

UNIVERSIDAD DE EXTREMADURA

**UN ENFOQUE INSTITUCIONAL DEL CRECIMIENTO ECONÓMICO EN  
LATINOAMÉRICA Y EL CARIBE.**

Yakira Fernández Torres<sup>1</sup>, Dr. Julián Ramajo Hernández<sup>2</sup>, Dr. Juan Carlos Díaz Casero<sup>3</sup>

**RESUMEN:**

A pesar de los notables avances que demuestran la importancia de las instituciones como determinantes del desempeño de las economías, éstos han sido bastante menores y aún insuficientes en los países en desarrollo o subdesarrollados. Tales países cuentan con marcos institucionales en muchos casos deficientes, lo que fundamenta la necesidad de aportar evidencia en este ámbito. Por ello, nuestro trabajo se centra en 28 países de Latinoamérica y el Caribe durante 2002-2010. Se toman las variables en términos de variación anual, para medir el impacto institucional a corto plazo, mediante el uso de los Indicadores Agregados de Gobernabilidad del Banco Mundial. Se utilizarán datos de panel y estimación mediante el Método Generalizado de los Momentos, todo lo cual constituye la principal novedad de nuestro trabajo. Se realiza un estudio en tres etapas, que terminará con un análisis de robustez de los resultados. Como principal conclusión, confirmamos el efecto de las mejoras institucionales en el crecimiento de la renta per cápita, destacando en impacto el incremento en la mejora de derechos de propiedad.

**PALABRAS CLAVE:** Calidad Institucional, Nueva Economía Institucional, Crecimiento Económico.

**ABSTRACT:**

Despite notable advances that demonstrate the importance of institutions as determinants of economic performance, these have been considerably less, and thus insufficient, in developed or underdeveloped countries. In many cases these countries find themselves with deficient economic frameworks which points to the need for evidence in this area. As such, our work focuses on 28 countries of Latin America and the Caribbean during the span of 2002-2010. The annual variation variables taken into account to measure the institutional impact in the short term are derived from Aggregate Governance Indicators from the World Bank. The use of panel data and estimations of the Generalized Method of Moments constitutes the novelty of our work. The study consisted of three stages, culminating in an analysis of the robustness of the results. The principal conclusion confirmed the effect of the best institutions on the growth of per capita rent and highlighting the impact of the bettering of property rights.

**KEY WORDS:** Institutional Quality, New Institutional Economics, Economic Growth

*Clasificación Jel:* E02, N16, N26, O43, O4

---

<sup>1</sup> Email: [yakiraft@unex.es](mailto:yakiraft@unex.es). Facultad de Estudios Empresariales y Turismo. Dpto. Economía Financiera y Contabilidad. Avenida de la Universidad, s/n. 10071. Cáceres, España. Tel.: +34 927 25 74 80 Ext. 57924 / Fax: +34 927 25 74 81.

<sup>2</sup> Email: [ramajo@unex.es](mailto:ramajo@unex.es). Facultad de Ciencias Económicas y Empresariales. Dpto. Economía. Avenida de Elvas, s/n. 06006. Badajoz, España. Tel.: +34 924 28 93 00 Ext. 89118 / Fax: +34 924 27 25 09.

<sup>3</sup> Email: [cdiaz@unex.es](mailto:cdiaz@unex.es). Facultad de Estudios Empresariales y Turismo. Dpto. Dirección de Empresas y Sociología. Avenida de la Universidad, s/n. 10071. Cáceres, España. Tel.: +34 927 25 74 80 Ext. 57976 / Fax: +34 927 25 74 81.

## 1. INTRODUCCIÓN

En las dos últimas décadas han proliferado los trabajos que evidencian el papel crucial de las instituciones como determinantes del crecimiento económico, mostrando una respuesta a las cada vez mayores diferencias entre economías, no explicadas por los factores tradicionales. Tal como define North (1990; 2005): “las instituciones son el determinante subyacente del desempeño de las economías”. Es decir, las instituciones limitan las interacciones en la sociedad, de tal forma que si las organizaciones dedican esfuerzos a actividades improductivas, será porque el marco institucional los ha incentivado.

Así pues, la dotación institucional representa el conjunto de limitaciones, formales e informales, que condicionan el comportamiento de los individuos y las organizaciones de una sociedad (North, 1990). Por lo que su calidad<sup>4</sup> determina el marco de incentivos a la realización de actividades, estimulando o cercenando su productividad.

El impacto de la calidad institucional en el desempeño de las economías se ha abordado tanto desde una perspectiva general, como desagregado en sus tres dimensiones (económica, política y social). Para el primer caso, entre la evidencia empírica existente, encontramos que los países con mejor dotación institucional son más intensivos en productividad (Hall y Jones, 1999); que ante mejoras institucionales se incrementarán los niveles de renta y sus tasas de crecimiento, con menor volatilidad (International Monetary Fund, 2003); que los indicadores institucionales mejoran la capacidad explicativa de los modelos de crecimiento, ofreciendo un impacto positivo y robusto en los niveles de renta (Aixalá y Fabro, 2007); y que las instituciones condicionan positivamente la inversión extranjera directa, disminuyendo su volatilidad (Buchanan, Le y Rishi, 2012), entre otros.

Si nos centramos en el análisis desagregado, si bien sigue siendo de una importancia sustancial, afloran resultados diversos. Comenzando por la dimensión económica, el fomento de los derechos de propiedad repercute en los niveles de renta desde dos canales. De manera directa, 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)<sup>5</sup>. Este efecto se produce también en términos de variaciones de la libertad económica (Gwartney, Lawson, y Holcombe, 1999; Justesen, 2008), así como en el nivel de renta del estado estacionario (Dawson, 2003).

Respecto al efecto indirecto, encontramos que la expansión de la libertad económica impacta positivamente en las políticas macroeconómicas y la inversión (Giavazzi y Tabellini, 2005), en la acumulación de capital humano (Fabro y Aixalá, 2012), reduciendo la inflación (Aisen y Veiga, 2006). También como deriva en mayor bienestar social (Stroup, 2007), entradas de capital extranjero (Azman-Saini, Baharumshah y Law, 2010) e impacta positivamente en la desigualdad de renta, contrarrestándose e incluso revirtiéndose con el incremento del nivel de democratización (Amendola, Easaw y Savoia, 2013).

---

<sup>4</sup> La calidad institucional se refiere a la calidad de las normas formales e informales, así como su grado de cumplimiento y los valores sociales, como factores que incentivan u obstaculizan el desarrollo económico de los países.

<sup>5</sup> Aixalá y Fabro (2009) obtienen resultados que permiten afirmar la existencia de una relación bilateral de causalidad entre libertad económica y crecimiento.

En cuanto a la dimensión política y, haciendo referencia al grado de democracia o libertad política (compuesto de derechos civiles y libertades políticas), encontramos que países con mayor grado de libertades civiles presentan mayores tasas de inversión en capital físico y humano y de crecimiento económico (Kormendi y Meguire, 1985; Fabro y Aixalá, 2012)<sup>6</sup>. Aquellas 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 (Scully, 1988), siendo más estable tal crecimiento en condiciones democráticas (Mobarak, 2005) y acelerándose más después de una reforma democrática (Papaioannou y Siorounnis, 2008). No obstante lo anterior, también existen trabajos donde se corrobora que tal relación no siempre es tan clara ni positiva (Giavazzi y Tabellini, 2005; Aixalá y Fabro, 2009; etc.). Por último, tomando en consideración el grado de inestabilidad política, parece existir bastante consenso sobre su efecto pernicioso en el crecimiento económico (Alesina y Peroti, 1994; Aisen y Veiga, 2006; Jong-A-Pin y De Haan, 2011; etc.).

Adentrándonos en la dimensión social, que abarca el impacto de la corrupción y el capital social en el desempeño económico, detectamos posiciones encontradas en ambos casos. Comenzando por la corrupción, si bien la mayor parte de los estudios revisados defienden un impacto negativo en el crecimiento (Mauro, 1995; Del Monte y Papagni, 2001; Méon y Sekkat, 2005; Beekman, Bulte y Nillesen, 2013); 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). Tal conflicto se puede sintetizar en lo siguiente: 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.

Refiriéndonos al impacto del 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 del desarrollo económico 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, etc.), Knack (2003) encuentra una relación muy débil en el crecimiento e incluso negativa con la inversión.

Tal como se muestra en el breve recorrido realizado, se han logrado avances empíricos notables al respecto del impacto institucional en el crecimiento económico. No obstante, éstos se han caracterizado por ser bastante menores en países subdesarrollados o en desarrollo, los cuales carecen de marcos institucionales de calidad (Hamadi, Rihab y Lofti, 2009). Además, se ha detectado que la inmensa mayoría de los estudios encontrados utilizan muestras amplias y heterogéneas, obviando que cada país tiene características propias que lo distinguen, de tipo cultural, en cuanto a dotación de recursos naturales, etc.

Por tanto, si las instituciones han demostrado ser un elemento sustancial explicativo del crecimiento económico, siendo aún insuficientes los análisis institucionales en el desempeño de las economías más pobres, resulta muy relevante el fomento de la aportación científica en este ámbito. En consecuencia, creemos necesario contribuir con información sobre el efecto de la estructura institucional en el resultado económico de un conjunto de países con tales características. Para ello,

---

<sup>6</sup> Aixalá y Fabro (2009) encuentran evidencia de la existencia de una relación causal bilateral entre derechos civiles y crecimiento económico, es decir, se generan mutuamente, con un efecto significativo a largo plazo.

nos proponemos analizar el impacto a corto plazo (en términos de tasas de variación) que ha tenido la calidad institucional en el desempeño económico de una región concreta que, hasta donde conocemos, no ha sido analizada de esta manera, caracterizada por aunar países todos en desarrollo y subdesarrollados, todo lo cual determina el objetivo central y novedad de nuestro trabajo:

- Aportar evidencia empírica para explicar el desempeño económico de las sociedades subdesarrolladas mediante el papel de las instituciones, centrándonos, desde una perspectiva general, en el efecto de la calidad institucional en los niveles de renta de la región de Latinoamérica y El Caribe, para el período 2002-2010, mediante la técnica de datos de panel. La restricción de la muestra a esta región en concreto, a diferencia de gran parte de los estudios previos que emplean muestras amplias, mezclando países desarrollados y en desarrollo, nos ha permitido aportar cierto grado de homogeneización, lo que debe dotar de mayor fiabilidad a los resultados.

Nuestro estudio, en lo adelante, se estructurará de la siguiente manera. En el próximo apartado se explicará el marco teórico que sustenta el efecto de las diferentes cuestiones institucionales en el crecimiento económico, allanando el camino al modelo empírico a desarrollar. Posteriormente se hará referencia a la metodología econométrica y resultados (apartado 3), que nos permitirán arribar a la discusión posterior (apartado 4) y conclusiones (apartado 5).

## 2. MARCO TEÓRICO

Con el surgimiento de la Nueva Economía Institucional, han proliferado los argumentos del por qué las instituciones, más allá de los factores tradicionales, constituyen un factor explicativo relevante del desempeño de las economías. Así, ha surgido un importante campo teórico, dividido básicamente en tres vertientes: la económica, política y social, razón por la que lo abordaremos para cada una por separado.

En primer lugar, solo en un contexto donde se definan y respeten adecuadamente los derechos de propiedad, se genera el marco favorable a la inversión y, por tanto, al crecimiento (dimensión económica). El concepto de libertad económica está estrechamente relacionado con la existencia de derechos de propiedad, es decir, derechos que protegen a las personas de la expropiación, según Gwartney y Lawson (2003). Solo bajo estas condiciones los individuos tienen la opción de decidir qué y cómo producir los bienes y servicios, pues existe libertad para el intercambio voluntario, la competencia y elección personal, así como protección a las personas y sus propiedades, por lo que nadie tendrá derecho a exigir a otros que produzcan para ellos. Por su parte, De Haan, Lundström y Sturm (2006) señalan el importante papel de los gobiernos para garantizar sociedades económicamente libres, debiendo proteger los derechos de propiedad y el cumplimiento de los contratos.

Así, Gwartney, Lawson y Holcombe (1999), concretan varias razones por las que es de esperar en una economía liberalizada crecimientos más rápidos, que les permitirán alcanzar niveles más altos de renta que las economías menos libres. Por una parte, la existencia de derechos de propiedad seguros e impuestos bajos fomentarán que los individuos se empleen más intensamente en actividades productivas. Por otra, a mayor libertad de intercambio aumentarán las ganancias derivadas de la especialización y las economías de escala y, además, la libertad para entrar y competir en los mercados promoverá la eficiencia en la producción y asignación de recursos hacia

usos de mayor valor añadido. También señalan, siguiendo a Kirzner (1973, 1997) y Schumpeter (1912), el impacto que tendría la liberalización económica al propiciar el descubrimiento de oportunidades, de nuevas y mejoradas tecnologías por parte de empresarios, así como mejores métodos de producción. Según Aixalá y Fabro (2011), los teóricos del crecimiento arguyen una relación positiva, basada en la existencia de costes de transacción positivos y derechos de propiedad. De modo que, si existe libertad económica, se reducen los costes de intervenir en el mercado, aumentando la inversión en capital físico y humano, propiciando el crecimiento. Por otra parte, en un contexto de derechos de propiedad bien definidos, no habría que incurrir en costes de asignación y distribución de los mismos.

Desde la dimensión política, que aúna la relación entre libertad e inestabilidad políticas y crecimiento económico, se asocia la primera a la existencia de libertades civiles y derechos políticos y la segunda a la violencia motivada por cuestiones políticas, cambio de régimen político e inestabilidad dentro del mismo, así como fenómenos de descontento social (Aixalá y Fabro, 2011).

Comenzando por la libertad política o democracia, existen indicios que avalan un triple efecto de la democracia en el crecimiento (Sirowy, e Inkeles, 1990): negativo, positivo o nulo. El primer caso se trata bajo lo que se denomina “la perspectiva del conflicto”, tomando el criterio de que la democracia obstaculiza el crecimiento económico en los países en desarrollo. Exponen que alcanzar un rápido y exitoso crecimiento económico requiere regímenes autoritarios que supriman o retrasen la extensión de los derechos civiles y políticos básicos, así como la proliferación de instituciones democráticas que podrían socavar el proyecto de crecimiento, debido al carácter disfuncional de las democracias incipientes, la ineficacia de los gobiernos democráticos de implementar medidas necesarias para un rápido crecimiento y la necesidad de la participación omnipresente del Estado en el proceso de desarrollo.

En la posición contraria, bajo la llamada “perspectiva de la comparabilidad”, objetan fuertemente los fundamentos de los defensores del autoritarismo (McCord, 1965; Goodin, 1979; King, 1981; Goodell y Powelson, 1982; Kholi, 1986; etc.). Reconocen la necesidad de una autoridad para alcanzar el desarrollo económico, pero en ningún caso una que cercene los derechos y libertades de los ciudadanos. Los defensores de esta postura vienen a decir que, si bien en algunas ocasiones, los regímenes autoritarios pueden lograr un rápido crecimiento económico a corto plazo; sólo los democráticos son capaces de alcanzar un crecimiento sostenido, equitativo y balanceado sectorialmente en el largo plazo.

Por último, la perspectiva escéptica niega cualquier relación sistemática entre democracia y crecimiento. Arguyen que la naturaleza variable de los niveles de desempeño económico intragrupo existentes, dentro del conjunto de países más democráticos y de aquellos con regímenes más autoritarios, indica la necesidad de centrarse en los factores que varían independientemente del carácter democrático del sistema, en detrimento de la estructura institucional y estrategias gubernamentales.

Más recientemente, Przeworski (2004) señala que los argumentos a favor y en contra de la democracia no tienen por qué ser incompatibles. Plantea que, si la democracia puede cercenar el crecimiento reduciendo la inversión y fomentarlo mediante la promoción de asignación eficiente de recursos, entonces se podrían obtener similares resultados en los dos casos. De manera que dos regímenes opuestos y, por tanto, con patrones de crecimiento distintos, podrían no presentar

diferencias en sus tasas de crecimiento económico, al resultar superior el crecimiento de la inversión bajo regímenes dictatoriales, pero más eficiente el uso de recursos en democracia.

No obstante, Ali y Crain (2002) demandan la necesidad de entender el impacto de los regímenes políticos en el crecimiento yendo más allá de la simple definición entre democrático y no democrático; teniendo en cuenta que no afectará sistemáticamente cuando la libertad económica sea valorada independientemente del carácter del régimen. Así, es posible que países democráticos adopten políticas económicas que desalienten la inversión y el emprendimiento, o que países autocráticos establezcan políticas económicas que causen el efecto contrario. Así como también existen trabajos que plantean la existencia de distorsiones tanto en sociedades democráticas como en oligárquicas y, por tanto, el crecimiento económico dependerá de cuán costosas resulten esas distorsiones (Acemoglu, 2008).

Si nos adentramos en el efecto de la inestabilidad política en el crecimiento, es de esperar que sea negativo, en la medida en que genera incertidumbre, reduciendo los incentivos al ahorro e inversión, lo cual es muy relevante en el caso de los países pobres, que se caracterizan por ser sociopolíticamente inestables (Alesina y Perotti, 1994). De hecho, en los países en desarrollo, con débil protección a los derechos de propiedad, el capital es destinado con frecuencia al comercio, en lugar de inversiones a largo plazo (Murphy, Shleifer y Vishny, 1993). Además, bajas tasas de crecimiento alimentan la inestabilidad política, lo que puede derivar en un círculo vicioso para estos países. Por otra parte, tal incertidumbre, ante la ausencia de estabilidad política, se genera sobre aspectos cruciales para el desempeño económico como el respecto de los derechos de propiedad, los decisores políticos, las políticas económicas futuras, la productividad de los factores, el flujo de fondos externos, la estabilidad institucional, etc. (Carmignani, 2003).

Dentro de la dimensión social se mide el impacto de la corrupción y el capital social en el crecimiento económico. Respecto a la corrupción, tal como refiere Jain (2001), existe consenso en definirla como aquellas acciones ilegales que realizan los oficiales públicos, burócratas, legisladores y políticos para beneficio personal haciendo uso del poder público y a expensas del bien común. Si nos referimos al capital social, se trata de las instituciones informales que regulan las interacciones de una sociedad, como redes, confianza y normas, que facilitan la coordinación y cooperación (Putman, 1993).

Al revisar los fundamentos que justifican el impacto de la corrupción en el crecimiento, se plantean dos posiciones contrarias (Mauro, 1995). Por una parte, la que avala un efecto positivo (Left, 1964; Huntington, 1968), basado en que las prácticas de incentivos dinerarios a funcionarios y burócratas pueden estimular un mejor desempeño de su actividad y acelerar procesos burocráticos; surgiendo así la llamada hipótesis “engrasar las ruedas”, la cual expone que la corrupción puede ser beneficiosa debido a que pueden compensar las distorsiones que ocasionan el mal funcionamiento de las instituciones (Méon y Sekkat, 2005). Mientras que en las antípodas encontramos la que prevé un efecto negativo al encarecer los costes de acceso al mercado, desincentivando la inversión (Rose-Ackerman, 1978; Shleifer y Vishny, 1993).

Según Del Monte y Papagni (2001), la corrupción puede cercenar el crecimiento económico por razones varias, siendo especialmente perjudicial en los países subdesarrollados, donde la organización del Estado es ineficiente y ejerce sin apenas control de la sociedad y los burócratas detentan un amplio poder. Puede actuar como una tasa impositiva reduciendo el incentivo a la inversión; o incrementar la habilidad de los agentes para tomar recursos de los gobiernos locales y centrales, premiando así a los más hábiles y no a los más productivos, como pueden ser los mejores

empresarios y emprendedores; o distorsionar la composición del gasto público, en la medida en que los políticos corruptos tenderán a invertir en grandes proyectos, no necesariamente productivos pero que permita exigir mayores sobornos. En adición, como los funcionarios del Estado controlan la oferta de servicios públicos, pueden restringir su acceso obligando a pagar un precio extra en forma de soborno, conduciendo así a una distorsión en la localización de los recursos que se refleja en menor inversión privada y formación de capital humano.

Al abordar su impacto en el resultado económico, es de esperar que sociedades con mayor dotación de capital social creen el escenario adecuado a la cooperación, inversión e innovación. Cuando los acuerdos o contratos económicos y políticos son desarrollados en el seno de densas redes de interacción y confianza social, se reducen los incentivos para el oportunismo y la malversación; lo que crea un marco favorable a la inversión y, por ende, al crecimiento (Putman, 1993).

Las normas sociales y confianza interpersonal condicionan los retornos derivados de las actividades de producción y depredación en una sociedad (Knack, 2001). Por lo que la inclinación hacia una u otra actividad dependerá del marco institucional formal e informal subyacente, de manera que si es efectivo se reducirá la incertidumbre y costes de transacción, fomentando la inversión en capital físico y humano e innovación, a la vez que mejora la eficiencia de los intercambios y fomenta la especialización. Como resultado, actúan en el desempeño económico desde dos canales: microeconómico y macro político. Es decir, a nivel de individuo, determinando la realización de sus actividades económicas, así como fijando el hacer de la administración pública y sus políticas.

Knack y Keefer (1997), Whiteley (2000) y Knack (2001) también reflexionan sobre aquellas actividades económicas que requieren confianza entre los individuos que las realizan sobre sus acciones futuras, señalando que el costo de llevarlas a cabo será menor si se implementan en entornos de mayor confianza, debido a que los agentes necesitarán menores recursos para protegerse y, por tanto, habrán menos litigios y se requerirá menos de instituciones formales para hacer cumplir los contratos. Tal es el caso de operaciones en las que los bienes y servicios se proveen a cambio de pagos futuros, o los contratos de trabajo que implican la realización de tareas difíciles de controlar para el empleador, o decisiones de inversión y ahorro que descansan en las garantías que ofrecen gobiernos e instituciones financieras.

Lo anterior sugiere además, según Guiso, Sapienza y Zingales (2006), la importancia de la confianza para el comercio internacional. En consecuencia, contribuye a fomentar la inversión y la realización de actividades económicas en general, haciendo posible que se amplíe el horizonte temporal de los inversores, al elegir tecnologías de producción óptimas a largo plazo, en lugar de a corto plazo. Todo lo cual toma mayor connotación debido a la persistencia en el tiempo de determinados elementos del capital social, como es la cultura (Guiso, Sapienza y Zingales, 2006).

Habiendo tratado las relaciones entre cada una de las dimensiones institucionales y el resultado económico, podemos concluir que existe mayor consenso en cuanto al efecto positivo esperado de la económica y la social, existiendo mayor discrepancia en la política.

### 3. METODOLOGÍA ECONOMETRICA Y RESULTADOS

#### 3.1. BASE METODOLÓGICA Y DATOS MUESTRALES

La base metodológica a utilizar es el planteamiento de un modelo neoclásico de crecimiento ampliado con capital humano, el MRW<sup>7</sup>, extendido con índices de calidad institucional, utilizado frecuentemente en los trabajos que relacionan instituciones con crecimiento económico (Whiteley, 200; Aixalá y Fabro, 2007; Ahmad, Ullah y Arfeen, 2012; etc.).

Se trata de una ampliación del Modelo de Solow (Solow, 1956), el cual propone el capital físico, el trabajo y el capital humano como factores de producción, dado un nivel de progreso tecnológico mundial. Hace uso de la función de producción Cobb-Douglas, sustentándose en la siguiente expresión:  $Y_t = K_t^\alpha H_t^\beta [A_t L_t]^{1-\alpha-\beta}$  ( $0 < \beta, \alpha < 1$ ); siendo K el stock de capital físico, H el stock de capital humano, A el nivel de progreso tecnológico y L la fuerza de trabajo. Considera, por tanto, rendimientos constantes a escala y decrecientes de los factores. Asume la convergencia condicional al estado estacionario (pues depende de la acumulación de capital físico, humano y crecimiento poblacional) a largo plazo de las economías. Por lo que el crecimiento de la renta también será función de su dotación inicial. A su vez, la acumulación de capital es función de la tasa de ahorro. Se consideran exógenas las tasas de ahorro, de crecimiento de la población y de progreso tecnológico.

Se pretende medir el impacto de las variaciones de los diferentes elementos institucionales en las variaciones de los niveles de renta, por lo que las variables están expresadas en tasas de variación<sup>8</sup>. Se utilizará para ello la técnica de datos de panel y se estimarán ecuaciones dinámicas (modelos autorregresivos de orden 1), al explicar las variaciones en los niveles de renta de un período en función las variaciones en el período precedente.

Debido a la problemática econométrica que entrañan este tipo de modelos, ante la correlación existente entre la variable dependiente retardada y el término error y entre ésta y la llamada heterogeneidad individual inobservable, se ha optado por el enfoque propuesto por Arellano y Bond (1991), utilizando estimadores basados en el Método Generalizado de los Momentos y tomando el modelo en diferencias (para eliminar la heterogeneidad individual inobservable). Este procedimiento consiste en utilizar instrumentos internos, obtenidos como retardos de las variables explicativas, los cuales estarán correlacionados con la variable de interés e incorrelacionados con la primera diferencia del término de error.

Debido a la endogeneidad presente en el modelo, dado la relación causal bilateral entre la calidad institucional y el desarrollo económico, este procedimiento se erige como la solución adecuada al instrumentar adecuadamente las variables institucionales con sus retardos. Solo bajo este procedimiento es posible obtener estimadores consistentes. Es necesario aclarar que el número de instrumentos se ha limitado siguiendo la premisa de no superación del número de individuos (Roodman, 2009), lo cual ha resultado en el uso de entre 1 y 2 retardos por variable predeterminada

---

<sup>7</sup> Mankiw, Romer y Weill (1992).

<sup>8</sup> Tasas de variación: para el caso del nivel de renta, capital físico y humano se ha calculado, aproximadamente, como la primera diferencia del logaritmo de la variable.



o endógena. Se tomará en cuenta el resultado del Test de Hansen para validar los instrumentos, el cual se muestra para cada ecuación.

Respecto a la información muestral, la base de datos se compone de 28 países<sup>9</sup> de Latinoamérica y el Caribe, abarcando el período: 2002-2010. Tal acotación temporal viene dada por la disponibilidad de datos anuales continuos que nos permitieron formar un panel balanceado. La variable dependiente representa la variación de la renta real per cápita anual (con base en el año 2000). También se empleará un conjunto de variables de control que consideramos condicionan el desempeño económico de estos países, frecuentemente utilizadas en los modelos de crecimiento económico, lo que nos permitirá contrastar la robustez de los resultados. Todas estas medidas fueron tomadas de la base de datos de Indicadores de Desarrollo que elabora anualmente el Banco Mundial (World Bank, 2013).

Para medir las cuestiones institucionales desde una perspectiva general, se eligieron los seis Indicadores Agregados de Gobernabilidad que elabora desde 1996 cada año el Banco Mundial (Kaufmann, Kraay, y Mastruzzi, 2013) para 215 países. El rango de valores 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 y, en consonancia con el objetivo de este trabajo, que midan las instituciones desde una perspectiva global, es decir, 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. Se trata 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.

Respecto al único indicador relativo a una dimensión institucional en concreto, la libertad económica, incluida debido a su relevancia en trabajos previos, así como al grado de consenso existente sobre su importancia en los modelos de crecimiento, se ha tomado el Índice de Libertad Económica que publica anualmente Fraser Institute (Gwartney, Lawson, y Hall, 2012). Se trata de un indicador promedio de 5 medidas, elaboradas a partir de 42 variables, relativas al grado de libertad económica existentes en 5 grandes áreas: tamaño del gobierno, sistema legal y derechos de propiedad, política monetaria, comercio internacional y regulación. Comenzó a construirse desde 1970 cada 5 años, siendo anualmente a partir del 2000. Véase tablas 1 y 2 para una descripción más exhaustiva de todas las variables utilizadas en el sub-apartado siguiente (3.2.).

El procedimiento a seguir constará básicamente de tres etapas (véase debajo ecuaciones 1 a 3). En un primer momento, debido a la elevada correlación entre gran parte de las variables institucionales (véase anexo relativo al análisis estadístico preliminar), éstas se incluirán por separado, con el objetivo de poder determinar su impacto en la medida en que se evitan posibles problemas de multicolinealidad (véase tabla 3, ecuaciones 1-8). Seguidamente, cada una de las cuestiones institucionales se controlará por el indicador de libertad económica (véase tabla 3, ecuaciones 9-15), en un intento de verificar su mayor importancia respecto a otras cuestiones institucionales,

---

<sup>9</sup> Países de la muestra: Antigua y Barbuda, Argentina, Bahamas, Barbados, Belice, Bolivia, Brasil, Chile, Colombia, Costa Rica, Cuba, Dominica, República Dominicana, Ecuador, El Salvador, Granada, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá, Paraguay, Perú, Surinam, Trinidad y Tobago, Uruguay y Venezuela.

debido al gran consenso existente sobre su impacto, así como al debate sobre la conveniencia o no de abordar antes la liberación económica que la política (Giavazzi y Tabellini, 2005). Por último, se realizará un análisis de robustez de los resultados, incorporando otra serie de variables condicionantes del desempeño económico (véase tabla 4). A continuación relacionamos las ecuaciones a modelizar:

$$\Delta \log y_{it} = \beta_1 + \beta_2 \Delta \log y_{i,t-1} + \beta_3 \Delta \log PHK_{it} + \beta_4 \Delta \log HK1_{it} + \beta_5 \Delta CI_{it} + e_{it} \quad (1) \quad (\text{ec. básica})$$

$$\Delta \log y_{it} = \beta_1 + \beta_2 \Delta \log y_{i,t-1} + \beta_3 \Delta \log PHK_{it} + \beta_4 \Delta \log HK1_{it} + \beta_5 \Delta CI_{it} + \beta_6 \Delta EFW_{it} + e_{it} \quad (2)$$

$$\Delta \log y_{it} = \beta_1 + \beta_2 \Delta \log y_{i,t-1} + \beta_3 \Delta \log PHK_{it} + \beta_4 \Delta \log HK1_{it} + \beta_5 \Delta CI_{it} + \beta_6 \Delta X_{it} + e_{it} \quad (3)$$

siendo X un vector de variables de control (posteriormente, cada ecuación se repetirá para cada uno de los restantes índices de calidad institucional).

### 3.2. VARIABLES

A continuación se concretan, en las tablas 1 y 2, las variables empleadas en el análisis, expresadas todas en términos de variación anual. Las variables independientes se han organizado separando los indicadores tradicionales (capital físico y humano) de los institucionales y de las variables de control, que se emplearán en la tercera etapa para el análisis de robustez de los resultados. En cada caso se especifican los aspectos medibles.

Tabla 1. Relación de variables principales.

Denominación	Descripción
<b>1- Variable dependiente (expresada en tasa de variación anual)</b>	
$\Delta \log y$	Renta real per cápita anual (base: año 2000). Fuente: Banco Mundial.
<b>2- Variables independientes (expresadas en tasas de variación anual)</b>	
$\Delta \log PHK$	Indicador de capital físico: formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta \log HK1$	Indicador de capital humano. Ratio medio de matriculación en educación secundaria: incluye el total de inscriptos, independientemente de la edad, con respecto a la población del grupo etario que oficialmente corresponde al nivel de educación mostrado de cada país. Fuente: Banco Mundial.
<b>Indicadores institucionales</b>	
$\Delta VR$	Voz y Responsabilidad: incluye aspectos relativos al proceso político, libertades civiles y la independencia mediática. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta EP$	Estabilidad Política: mide la probabilidad de que un gobierno sea reemplazado por medios no constitucionales como golpes de Estado, insurrección popular y terrorismo. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta EG$	Efectividad del Gobierno: evalúa la capacidad de los gobiernos para formular y aplicar reformas políticas. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta CR$	Calidad Regulatoria: mide el impacto de las políticas puestas en marcha sobre la liberalización de la actividad económica. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta CL$	Cumplimiento de la Ley: mide en qué grado los actores económicos se conforman con las reglas decretadas por la sociedad (incluye la eficiencia de las decisiones judiciales, respeto de los contratos, grado de criminalización de la actividad). Fuente: Banco Mundial.
$\Delta CC$	Control de la Corrupción: incluye percepciones sobre esfuerzos de los grupos de presión para modelar las leyes, políticas y regulaciones, así como la forma en que son aplicadas, en beneficio propio a la vez que sobornan a los decisores públicos. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta CI$	Calidad Institucional: es un indicador global de calidad institucional, que se elaborará para este trabajo y se trata de la media aritmética simple de los seis indicadores anteriores. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta EFW$	Índice de libertad económica: es la media aritmética simple de 5 indicadores valorados de 0 a 10: tamaño del gobierno, estructura legal y derechos de propiedad, política monetaria e inflación, libertad de comercio y regulación del crédito, trabajo y negocios. Fuente: Fraser Institute.

Fuente: Elaboración propia.

Tabla 2. Relación de variables de control (vector X).

<b>Variables de control:</b>	
$\Delta$ AGRI	Valor agregado de la agricultura respecto al PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ MANU	Valor agregado de la industria manufacturera respecto al PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ NMAN	Valor agregado de la industria no manufacturera respecto al PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ FK	Capital financiero: crédito interno provisto por el sector bancario respecto al PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ INF	Inflación: deflactor anual del PIB. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ ODA	Ayuda Oficial al Desarrollo: incluye los préstamos que tienen un elemento de donación de al menos el 25% (calculado a una tasa de descuento del 10%) y las donaciones. Fuente: Banco Mundial.
$\Delta$ PRIV	Sector privado: comercio de mercaderías del sector privado respecto al PIB. Fuente: Banco Mundial.
MERC	Mercosur: variable dicotómica que toma valor 1 para los periodos en los que ha pertenecido al Mercosur y 0 en caso contrario. Fuente: Elaboración propia.

Fuente: Elaboración propia.

### 3.3. RESULTADOS ECONOMETRICOS

A continuación se resumen, en las tablas 3 y 4, las regresiones obtenidas en cada una de las estimaciones relativas a las tres etapas de análisis explicitadas en el apartado 3.1. Como en cada ecuación se ha limitado el número de retardos, se especifica los utilizados en cada una, así como el resultado del Test de Hansen, que ha confirmado en todos los casos la validez de los instrumentos.

Tabla 3. Regresiones de las etapas 1 (ecuaciones 1 a 8) y 2 (ecuaciones 9 a 15). Variable dependiente: tasa de variación del PIB real per cápita anual. Método de estimación: Método Generalizado de los Momentos (MGM).

Variables	Ecuación 1 (básica)	Ecuación 2	Ecuación 3	Ecuación 4	Ecuación 5	Ecuación 6	Ecuación 7	Ecuación 8
Dlog $y_{it-1}$	-.0785229** L(1 1)	.0732108*** L(1 1)	.1166402** L(1 1)	-.0428352* L(1 1)	-.0692673 L(1 1)	-.0305295 L(1 1)	.0122321 L(1 1)	-.1755543*** L(1 1)
Dlog PHK <sub>it</sub>	.1520046***	.1678916***	.1661601***	.1187454***	.1427023***	.1588214***	.1606589***	.1354813***
Dlog HK <sub>it</sub>	.1761056***	-.0278703	.0393751	.1736007***	.2049197***	.1891626***	.2172984***	.2451558***
ΔCI	.000372*** L(1 2)							
ΔEFW		.0624524*** L(1 2)						
ΔCC			-.0010547 L(1 2)					
ΔVR				.0014574*** L(1 2)				
ΔEP					-.0004568*** L(1 2)			
ΔEG						.0029772*** L(1 2)		
ΔCR							.0014558* L(1 2)	
ΔCL								.0176749* L(1 2)
P(Hansen)	0.517	0.320	0.501	0.357	0.591	0.315	0.379	0.671
Inst./Gr.	20/24	20/20	20/24	20/24	20/24	20/24	20/24	20/24
Variables	Ecuación 9	Ecuación 10	Ecuación 11	Ecuación 12	Ecuación 13	Ecuación 14	Ecuación 15	
Dlog $y_{it-1}$	.0932313*** L(1 1)	.1117387*** L(1 1)	.157712*** L(1 1)	.1502308*** L(1 1)	.0731233** L(1 1)	.0926558*** L(1 1)	.1007812*** L(1 1)	
Dlog PHK <sub>it</sub>	.1672141***	.1326891***	.1569636***	.1558398***	.1707937***	.1556901***	.1767753***	
Dlog HK <sub>it</sub>	-.0315448	-.003766	-.060848**	-.0451217*	-.0285199	-.0250373	-.0120093	
ΔCI	-.0010897*** L(1 1)							
ΔEFW	.0693853*** L(1 1)	.1431483*** L(1 1)	.074757*** L(1 1)	.0699464*** L(1 1)	.0790704*** L(1 1)	.0694373*** L(1 1)	.0628816*** L(1 1)	
ΔCC		-.0243891*** L(1 1)						
ΔVR			.0010976** L(1 1)					
ΔEP				-.0015323*** L(1 1)				
ΔEG					.0038178*** L(1 1)			
ΔCR						.0022436*** L(1 1)		
ΔCL							.006347 L(1 1)	
P(Hansen)	0.190	0.264	0.295	0.261	0.265	0.253	0.295	
Inst./Gr.	20/20	20/20	20/20	20/20	20/20	20/20	20/20	

Fuente: Elaboración propia.

\*\*\* Significativo al 1%, \*\* Significativo al 5%, \* Significativo al 10%, L: rango de retardos, Inst./Gr.: número de instrumentos/grupos, P(Hansen): P-valores asociados al contraste de Hansen.

Tabla 4. Regresiones de la etapa 3 (ecuaciones 16 a 23). Variable dependiente: tasa de variación del PIB real per cápita anual. Método de estimación: Método Generalizado de los Momentos (MGM).

VARIABLES	Ecuación 16	Ecuación 17	Ecuación 18	Ecuación 19	Ecuación 20	Ecuación 21	Ecuación 22	Ecuación 23
Dlog $y_{it-1}$	-.1934231 L(1 1)	.0332296 L(1 1)	-.0526535 L(1 1)	-.2689832** L(1 1)	-.0841066 L(1 1)	-.0111103 L(1 1)	-.1169683 L(1 1)	-.2276842* L(1 1)
Dlog PHK <sub>it</sub>	.1251475***	.172601***	.1004094***	.1162636***	.1171311***	.1252152***	.116353***	.1179318***
Dlog HK <sub>it</sub>	.2017494***	-.013176	.2856466***	.1935519***	.1587307**	.2495401***	.2173852***	.2504564***
ΔCI	.0030025*** L(1 1)							
ΔEFW		.0624001* L(1 1)						
ΔCC			-.01106*** L(1 1)					
ΔVR				.0010143 L(1 1)				
ΔEP					-.000443 L(1 1)			
ΔEG						.0021397** L(1 1)		
ΔCR							.0028221*** L(1 1)	
ΔCL								.0038775 L(1 1)
ΔAGRI	.0527554	.0341763	.0677601**	.0504036	.0206992	.0613954*	.0277248	.0416565
ΔMANU	.0775655**	.131243***	.1513683***	.0834976**	.1118793***	.1389664***	.1113213***	.0820665**
ΔNMAN	.1475302***	.0937078***	.118077***	.1159525***	.1188062***	.1490882***	.1519374***	.1345939***
ΔFK	.0300317	-.0066913	-.0213067	.0197187	.0161394	-.0014055	.0382584	.0130108
ΔINF	-.0020954**	-.0018023*	-.0040003***	-.0016628**	-.0028591***	-.0036796***	-.0022425**	-.0023974**
ΔODA	-.0058785***	-.0054589***	-.0018123	-.0037294***	-.0044799***	-.0031964***	-.0035455***	-.0032251**
ΔPRIV	.03154***	.0164874	.0293921**	.0186107	.0372238***	.0234411*	.0375165***	.0207744*
MERC <sup>10</sup>								
P(Hansen)	0.732	0.151	0.242	0.538	0.362	0.616	0.569	0.904
Inst./Gr.	21/22	21/19	21/22	21/22	21/22	21/22	21/22	21/22

Fuente: Elaboración propia.

\*\*\* Significativo al 1%, \*\* Significativo al 5%, \* Significativo al 10%, L: rango de retardos, Inst./Gr.: número de instrumentos/grupos, P(Hansen): P(Hansen): P-valores asociados al contraste de Hansen.

<sup>10</sup> El programa econométrico utilizado elimina la variable MERC ante la detección de multicolinealidad perfecta

#### 4. DISCUSIÓN DE LOS RESULTADOS

Según afloran los resultados de las tres etapas, es de señalar a priori que en todos los casos se cumple la significatividad conjunta de las variables al 99% de confianza. Refiriéndonos al impacto de los factores tradicionales, solo las variaciones anuales del capital físico permanecen significativas al 1% en todos los casos, mientras que las variaciones del capital humano dejan de impactar en las variaciones de renta una vez incluidas determinadas cuestiones institucionales, como el indicador de libertad económica.

Adentrándonos en la prioridad de este trabajo, teniendo en cuenta los resultados en las tres etapas, podemos comprobar que las variaciones en un año del marco institucional impactan en las variaciones de los niveles de renta para ese mismo período, habiendo diferencias según la naturaleza del indicador institucional. En la primera etapa del análisis y, en línea con gran parte de las conclusiones de trabajos previamente expuestos, es posible verificar que por cada punto de mejora institucional anual, el nivel de renta per cápita crecerá un 0,0372% en el mismo período (véase ecuación 1, tabla 3).

Respecto a los elementos institucionales desagregados, el incremento en el nivel de libertad económica muestra, con diferencia, el mayor impacto en el crecimiento de la renta (véase ecuación 2, tabla 3), lo que implicaría esperar un incremento de la renta de un 6,24% por cada punto de mejora de la libertad económica anual, indicando la importancia del fomento y respeto de los derechos de propiedad para generar crecimiento económico a corto plazo en estos países. Comparando con trabajos previos, si bien la mayoría de los encontrados utilizan el indicador aquí empleado, se centran en medir el impacto del nivel de libertad económica, en lugar de su variación anual, además de utilizar muestras más amplias, resultando en todos los casos un impacto positivo y significativo en el crecimiento, en línea con lo que defiende la teoría y que se corrobora en este trabajo.

Tomando aquellos estudios que miden el impacto de la variación de la libertad económica en el crecimiento, Gwartney, Lawson y Holcombe (1999), para los años 1980-1995 y un conjunto heterogéneo de 82 países, evidencian que por cada punto de aumento de la libertad económica podría suponer un 1% o más de crecimiento de la renta per cápita; si bien debe tenerse en cuenta que, además de utilizar una muestra y período distintos, se trata de un análisis de corte transversal. En la aportación de Dawson (2003), éste se centra, a través del Test de Causalidad de Granger, más que en medir el impacto de la variación de la libertad económica en el crecimiento económico, en la relación de causalidad entre ambos, detectando su simultaneidad. De Haan, Lundström y Sturm (2006), por su parte, a través de un análisis de corte transversal con 80 países, para el período 1975-1990, también corroboran el impacto positivo del aumento del nivel de libertad económica en el crecimiento económico, al esperarse un aumento del 0,98% en la tasa de crecimiento de la renta per cápita ante la variación de un punto en el nivel de libertad económica, manteniéndose constante su dotación inicial. A la vista de los resultados revisados, los obtenidos en este trabajo parecen avalar la importancia de las cuestiones institucionales económicas en los países en desarrollo o subdesarrollados, al encontrar evidencia de un impacto bastante superior, así como la necesaria homogenización de la muestra utilizada.

De los restantes indicadores, utilizados frecuentemente para medir el impacto institucional desde una perspectiva general, que repercuten en el crecimiento anual de la renta, “Voz y Responsabilidad”, “Efectividad del Gobierno”, “Calidad Regulatoria” y “Cumplimiento de la Ley” presentan un efecto positivo, siendo negativo en el caso de la “Estabilidad Política”. En

consecuencia, mejoras a corto plazo en las libertades civiles y derechos políticos, en la capacidad de gestión política de los gobiernos, en la efectividad de las medidas liberalizadoras de la actividad económica y en la conformidad de los ciudadanos con el sistema judicial, tendrán un efecto inmediato positivo en el crecimiento de la renta. En cambio, fomentar la estabilidad política parece ejercer el efecto contrario, en contraposición a trabajos que defienden un efecto negativo de la inestabilidad política en el crecimiento como Alesina y Peroti (1994), Fosu (2001) y Jon-A-Pin (2009), entre otros. Por último, el único indicador no significativo es “Control de la Corrupción”, por lo que no encontramos evidencia para apoyar las posturas que defienden un impacto positivo de la corrupción en entornos de deficiente marco institucional (Meón y Weill, 2010; De Jong y Bogmans, 2011; etc.).

Haciendo una comparativa respecto a trabajos previos enfocados en analizar el impacto institucional en general, si bien los indicadores más utilizados han sido los mismos que los empleados en este trabajo, hemos encontrado su uso solo en niveles. Tal es el caso de Aixalá y Fabro (2007), para una muestra de 196 países durante 1996-2000, donde se mide el impacto institucional mediante un indicador global, que luego es desagregado, obteniendo para todos los casos coeficientes positivos y significativos. O también el caso de Hamadi, Rihab y Lofti (2009), para una muestra de 71 países en transición y estimación mediante datos de panel con efectos fijos, en los que resulta significativo el impacto de cuatro indicadores (“Voz y Responsabilidad”, “Efectividad del Gobierno”, “Cumplimiento de la Ley” y “Control de la Corrupción”), si bien no en todos coincide la dirección de la relación con los resultados obtenidos en este estudio.

En la segunda etapa se ratifica nuevamente la importancia de garantizar adecuados derechos de propiedad para alcanzar crecimiento económico a corto plazo en estos países, como revela la significatividad al 1% en todos los casos del indicador de libertad económica, con un impacto mayor al resto de indicadores al lograr aproximadamente un 7% de incremento en los niveles de renta en gran parte de los casos, y hasta un 14%, como se aprecia en la ecuación 10, por cada punto de variación positiva. Es de resaltar el resultado del indicador “Control de la Corrupción”, que pasa a ser significativo al 1%, indicando la relevancia de la existencia de derechos de propiedad bien definidos y respetados como un paso previo para que las actividades de búsqueda de rentas en beneficio propio de los funcionarios públicos repercutan en el crecimiento económico a corto plazo. No obstante, este efecto sería negativo, lo que viene a apoyar la tesis previa planteada por algunos autores (Shleifer y Vishny, 1993): la corrupción impone un alto coste al crecimiento, en la medida en que cuando existen gobiernos débiles, con excesiva burocracia en cuanto a la coexistencia de agencias independientes, lo que requeriría sobornos independientes para obtener determinados permisos o licencias, se terminaría haciendo muy costoso el acceso a estos, lo cual desincentivaría la inversión.

En la última etapa, donde se incluyen una serie de variables de control con el objetivo de contrastar la robustez de las cuestiones institucionales ante la inclusión de otros elementos determinantes del crecimiento económico, observamos que las variaciones interanuales del marco institucional ejercen un impacto positivo robusto en el crecimiento económico a corto plazo, es decir, por cada punto que mejore la calidad institucional crecerá un 0,3% más la renta per cápita en el mismo período. En cuanto a los elementos institucionales por separado, muestran un efecto robusto únicamente los indicadores “Libertad Económica”, “Control de la Corrupción”, “Efectividad del Gobierno” y “Calidad Regulatoria”, lo que nos indica la relevancia no solo de la dimensión económica como determinante del incremento en los niveles de renta a corto plazo, sino la necesidad de una jurisprudencia que fomente y apoye tal vertiente institucional.

Para terminar, según los resultados de gran parte de las ecuaciones, el crecimiento de los niveles de renta per cápita ha estado condicionado también por las variaciones en la estructura productiva, la inflación, la ayuda al desarrollo recibida y la actividad del sector privado.

## 5. CONCLUSIONES

A pesar del notable avance de los estudios que refrendan la importancia del marco institucional como elemento determinante del crecimiento económico, éste ha sido menor y aún insuficiente en los países en desarrollo y subdesarrollados, los cuales cuentan con peores institucionales. Por tanto, se hace indispensable aportar evidencia empírica teniendo en cuenta la relevancia de las instituciones para explicar las diferencias en términos de desempeño económico entre países, no solventadas por los factores tradicionales. Detectada esta carencia, se intenta aportar con este trabajo evidencia sobre el impacto institucional en los niveles de renta, en términos de tasa de variación, para la región de Latinoamérica y El Caribe, que permite aunar en la muestra países con tales características, todo lo cual constituye la principal aportación y novedad del trabajo.

El estudio se ha llevado a cabo en tres etapas, tomando un indicador institucional global y luego desagregado en todos los casos, así como una serie de variables de control con el objetivo de contrastar la robustez del efecto de las cuestiones institucionales. Entre los resultados más relevantes, cabe destacar la capacidad de la libertad económica para generar crecimiento económico a corto plazo en estos países, mostrando no solo el mayor impacto respecto al resto de elementos institucionales, sino también un efecto significativo y robusto, con coeficientes muy superiores a los evidenciados en trabajos previos, lo que destaca lo indispensable de fomentar los derechos de propiedad en estas economías, así como la importancia de aportar nuevos estudios al respecto del impacto institucional en países con instituciones deficientes y el uso de muestras más homogéneas.

Respecto al resto de indicadores, utilizados para medir el impacto institucional desde una perspectiva general, también impactan, con menor intensidad, en las variaciones anuales de la renta las mejoras de derechos políticos y civiles, así como la jurisprudencia en pro de la libertad económica y la efectividad de la gestión política. Se corrobora, además, la tesis del efecto negativo de la corrupción en este tipo de países con deficiencias institucionales, no obstante, condicionada a la expansión de los derechos de propiedad. Por último, y refiriéndonos a la robustez de los resultados, comprobamos una vez más la importancia del marco institucional para el crecimiento económico.

No obstante el trabajo realizado, éste constituye una primera aproximación al impacto institucional en el crecimiento de estos países, quedando aún un largo camino por recorrer. Tal es el caso de un análisis más profundo para cada una de las dimensiones institucionales, sobre todo teniendo en cuenta la importancia que tienen en estos países las cuestiones informales, precisamente por la carencia de instituciones formales de calidad. Esto hace indispensable, al explicar su desempeño económico, tomar medidas que incluyan aspectos relativos al capital social, como es el caso de la afiliación religiosa, máxime si tomamos en consideración que tienen un comportamiento más duradero en el tiempo y, en consecuencia, constituyen un elemento indispensable para entender el crecimiento económico a largo plazo.



Por otra parte, 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. Según afirma Minnitti (2012):” ...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”(p.383). Así, entre las líneas futuras se erige el análisis más exhaustivo del impacto de las tres dimensiones institucionales, por exceder ahora el alcance de lo pretendido, así como el enriquecimiento del modelo con otras variables profundamente relacionadas con las cuestiones institucionales, como es el emprendimiento.

## 6. BIBLIOGRAFÍA

- 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
- 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
- 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
- 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. (2011). Calidad institucional y crecimiento económico: Nuevos avances y evidencia. *Ekonomiaz*, 77, 126-157.
- Aixala, 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
- Alesina, A., & Perotti, R. (1994). The political-economy of growth - a critical survey of the recent literature. *World Bank Economic Review*, 8(3), 351-371. doi:10.1093/wber/8.3.351
- Ali, A. M., & Crain, W. M. (2002). Institutional distortions, economic freedom, and growth. *Cato Journal*, 21(3), 415-426.
- 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
- Arellano, M., & Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277-297.
- Ayal, E. B., & Karras, G. (1998). Components of economic freedom and growth: An empirical study. *Journal of Developing Areas*, 32(3), 327-338.
- 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.

- 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, 70-79. doi:10.1016/j.ejpoleco.2013.01.005
- 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), 81-89. doi:10.1016/j.irfa.2011.10.001
- Carmignani, F. (2003). Political instability, uncertainty and economics. *Journal of Economic Surveys*, 17(1), 1-54.
- Dawson, J. W. (1998). Institutions, investment, and growth: New cross-country and panel data evidence. *Economic Inquiry*, 36(4), 603-619.
- Dawson, J. W. (2003). Causality in the freedom - growth relationship. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 479-495.
- 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), 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), 385-398. doi:10.1016/j.ejpoleco.2010.11.005
- Del Monte, A., & Papagni, E. (2001). Public expenditure, corruption, and economic growth: The case of Italy. *European Journal of Political Economy*, 17(1), 1-16. doi:10.1016/S0176-2680(00)00025-2
- Easton, S. T., & Walker, M. A. (1997). Income, growth, and economic freedom. *American Economic Review*, 87(2), 328-332.
- Fabro, G., & Aixala, J. (2012). Direct and indirect effects of economic and political freedom on economic growth. *Journal of Economic Issues*, 46(4), 1059-1080. doi:10.2753/JEI0021-3624460411
- 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
- Giavazzi, F., & Tabellini, G. (2005). Economic and political liberalizations. *Journal of Monetary Economics*, 52(7), 1297-1330. doi:10.1016/j.jmoneco.2005.05.002
- Goodell, G., & Powelson, J. P. (1982). The democratic prerequisites of development. In Raymond Gastil (Ed.), *Freedom in the world: Political rights and civil liberties, 1982* (pp. 167). New York: Freedom House.

- Goodin, R. E. (1979). Development-rights trade-off - some unwarranted economic and political assumptions. *Universal Human Rights*, 1(2), 31-42. doi:10.2307/761793
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2006). Does culture affect economic outcomes? *Journal of Economic Perspectives*, 20(2), 23-48. doi:10.1257/jep.20.2.23
- Gwartney, J., & Lawson, R. (2003). The concept and measurement of economic freedom. *European Journal of Political Economy*, 19(3), 405-430. doi:10.1016/S0176-2680(03)00007-7
- Gwartney, J. D., Lawson, R. A., & Holcombe, R. G. (1999). Economic freedom and the environment for economic growth. *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 155(4), 643-663.
- Gwartney, J. , Lawson, R. & Hall, J. (2012). 2012 *Economic Freedom Dataset*. Retrieved from [http://www.freetheworld.com/datasets\\_efw.html](http://www.freetheworld.com/datasets_efw.html)
- Hall, R. E., & Jones, C. I. (1999). Why do some countries produce so much more output per worker than others? *Quarterly Journal of Economics*, 114(1), 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), 1-22.
- Huntington, S. P. (1968). *Political order in changing societies*. New Haven: Yale University Press.
- International Monetary Fund. (2003). Growth and institutions. In International Monetary Fund (Ed.), *World economic outlook* (pp. 95-128)
- Jain, A. K. (2001). Corruption: A review. *Journal of Economic Surveys*, 15(1), 71-116.
- Jong-A-Pin, R. (2009). On the measurement of political instability and its impact on economic growth. *European Journal of Political Economy*, 25(1), 15-29. doi:10.1016/j.ejpoleco.2008.09.010
- Jong-A-Pin, R., & de Haan, J. (2011). Political regime change, economic liberalization and growth accelerations. *Public Choice*, 146(1), 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), 642-660.
- Kaufmann, D. , Kraay, A. & Mastruzzi, M. (2013). *Worldwide Governance Indicators (WGI)*. Retrieved from <http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx#home>
- King, D. Y. (1981). Regime type and performance - authoritarian rule, semi-capitalist development, and rural-inequality in asia. *Comparative Political Studies*, 13(4), 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*, 35(1), 60-85.
- Knack, S. (2001). Trust, associational life and economic performance. In J.F. Helliwell (Ed.), *The contribution of human and social capital to sustained economic growth and well-being*. Quebec: Human Resources Development Canada.
- Knack, S. (2003). Groups, growth and trust: Cross-country evidence on the olson and putnam hypotheses. *Public Choice*, 117(3-4), 341-355.
- Knack, S., & Keefer, P. (1997). Does social capital have an economic payoff? A cross-country investigation. *Quarterly Journal of Economics*, 112(4), 1251-1288. doi:10.1162/003355300555475
- Kohli, A. (1986). Democracy and development. In John Lewis and Valeriana Kallab (Ed.), *Development strategies reconsidered* (pp. 153). New Brunswick: Transaction Books.
- Kormendi, R. C., & Meguire, P. G. (1985). Macroeconomic determinants of growth: Cross-country evidence. *Journal of Monetary Economics*, 16(2), 141-163.
- Left, N. H. (1964). Economic development through bureaucratic corruption. *American Behavioral Scientist*, 8(3), 8-14.
- Mankiw, N. G., Romer, D., & Weil, D. N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407-437.
- 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
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. doi:10.2307/2946696
- McCord, W. (1965). *The springtime of freedom*. New York: Oxford University Press.
- Meon, P. G., & Sekkat, K. (2005). Does corruption grease or sand the wheels of growth? *Public Choice*, 122(1-2), 69-97. doi:10.1007/s11127-005-3988-0
- Méon, P. -, & Weill, L. (2010). Is corruption an efficient grease? *World Development*, 38(3), 244-259. doi:10.1016/j.worlddev.2009.06.004
- Minniti, M. (2012). El emprendimiento y el crecimiento económico de las naciones. *Economía Industrial*, 383, 23-30.
- Mobarak, A. M. (2005). Democracy, volatility, and economic development. *Review of Economics and Statistics*, 87(2), 348-361. doi:10.1162/0034653053970302

- Murphy, K. M., Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Why is rent-seeking so costly to growth? *American Economic Review*, 83(2), 409-414.
- North, D. C. (1990). *Institutions. institutional change and economic performance*. New York: Cambridge University Press.
- North, D. C. (2005). *Understanding the process of economic change*. Princeton: Princeton University Press.
- Papaioannou, E., & Siourounis, G. (2008). Democratisation and growth. *Economic Journal*, 118(532), 1520-1551. doi:10.1111/j.1468-0297.2008.02189.x
- 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.
- Putman, R. D. (1993). The prosperous community: Social capital and public life . *The American Prospect*, 13, 35-42.
- Roodman, D. (2009). How to do xtabond2: An introduction to difference and system GMM in stata. *Stata Journal*, 9(1), 86-136.
- Rose-Ackerman, S. (1978). *Corruption: A study in political economy*. New York: Academic Press.
- Schumpeter, J. (1912). In Harvard University Press (Ed.), *The theory of economic development* (Translated by R. Opie, 1934 Trans.). (Reprinted 1962. ed.). Cambridge.
- Scully, G. W. (1988). The institutional framework and economic-development. *Journal of Political Economy*, 96(3), 652-662. doi:10.1086/261555
- Shleifer, A., & Vishny, R. W. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599-617. doi:10.2307/2118402
- Sirowy, L., & Inkeles, A. (1990). The effects of democracy on economic growth and inequality: A review. *Studies in Comparative International Development*, 25(1), 126-157. doi:10.1007/BF02716908
- Solow, R. M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65-94.
- Stroup, M. D. (2007). Economic freedom, democracy, and the quality of life. *World Development*, 35(1), 52-66. doi:10.1016/j.worlddev.2006.09.003
- Tabellini, G. (2010). Culture and institutions: Economic development in the regions of europe. *Journal of the European Economic Association*, 8(4), 677-716.

Whiteley, P. F. (2000). Economic growth and social capital. *Political Studies*, 48(3), 443-446.

World Bank (n.d.) *World Development Indicators*. Retrieve from <http://data.worldbank.org/data-catalog/world-development-indicators>

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

## ANEXO: ANÁLISIS ESTADÍSTICO PRELIMINAR

### Matriz de correlaciones

	EFW	CC	VR	EP	EG	CR	CL
EFW	1.0000						
CC	0.4099	1.0000					
VR	0.4760	0.9418	1.0000				
EP	0.6588	0.8104	0.8514	1.0000			
EG	0.4406	0.9150	0.9222	0.8751	1.0000		
CR	0.5019	0.7379	0.8113	0.6040	0.7107	1.0000	
CL	0.5246	0.8584	0.9103	0.7690	0.8690	0.8651	1.0000

Fuente: Elaboración propia a partir de salidas de Stata 11.

### Estadísticos descriptivos del índice global de calidad institucional desagregado por niveles de renta

Niveles de Renta	Índice Global de Calidad Institucional			
	Media Aritmética	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
Bajas	-0.5228802	0.0919962	-0.671846	-0.4212751
Medias-Bajas	-0.4026031	0.2812681	-0.9840909	0.1931227
Medias-Altas	0.2777534	0.6307894	-1.293186	1.26018
Altas	1.070671	0.1277796	0.7918364	1.231637

Fuente: Elaboración propia. Criterio de desagregación: clasificación de rentas bajas ( $\leq 975$ ), medias bajas (976-3.855), medias altas (3.856-11.905) y altas ( $\geq 11.906$ ) del Banco Mundial. Indicador de calidad institucional: período 2002-2010 y total de países de la muestra.

### Estadísticos descriptivos de la renta per cápita anual desagregados por niveles de calidad institucional

Calidad Institucional	Renta per Cápita Anual			
	Media Aritmética	Desviación Estándar	Mínimo	Máximo
<0	3084.111	2013.504	782.3071	10749.32
>0	7910.463	4733.546	2129.193	21809.35

Fuente: Elaboración propia. Datos para el total de países de la muestra durante el período 2002-2010.