.001>

Zak, P. J., & Knack, S. (2001). Trust and growth. *Economic Journal*, 111(470), 295-321.
doi:10.1111/1468-0297.00609

Apéndice I

Tabla 1: Evidencia empírica sobre los determinantes de la Calidad Institucional

Autor/es	Determinantes	Principales Resultados
Acemoglu et al. (2001)	Ratio mortalidad de los colonos.	Relación casi lineal y negativa. Se confirma que el ratio mortalidad de los colonos repercute en los niveles de renta a través de su efecto en las instituciones.
Ades y Di Tella (1999)	Renta per cápita; Apertura comercial; Materias primas.	Efecto negativo y significativo de la renta sobre la corrupción, aunque dicho efecto desaparece en los años noventa. Relación negativa y significativa de la apertura comercial (importaciones/PIB) con los niveles de corrupción. La distancia física a los principales exportadores mundiales, presenta signo positivo y significativo con los niveles de corrupción. En países donde las materias primas (petróleo, minerales, metales), constituyen una significativa cuota de exportación, los niveles de corrupción son mayores. Este efecto desaparece en los años noventa.
Aixalá y Fabro (2008)	Renta per cápita; Heterogeneidad étnica; Religión; Apertura comercial; Desigualdad en renta.	Efecto positivo y significativo de los niveles de renta y apertura comercial. La fragmentación étnica presenta signo negativo, pero pierde significatividad al incluir la renta per cápita. El origen legal socialista presenta peor marco institucional que el inglés. La religión musulmana presenta un efecto significativo y negativo.
Alesina et al. (2003)	División etnolingüística; Origen legal.	Efecto adverso sobre la calidad institucional de la división étnica. El efecto, sin embargo, pasa a ser no significativo, salvo algunas excepciones, cuando se controla las regresiones con variables adicionales (sobre todo renta per cápita y latitud). Los países con tradición legal inglesa cuentan con un mejor desempeño institucional que los países con origen legal francés o socialista.
Alesina y Perotti (1996)	Renta per cápita; Heterogeneidad étnica; Desigualdad en renta; Dummies continentales.	A mayor renta inicial, menor inestabilidad sociopolítica, aunque el efecto no es significativo. A mayor grado de homogeneidad étnica, menor inestabilidad sociopolítica, siendo no significativo. Una distribución más igualitaria de la renta reduce la inestabilidad sociopolítica. América Latina tiende a ser más inestable que el resto de los países de la muestra (influencia de factores culturales y/o históricos)
Alonso (2007)	Fragmentación étnica y lingüística; Latitud y Tamaño de la población; Tamaño del mercado nacional.	La calidad de las instituciones se explica por el nivel de fragmentación social con un efecto negativo y, con un efecto positivo, por las condiciones geográficas y la capacidad del mercado nacional.

Alonso y Garcimartín (2011)	Renta per cápita; Tasa de apertura; Nivel educativo; Distribución de la renta; Dimensión y origen de los recursos del Estado; Heterogeneidad étnica y Origen legal; Origen colonial; Latitud y Recursos naturales.	El nivel de desarrollo económico muestra un impacto positivo y significativo en la calidad institucional. La apertura comercial no resulta significativa. Impacto positivo y significativo del indicador de educación. El índice de Gini resulta negativo y significativo, por lo que una distribución más equitativa de la renta derivará en mejor marco institucional. A mayor capacidad recaudatoria del sistema fiscal mejores instituciones, según el coeficiente positivo y significativo del indicador de impuestos.
Álvarez-Díaz y Caballero (2008)	Renta per cápita; Latitud; Heterogeneidad étnica; Religión.	La renta per cápita y la latitud presentan un efecto positivo, sin embargo, es negativo para el sistema legal francés y socialista.
Berggren y Bjornskov (2013)	Religión; Renta per cápita; Apertura comercial; Origen legal.	La religión influye negativamente en el marco institucional formal a través del proceso político, ya que cuanto mayor es la competencia política mayor será tal efecto. El porcentaje de población religiosa no resulta significativo.
Breen y Gillanders (2012)	Variables geográficas; Heterogeneidad étnica y Edad del Estado.	Los países con un clima más favorable a las colonias europeas tienden a tener mejores instituciones y menor corrupción, a la vez que cuentan con peores instituciones y son más corruptos cuanto más joven es el Estado. La fragmentación étnica, no resulta significativa.
Chong y Zanforlin (2000)	Renta per cápita; Origen legal; Dummies continentales.	La renta per cápita inicial tiene un efecto positivo y significativo sobre los índices de calidad institucional. La tradición legal francesa presenta una robusta y significativa relación negativa con los índices de calidad institucional. La tradición legal inglesa presenta una relación positiva y significativa con el desempeño institucional. La dummy para América Latina presenta en general una correlación negativa y significativa con los índices de calidad institucional.
Easterly (2001a)	Fraccionalización etnolingüística; Desigualdad en renta.	Relación negativa entre fraccionalización etnolingüística y diversas medidas de calidad institucional. Relación negativa de la desigualdad en renta con diversas medidas de calidad institucional.
Easterly y Levine (1997)	Fraccionalización etnolingüística.	Relación no significativa entre la fraccionalización etnolingüística con las medidas de inestabilidad sociopolítica (salvo cambios constitucionales). Correlación negativa y significativa con el Estado de Derecho. Correlación positiva y significativa

		con la corrupción y el tipo de cambio del mercado negro.
Easterly y Levine (2003)	Origen legal; Religión; Apertura comercial; Latitud; Mortalidad de colonos europeos S. XVIII y XIX; Materias primas.	El origen legal francés presenta en general una asociación negativa con la calidad institucional. En general los países con predominio de población protestante presentan mejor calidad institucional que los países con predominio de católicos y musulmanes. La variable “sin salida al mar” presenta una correlación negativa y significativa con la calidad institucional, si bien la significatividad desaparece cuando se incluyen otras variables en la regresión tales como origen legal, religión o diversidad étnica. Asociación positiva y significativa de la variable latitud con la calidad institucional. Asociación negativa y significativa de la mortalidad de colonos con la calidad institucional. La evidencia apoya las hipótesis de Engerman y Sokoloff (1997) y Acemoglu et al. (2001), con relación a las materias primas.
Islam y Montenegro (2002)	Renta per cápita; Heterogeneidad étnica, Origen legal; Apertura comercial; Desigualdad en el ingreso; Materias primas.	Asociación positiva y significativa de la renta per cápita con la calidad institucional. No se encuentra relación entre la heterogeneidad etnolingüística y la calidad institucional. Los países con origen legal francés presentan un marco institucional peor que los otros, no siendo siempre significativo el socialista. La apertura comercial es en general un factor significativo de la calidad institucional. La desigualdad en el ingreso presenta un efecto significativo y negativo. La variable proporción de exportaciones de petróleo y minerales sobre el total de exportaciones, presenta una relación negativa y significativa con la calidad institucional.
Knack y Keefer (1997)	Confianza social.	La confianza social presenta un efecto positivo y significativo sobre el desempeño institucional. A su vez, esta confianza es mayor en sociedades que presentan mayor equidad en la distribución de la renta, controles al poder ejecutivo y, homogeneidad étnica y lingüística.
Kaufmann y Kraay (2002)	Renta per cápita; Mortalidad colonos europeos S. XVIII y XIX.	Efecto negativo de la renta per cápita sobre el “buen gobierno”, posible influencia de las élites y “captura del Estado”. Asociación negativa y significativa de la mortalidad de colonos europeos con la calidad institucional, si bien el efecto es bastante pequeño.

Klasing (2013)	Variables culturales.	La cultura tiene un efecto significativo y robusto en la calidad institucional. Tanto el grado de individualismo-colectivismo como la distancia del poder son las que mayor impacto causan, llegando a explicar el 35% de las variaciones del marco institucional, tan solo superado por el nivel de renta per cápita que explica un 60%.
La Porta et al. (1999)	Renta per cápita; Latitud; Heterogeneidad étnica; Origen legal; Religión; Confianza social; Dummies continentales.	Fuerte efecto positivo sobre el desempeño institucional de la renta per cápita y la latitud, siendo negativo para la heterogeneidad etnolingüística. El origen legal es significativo, y más negativo en el caso francés y socialista. Los países con tradición legal inglesa cuentan con un mejor desempeño institucional que los países con origen legal francés o socialista. La religión católica y musulmana presenta un efecto negativo. Los países con predominio de población perteneciente a una religión jerárquica (católicos, musulmanes y ortodoxos del Este) presentan menor eficiencia judicial, mayor corrupción, menor calidad burocrática, y mayor evasión fiscal. Efecto positivo y significativo de la confianza social sobre la eficiencia gubernamental. A su vez, esta confianza social presenta una fuerte asociación negativa con el predominio de religiones jerárquicas, en especial con el catolicismo. La dummy para América Latina debilita, pero no elimina, el efecto adverso de las leyes francesas y el catolicismo.
Leite y Weidmann (2002)	Fraccionalización etnolingüística; Apertura Comercial; Materias primas.	La diversidad étnica no presenta una correlación significativa con los niveles de corrupción. Los países con una mayor apertura comercial en términos políticos, presentan menores niveles de corrupción. La relación es robusta. La abundancia de combustibles y minerales presentan un efecto positivo, significativo y robusto, con los niveles de corrupción.
Licht et al. (2007)	Variables culturales; Religión; Variables históricas; Heterogeneidad étnica; Origen legal; Desigualdad en renta.	La dimensión cultural explica aproximadamente la mitad de las variaciones del grado de cumplimiento de la ley y la ausencia de corrupción, así como más del 60% en el caso de la responsabilidad democrática. La herencia británica y la religión tienen un efecto significativo sobre las variables institucionales.
Mauro (1995)	Fraccionalización etnolingüística.	Correlación negativa y significativa de la división étnica sobre la eficiencia institucional.

Panizza (2001)	Renta per cápita; Fraccionalización etnolingüística; Origen legal; Federalismo; Latitud.	<p>Correlación positiva de la renta per cápita, pero no significativa con la calidad institucional.</p> <p>La fraccionalización etnolingüística presenta correlación negativa pero raramente significativa con la calidad institucional.</p> <p>Países con códigos legales de origen francés y socialista, presentan niveles más bajos de calidad institucional (efecto sobre la corrupción especialmente intenso) y, a su vez, países con códigos legales de origen alemán y escandinavo, presentan mejores resultados que países con origen legal inglés (según el autor, este último resultado se obtiene, probablemente, porque no se incluyen países en vías de desarrollo, de modo que los códigos alemán y escandinavo pueden ser proxies del nivel de desarrollo).</p> <p>El federalismo presenta una correlación no significativa con la calidad institucional, que reflejaría la tensión entre costes y beneficios de los sistemas federales.</p> <p>La fracción del área tropical de un país presenta correlación negativa y significativa con la calidad institucional.</p>
Rigobon y Rodrik (2004)	Renta per cápita; Apertura comercial; Latitud.	<p>Efecto positivo de la renta per cápita sobre la democracia y el Estado de Derecho.</p> <p>La apertura comercial ejerce un impacto beneficioso sobre el Estado de Derecho, si bien su significatividad depende de la muestra de países utilizada. El efecto de la apertura comercial sobre el nivel de democracia es negativo.</p> <p>La distancia al Ecuador presenta un efecto positivo y significativo con la democracia y el Estado de Derecho.</p>
Treisman (2000)	Renta per cápita; Fraccionalización etnolingüística; Origen legal; Religión; Apertura comercial; Federalismo; Latitud; Dummies continentales; Materias primas.	<p>Asociación negativa y significativa con los niveles de corrupción de la renta per cápita.</p> <p>Asociación no significativa de la división étnica con los niveles de corrupción cuando en la regresión se incluye la renta per cápita.</p> <p>Los países con tradición legal inglesa, que además fueron antiguas colonias de Inglaterra, presentan menores niveles de corrupción, aunque la relación no siempre es significativa.</p> <p>El porcentaje de población protestante tiene un impacto negativo y significativo sobre la corrupción. El porcentaje de católicos, musulmanes y anglicanos resulta no significativo.</p> <p>Relación negativa, aunque no significativa, de varias medidas de apertura comercial con los niveles de corrupción. El efecto es muy pequeño.</p> <p>Asociación positiva y significativa entre estructura federal y niveles de corrupción.</p>

		<p>Asociación significativa y negativa de la variable latitud con los niveles de corrupción.</p> <p>África, Europa del Este, Asia, América Latina y Oriente Medio, se perciben como más corruptos que Europa Occidental y Norteamérica.</p> <p>En los países donde las materias primas (petróleo, minerales, metales) constituyen una significativa cuota de exportación los niveles de corrupción son mayores.</p>
Wei (2000)	Renta per cápita; Fraccionalización etnolingüística; Apertura comercial; Federalismo.	<p>Relación negativa y significativa de la renta con los niveles de corrupción.</p> <p>Asociación no significativa de la división étnica con los niveles de corrupción cuando en la regresión se incluye la renta per cápita. La apertura “natural” muestra una correlación negativa y significativa con los niveles de corrupción.</p> <p>El coeficiente estimado para la variable dummy Federalismo es prácticamente nulo.</p>

Tabla 2: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Perspectiva General

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Ahmad et al. (2012)	Índice de eficiencia institucional: media aritmética de ocho índices, International Country Risk Guide.	La eficiencia institucional muestra un impacto significativo y positivo en el crecimiento económico a largo plazo.
Aixalá y Fabro (2007)	Indicadores agregados de Gobernabilidad, Banco Mundial.	El indicador institucional global (promedio de los seis indicadores) es positivo, altamente significativo y robusto. Mejora la capacidad explicativa del Modelo. Los seis indicadores resultan positivos y significativos, teniendo mayor capacidad explicativa: cumplimiento de la ley, Control de la Corrupción y efectividad del gobierno.
Alonso (2007)	Estado de Derecho, Indicadores de Gobernabilidad del Banco Mundial	El nivel de renta se explica fundamentalmente por las instituciones, siendo no significativa la integración comercial, e incluso con signo inverso.
Araoz (2013)	Índice de calidad institucional agregado, a partir de 10 indicadores, elaboración del autor.	El periodo de mayor calidad institucional está asociado al de mayor prosperidad económica, justificando su desempeño mejor al del resto de países desarrollados analizados en el estudio. Una deficiente calidad institucional no solo repercute en el devenir económico, sino que dificulta la capacidad de seguir a los países de mejor desempeño. El impacto de un cambio institucional no es instantáneo.
Breen y Gillanders (2012)	Indicadores agregados. Cumplimiento de la ley y Control de la Corrupción, Banco Mundial.	La variable cumplimiento de la ley no muestra efecto alguno en la calidad de la regulación empresarial, mientras que en el caso del indicador de corrupción sí muestra un impacto significativo y negativo.
Buchanan et al. (2012)	Primer componente principal de los agregados de gobernabilidad, Banco Mundial.	El indicador institucional muestra un efecto significativo y positivo sobre la inversión extranjera directa, aunque el resto de indicadores presentan una significatividad mayor, ofreciendo el comercio los resultados más robustos. Mejoras en la calidad institucional derivarían en incrementos más que proporcionales en la inversión extranjera directa.
Galindo (2009)	Indicadores agregados de gobernabilidad, Banco Mundial.	La gobernanza tiene un efecto positivo sobre el crecimiento a través de la inversión privada y de la distribución de la renta. En cuanto a la inversión pública, cuyo efecto sobre el PIB es negativo, indica que la gobernanza a través de este canal afectaría negativamente el nivel de renta. Por tanto, se compensa un efecto con otro.
Gillanders (2013)	Indicador agregado: cumplimiento de la ley, Banco Mundial.	En el análisis a nivel país, el cumplimiento de la ley muestra un impacto positivo y robusto, indicando que los países con mejor dotación institucional contarán con

		empresas menos satisfechas con la infraestructura en transporte y electricidad, pudiendo explicarse por expectativas más altas que la tendencia real de provisión de infraestructuras.
Hall y Jones (2003)	Índice de infraestructura social (incluye instituciones y políticas gubernamentales), International Country Risk Guide.	Las diferencias entre los niveles de renta de los países están explicadas sólo modestamente por las diferencias en la acumulación de capital físico y humano, siendo la mayor parte explicada por la productividad. Los países con mejor infraestructura social son más intensivos en capital físico y humano y productividad.
Hamadi et al. (2009)	Indicadores agregados de gobernabilidad, Banco Mundial; Índice de libertad económica, Heritage Foundation.	Diferentes aspectos de la gobernanza están asociados con el crecimiento, aunque el signo de esta relación varía según cual sea. El indicador de democracia y libertad de expresión ejerce un efecto negativo sobre el crecimiento, mientras que el coeficiente de efectividad gubernamental es positivo. Las variables cumplimiento de la ley y corrupción también arrojan un signo negativo.
Fondo Monetario Internacional (2003)	Indicadores agregados de gobernabilidad, Banco Mundial; Índice de libertad económica en el mundo, Fraser Institute; Indicador de democracia, Polity IV.	La calidad institucional ejerce un efecto significativo y positivo sobre los niveles de renta per cápita y su tasa de crecimiento. Aquellos países con instituciones más débiles y bajos niveles de renta incrementarán más sus niveles de renta ante mejoras institucionales. Las instituciones ejercen un efecto robusto y significativo sobre la volatilidad del crecimiento: a mayor calidad institucional menor volatilidad.
Meón y Weill (2010)	Indicadores agregados de gobernabilidad, Banco Mundial.	La eficiencia agregada de la producción mejora con la calidad de la gobernanza.
Tebaldi y Elmslie (2013)	Cumplimiento de la ley e índice promedio de los seis indicadores agregados de gobernabilidad, Banco Mundial.	Los indicadores institucionales presentan un fuerte impacto positivo y robusto en la producción de patentes, siendo superior al de la variable capital humano. El efecto institucional es importante, tanto para los países en la frontera tecnológica, como para los que se encuentran lejos de esta.
Tintin (2013)	Índice de fragilidad del Estado, Center for Systemic Peace.	La capacidad de los Estados de gestionar conflictos y crisis, de elaborar e implementar políticas, de prestar servicios esenciales, de mantener la cohesión y la calidad de vida, entre otros, constituyen un factor determinante de la inversión extranjera.

Tabla 3: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Libertad económica

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Aisen y Veiga (2006)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica tiene un impacto muy relevante en la reducción de la inflación. Por cada punto que aumente, se acorta la inflación aproximadamente en un 25%.
Aisen y Veiga (2013)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica ejerce un efecto positivo y significativo en la tasa de crecimiento del PIB per cápita. Este impacto se produce a través del fomento de la productividad total de los factores y de la acumulación de capital físico.
Aixalá y Fabro (2009)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Existe una relación causal bilateral: la libertad económica genera crecimiento económico y viceversa, con un efecto significativo a largo plazo. También se da una relación causal bilateral entre libertad económica e inversión en capital físico, con un efecto robusto a largo plazo. En el caso de la inversión en capital humano, también existe una relación causal bilateral con la libertad económica. Por último, las libertades civiles y derechos políticos promueven la libertad económica, a la vez ésta fomenta los derechos políticos.
Alf y Crain (2002)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica presenta un efecto positivo y robusto con el crecimiento económico, que es independiente del nivel de libertad política y libertades civiles. Sin embargo, el efecto sobre la inversión no es significativo ni robusto, de modo que la libertad económica promueve crecimiento a través de la mayor eficiencia en la distribución de recursos.
Amendola et al. (2013)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Potenciar los derechos de propiedad impacta positivamente en la desigualdad en renta, efecto que puede contrarrestarse incrementando el nivel de democratización.
Ayal y Karras (1998)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica promueve el crecimiento desde dos vías: incrementando la productividad de los factores y alentando la acumulación de capital. Además, de los trece elementos que conforman la medida de libertad económica elaborada por Fraser Institute, seis son significativos y tienen un efecto positivo en el crecimiento económico (agrupados en tres grandes áreas: entorno monetario estable, pequeña participación del gobierno, libertad de los ciudadanos para realizar transacciones con extranjeros).
Azman-Saini (2010)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	El efecto de las entradas de capital extranjero en el crecimiento aumenta monótonamente con la libertad económica. Al dividir la muestra en dos grupos

		por niveles de renta (alta/media alta y baja/media baja), se concluye que la inversión extranjera directa sólo influirá en el crecimiento cuando el nivel de libertad económica sea suficientemente alto.
Berggren y Jordahl (2005)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Tomando el índice global se observa un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento. La categoría “comercio internacional” está asociada con un crecimiento más lento, lo que parece estar justificado en el efecto de los impuesto al comercio internacional.
Carlsson y Lundstrom (2002)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	El índice general de libertad económica es altamente significativo y positivo. Las siguientes categorías presentes en el índice general presentan una relación positiva con el crecimiento: estructura económica y uso del mercado, libertad de uso de monedas alternativas y de intercambio de capitales, estructura legal y seguridad de la propiedad privada. El tamaño del gobierno, así como el grado de libertad del comercio internacional, muestran una relación negativa.
Cole (2003)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica ejerce un impacto positivo y significativo sobre el crecimiento, independientemente del cual sea el marco teórico utilizado para evaluar dicho impacto.
Dawson (1998)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Efecto positivo y robusto del grado de libertad económica en el crecimiento; ya sea directamente a través de la productividad de los factores o indirectamente mediante su impacto en la inversión, tanto en capital físico como humano.
Dawson (2003)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Los resultados confirman que los niveles de libertad económica causan crecimiento, mientras que las variaciones en la misma vienen determinadas conjuntamente con el crecimiento. Tomando en cuenta los resultados para cada una de las categorías del índice, se confirma la relación causal pero la dirección de la misma difiere entre éstos. Así, los elementos “uso del mercado” y “derechos de propiedad” causan crecimiento, mientras que con el “tamaño del gobierno” ocurre a la inversa, es consecuencia del crecimiento. En el caso de la “estabilidad monetaria”, viene determinada conjuntamente con el crecimiento.
De Haan y Sturm (2000)	Índice de libertad económica, Fraser Institute y Heritage Foundation.	El cambio en la libertad económica producido durante el período objeto de estudio está robustamente relacionado con el crecimiento económico, pero, sin embargo, el nivel de libertad económica de principio del período resulta no significativo. Los resultados no apoyan la idea de que la libertad económica afecte al crecimiento a través de la estimulación de la inversión y el capital humano.

		Aunque ambos indicadores difieren en cobertura, muestran valores cercanos para los países analizados. Se cuestionan algunos de sus elementos, como es el caso de la forma en la que son incluidos tanto el gasto del gobierno como impuestos. A mayor libertad económica más rápido se alcanzará el nivel de renta del estado estacionario, pero sólo para aquellos países que estén por debajo. Una vez alcanzado, la libertad económica no influirá en el mismo.
De Haan y Sturm (2001)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Los cambios en la libertad económica están robustamente relacionados con el crecimiento económico, incluso si se eliminan las observaciones atípicas. El nivel de libertad económica, sin embargo, no está relacionado con el crecimiento.
De Haan et al. (2006)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica tiene un efecto contemporáneo significativo y positivo en el crecimiento económico, tanto en niveles como en tasas de variación.
De Vanssay y Spindler (1994)	Índice agregado, Scully y Slottje (1991).	La libertad económica ejerce un efecto positivo y significativo sobre la renta per cápita.
Durán-Herrera y Bajo-Davó (2013)	Índice de libertad económica, Heritage Foundation.	Contribuir al desarrollo del marco institucional mejora la creación de ventajas competitivas de las empresas y su desempeño responsable. Los países asociados al peor comportamiento en responsabilidad social y mayor grado de intervención económica presentan, en general, peores resultados. Los países con empresas más responsables y más liberales muestran los mejores resultados en cuanto a la actividad bursátil, inversión directa en el exterior, libertad económica, transparencia contable y derechos de acreedores.
Easton y Walker (1997)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica es una variable explicativa importante para los niveles de renta del estado estacionario. La capacidad explicativa del modelo mejora al incluir el indicador de libertad económica, además tiene un impacto positivo y robusto en el nivel de renta del estado estacionario.
Fabro y Aixalá (2012)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico, tanto de manera directa mejorando la asignación de recursos, como indirectamente fomentando la inversión en capital físico y humano. La libertad económica tiene un impacto superior en el crecimiento económico y en la inversión en capital físico que los derechos políticos y libertades civiles. Deja de impactar en la inversión en capital humano si se incluyen en la regresión los índices de libertades civiles y derechos políticos.

Farr et al. (1998)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Bienestar económico y libertad económica, están endógenamente relacionados: la libertad económica “causa” bienestar económico y el bienestar económico “causa”, a su vez, libertad económica.
Flachaire, García-Peñalosa y Konte (2014)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica muestra un impacto positivo y significativo en la regresión. Las categorías sistema legal y derechos de propiedad y moneda sana solo repercuten en el crecimiento en los países con bajo nivel democrático, mientras que el tamaño del gobierno es la única que no resulta significativa en ningún caso.
FMI (2003)	Índice de derechos de propiedad obtenido del índice de libertad económica de la Heritage Foundation.	El grado de protección de los derechos de la propiedad privada presenta un efecto positivo y significativo sobre la renta per cápita y el crecimiento económico.
Giavazzi y Tabellini (2005)	Índice de liberalización económica, Wacziarg y Welch.	Las liberalizaciones económicas tienen un impacto positivo en las políticas macroeconómicas y calidad de la gobernanza, así como en el crecimiento económico y la inversión, siendo un efecto retardado en el tiempo. Esta liberalización parece estar acelerada por períodos de crisis económica. Es importante la secuencia en la liberalización. Los países que acometen primero la liberalización económica y luego la democratización, tendrán mayor crecimiento económico, inversión, volumen de comercio y mejores políticas macroeconómicas.
Gwartney et al.(1999)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Tanto los niveles de libertad económica como sus variaciones explican una parte sustancial de los niveles de renta per cápita, ejerciendo un impacto positivo y robusto en el crecimiento. Pero el crecimiento económico no promueve mayor libertad económica. El índice de la libertad económica, así como sus componentes, están más estrechamente relacionados con el crecimiento económico que en el caso de la libertad política. En términos de variaciones, el efecto de la libertad política es menos significativo y robusto.
Hanke y Walters (1997)	Índice de libertad económica de Heritage Foundation, Fraser Institute y Freedom House e índices de competitividad de World Economic Forum e Institute for Management Development.	La libertad económica (y competitividad) ejerce un efecto positivo y significativo sobre la renta per cápita, superior al ejercido por las libertades políticas y civiles.
Heckelman (2000)	Índice de libertad económica, Heritage Foundation.	El nivel de libertad económica de un país, así como la mayoría de sus componentes, preceden al crecimiento económico. Sin embargo, el crecimiento

		precede a uno de los componentes del índice (intervención gubernamental) y no se encuentra relación entre crecimiento y dos de los componentes (política comercial e impuestos).
Heckelman y Stroup (2000)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Sólo algunos de los componentes de los índices agregados de libertad económica, presentan un efecto significativo con el crecimiento.
Islam (1996)	Índice de libertad económica, Easton y Walker (1992).	Se observa una relación directa entre libertad económica y renta per cápita para países de renta baja, así como para la muestra total; pero para países de renta media y alta, existe una relación directa entre libertad económica y crecimiento de la renta per cápita para países de renta alta, no siendo así para países de renta media y baja.
Jong-A-Pin y De Haan (2011)	Variable dicotómica de liberalización y medida de cambio del nivel de libertad. Elaborados por Fraser Institute, Sachs y Warner (1995), Wacziarg y Welch (2008).	La liberalización económica ejerce un impacto positivo, altamente significativo y robusto en la probabilidad de que ocurran aceleraciones en el crecimiento económico.
Justesen (2008)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La libertad económica tiene un efecto positivo en el crecimiento, pero no todos sus elementos influyen de igual manera. Las políticas comerciales y el crecimiento no presentan evidencia de relación causal. En cuanto al efecto del crecimiento en la libertad económica, la evidencia es escasa.
Kilic y Arica (2014)	Índice de libertad económica, Heritage Foundation.	El índice global de libertad económica ejerce un efecto positivo y significativo en el PIB per cápita, de manera que un incremento de un 1% en la dotación de libertad económica podría incrementar el nivel de renta en un 0,7%. Respecto a los componentes del índice, resultan todos significativos.
Leertouwer et al. (2002)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	Solo los cambios en libertad económica ejercen impacto significativo sobre el crecimiento económico.
Pitlik (2002)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La volatilidad en la liberalización tiene un impacto negativo sobre el crecimiento. Tanto el nivel como el cambio en libertad económica afectan al crecimiento, pero el primero presenta un nivel débil de robustez.
Scully (1988)	Índice de libertad económica, Freedom House.	Los países con elevado grado de libertad económica crecen a un ritmo superior que aquéllos en los cuales la misma está restringida.
Stroup (2007)	Índice de libertad económica, Fraser Institute.	La expansión de la libertad económica deriva en mayor bienestar para la sociedad, independientemente del grado de derechos políticos existentes; aunque el impacto es menor en países con democracias fuertes, teniendo, además, un impacto social mayor que la expansión de los derechos políticos.

Tintín (2013)	Índice de libertad económica, Heritage Foundation.	La libertad económica ejerce un efecto significativo y robusto sobre los flujos de inversión extranjera directa.
Wu y Davis (1999)	Medida de libertad económica construida con el método de componentes principales, a partir de datos del Fraser Institute	La libertad económica acelera el crecimiento económico de los países.

Tabla 4: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Libertad política

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Adam et al. (2011)	Índice de democracia de Gastil, Freedom House; Índice de democracia, Polity IV; Índice de democracia de Przeworsky.	Las democracias tienen un impacto positivo, significativo y robusto en la eficiencia del sector público. El incremento de la responsabilidad electoral conduce a un mejor desempeño del responsable político y, en consecuencia, a mejores índices de eficiencia.
Aghion et al. (2008)	Índice global de libertad política e índice de libertades civiles elaborados por Freedom House, Indicador de democracia, Polity IV.	No se encuentra evidencia de relación robusta entre democracia y crecimiento. Los derechos políticos sí fomentan el crecimiento en los sectores más desarrollados de la economía, mientras que tienen un efecto negativo o nulo en los sectores alejados de la frontera tecnológica.
Aisen y Veiga (2006)	Índice Polity, Polity IV.	La democracia reduce la inflación, aunque el impacto es pequeño. Si solo se toman países en desarrollo, entonces el impacto pasa a ser nulo.
Aisen y Veiga (2013)	Índice Polity, Polity IV.	La democracia muestra un efecto negativo y significativo en el crecimiento económico, aunque se trata de un impacto pequeño y no robusto.
Aixalá y Fabro (2009)	Índices de libertades civiles y derechos políticos, Freedom House.	Existe una relación causal bilateral entre libertades civiles y crecimiento económico, con un efecto significativo a largo plazo. En el caso de los derechos políticos la relación es unilateral: éste precede al crecimiento. Existe una relación causal bilateral entre inversión en capital humano y los índices de libertades civiles y derechos políticos.
Alesina et al. (1996)	Variable de democracia definida como un sistema político con elecciones competitivas y representación de al menos dos partidos, construida a partir de los datos de Branks.	No detectan ninguna diferencia en las tasas de crecimiento entre regímenes autoritarios y democracia, incluso después de controlar por otros factores políticos.

Ali y Crain (2002)	Índice de libertades civiles e Índice de libertades políticas de Freedom House.	Las libertades civiles presentan una relación no significativa y no robusta con el crecimiento económico y con la inversión. La libertad política presenta una relación no significativa y no robusta con el crecimiento.
Barro (1996)	Dos variables dicotómicas a partir del índice de derechos políticos de Freedom House e índice de democracia de Bollen (1980, 1990) para 1960 y 1965.	El mantenimiento del Estado de Derecho, ejerce un efecto positivo sobre el crecimiento económico de los países. Relación no lineal entre democracia y crecimiento, de modo que mayores niveles de democracia alientan el crecimiento en países con bajos niveles de libertades políticas, pero entorpecen el mismo cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de derechos políticos. Por otra parte, mejoras en los niveles de vida favorecen la democracia.
Barro y Sala-i-Martín (1995)	Índice de derechos políticos, Freedom House.	Relación no significativa con el crecimiento económico.
Barro y Sala-i-Martín (2009)	Índices de derechos políticos y libertades civiles, elaborados por Freedom House, e Índice de democracia elaborado por Bollen (1990).	Partiendo de un sistema totalitario, incrementar la democracia favorece el crecimiento, pero la influencia disminuye en la medida en que se desarrolla la democracia. El índice de libertades civiles presenta una relación no significativa con el crecimiento económico, las libertades civiles y la democracia afectarían al crecimiento de manera indirecta, a través de otras variables independientes tales como el grado de educación alcanzado o las distorsiones en los mercados.
Breen y Gillanders (2012)	Indicador de restricción del ejecutivo, Polity IV.	El índice de restricción del ejecutivo muestra un impacto negativo y significativo, pero se vuelve insignificante una vez incluida la corrupción, por lo que no da muestras de ser un factor esencial que condicione la regulación empresarial, aunque sí es importante en países políticamente inestables.
Dawson (2003)	Índices de derechos políticos y libertades civiles de Freedom House e índice de libertad económica de Fraser Institute.	Los niveles de libertad económica vienen determinados, en buena parte, por los niveles de libertad política.
De Hann y Siermann (1995)	Varias medidas de democracia construidas a partir del índice de derechos políticos de Freedom House y de la base de datos de Gasiorowski (1993).	La relación entre democracia y crecimiento económico no es robusta, tanto directamente como indirectamente vía inversión.
De Haan y Sturm (2003)	Índices de derechos políticos y libertades civiles de Freedom House, medida de	Los aumentos producidos en libertad económica entre 1975 y 1990 en los países en desarrollo han sido causados, en buena medida, por los niveles de libertades políticas presentes en los mismos.

	democracia de Gasiorowski (1993), e índice de libertad económica del Fraser Institute.	
Duran-Herrera y Bajo-Davó (2013)	Índice de restricción política elaborado por Henisz (2007).	Los indicadores de responsabilidad empresarial de las grandes multinacionales están condicionados por el contexto económico e institucional del país de origen. Contribuir al desarrollo del marco institucional mejora la creación de ventajas competitivas de las empresas y su desempeño responsable. Los países con empresas más responsables y más liberales muestran los mejores resultados en cuanto a actividad bursátil, inversión directa en el exterior, libertad económica, transparencia contable y derechos de acreedores.
Fabro y Aixalá (2012)	Índices de libertades civiles y derechos políticos elaborados por Freedom House.	Impacto positivo y significativo en el crecimiento económico, tanto de manera directa como indirectamente a través de la inversión en capital físico y humano. Respecto al impacto directo en el crecimiento, solo los derechos políticos presentan un impacto significativo.
Farr et al. (1998)	Medida de libertad política definida como la suma de los índices de derechos políticos y libertades civiles de Freedom House.	El bienestar económico (medido en términos de renta per cápita) “causa” libertad política, pero no hay causalidad que fluya de la libertad política al bienestar económico.
Flachaire et al. (2014)	Índice de democracia, Polity IV.	En regresiones estándar, el indicador de democracia no se muestra significativo en casi ningún caso. La libertad política no muestra un impacto significativo directo en el crecimiento. Sin embargo, es la única que resulta significativa como variables concomitantes, indicando que condiciona el tipo de patrón de crecimiento adoptado por cada país. A mayor grado de democracia se produce un efecto mayor de la libertad económica.
Giavazzi y Tabellini (2005)	Indicador de democracia, Polity IV.	La liberalización política muestra un impacto pequeño y no robusto en el crecimiento, siendo nulo en el caso de la inversión. Los países que primero se liberalizan económicamente y luego se democratizan, tendrán mayor crecimiento económico, inversión, volumen de comercio y mejores políticas macroeconómicas.
Gwartney et al. (1999)	Índice global de libertad política, Freedom House.	El nivel de libertad política está positivamente relacionado con el crecimiento económico, pero es un determinante mucho menos potente que la libertad económica.
Hanke y Walters (1997)	Índice global de libertad política, Freedom House.	Las libertades políticas/civiles ejercen un efecto positivo y significativo sobre la renta per cápita. Además, promueve una distribución más equitativa de la renta.

Henisz (2000)	Índice de democracia de Bollen (1990).	El efecto de la democracia sobre el crecimiento es ligeramente positivo pero no significativo.
Helliwell (1994)	Trasformación lineal del índice global de libertad política de Freedom House y del índice de democracia de Bollen (1990) y cuatro variables dicotómicas a partir de dichos índices.	Los países con elevados niveles de renta son más propensos a adoptar formas democráticas de gobierno. Se obtiene un efecto negativo, aunque no significativo, de la democracia sobre el crecimiento económico. No obstante, este efecto se contrarresta con una influencia indirecta positiva a través del aumento de las tasas de inversión y de la educación.
Iqbal y Daly (2014)	Índice de democracia, Polity IV.	El fortalecimiento de la democracia ejerce un impacto positivo y significativo en el crecimiento. Al dividir la muestra en países con débil y fuerte democracia, solo en el segundo se produce una mejora del crecimiento al reducir la corrupción.
Jaunky (2013)	Índice de democracia elaborado por el autor a partir de datos de Freedom House.	En el corto plazo la democracia no repercute en el crecimiento económico, pero éste si presenta un impacto positivo en la democracia. En el largo plazo democracia y crecimiento económico se generan mutuamente, con un impacto positivo.
Jogn-A-Pin y De Haan (2011)	Índice Polity, Polity IV, e Indicador de duración del régimen elaborado por el autor.	La variable duración del régimen es siempre significativa, con signo negativo e impacto robusto, lo que indica que cuanto más tiempo se mantiene un régimen en el poder, es menos probable que ocurran aceleraciones en el crecimiento. El nivel de democracia presenta un impacto negativo en la aceleración del crecimiento, es decir, ésta será más probable bajo autocracia, aunque solo es significativa cuando no se incluyen los cambios positivos y negativos de régimen.
Kormendi y Meguire (1985)	Variable dicotómica elaborada por el autora partir del índice de libertades civiles de Freedom House.	Países con mayor grado de libertades civiles presentan mayores tasas de inversión y crecimiento. El efecto de las libertades civiles sobre el crecimiento opera principalmente a través de la inversión.
Li y Resnick (2003)	Indicadores de democracia y autocracia. Polity IV.	El impacto de la democracia en la inversión extranjera directa se produce a través de dos vías opuestas, con un efecto robusto: mediante la protección de los derechos de propiedad se incentiva el flujo de inversión extranjera directa, mientras que el nivel de democracia lo reduce.
Mobarak (2005)	Índice global de libertad política e índice de libertades civiles elaborado por Freedom House, e indicador de democracia, Polity IV.	La volatilidad tiene un efecto negativo en el crecimiento, mientras que no se encuentra evidencia de relación alguna entre éste y la democracia. Se encuentra fuerte evidencia de que el crecimiento en las democracias es más estable.

Mulligan, Gil y Sala-i-Martin (2004)	Indicador de democracia, Polity IV.	No se encuentra evidencia de correlación positiva entre democracia y el gasto en pensiones y asistencia social. Las principales diferencias entre países democráticos y autocráticos son las relativas al proceso de ganar y mantener cargos públicos, más que en políticas sociales y económicas.
Papaioannou y Siorounnis (2008)	Variables dicotómicas de democratización, elaboradas por el autor.	La democratización ejerce un impacto positivo, significativo y robusto en el crecimiento económico. Al producirse una reforma democrática, el crecimiento económico será más acelerado que si ésta no se produce. Si se produce el efecto inverso, revirtiendo el gobierno democrático a uno no democrático, estaría asociado a un crecimiento más lento. Durante la transición disminuye el crecimiento, pero una vez alcanzada la democracia, se estabilizará logrando tasas elevadas.
Przeworski (2004)	Variable dicotómica: distingue entre regímenes democráticos y no democráticos. Elaboración del autor.	La tasa de crecimiento de la renta per cápita es algo mayor en democracia. Tanto el peso de la inversión en capital físico respecto al PIB, como su tasa de crecimiento, no parece estar explicados por la democracia. Las democracias se benefician más del progreso técnico y del uso más efectivo de la fuerza de trabajo.
Rode y Gwartney (2012)	Variables dicotómicas de democracia elaboradas por el autor.	El proceso de democratización repercute en el crecimiento económico a través de su impacto positivo, altamente significativo y robusto en la liberalización económica, pues una transición estable conduce a una mayor libertad económica, en caso de ser inestable, el efecto es contrario.
Rigobon y Rodrik (2005)	Indicador de democracia y de restricción del ejecutivo, Polity IV.	La democracia ejerce un efecto positivo y significativo sobre el desarrollo económico, aunque el impacto ejercido por otras variables institucionales, como el Estado de Derecho, se muestra superior. Además, democracia y Estado de Derecho se refuerzan mutuamente.
Rodrik (1999)	Índice global de libertad política elaborado por Freedom House y medida de extensión de la participación política competitiva de, Polity III.	Existe una relación robusta y significativa entre el desarrollo de derechos democráticos y el nivel de los sueldos recibidos por los trabajadores manufactureros, viéndose estos mejorados ante la mejora de las instituciones democráticas.
Scully (1988)	Dos variables dicotómicas elaboradas por el autor a partir del índice de libertades civiles de Freedom House.	Los países con mayores libertades civiles crecen a una tasa sensiblemente superior que aquellos en los cuales las mismas están restringidas.
Tavares y Wacziarg (2001)	Índice de Gastil, fuente Freedom House.	El efecto conjunto de la democracia en el crecimiento es negativo y moderado. La democracia favorece la acumulación de capital humano, mientras que disminuye

		<p>el ratio de inversión en capital físico, tratándose en ambos casos de un efecto robusto.</p> <p>Con un impacto menos robusto, la democracia fomenta el crecimiento al disminuir las desigualdades en renta, así como lo reduce en la medida en que aumenta el consumo del gobierno.</p>
Tintin (2013)	Índice de derechos políticos e índice de libertades civiles elaborados por Freedom House.	Los inversores extranjeros procedentes de la Unión Europea y Japón, al contrario que en los casos de China y Estados Unidos, toman en cuenta el grado de derechos políticos existentes en el país receptor. Respecto a los derechos civiles, excepto para los inversores europeos, manifiestan un impacto en los flujos de inversión extranjera aunque la dirección del mismo varía, siendo negativo en el caso de Estados Unidos.
Varsakelis (2006)	Índices de derechos políticos, libertades civiles y libertad de prensa, elaborado por Freedom House.	Los índices de calidad institucional presentan un impacto positivo y significativo en la producción de patentes. Por lo que las políticas gubernamentales destinadas a mejorar los derechos políticos, así como las libertades civiles y de prensa, redundarán en un sistema de innovación más productivo.
Yang (2011)	Indicador de democracia, Polity IV.	El proceso de democratización por sí solo no parece ejercer efecto alguno en la volatilidad del crecimiento, ni en los periodos previos ni en los posteriores. Por lo que convertirse en una democracia no parece ser el paso suficiente para alcanzar la estabilidad macroeconómica, al menos en periodos cortos. Para los que experimentan ambas reformas, la liberalización política tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico, si bien el impacto de la apertura comercial es mayor.
Wu y Davis (1999)	Índice global de libertad política de Freedom House.	Dado el nivel de libertad económica, la tasa de crecimiento económico es independiente de la libertad política y del nivel de renta. A su vez, mayores niveles de renta van acompañados de mayor libertad política, es decir, la libertad política es el fruto del desarrollo económico.

Tabla 5: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Inestabilidad Política

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Ahmad et al. (2012)	Índice de Estabilidad Política: media aritmética de cinco índices. Political Risk Services.	El índice de Estabilidad Política muestra un impacto significativo, positivo y robusta en el crecimiento económico a largo plazo.
Aisen y Veiga (2006)	Crisis de gobierno y cambios de gabinete.	La inestabilidad política está asociada a alta inflación, tratándose de un impacto considerable. Cuanto más alto sea el nivel de inflación, el impacto provocado por la inestabilidad política será aún más intenso. El efecto de la crisis de gobierno es aún mayor si solo se toman los países en desarrollo.
Aisen y Veiga (2013)	Índice de cambios de gabinete y construcción de seis indicadores mediante el análisis de componentes principales.	La variable cambio de gabinete es altamente significativa y negativa. Por lo que, altos niveles de inestabilidad política están asociados con bajas tasas de crecimiento del PIB per cápita. Del resto, la inestabilidad del régimen, como la inestabilidad dentro del régimen, presentan un efecto adverso en el crecimiento económico; que se produce a través de la disminución de la productividad total de los factores y, en menor medida, de la acumulación de capital físico y humano.
Alesina et al. (1996)	Utilizan tres variables de inestabilidad política : cambios de gobierno, cambios “mayores” (orientación política), y golpes de Estado, elaboración del autor.	La inestabilidad política reduce el crecimiento. Además, el efecto es particularmente significativo en el caso de cambios no constitucionales como los golpes de Estado u otros que suponen un giro significativo en la orientación ideológica. Un crecimiento débil incrementa la probabilidad de golpes de estado, no así en el caso de otro tipo de cambios rutinarios del ejecutivo propios de los países industriales democráticos.
Barro (1991)	Medida de las revoluciones y golpes del Estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes. Banks (1979).	El crecimiento de la renta per cápita está positivamente relacionado con la Estabilidad Política e inversamente relacionado con las distorsiones del mercado. La inestabilidad política está asociada con un crecimiento más lento y con una menor tasa de inversión.
Barro y Sala-i-Martin (1995)	Medida de las revoluciones y golpes del Estado por año y asesinatos políticos por cada millón de habitantes. Banks (1979).	La inestabilidad política ejerce un efecto negativo sobre el crecimiento económico.
Campos y Nugent (2002)	Dos índices de inestabilidad sociopolítica. Elaboración del autor.	Se muestra una correlación negativa y significativa entre los dos índices y el crecimiento , tanto para la muestra total como por regiones.

Easterly y Levine (1997)	Asesinatos políticos por cada millón de habitantes, Banks (1994).	La inestabilidad política presenta una correlación negativa y significativa con el crecimiento económico a largo plazo.
Fosu (2001)	Medidas de golpes de Estado exitosos, fallidos y parciales. Fuente: McGowan (1986).	La inestabilidad política afecta negativamente al crecimiento económico a través del impacto adverso que ejerce sobre el producto marginal del capital.
Jong-A-Pin (2009)	25 indicadores de inestabilidad política .	La inestabilidad política tiene un impacto negativo sobre el crecimiento.
Jong-A-Pin y De Haan (2011)	Variable dicotómica de cambio de régimen e índice Polity, Polity IV.	En general, los cambios en el régimen político no preceden episodios de aceleración del crecimiento. Sin embargo, un cambio hacia la democratización del régimen reduce la probabilidad de aceleración del crecimiento, siendo un resultado robusto.

Tabla 6: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Corrupción

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Ahmad et al. (2012)	Índices de corrupción y de eficiencia burocrática: media aritmética de tres índices, International Country Risk Guide.	La relación entre corrupción y crecimiento sigue la forma de una U invertida. La corrupción a bajos niveles de incidencia promueve el crecimiento, pero a altos niveles lo reduce.
Aidt et al. (2008)	Índice de percepción de la corrupción de Transparency International; Control de la Corrupción, Banco Mundial.	Los países con alta calidad institucional presentan mayor crecimiento y menor corrupción. El impacto de la corrupción depende del régimen político. Ante alta calidad de las instituciones políticas, la corrupción ejerce un impacto negativo y significativo, en el corto y largo plazo, pero cuando es baja no se encuentra impacto alguno. El crecimiento económico y la corrupción se determinan conjuntamente. Si existen instituciones de calidad, el crecimiento reduce la corrupción.
Beekman et al. (2013)	Tres indicadores de corrupción elaborados por el autor.	La corrupción presenta un impacto significativo, negativo y robusto en las actividades de plantación de arroz y el pequeño comercio. Líderes corruptos de la comunidad reducen el nivel de ingresos de las actividades económicamente importantes, como las plantaciones de arroz y el comercio.
Breen y Gillanders (2012)	Índice de percepción de la corrupción de Transparency International; Indicador agregado de Control de la Corrupción, Banco Mundial.	La corrupción ejerce un impacto significativo y negativo en la calidad de la regulación empresarial, independientemente de la calidad institucional, mostrando robustez a la inclusión de otras variables. Tal impacto resulta prácticamente el doble en los países más pobres, siendo también mayor en el caso de regímenes autocráticos y con más Estabilidad Política .

Del Monte y Papagni (2001)	Número de delitos contra la administración pública por millón de empleados proporcionado por el Instituto Italiano de Estadística.	La corrupción ejerce efectos negativos sobre el crecimiento económico, al reducir tanto la inversión privada como la eficiencia de los gastos en inversión pública.
De Jong y Bogmans (2011)	Indicadores de corrupción de World Business Environment Survey; Índice de percepción de la corrupción de Transparency International, Control de la Corrupción, Banco Mundial.	La corrupción, tomando la medida general, perjudica el comercio internacional, resultando más robusto para el país exportador. Al tomar medidas de corrupción relativas al comercio internacional, los sobornos en las aduanas parecen mejorar las importaciones, sobre todo en los países con aduanas deficientes. Se evidencia la importancia de tener en cuenta las medidas de corrupción en las aduanas, al explicar su impacto en el comercio internacional
Gillanders (2013)	Índice de Corrupción, Indicador agregado de Control de la Corrupción, Banco Mundial, e Índice de percepción de la corrupción de Transparency International.	La corrupción aparece como un factor determinante de la infraestructura de transporte y electricidad, con signo positivo y efecto robusto. Así, a mayor corrupción, mayor percepción de mala infraestructura.
Iqbal y Daly (2014)	Control de la Corrupción, Banco Mundial; Libertad de Corrupción, Heritage Foundation.	La reducción de la corrupción solo tendrá un efecto positivo en el crecimiento en aquellos países que posean democracias fuertes.
Lambsdorff (2003a)	Índice de percepción de la corrupción de Transparency International.	La corrupción ejerce un impacto negativo y robusto en las entradas de capital, repercutiendo así en la inversión. La ley y el orden público representan un componente crucial para atraer flujos de capital.
Lambsdorff (2003b)	Índice de percepción de la corrupción de Transparency International.	La corrupción reduce la productividad del capital de manera directa. El impacto negativo de la corrupción en la productividad está relacionado con la carencia de calidad burocrática.
Leite y Weidmann (2002)	Índice de corrupción de International Country Risk Guide.	Efecto negativo y robusto de la corrupción sobre el crecimiento, corroborando la hipótesis de que los países ricos en recursos naturales crecen a un ritmo menor porque la abundancia de dichos recursos genera importantes oportunidades para la búsqueda de rentas y la corrupción.
Mauro (1995)	Nueve índices de corrupción y eficiencia institucional, elaborados por el autor.	La variable corrupción e ineficiencia burocrática ejercen un impacto considerable en la inversión privada, siendo éste negativo, significativo y robusto. Un incremento en la eficiencia burocrática potenciará el crecimiento económico, siendo este efecto robusto.

		El principal canal por el que la corrupción afecta al crecimiento económico es a través de la inversión.
Mauro (1997)	Índice de corrupción construido como la media simple de los índices de corrupción de Business International, International Country Risk Guide.	La corrupción pública desalienta la inversión privada, limita el crecimiento económico y altera la composición del gasto del gobierno (reduce el gasto en educación), con frecuencia en detrimento del crecimiento económico futuro.
Méndez y Sepúlveda (2006)	Dos índices de corrupción de International Country Risk Guide, e Índice de percepción de corrupción de Transparency International.	El impacto de la corrupción en el crecimiento está condicionando al régimen político existente, siendo solo significativo y robusto en el caso de los países libres, confirmando además la existencia de una relación no lineal y, por lo tanto, la hipótesis de un nivel de corrupción positivo que maximiza el crecimiento. Así, el crecimiento económico alcanza su máximo nivel para pequeñas, pero positivas cantidades de corrupción. No se evidencia relación estable y significativa en los países carentes de libertad política, ni que el tamaño del gobierno condicione el impacto de la corrupción.
Meón y Sekkat (2005)	Índice de percepción de corrupción elaborado por Transparency International; Índice de corrupción, Banco Mundial.	La corrupción ejerce un impacto negativo, significativo y robusto en el crecimiento económico y en la inversión. La corrupción es aún más perjudicial para el crecimiento económico y la inversión cuando la calidad institucional es peor o viceversa.
Meón y Weill (2010)	Índice de percepción de corrupción elaborado por Transparency International; Índice de corrupción, Banco Mundial.	La corrupción ejerce un impacto significativo y positivo en la ineficiencia de la producción. El efecto marginal de la corrupción en la ineficiencia es positivo en el país con más alta calidad de la gobernanza, resultando no significativo para el país peor gobernado, aunque si el marco institucional es muy malo, entonces la corrupción disminuye la ineficiencia.
Tanzi y Davoodi (2002)	Índice de percepción de la Corrupción de Transparency International.	La corrupción reduce el crecimiento económico al limitar el desarrollo de pequeñas y medianas empresas, que son un importante motor del mismo. En países con elevada corrupción, los empresarios tienen que dedicar parte de su talento en actividades improductivas, ejerciendo de este modo un significativo efecto negativo sobre el crecimiento.
Wei (2000b)	Tres medidas de corrupción de Business International, International Country Risk Group y Transparency International.	La corrupción ejerce un impacto negativo y significativo, reduciendo sustancialmente la entrada de inversión extranjera directa, siendo su resultado robusto. Los países más corruptos reciben menos flujos de inversión extranjera directa.

Tabla 7: Evidencia empírica relación entre Calidad Institucional y Crecimiento Económico: Capital Social

Autor/es	Indicador Institucional	Principales Resultados
Akcomak y Ter Weel (2009)	Dos indicadores de confianza, elaboración del autor.	El capital social muestra un efecto directo significativo y robusto en el crecimiento de la renta per cápita. Cuanto mayor es la dotación del capital social mayor será el nivel de innovación.
Barro y McCleary (2003)	Medida de asistencia mensual a la iglesia y de creencias religiosas en el paraíso y el infierno, elaboración del propio autor.	El crecimiento económico responde positivamente a la extensión de creencias religiosas en el infierno y el paraíso, y negativamente a la asistencia a la iglesia. Tal impacto se muestra robusto a la inclusión de los índices de composición religiosa y otras medidas de creencias religiosas. No obstante, desaparece si se incluyen por separado la asistencia y las creencias. En todos los casos las creencias en el infierno muestran un impacto mayor en el crecimiento que las creencias en el paraíso.
Beugelsdijk y Van Schaik (2005)	Índice de capital social regional, elaboración del autor.	Existen diferencias significativas en cuanto a la dotación de capital social en las regiones europeas analizadas. El capital social muestra un efecto positivo, significativo y robusto en el crecimiento económico de estas regiones.
Guiso et al. (2003)	Medidas de actitudes hacia la cooperación, la mujer, el gobierno, las normas legales, la economía de mercado y su justicia y el ahorro, World Values Survey.	Las creencias religiosas, en promedio, están asociadas a buenas actitudes económicas (que conllevan crecimiento económico).
Guiso et al. (2006)	Tres medidas dicotómicas de confianza, General Social Survey y World Values Survey.	La confianza tiene un impacto positivo y significativo en la probabilidad de convertirse en empresario, siendo superior al de otras variables como educación, edad, raza y género.
Helliwell y Putman (1995)	Índice de comunidad cívica, de desempeño institucional y de satisfacción ciudadana. Elaboración del autor.	El capital social presenta una correlación positiva y significativa con el crecimiento económico. Además, la convergencia en renta per cápita entre las regiones italianas en las décadas de los años sesenta y setenta es más rápida y, el nivel de renta de equilibrio es más alto en las regiones que presentan mayor capital social. La divergencia de la década de los ochenta se explicaría, en parte, porque el mayor poder otorgado a los gobiernos regionales durante la misma fue usado de manera más efectiva en las regiones dotadas de mayor capital social.

		El capital social, a través de los índices de comunidad cívica y desempeño institucional, muestra un impacto positivo y significativo en el crecimiento.
Knack (2003)	Tres indicadores de la actividad asociativa, World Values Survey.	Los tres indicadores resultan no significativos, por lo que no se corrobora impacto alguno en el crecimiento económico, manteniéndose prácticamente invariable este resultado en el análisis de robustez. Las actividades asociativas están relacionadas con tasas más bajas de inversión, al ser el indicador general significativo y negativo, aunque no robusto. Los índices de Olson y Putman no muestran los signos esperados.
Knack y Keefer (1997)	Indicadores de confianza, normas cívicas, y densidad de la actividad asociativa, a partir de World Values Survey.	La confianza y las normas cívicas presentan una relación positiva y significativa con el crecimiento económico. Además, el impacto de la confianza sobre el crecimiento se produce a través de dos canales: a través de la confianza sobre la seguridad de los derechos de propiedad y sobre el desempeño gubernamental. En contra de la hipótesis defendida por Putman (1993a), encuentran que las actividades asociativas de tipo horizontal no presentan correlación ni con la confianza ni con el desarrollo económico (actividades como la búsqueda de rentas estarían compensando los efectos positivos señalados por Putman). En cuanto al impacto positivo sobre las tasas de inversión, solo las normas cívicas muestran una alta significatividad. El impacto de la confianza en el crecimiento es mayor en países más pobres. Respecto a la inversión, las distintas medidas muestran un impacto positivo, siendo débil en el caso de la confianza, mientras que las normas cívicas presentan un efecto significativo.
Knack y Zak (2001)	Índice de confianza social de World Values Survey.	La confianza social favorece las tasas de inversión y el crecimiento económico. Las economías pobres, pero con más confianza, parecen tener mayor crecimiento que las menos confiadas. La inclusión de la confianza hace que los coeficientes de las instituciones formales se reduzcan y pierdan en algunos casos su significatividad.
La Porta et al. (1997)	Índice de confianza de World Values Survey.	Las confianza social presenta una débil asociación con el crecimiento económico.
Maseland (2013)	Primer componente principal de cuatro dimensiones de cultura. Hofstede (2001) y World Values Survey.	La dimensión cultural de la calidad institucional tiene un efecto significativo y positivo sobre los niveles de renta. Cuanto mayor sea el nivel de confianza social, menor será la incertidumbre, el colectivismo y la distancia al poder, más elevado será el nivel de renta.

Rodrik (1999a)	Índice de confianza de World Values Survey.	La confianza social presenta una débil asociación con el crecimiento económico.
Rupasingha et al. (2002)	Dos medidas de frecuencia de interacción de la comunidad, de Country Business Patterns.	Las dos medidas de capital social presentan un efecto significativo, positivo y fuerte en el crecimiento económico, siendo robusto a la inclusión de la etnicidad y desigualdad en renta.
Tabellini (2010)	Cuatro medidas de cultura: confianza, respeto, obediencia y control. Elaboración del autor.	En la primera etapa, todas las variables culturales muestran una relación positiva y significativa con los niveles de renta, ocurriendo lo mismo al estimar con variables instrumentales, solo que en este último caso aumentan los valores de los coeficientes. También, prácticamente todas las variables, tienen un impacto significativo en la tasa de crecimiento del producto per cápita. La cultura, medida por cuestiones históricas, es un importante determinante del desarrollo económico de largo plazo.
Whiteley (2000)	Índice de capital social elaborado por el autor a partir de tres medidas de confianza: en miembros de la familia, compatriotas y gente en general.	El índice de capital social resulta significativo y positivo en todas las estimaciones, siendo robusto a la inclusión de otras variables, así como al uso de otros procedimientos de estimación y muestras. El capital social, a través de la confianza, se muestra como un importante determinante del crecimiento económico.

Apéndice II

Análisis con coeficientes fijos, Caso 1, variable dependiente: Tasa de Crecimiento del PIBpc:

Tabla 8: Regresión Caso 1, Coeficientes Constantes, variable dependiente: Tasa PIBpc. Salida Completa.

Dependent Variable: TPIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.896218	3.969233	-0.477729	0.6335
FBKF	0.159694	0.102969	1.550896	0.1228
TMS	-0.019331	0.026672	-0.724780	0.4696
CC	4.042476	1.174292	3.442478	0.0007
CR	0.065549	1.058021	0.061954	0.9507
ED	-3.875068	1.767967	-2.191822	0.0298
EG	-0.931062	1.375691	-0.676796	0.4995
EP	-1.696873	0.871295	-1.947531	0.0532
VR	3.740243	1.863390	2.007225	0.0464
EXPORT	0.048051	0.029589	1.623963	0.1063
TD	-0.108722	0.099260	-1.095330	0.2750
R-squared	0.153579	Mean dependent var		2.275005
Adjusted R-squared	0.102280	S.D. dependent var		3.733168
S.E. of regression	3.537105	Akaike info criterion		5.424956
Sum squared resid	2064.333	Schwarz criterion		5.623111
Log likelihood	-466.3961	Hannan-Quinn criter.		5.505327
F-statistic	2.993836	Durbin-Watson stat		1.750424
Prob(F-statistic)	0.001698			

Tabla 9: Regresión Caso 1, Coeficientes Constantes, variable dependiente: Tasa PIBpc. Salida Completa con ar(1)

Dependent Variable: TPIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 160

Convergence achieved after 17 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-3.503034	5.426592	-0.645531	0.5196
FBKF	0.235806	0.132642	1.777769	0.0775
TMS	-0.020864	0.037984	-0.549287	0.5836
CC	4.225762	1.530042	2.761860	0.0065
CR	0.050624	1.322212	0.038287	0.9695
ED	-3.833904	2.196330	-1.745596	0.0830

EG	-1.342121	1.801769	-0.744891	0.4575
EP	-1.649556	1.104913	-1.492928	0.1376
VR	3.841866	2.363193	1.625710	0.1061
EXPORT	0.062032	0.039071	1.587684	0.1145
TD	-0.141747	0.129489	-1.094667	0.2754
AR(1)	0.181983	0.082815	2.197453	0.0295
<hr/>				
R-squared	0.186740	Mean dependent var	2.241000	
Adjusted R-squared	0.126295	S.D. dependent var	3.872266	
S.E. of regression	3.619492	Akaike info criterion	5.482583	
Sum squared resid	1938.907	Schwarz criterion	5.713221	
Log likelihood	-426.6066	Hannan-Quinn criter.	5.576237	
F-statistic	3.089417	Durbin-Watson stat	2.015501	
Prob(F-statistic)	0.000917			
<hr/>				
Inverted AR Roots	.18			
<hr/>				

Tabla 10: Regresión Caso 1, Coeficientes Constantes, variable dependiente: Tasa PIBpc. Salida reducida con ar(1)

Dependent Variable: TPIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 195

Convergence achieved after 11 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.174655	2.171474	-0.540948	0.5892
FBKF	0.140441	0.093500	1.502040	0.1348
CC	2.587183	1.233499	2.097435	0.0373
ED	-2.600670	1.353921	-1.920843	0.0563
VR	0.624575	1.583573	0.394409	0.6937
AR(1)	0.200263	0.072238	2.772272	0.0061
<hr/>				
R-squared	0.095246	Mean dependent var	2.223170	
Adjusted R-squared	0.071311	S.D. dependent var	3.706826	
S.E. of regression	3.572214	Akaike info criterion	5.414534	
Sum squared resid	2411.775	Schwarz criterion	5.515242	
Log likelihood	-521.9171	Hannan-Quinn criter.	5.455309	
F-statistic	3.979311	Durbin-Watson stat	2.043291	
Prob(F-statistic)	0.001869			
<hr/>				
Inverted AR Roots	.20			
<hr/>				

I. Calidad Institucional y Desempeño Económico en América Latina**Caso 1****Tabla 11: Test de igualdad de medias entre países**

Test for Equality of Means of PIBPC
 Categorized by values of PIBPC
 Sample: 1996 2017
 Included observations: 206

Method	df	Value	Probability
Anova F-test	(4, 201)	556.6985	0.0000
Welch F-test*	(4, 45.8567)	1572.820	0.0000

*Test allows for unequal cell variances

Analysis of Variance

Source of Variation	df	Sum of Sq.	Mean Sq.
Between	4	4.12E+09	1.03E+09
Within	201	3.72E+08	1852282.
Total	205	4.50E+09	21936391

Category Statistics

PIBPC	Count	Mean	Std. Dev.	Std. Err. of Mean
[0, 5000)	9	4560.860	237.5121	79.17069
[5000, 10000)	62	7565.906	1307.079	165.9992
[10000, 15000)	66	12617.06	1457.694	179.4298
[15000, 20000)	60	17155.12	1432.017	184.8726
[20000, 25000)	9	21611.62	1032.915	344.3051
All	206	12459.57	4683.630	326.3240

Tabla 12: Test de igualdad de varianzas entre países

Test for Equality of Variances of PIBPC
 Categorized by values of PIBPC
 Sample: 1996 2017
 Included observations: 206

Method	df	Value	Probability
Bartlett	4	21.81444	0.0002
Levene	(4, 201)	5.756750	0.0002

Brown-Forsythe (4, 201) 5.564994 0.0003

Category Statistics

PIBPC	Count	Std. Dev.	Mean Abs. Mean Diff.	Mean Abs. Median Diff.
[0, 5000)	9	237.5121	185.6839	175.6227
[5000, 10000)	62	1307.079	1141.140	1141.140
[10000, 15000)	66	1457.694	1266.263	1266.263
[15000, 20000)	60	1432.017	1221.841	1211.125
[20000, 25000)	9	1032.915	896.3346	853.3697
All	206	4683.630	1152.294	1146.857

Bartlett weighted standard deviation: 1360.986

Tabla 13: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes Constantes

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	445.3151	97.12337	4.585045	0.0000
TMS	38.02854	25.15747	1.511621	0.1325
CC	-1266.947	1107.631	-1.143835	0.2543
CR	-2996.457	997.9597	-3.002583	0.0031
ED	-602.1800	1667.604	-0.361105	0.7185
EG	6598.530	1297.597	5.085194	0.0000
EP	945.8925	821.8335	1.150954	0.2514
VR	1510.054	1757.611	0.859152	0.3915
EXPORT	5.018121	27.90893	0.179803	0.8575
TD	308.1907	93.62497	3.291758	0.0012
C	-1773.720	3743.910	-0.473761	0.6363
R-squared	0.523806	Mean dependent var		12346.90
Adjusted R-squared	0.494945	S.D. dependent var		4694.589
S.E. of regression	3336.313	Akaike info criterion		19.12358
Sum squared resid	1.84E+09	Schwarz criterion		19.32174
Log likelihood	-1671.875	Hannan-Quinn criter.		19.20395
F-statistic	18.14971	Durbin-Watson stat		0.167336
Prob(F-statistic)	0.000000			

**Tabla 14: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes
Constantes con corrección de errores**

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 160

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 12 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	88.52295	22.64263	3.909571	0.0001
TMS	0.211732	11.07979	0.019110	0.9848
CC	346.5547	282.3339	1.227464	0.2216
CR	1269.155	264.4445	4.799326	0.0000
ED	-147.1463	384.7756	-0.382421	0.7027
EG	-264.2835	304.4784	-0.867987	0.3868
EP	18.57529	168.2103	0.110429	0.9122
VR	916.2551	286.3526	3.199744	0.0017
EXPORT	3.935366	9.678264	0.406619	0.6849
TD	-164.0647	29.70132	-5.523818	0.0000
C	-20608.32	36968.31	-0.557459	0.5781
AR(1)	1.008033	0.009966	101.1456	0.0000
R-squared	0.993825	Mean dependent var		12458.97
Adjusted R-squared	0.993366	S.D. dependent var		4755.571
S.E. of regression	387.3471	Akaike info criterion		14.82856
Sum squared resid	22205588	Schwarz criterion		15.05920
Log likelihood	-1174.285	Hannan-Quinn criter.		14.92221
F-statistic	2165.304	Durbin-Watson stat		1.642921
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	1.01			
	Estimated AR process is nonstationary			

**Tabla 15: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes
Constantes con corrección de errores**

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 195

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	48.50603	20.70953	2.342209	0.0202
CR	1057.596	227.2667	4.653547	0.0000
VR	615.3316	261.8117	2.350283	0.0198
TD	-183.9167	27.07356	-6.793220	0.0000
C	-24779.21	48932.02	-0.506401	0.6132

AR(1)	1.006467	0.009142	110.0935	0.0000
R-squared	0.993039	Mean dependent var	12585.43	
Adjusted R-squared	0.992855	S.D. dependent var	4708.251	
S.E. of regression	397.9778	Akaike info criterion	14.84096	
Sum squared resid	29935010	Schwarz criterion	14.94166	
Log likelihood	-1440.993	Hannan-Quinn criter.	14.88173	
F-statistic	5392.618	Durbin-Watson stat	1.671992	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	1.01			
	Estimated AR process is nonstationary			

Tabla 16: Test de igualdad de varianza de los residuos Caso A – coeficientes contantes con corrección de errores.

Test for Equality of Variances of RESID
 Categorized by values of RESID
 Date: 01/14/19 Time: 18:52
 Sample (adjusted): 1998 2017
 Included observations: 195 after adjustments

Method	df	Value	Probability
Bartlett	5	10.53739	0.0614
Levene	(5, 189)	2.341750	0.0432
Brown-Forsythe	(5, 189)	1.918542	0.0931

Category Statistics

RESID	Count	Std. Dev.	Mean Abs. Mean Diff.	Mean Abs. Median Diff.
[-1500, -1000)	4	40.03894	34.48497	34.48497
[-1000, -500)	16	156.3047	128.1423	128.1423
[-500, 0)	67	125.9724	99.50961	99.33189
[0, 500)	92	129.7613	112.0413	110.0484
[500, 1000)	14	119.8849	94.16294	90.60874
[1000, 1500)	2	4.293449	3.035927	3.035927
All	195	392.8157	105.0642	103.8077

Bartlett weighted standard deviation: 128.8482

Tabla 17: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos

Dependent Variable: PIBPC
 Method: Panel Least Squares
 Sample: 1996 2017
 Periods included: 19
 Cross-sections included: 11
 Total panel (unbalanced) observations: 176

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
----------	-------------	------------	-------------	-------

FBKF	180.8395	48.08857	3.760551	0.0002
TMS	39.68550	10.43092	3.804601	0.0002
CC	-1879.133	636.1189	-2.954059	0.0036
CR	818.3734	624.0889	1.311309	0.1917
ED	418.6914	844.5281	0.495770	0.6208
EG	-2466.263	813.4863	-3.031721	0.0029
EP	-669.4511	424.6656	-1.576419	0.1170
VR	2563.063	782.1202	3.277070	0.0013
EXPORT	-21.15641	18.33185	-1.154079	0.2502
TD	-443.3949	55.45356	-7.995787	0.0000
C	7977.013	1578.541	5.053409	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.952022	Mean dependent var	12346.90
Adjusted R-squared	0.945831	S.D. dependent var	4694.589
S.E. of regression	1092.632	Akaike info criterion	16.94214
Sum squared resid	1.85E+08	Schwarz criterion	17.32044
Log likelihood	-1469.909	Hannan-Quinn criter.	17.09558
F-statistic	153.7809	Durbin-Watson stat	0.464706
Prob(F-statistic)	0.000000		

Tabla 18: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 160

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 10 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	87.62995	22.28097	3.932950	0.0001
TMS	4.083650	12.30987	0.331738	0.7406
CC	461.0930	289.8589	1.590749	0.1140
CR	1311.990	267.0023	4.913778	0.0000
ED	-97.56008	407.0908	-0.239652	0.8110
EG	-142.5301	313.6149	-0.454475	0.6502
EP	-14.50718	159.9520	-0.090697	0.9279
VR	760.6112	286.4454	2.655344	0.0089
EXPORT	-2.558378	10.12829	-0.252597	0.8010
TD	-168.5522	31.07313	-5.424371	0.0000
C	16770.76	3555.168	4.717291	0.0000
AR(1)	0.951630	0.029745	31.99309	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.994798	Mean dependent var	12458.97
-----------	----------	--------------------	----------

Adjusted R-squared	0.994007	S.D. dependent var	4755.571
S.E. of regression	368.1593	Akaike info criterion	14.78199
Sum squared resid	18704695	Schwarz criterion	15.20482
Log likelihood	-1160.559	Hannan-Quinn criter.	14.95369
F-statistic	1256.743	Durbin-Watson stat	1.867847
Prob(F-statistic)	0.000000		
<hr/>			
Inverted AR Roots	.95		
<hr/>			

Tabla 19: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 195

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 9 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	51.21472	20.78546	2.463968	0.0147
CR	1123.039	224.6911	4.998145	0.0000
VR	424.0900	245.2764	1.729029	0.0855
TD	-187.6419	28.03815	-6.692379	0.0000
C	18275.65	3280.524	5.570954	0.0000
AR(1)	0.956080	0.024746	38.63506	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.994102	Mean dependent var	12585.43
Adjusted R-squared	0.993608	S.D. dependent var	4708.251
S.E. of regression	376.4244	Akaike info criterion	14.77780
Sum squared resid	25363470	Schwarz criterion	15.04635
Log likelihood	-1424.836	Hannan-Quinn criter.	14.88653
F-statistic	2011.430	Durbin-Watson stat	1.878642
Prob(F-statistic)	0.000000		

Inverted AR Roots .96

Tabla 20: Test de Redundancia de Efectos Fijos

Redundant Fixed Effects Tests

Equation: Untitled

Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
Cross-section F	3.226316	(10,179)	0.0008
Cross-section Chi-square	32.315158	10	0.0004

Tabla 21: Test de igualdad de varianza de los residuos Caso 1 – Efectos fijos

Test for Equality of Variances of RESID

Categorized by values of RESID

Sample: 1996 2017

Included observations: 176

Method	df	Value	Probability
Bartlett	5	4.559797	0.4719
Levene	(5, 170)	1.639962	0.1520
Brown-Forsythe	(5, 170)	1.603638	0.1616

Category Statistics

RESID	Count	Std. Dev.	Mean Abs. Mean Diff.	Mean Abs. Median Diff.
[-6000, -4000)	1	NA	0.000000	0.000000
[-4000, -2000)	3	145.0680	111.5548	85.89358
[-2000, 0)	85	425.1059	324.8498	316.0073
[0, 2000)	78	439.6355	355.2885	355.2885
[2000, 4000)	8	274.2222	195.6520	195.6520
[4000, 6000)	1	NA	0.000000	0.000000
All	176	1028.302	325.1398	320.4319

Bartlett weighted standard deviation: 424.4793

Tabla 22: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Aleatorios

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1773.720	1226.119	-1.446614	0.1499
FBKF	445.3151	31.80759	14.00028	0.0000
TMS	38.02854	8.238989	4.615681	0.0000
CC	-1266.947	362.7456	-3.492660	0.0006
CR	-2996.457	326.8286	-9.168283	0.0000
ED	-602.1800	546.1350	-1.102621	0.2718
EG	6598.530	424.9587	15.52746	0.0000
EP	945.8925	269.1479	3.514397	0.0006
VR	1510.054	575.6118	2.623390	0.0095
EXPORT	5.018121	9.140084	0.549023	0.5837
TD	308.1907	30.66188	10.05127	0.0000

Effects Specification		S.D.	Rho

Cross-section random	0.004879	0.0000
Idiosyncratic random	1092.632	1.0000

Weighted Statistics

R-squared	0.523806	Mean dependent var	12346.90
Adjusted R-squared	0.494945	S.D. dependent var	4694.589
S.E. of regression	3336.313	Sum squared resid	1.84E+09
F-statistic	18.14971	Durbin-Watson stat	0.167336
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.523806	Mean dependent var	12346.90
Sum squared resid	1.84E+09	Durbin-Watson stat	0.167336

Tabla 23: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Aleatorios

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	6333.150	1535.873	4.123484	0.0001
FBKF	187.6560	44.33936	4.232268	0.0000
TMS	46.65036	9.932009	4.696972	0.0000
CC	-208.4789	539.0880	-0.386725	0.6995
CR	98.44008	437.7874	0.224858	0.8224
EG	-543.1388	735.7145	-0.738247	0.4614
EP	-167.2377	384.5209	-0.434925	0.6642
VR	2717.560	655.1613	4.147924	0.0001
TD	-307.7783	49.44955	-6.224086	0.0000

Effects Specification

	S.D.	Rho
Cross-section random	1397.544	0.6209
Idiosyncratic random	1091.946	0.3791

Weighted Statistics

R-squared	0.531900	Mean dependent var	2364.477
Adjusted R-squared	0.509476	S.D. dependent var	2019.332
S.E. of regression	1409.206	Sum squared resid	3.32E+08
F-statistic	23.72020	Durbin-Watson stat	0.173499
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics

R-squared	0.124098	Mean dependent var	12346.90
Sum squared resid	3.38E+09	Durbin-Watson stat	0.029918

Tabla 24: Test de Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	119.019813	8	0.0000

Caso 2**Tabla 25: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes Constantes**

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	387.5736	88.16641	4.395933	0.0000
TMS	91.98881	24.42284	3.766508	0.0002
ICI	2302.391	497.6609	4.626424	0.0000
EXPORT	3.537516	29.13412	0.121422	0.9035
TD	264.8107	86.39555	3.065096	0.0025
C	-4945.860	3533.065	-1.399878	0.1634
R-squared	0.407716	Mean dependent var	12346.90	
Adjusted R-squared	0.390296	S.D. dependent var	4694.589	
S.E. of regression	3665.702	Akaike info criterion	19.28492	
Sum squared resid	2.28E+09	Schwarz criterion	19.39301	
Log likelihood	-1691.073	Hannan-Quinn criter.	19.32876	
F-statistic	23.40489	Durbin-Watson stat	0.086623	
Prob(F-statistic)	0.000000			

Tabla 26: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes Constantes con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 160

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 9 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	83.11410	23.00225	3.613304	0.0004

TMS	-1.625233	10.97405	-0.148098	0.8825
ICI	2083.932	444.5354	4.687888	0.0000
EXPORT	1.089440	9.892358	0.110129	0.9125
TD	-167.0852	31.73598	-5.264849	0.0000
C	-39528.67	118337.4	-0.334034	0.7388
AR(1)	1.004672	0.011223	89.51977	0.0000
<hr/>				
R-squared	0.993151	Mean dependent var	12458.97	
Adjusted R-squared	0.992882	S.D. dependent var	4755.571	
S.E. of regression	401.2119	Akaike info criterion	14.86962	
Sum squared resid	24628566	Schwarz criterion	15.00416	
Log likelihood	-1182.570	Hannan-Quinn criter.	14.92425	
F-statistic	3697.589	Durbin-Watson stat	1.714310	
Prob(F-statistic)	0.000000			
<hr/>				
Inverted AR Roots	1.00			
Estimated AR process is nonstationary				
<hr/>				

Tabla 27: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios - Coeficientes Constantes con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 195

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 10 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	54.41021	20.90213	2.603094	0.0100
ICI	1638.342	426.8324	3.838372	0.0002
TD	-182.3016	28.34033	-6.432587	0.0000
C	-19421.23	41764.96	-0.465013	0.6425
AR(1)	1.007135	0.010144	99.28131	0.0000
<hr/>				
R-squared	0.992585	Mean dependent var	12585.43	
Adjusted R-squared	0.992429	S.D. dependent var	4708.251	
S.E. of regression	409.6644	Akaike info criterion	14.89386	
Sum squared resid	31886739	Schwarz criterion	14.97778	
Log likelihood	-1447.151	Hannan-Quinn criter.	14.92784	
F-statistic	6358.757	Durbin-Watson stat	1.669079	
Prob(F-statistic)	0.000000			
<hr/>				
Inverted AR Roots	1.01			
Estimated AR process is nonstationary				
<hr/>				

Tabla 28: Test de igualdad de varianza de los residuos Caso 2 – Coeficientes Constantes

Test for Equality of Variances of RESID

Categorized by values of RESID

Sample (adjusted): 1998 2017

Included observations: 160 after adjustments

Method	df	Value	Probability
Bartlett	5	5.504719	0.3574
Levene	(5, 154)	2.067771	0.0724
Brown-Forsythe	(5, 154)	1.565705	0.1730

Tabla 29: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	117.2283	49.16690	2.384294	0.0183
TMS	31.66769	10.59252	2.989628	0.0032
ICI	623.1691	752.1903	0.828473	0.4086
EXPORT	-5.795156	18.00823	-0.321806	0.7480
TD	-429.0070	52.92795	-8.105491	0.0000
C	10757.17	1595.131	6.743753	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.940654	Mean dependent var	12346.90
Adjusted R-squared	0.935090	S.D. dependent var	4694.589
S.E. of regression	1196.061	Akaike info criterion	17.09796
Sum squared resid	2.29E+08	Schwarz criterion	17.38619
Log likelihood	-1488.621	Hannan-Quinn criter.	17.21487
F-statistic	169.0695	Durbin-Watson stat	0.250472
Prob(F-statistic)	0.000000		

Tabla 30: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 160

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	85.30186	22.80339	3.740754	0.0003
TMS	-0.482586	12.08624	-0.039929	0.9682
ICI	2026.125	448.8759	4.513776	0.0000
EXPORT	-6.178829	10.16486	-0.607861	0.5442
TD	-175.0014	32.83045	-5.330460	0.0000
C	16548.88	2837.497	5.832212	0.0000

AR(1)	0.941858	0.033205	28.36533	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.994183	Mean dependent var	12458.97	
Adjusted R-squared	0.993532	S.D. dependent var	4755.571	
S.E. of regression	382.4543	Akaike info criterion	14.83127	
Sum squared resid	20916799	Schwarz criterion	15.15800	
Log likelihood	-1169.501	Hannan-Quinn criter.	14.96394	
F-statistic	1527.530	Durbin-Watson stat	1.929177	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.94			

Tabla 31: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Fijos con corrección de errores

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Periods included: 18

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 195

Cross-section SUR (PCSE) standard errors & covariance (d.f. corrected)

Convergence achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	57.16358	20.82869	2.744463	0.0067
ICI	1654.959	409.5032	4.041383	0.0001
TD	-187.7806	29.29994	-6.408909	0.0000
C	18707.03	4217.694	4.435370	0.0000
AR(1)	0.960444	0.027531	34.88611	0.0000
Effects Specification				
Cross-section fixed (dummy variables)				
R-squared	0.993735	Mean dependent var	12585.43	
Adjusted R-squared	0.993248	S.D. dependent var	4708.251	
S.E. of regression	386.8898	Akaike info criterion	14.82796	
Sum squared resid	26943070	Schwarz criterion	15.07973	
Log likelihood	-1430.726	Hannan-Quinn criter.	14.92990	
F-statistic	2039.336	Durbin-Watson stat	1.893198	
Prob(F-statistic)	0.000000			
Inverted AR Roots	.96			

Tabla 32: Test de Redundancia de Efectos Fijos

Redundant Fixed Effects Tests

Equation: Untitled

Test cross-section fixed effects

Effects Test	Statistic	d.f.	Prob.
--------------	-----------	------	-------

Cross-section F	3.302743	(10,180)	0.0006
Cross-section Chi-square	32.850492	10	0.0003

Tabla 33: Test de igualdad de varianza de los residuos Caso 2 – Efectos Fijos

Test for Equality of Variances of RESID

Categorized by values of RESID

Date: 01/19/19 Time: 20:38

Sample: 1996 2017

Included observations: 176

Method	df	Value	Probability
Bartlett	3	6.437403	0.0922
Levene	(3, 172)	4.432015	0.0050
Brown-Forsythe	(3, 172)	3.776285	0.0117

Tabla 34: Regresión Completa -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Aleatorios

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	118.8132	48.61905	2.443757	0.0156
TMS	34.26526	10.50351	3.262269	0.0013
ICI	848.8441	710.7513	1.194291	0.2340
EXPORT	-7.594171	17.77257	-0.427297	0.6697
TD	-416.1286	52.42698	-7.937299	0.0000
C	10582.65	2088.735	5.066535	0.0000

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		4502.237	0.9341
Idiosyncratic random		1196.061	0.0659

Weighted Statistics			
R-squared	0.595578	Mean dependent var	817.4532
Adjusted R-squared	0.583684	S.D. dependent var	1860.129
S.E. of regression	1199.557	Sum squared resid	2.45E+08
F-statistic	50.07066	Durbin-Watson stat	0.228631
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	0.011677	Mean dependent var	12346.90
Sum squared resid	3.81E+09	Durbin-Watson stat	0.024649

Tabla 35: Regresión Reducida -Mínimos Cuadrados Ordinarios – Efectos Aleatorios

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)

Sample: 1996 2017

Periods included: 19

Cross-sections included: 11

Total panel (unbalanced) observations: 176

Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	141.2292	45.50333	3.103711	0.0022
TMS	32.82816	10.31718	3.181894	0.0017
TD	-402.5613	51.09120	-7.879270	0.0000
C	9786.120	1948.380	5.022697	0.0000

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		4157.778	0.9240
Idiosyncratic random		1192.295	0.0760

Weighted Statistics			
R-squared	0.587903	Mean dependent var	882.0666
Adjusted R-squared	0.580715	S.D. dependent var	1863.836
S.E. of regression	1206.122	Sum squared resid	2.50E+08
F-statistic	81.79254	Durbin-Watson stat	0.231391
Prob(F-statistic)	0.000000		

Unweighted Statistics			
R-squared	-0.082025	Mean dependent var	12346.90
Sum squared resid	4.17E+09	Durbin-Watson stat	0.023585

Tabla 36: Test de igualdad de varianza de los residuos Caso B – Efectos Aleatorios

Test for Equality of Variances of RESID

Categorized by values of RESID

Sample: 1996 2017

Included observations: 176

Method	df	Value	Probability
Bartlett	3	28.96496	0.0000
Levene	(3, 172)	19.61692	0.0000
Brown-Forsythe	(3, 172)	15.97443	0.0000

Tabla 37: Test de Hausman

Correlated Random Effects - Hausman Test

Equation: Untitled

Test cross-section random effects

Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	7.425658	3	0.0595

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
FBKF	132.757583	141.229201	22.183824	0.0721
TMS	30.102479	32.828161	1.310198	0.0173
TD	-421.660608	-402.561315	50.473868	0.0072

II. El rol de las Instituciones en Uruguay

Tabla 38: Base de datos Uruguay

AÑO	CC	EG	EP	CR	ED	VR	ICI	COMERCIO	TD	EXPORT	FBKF	IGINI	PIBreal	LPIBreal	PIBpc	RECAUD	LE	IDH	IPCOR	TMS	TPIBreal	TPIBpc	GCF
1996	1,12	0,58	0,62	0,84	0,56	0,83	0,76	39,53	11,93	19,67	13,96	42,66	27.389.448.606	24,03	12066,25	17,35	63,70	0,72	-	85,80	5,58	4,82	85,20
1998	1,08	0,47	0,77	0,84	0,66	0,97	0,80	35,64	9,78	16,42	16,38	43,81	31.074.105.582	24,16	13506,11	16,98	68,60	0,74	43,00	89,14	4,52	3,85	83,30
2000	0,93	0,45	0,93	0,70	0,59	0,99	0,76	36,71	13,33	16,70	14,32	44,39	29.883.433.694	24,12	12874,76	14,70	69,30	0,74	-	98,24	-1,93	-2,28	84,93
2001	-	-	-	-	-	-	-	36,31	14,90	16,80	13,66	46,17	28.734.675.672	24,08	12358,04	15,31	70,70	0,75	51,00	101,59	-3,84	-4,01	84,89
2002	0,91	0,61	0,84	0,53	0,68	1,05	0,77	40,03	16,91	20,62	12,35	45,80	26.512.908.470	24,00	11400,22	15,78	68,70	0,75	51,00	106,11	-7,73	-7,75	83,83
2003	1,05	0,50	0,71	0,31	0,66	0,99	0,70	51,76	16,35	27,43	12,52	46,10	26.726.412.658	24,01	11499,41	17,21	69,80	0,75	55,00	109,13	0,81	0,87	80,56
2004	0,90	0,32	0,59	0,26	0,46	0,84	0,56	61,48	12,88	32,11	14,37	47,10	28.063.845.207	24,06	12080,46	17,85	66,70	0,75	60,00	106,98	5,00	5,05	78,98
2005	1,07	0,50	0,78	0,40	0,47	0,89	0,68	58,88	12,20	30,40	16,55	45,20	30.157.445.133	24,13	12975,76	17,90	66,90	0,76	59,00	101,22	7,46	7,41	77,35
2006	1,11	0,39	0,90	0,37	0,56	1,03	0,73	61,97	10,56	30,30	18,24	45,90	31.393.471.353	24,17	13485,55	18,99	65,30	0,76	64,00	100,81	4,10	3,93	78,66
2007	1,24	0,53	0,84	0,28	0,60	1,05	0,76	59,21	9,15	29,09	18,58	46,40	33.447.078.687	24,23	14330,29	18,41	68,40	0,76	67,00	91,83	6,54	6,26	78,83
2008	1,31	0,50	0,85	0,26	0,60	1,06	0,76	65,21	7,70	30,20	20,55	45,10	35.847.289.439	24,30	15307,86	18,24	67,90	0,77	60,00	87,69	7,18	6,82	80,26
2009	1,24	0,60	0,79	0,38	0,72	1,11	0,80	53,39	7,30	27,10	18,74	45,60	37.368.467.079	24,34	15900,83	18,72	69,10	0,78	67,00	90,07	4,24	3,87	79,04
2010	1,28	0,63	0,82	0,39	0,74	1,15	0,84	51,70	7,16	26,34	19,07	44,50	40.284.481.652	24,42	17082,40	18,89	69,80	0,77	69,00	90,30	7,80	7,43	79,61
2011	1,28	0,55	0,96	0,44	0,70	1,12	0,84	53,25	6,31	26,42	19,12	42,20	42.364.020.184	24,47	17904,75	19,10	70,00	0,78	70,00	90,30	5,16	4,81	80,78
2012	1,36	0,44	0,71	0,44	0,59	1,06	0,77	55,06	6,45	25,92	22,15	39,90	43.862.934.925	24,50	18477,38	18,82	69,90	0,79	72,00	90,30	3,54	3,20	81,97
2013	1,38	0,45	0,80	0,54	0,56	1,09	0,80	49,72	6,44	23,35	21,84	40,50	45.897.095.482	24,55	19270,58	19,04	69,70	0,80	73,00	109,03	4,64	4,29	82,61
2014	1,38	0,48	0,99	0,53	0,71	1,11	0,87	49,09	6,55	23,54	21,44	40,10	47.383.606.579	24,58	19827,56	18,57	69,30	0,80	73,00	110,52	3,24	2,89	82,34
2015	1,32	0,53	1,00	0,42	0,71	1,14	0,86	45,33	7,49	22,48	19,79	40,20	47.559.277.163	24,59	19831,45	18,51	68,60	0,80	74,00	111,65	0,37	0,02	81,90
2016	1,27	0,56	1,06	0,49	0,63	1,16	0,86	41,31	7,84	21,43	18,99	39,70	48.362.932.954	24,60	20093,63	23,71	68,80	0,80	71,00	115,24	1,69	1,32	80,89
2017	1,29	0,42	1,06	0,66	0,59	1,17	0,86	39,99	7,89	21,56	16,67	-	49.647.783.476	24,63	20551,41	-	69,70	0,80	70,00	115,24	2,66	2,28	81,67

Fuente: Banco Mundial, Fundación Heritage, Transparency International, PNUD.

Tabla 39: Tasas de variación anual

AÑO	LPIBreal	IDH	ICI	LE	IPCOR	CC	CR	ED	EG	EP	VR	FBKF	TMS	EXPORT	PIBpc	IGINI	RECAUD	GCF	TPIBreal
1998	0,53%	2,51%	4,90%	7,69%	-	-4,05%	0,03%	17,19%	-19,75%	22,94%	17,45%	17,34%	3,89%	-16,52%	11,93%	2,70%	-2,12%	-2,24%	4,52%
2000	-0,16%	0,95%	-4,25%	1,02%	-	-14,30%	-16,47%	-10,31%	-4,83%	21,49%	1,55%	-12,60%	10,22%	1,69%	-4,67%	1,32%	-13,45%	1,96%	-1,93%
2001	-0,16%	0,54%	-	2,02%	-	-	-	-	-	-	-	-4,62%	3,41%	0,64%	-4,01%	4,01%	4,13%	-0,05%	-3,84%
2002	-0,33%	0,13%	-	-2,83%	0,00%	-	-	-	-	-	-	-9,54%	4,45%	22,71%	-7,75%	-0,80%	3,08%	-1,25%	-7,73%
2003	0,03%	0,40%	-8,55%	1,60%	7,84%	15,09%	-40,43%	-3,17%	-18,30%	-14,87%	-5,86%	1,36%	2,84%	33,03%	0,87%	0,66%	9,05%	-3,89%	0,81%
2004	0,20%	0,53%	-20,24%	-4,44%	9,09%	-14,45%	-15,80%	-31,06%	-35,79%	-17,02%	-15,09%	14,75%	-1,97%	17,06%	5,05%	2,17%	3,72%	-1,96%	5,00%
2005	0,30%	0,27%	21,64%	0,30%	-1,67%	19,59%	50,02%	3,17%	55,20%	31,73%	5,11%	15,17%	-5,38%	-5,32%	7,41%	-4,03%	0,28%	-2,07%	7,46%
2006	0,17%	0,66%	6,34%	-2,39%	8,47%	3,71%	-7,89%	19,39%	-21,30%	15,51%	16,37%	10,21%	-0,40%	-0,35%	3,93%	1,55%	6,10%	1,69%	4,10%
2007	0,26%	0,13%	3,97%	4,75%	4,69%	11,62%	-24,72%	7,49%	36,18%	-7,11%	1,44%	1,87%	-8,91%	-3,98%	6,26%	1,09%	-3,04%	0,22%	6,54%
2008	0,29%	0,52%	0,71%	-0,73%	-10,45%	5,18%	-7,20%	-1,56%	-5,69%	1,29%	1,59%	10,63%	-4,51%	3,82%	6,82%	-2,80%	-0,92%	1,82%	7,18%
2009	0,17%	1,57%	5,58%	1,77%	11,67%	-5,35%	46,74%	20,64%	18,95%	-6,61%	4,11%	-8,80%	2,72%	-10,28%	3,87%	1,11%	2,63%	-1,51%	4,24%
2010	0,31%	-0,64%	3,87%	1,01%	2,99%	3,31%	4,99%	2,86%	5,21%	4,39%	3,69%	1,74%	0,25%	-2,79%	7,43%	-2,41%	0,88%	0,71%	7,80%
2011	0,21%	1,16%	0,71%	0,29%	1,45%	-0,04%	10,65%	-5,36%	-11,68%	16,01%	-2,19%	0,25%	0,00%	0,30%	4,81%	-5,17%	1,14%	1,48%	5,16%
2012	0,14%	1,02%	-8,91%	-0,14%	2,86%	5,99%	-0,06%	-15,14%	-20,20%	-25,90%	-5,39%	15,87%	0,00%	-1,90%	3,20%	-5,45%	-1,47%	1,47%	3,54%
2013	0,18%	0,89%	4,85%	-0,29%	1,39%	1,45%	24,46%	-4,87%	1,31%	13,48%	2,29%	-1,40%	20,75%	-9,90%	4,29%	1,50%	1,17%	0,78%	4,64%
2014	0,13%	0,50%	7,94%	-0,57%	0,00%	0,27%	-2,25%	25,93%	7,84%	23,25%	2,08%	-1,85%	1,36%	0,81%	2,89%	-0,99%	-2,49%	-0,32%	3,24%
2015	0,02%	-0,12%	-1,38%	-1,01%	1,37%	-4,49%	-19,93%	0,26%	9,58%	1,25%	3,20%	-7,71%	1,02%	-4,52%	0,02%	0,25%	-0,31%	-0,53%	0,37%
2016	0,07%	0,25%	0,82%	0,29%	-4,05%	-3,75%	15,29%	-11,51%	5,78%	5,81%	1,71%	-4,02%	3,22%	-4,67%	1,32%	-1,24%	28,09%	-1,23%	1,69%
2017	0,11%	0,25%	0,17%	1,31%	-1,41%	2,00%	34,29%	-7,09%	-25,68%	0,05%	0,28%	-12,24%	0,00%	0,61%	2,28%	-	-	0,96%	2,66%

Tabla 40: Regresión - PIB real variable dependiente

Dependent Variable: PIBREAL

Method: Least Squares

Sample: 1 20

Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	1.58E+09	3.45E+08	4.598983	0.0004
TMS	2.97E+08	70670266	4.203882	0.0009
ICI	4.80E+10	1.61E+10	2.983742	0.0099
EXPORT	28263479	2.30E+08	0.122997	0.9039
C	-5.87E+10	1.45E+10	-4.061604	0.0012
R-squared	0.897707	Mean dependent var		3.70E+10
Adjusted R-squared	0.868480	S.D. dependent var		8.30E+09
S.E. of regression	3.01E+09	Akaike info criterion		46.70929
Sum squared resid	1.27E+20	Schwarz criterion		46.95783
Log likelihood	-438.7382	Hannan-Quinn criter.		46.75135
F-statistic	30.71543	Durbin-Watson stat		1.337114
Prob(F-statistic)	0.000001			

Tabla 41: Regresión - Tasa de variación PIB real variable dependiente

Dependent Variable: TPIBREAL

Method: Least Squares

Sample: 1 20

Included observations: 19

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
FBKF	0.466897	0.323646	1.442616	0.1711
TMS	-0.139136	0.066384	-2.095911	0.0547
ICI	-3.895141	15.11339	-0.257728	0.8004
EXPORT	0.282968	0.215855	1.310915	0.2110
C	5.092041	13.58577	0.374807	0.7134
R-squared	0.545302	Mean dependent var		3.413763
Adjusted R-squared	0.415389	S.D. dependent var		3.698088
S.E. of regression	2.827553	Akaike info criterion		5.137635
Sum squared resid	111.9308	Schwarz criterion		5.386171
Log likelihood	-43.80753	Hannan-Quinn criter.		5.179697
F-statistic	4.197425	Durbin-Watson stat		1.476693
Prob(F-statistic)	0.019357			

Tabla 42: Regresión FBKF vs Export período 1996-2017

Dependent Variable: FBKF

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1998 2017

Included observations: 19 after adjustments

Convergence achieved after 19 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXPORT	0.003604	0.184080	0.019577	0.9846

C	18.26595	4.860763	3.757836	0.0017
AR(1)	0.832575	0.142382	5.847454	0.0000
R-squared	0.743639	Mean dependent var		17.64876
Adjusted R-squared	0.711594	S.D. dependent var		3.069079
S.E. of regression	1.648200	Akaike info criterion		3.981184
Sum squared resid	43.46502	Schwarz criterion		4.130306
Log likelihood	-34.82125	Hannan-Quinn criter.		4.006421
F-statistic	23.20605	Durbin-Watson stat		1.480812
Prob(F-statistic)	0.000019			

Tabla 43: Regresión FBKF vs Export período 1960-2017

Dependent Variable: FBKF

Method: Least Squares

Sample (adjusted): 1961 2017

Included observations: 57 after adjustments

Convergence achieved after 8 iterations

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
EXPORT	-0.036775	0.143087	-0.257009	0.7981
C	16.75327	3.128720	5.354672	0.0000
AR(1)	0.627247	0.105214	5.961637	0.0000
R-squared	0.391725	Mean dependent var		16.08444
Adjusted R-squared	0.369196	S.D. dependent var		4.107967
S.E. of regression	3.262678	Akaike info criterion		5.254170
Sum squared resid	574.8337	Schwarz criterion		5.361699
Log likelihood	-146.7438	Hannan-Quinn criter.		5.295959
F-statistic	17.38778	Durbin-Watson stat		2.116115
Prob(F-statistic)	0.000001			