



**UNIVERSIDAD NACIONAL DE CHIMBORAZO.
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ADMINISTRATIVAS.
CARRERA DE ECONOMÍA.**

**IMPACTO DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL EN EL CRECIMIENTO
ECONÓMICO DE AMÉRICA DEL SUR, PERÍODO 2002 – 2021.**

TRABAJO DE TITULACIÓN PARA OPTAR AL TÍTULO DE ECONOMISTA.

AUTOR:

BRAVO MAYA MARLON GUSTAVO.

TUTOR:

ECO. EDUARDO GERMÁN ZURITA MOREANO PhD.

Riobamba, Ecuador. 2023.

DERECHOS DE AUTORÍA

Yo, Marlon Gustavo Bravo Maya, con cédula de ciudadanía 0603999384, autor (a) (s) del trabajo de investigación titulado: **IMPACTO DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA DEL SUR, PERÍODO 2002 - 2021**, certifico que la producción, ideas, opiniones, criterios, contenidos y conclusiones expuestas son de mí exclusiva responsabilidad.

Asimismo, cedo a la Universidad Nacional de Chimborazo, en forma no exclusiva, los derechos para su uso, comunicación pública, distribución, divulgación y/o reproducción total o parcial, por medio físico o digital; en esta cesión se entiende que el cesionario no podrá obtener beneficios económicos. La posible reclamación de terceros respecto de los derechos de autor (a) de la obra referida, será de mi entera responsabilidad; librando a la Universidad Nacional de Chimborazo de posibles obligaciones.

En Riobamba, a los 27 días del mes de octubre del 2023.



MARLON GUSTAVO BRAVO MAYA

C.I: 0603999384

DICTAMEN FAVORABLE DEL TUTOR Y MIEMBROS DE TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados Tutor y Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación IMPACTO DE LA CALIDAD INSTITUCIONAL EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE AMÉRICA DEL SUR PERÍODO 2002 – 2021, presentado por el Sr. Marlon Gustavo Bravo Maya, con cédula de identidad número 0603999384, certificamos que recomendamos la APROBACIÓN de este con fines de titulación. Previamente se ha asesorado durante el desarrollo, revisado y evaluado el trabajo de investigación escrito y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba 27 de octubre de 2023.

Eco. Verónica Carrasco Salazar, Mgs.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO



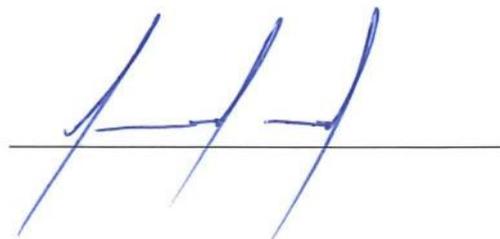
Eco. Eduardo Dávalos, PhD.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO



Eco. Diego Logroño León, Mgs.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO



Eco. Eduardo Zurita Moreano, PhD.
TUTOR

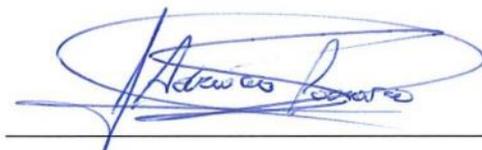


CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL

Quienes suscribimos, catedráticos designados Miembros del Tribunal de Grado para la evaluación del trabajo de investigación Impacto de la Calidad Institucional en el Crecimiento Económico de América del Sur, período 2002 - 2021 por Marlon Gustavo Bravo Maya, con cédula de identidad número 0603999384, bajo la tutoría Econ. Eduardo Zurita PhD; certificamos que recomendamos la APROBACIÓN de este con fines de titulación. Previamente se ha evaluado el trabajo de investigación y escuchada la sustentación por parte de su autor; no teniendo más nada que observar.

De conformidad a la normativa aplicable firmamos, en Riobamba al 27 de octubre de 2023.

Eco. Verónica Carrasco Salazar, Mgs.
PRESIDENTE DEL TRIBUNAL DE GRADO



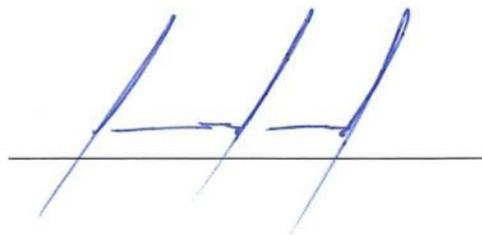
Eco. Eduardo Dávalos, PhD.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO



Eco. Diego Logroño León, Mgs.
MIEMBRO DEL TRIBUNAL DE GRADO



Eco. Eduardo Zurita Moreano, PhD.
TUTOR



CERTIFICADO ANTIPLAGIO ORIGINAL

CERTIFICACIÓN

Que, **Marlon Gustavo Bravo Maya** con CC: **0603999384**, estudiante de la Carrera de **Economía, NO VIGENTE**, Facultad de **Ciencias Políticas y Administrativas**; han trabajado bajo mi tutoría el trabajo de investigación titulado **"Impacto de la calidad institucional en el crecimiento económico de América del Sur, período 2002-2021"**, cumple con el **1%**, de acuerdo al reporte del sistema Anti plagio **URKUND**, porcentaje aceptado de acuerdo a la reglamentación institucional, por consiguiente, autorizo continuar con el proceso.

Riobamba, 11 de octubre de 2023.



Eco. Eduardo Zurita PhD.

TUTOR TRABAJO DE INVESTIGACIÓN

DEDICATORIA.

A Dios por darme una segunda oportunidad para seguir luchando de pie y con valentía en esta aventura llamada vida.

A mis padres, Maria Eugenia y Gustavo, quienes son mi guía, mi apoyo y mi inspiración continua.

A mis hermanos, Dennys y Paola, quienes a través de su cariño incondicional han sabido cultivar en mí grandes enseñanzas y valores.

A mis tíos Iván y Gissela con quienes disfrute a plenitud varios años de mi vida en el seno de su hogar y quienes con el ejemplo cultivaron en mí la importancia de la lealtad, valentía y perseverancia.

A Ivonne quien fue luz en uno de los momentos más duros de mi vida, mi ángel de la guarda y sobre todo mi amiga.

A mis queridos amigos quienes se han convertido en familia.

Gracias por tanto.

¡A todos ustedes está dedicada esta tesis!

AGRADECIMIENTO.

Mi más profundo y sincero agradecimiento al Econ. Eduardo Zurita quien con sus sabios consejos, experticia e increíble experiencia ha sabido guiarme en la elaboración de este proyecto de investigación.

A mi querida carrera de Economía en la cual no solo me formé como profesional sino como ser humano gracias al talento, amistad y empatía de todos y cada uno de los docentes con quienes tuve el honor de compartir a lo largo de mi formación.

A mis compañeros quienes hasta el día de hoy tengo el gran honor de llamar amigos.

ÍNDICE GENERAL.

DERECHOS DE AUTORÍA.....	
DICTAMEN FAVORABLE DEL TUTOR Y MIEMBROS DE TRIBUNAL	
CERTIFICADO DE LOS MIEMBROS DEL TRIBUNAL	
CERTIFICADO ANTIPLAGIO ORIGINAL	
DEDICATORIA.....	
AGRADECIMIENTO.....	
CAPITULO I.....	16
1.INTRODUCCIÓN.....	16
2.PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.....	17
3.OBJETIVOS.....	19
3.1. Objetivo General.....	19
3.2. Objetivos Específicos.....	19
4.HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.....	19
CAPITULO II.....	20
5.MARCO TEÓRICO.....	20
5.1. Antecedentes.....	20
5.2. Fundamentación teórica.....	21
5.2.1. Teoría Institucional.....	21
5.2.1.1. El Institucionalismo Original.....	21
5.2.1.2. Nueva Economía Institucional NEI.....	22
5.2.2. Instituciones.....	23
5.2.2.1. Tipos de instituciones.....	24
5.2.2.2. Calidad institucional.....	24
5.2.2.3. Medición de la Calidad Institucional.....	24
5.2.3. Crecimiento económico.....	25
5.2.3.1. Teorías del Crecimiento Económico.....	26
5.2.3.1.1. Teoría de crecimiento económico exógeno.....	26
5.2.3.1.2. Teoría de crecimiento económico endógeno.....	27
5.2.4. Instituciones y Crecimiento Económico.....	27
5.2.4.1. Dimensiones institucionales y crecimiento económico.....	28
5.2.4.1.1. Dimensión Económica.....	28

5.2.4.1.1.1. Instituciones, crecimiento económico y formación bruta de capital fijo.....	28
5.2.4.1.1.1.1. Instituciones, libertad Económica y Crecimiento Económico.	28
5.2.4.1.2. Dimensión Política.....	29
5.2.4.1.2.1. Instituciones, Libertades Civiles, Derechos Políticos, y Crecimiento Económico.	29
5.2.4.1.2.2. Instituciones, Inestabilidad Política y Crecimiento Económico.	29
5.2.4.1.2.3. Instituciones, Corrupción y Crecimiento Económico.....	30
5.2.4.1.3. Dimensión Social.....	30
5.2.4.1.3.1. Instituciones, capital humano y crecimiento económico.	30
CAPÍTULO III.....	31
6.METODOLOGÍA.....	31
7.RESULTADOS Y DISCUSIÓN.....	35
7.1. Evolución del Producto Interno Bruto per cápita en América del Sur, período 2002- 2021.	35
7.2. Evolución de la Calidad Institucional en América del Sur, período 2002 – 2021.....	36
7.3. Evolución del Capital Físico en América del Sur, período 2002 – 2021.....	37
7.4. Evolución del Capital Humano en América del Sur, período 2002- 2021.....	38
7.5. Evolución de la Libertad Económica en América del Sur, período 2002- 2021...39	
7.6. Análisis de los determinantes del índice de calidad institucional para América del Sur, período 2002-2021.....	40
7.6.1. Argentina.....	40
7.6.2. Brasil.....	41
7.6.3. Bolivia.....	42
7.6.4. Colombia.....	43
7.6.5. Chile.....	44
7.6.6. Ecuador.....	45
7.6.7. Paraguay.....	46
7.6.8. Perú.....	47
7.6.9. Uruguay.....	48
7.7. Aplicación del modelo econométrico.....	48
7.7.4. Interpretación de los resultados del modelo econométrico.....	50
7.8. Discusión de los resultados.....	51
CAPITULO V.....	53

8.CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.....	53
8.1. Conclusiones.....	53
8.2. Recomendaciones.....	54
9.BIBLIOGRAFÍA.....	55

ÍNDICE DE TABLAS.

Tabla 1. Indicadores de Gobernanza	25
Tabla 2. Operacionalización de las variables	34
Tabla 3. Modelo de efectos aleatorios siendo PIBPC la variable dependiente.	49
Tabla 4. Modelo de efectos fijos siendo PIBPC la variable dependiente.	49
Tabla 5. Test de Hausman	50

ÍNDICE DE FIGURAS.

Ilustración 1. PIB Per Cápita Real, período 2002 – 2021.....	35
Ilustración 2. Índice de Calidad Institucional, período 2002 - 2021.....	36
Ilustración 3. Formación Bruta de Capital Fijo, período 2002 – 2021.	37
Ilustración 4. Índice de Capital Humano, período 2002 – 2021.	38
Ilustración 5. Índice de Libertad Económica, período 2002 – 2021.....	39
Ilustración 6. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Argentina, período 2002 - 2021.....	40
Ilustración 7. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Brasil, período 2002 – 2021.	41
Ilustración 8. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Bolivia, período 2002 – 2021.	42
Ilustración 9. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Colombia, período 2002 – 2021.	43
Ilustración 10. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Chile, período 2002 – 2021.	44
Ilustración 11. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Ecuador, período 2002 – 2021.....	45
Ilustración 12. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Paraguay, período 2002 – 2021.	46
Ilustración 13. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Perú, período 2002 – 2021.....	47
Ilustración 14. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Uruguay, período 2002 – 2021.....	48

ÍNDICE DE ANEXOS

Anexo 1 Estimación del modelo de efectos aleatorios en Eviews.	59
Anexo 2. Estimación del modelo de efectos fijos en Eviews.....	59
Anexo 3. Contraste de Hausman.	60
Anexo 4. PIB per cápita de Argentina y tasa de crecimiento.....	61
Anexo 5. PIB per cápita de Brasil y tasa de crecimiento.	61
Anexo 6. PIB per cápita de Bolivia y tasa de crecimiento.	62
Anexo 7. PIB per cápita de Colombia y tasa de crecimiento.	62
Anexo 8. PIB per cápita de Chile y tasa de crecimiento.	63
Anexo 9. PIB per cápita de Ecuador y tasa de crecimiento.	63
Anexo 10. PIB per cápita de Paraguay y tasa de crecimiento.	64
Anexo 11. PIB per cápita de Perú y tasa de crecimiento.	64
Anexo 12. PIB per cápita de Uruguay y tasa de crecimiento.....	65
Anexo 13. Estadísticas descriptivas por países para el análisis de los indicadores de calidad institucional (media simple).	65
Anexo 14. Indicadores de calidad institucional para la muestra de 9 países de Sur América.	66
Anexo 15. Datos de panel para la muestra en estudio.....	70
Anexo 16. Estadísticas descriptivas de las variables en estudio para los 9 países de América del Sur (media simple).....	74

RESUMEN

El objetivo del presente estudio es determinar el impacto de la calidad institucional en el crecimiento económico de América del Sur para el período 2002 – 2021. El análisis econométrico se realiza a través de la estimación de un modelo de datos de panel que vincula el índice de calidad institucional con el PIB per cápita y con otras variables de control como el capital humano, el capital físico y la libertad económica. Los resultados obtenidos señalan que el índice de calidad institucional tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico destacando la importancia del control de la corrupción para el desarrollo de una estructura económico – social inclusiva que fomente la innovación, el crecimiento económico y el bienestar social.

Palabras claves: Instituciones, crecimiento económico, análisis econométrico, calidad institucional.

ABSTRACT.

The aim of this study is to determine the impact of institutional quality on the economic growth of South America for the period 2002 - 2021. The econometric analysis is conducted through the estimation of a panel data model that links the institutional quality index with per capita GDP and other control variables such as human capital, physical capital, and economic freedom. The results obtained indicate that the institutional quality index has a positive and significant impact on economic growth, highlighting the importance of corruption control for the development of an inclusive economic-social structure that promotes innovation, economic growth, and social welfare.

Keywords: Institutions, economic growth, econometric analysis, institutional quality.



DIANA CAROLINA
CHAVEZ GUEZMAN

Reviewed by:

Lcda. Diana Chávez

ENGLISH PROFESSOR

C.C. 065003795-5

CAPITULO I.

1. INTRODUCCIÓN.

Tradicionalmente las teorías de crecimiento económico han señalado que los factores determinantes del crecimiento económico son el capital (K) y el trabajo (L), sin embargo, estos factores han sido incapaces de explicar plenamente el desarrollo productivo de un país por lo que se han integrado nuevos factores como el capital humano (H) o el desarrollo tecnológico (A); a pesar de ello, no se ha podido establecer con claridad las causas y determinantes de la divergencia en el nivel de renta entre países. Bajo este contexto surge una nueva línea de investigación en la cual destacan autores como Coase (1960), Williamson (1985), North (1990), La Porta, *et al.* (1999), Kaufmann, *et al.* (2004), Acemoglu *et al.* (2005), entre otros, los cuales han centrado sus investigaciones en estudiar el impacto, influencia y relevancia de las instituciones en el desempeño económico de un país o región, originando una nueva corriente denominada economía neo institucional o la nueva economía institucional.

La nueva economía institucional se opone a dos principios fundamentales de la economía neoclásica: el individualismo racionalista y utilitario y la existencia de mercados perfectamente competitivos y eficientes, incorporando a sus hechos estilizados la existencia de mercados imperfectos con fricciones, costos de transacción positivos, información asimétrica, racionalidad limitada y las instituciones como las normas y pautas que rigen el comportamiento de la sociedad (Caballero, 2011).

Uno de los principales limitantes para el análisis empírico fue la carencia de indicadores que cuantifiquen y expliquen a plenitud la calidad institucional de un país, no obstante Kaufmann *et al* (2004) con el respaldo del Banco Mundial postuló seis indicadores para medir la calidad institucional (ICI), los cuales son: voz y rendición de cuentas, estabilidad política y ausencia de violencia, eficacia del gobierno, calidad del marco regulatorio, estado de derecho y control de la corrupción; dichos indicadores son extraídos de diversas fuentes de datos entre las que destacan organizaciones internacionales, agencias de calificación de riesgo político y empresarial y organizaciones no gubernamentales por lo que por su carácter multidimensional y por la rigurosidad con la que se obtienen los datos, son una herramienta clave para el desarrollo de nuevas investigaciones.

En tal sentido, en la presente investigación primero se analiza los principales hechos estilizados de la teoría institucional y la relación entre las distintas dimensiones institucionales y el crecimiento económico; posterior se cuantifica el impacto de las instituciones en la renta per cápita a través de un modelo de datos de panel, utilizando como variable dependiente el PIBpc a precios constantes del 2010, como variable independiente el índice de calidad institucional (ICI) y como variables de control el stock de capital físico, el stock de capital humano y el índice de libertad económica para los países que conforman América del Sur para el período 2002 – 2021.

El determinar el impacto de la calidad institucional en el crecimiento económico de los países de América del Sur permitirá conocer la capacidad de los gobiernos para establecer

políticas y reglamentaciones socialmente aceptadas y respetadas, generar confianza en los distintos agentes económicos, controlar la corrupción y garantizar el gozo de la libertad política y económica de todos y cada uno de los miembros de la sociedad y de proveer servicios públicos de calidad.

2. PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA.

Uno de los principales retos de las teorías de crecimiento económico es explicar porque la divergencia en la renta per cápita entre países aumenta agresivamente ya que pese al aumento exponencial de la renta mundial la brecha entre países ricos y pobres se profundiza cada año más; en las últimas décadas la renta anual de Norteamérica y Europa Occidental ha aumentado hasta en 7 veces mientras que regiones como Sudamérica, Centroamérica, Sudeste Asiático, Asia Meridional o África Subsahariana han mantenido estática o han incrementado irrisoriamente su nivel de renta (Banco Mundial, 2021).

La agresiva divergencia de renta entre países señala que los planteamientos de las teorías de crecimiento económico clásicas no explican la realidad económica, por lo que el capital, el trabajo y la tecnología son factores fundamentales pero que por sí solos son incapaces de explicar el desempeño económico, por lo que a priori se puede señalar la existencia de otros factores que condicionan el crecimiento económico.

Bajo esta línea, estudios como los de Alesina y Perotti (1994), Aixelá y Fabro (2008), Abdelbaky (2012), Diaz y Aliaga (2010), Huang y Ho (2017) Vargas y González (2018) señalan que una adecuada estructura institucional tiende a garantizar los derechos de propiedad, la estabilidad política, el respeto a los derechos humanos, civiles y políticos, la libertad económica y el control de la corrupción, generando una red de incentivos que motivan a los agentes económicos a ahorrar, invertir e innovar, lo cual corto y largo plazo impulsa el crecimiento económico.

En América del Sur, el ingreso per cápita real (a precios constantes del 2010) ha crecido de media 2,3%, entre los años 2002 a 2021, siendo Uruguay y Chile los países que han experimentado mejor desempeño con un valor promedio de USD 13.344,27 y USD 12.090,42 respectivamente que sobrepasa la media de la región que es de USD 7.764,7. Para el año 2021 Uruguay es el país con mayor PIB per cápita real con un valor de USD 15.606,49, y Bolivia se mantiene con el valor más bajo con USD 3.125,53.

A breves rasgos se puede identificar que la calidad de las instituciones en la región es mala pues el índice de calidad institucional en promedio es de -0.21 lo cual señala que las instituciones existentes tienen problemas para controlar la corrupción, regular eficientemente la economía, controlar y garantizar la seguridad de sus ciudadanos y mantener cohesión y continuidad política. Es importante señalar que Uruguay y Chile son los únicos países que tienen un ICI positivo con valores promedio de 0,85 y 1,11 respectivamente, valores muy por encima de la media regional.

Comparando el ICI y el PIB per cápita real para el año 2021, se puede determinar que las economías con mejor desempeño institucional cuentan con ingresos más altos tal es el caso de Uruguay con un ICI de 1,04 y cuyo PIB per cápita real es USD 15.606,49 y Chile

con un ICI de 0,75 y un PIB per cápita real de USD 14.322,29. Por otra parte países con un limitado desarrollo institucional tienden a poseer ingresos por debajo de la media regional, tal es el caso de Ecuador y Bolivia los cuales poseen un índice de -0,33 y -0,72 y un ingreso per cápita real USD 5.464,53 y USD, 3.125,53 respectivamente

Bajo esta perspectiva, surge la pregunta ¿las instituciones tienen algún efecto sobre el crecimiento económico? y ¿Cuál es el impacto de las instituciones en el crecimiento económico de América del Sur? A nivel de América del Sur son limitados los estudios que pretenden analizar el impacto de las instituciones en el crecimiento económico por lo que es relevante aportar elementos empíricos para el debate respecto a la importancia de las instituciones para el desempeño económico de la región.

3. OBJETIVOS.

3.1.Objetivo General.

- Determinar el impacto de la calidad institucional en el crecimiento económico de América del Sur, período 2002 – 2021.

3.2.Objetivos Específicos.

- Analizar el comportamiento de la efectividad gubernamental, estabilidad política y ausencia de violencia, calidad regulatoria, estado de derecho, control de la corrupción y voz y rendición de cuentas como determinantes de la calidad institucional para América del Sur, período 2002 – 2021.
- Explicar el comportamiento del crecimiento económico de América del Sur para el período 2002 – 2021.
- Verificar la relación existente entre la calidad institucional y el crecimiento económico de América del Sur para el período 2002 – 2021.

4. HIPÓTESIS DE INVESTIGACIÓN.

- La calidad institucional tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico de América del Sur en el período 2002 – 2021.

CAPITULO II.

5. MARCO TEÓRICO.

5.1. Antecedentes.

En las últimas décadas se han desarrollado diversas investigaciones con fines tanto teóricos como prácticos que respaldan el impacto existente de las instituciones en el crecimiento económico de un país o región.

Kaufmann *et al.* (2004) fueron los pioneros en analizar empíricamente el impacto de las instituciones en el crecimiento económico de un país, su estudio se basó en los aportes teóricos de Sachs y Andrew (1995) y Hall y Jones, (1999) y a través de un modelo de regresión estimado por mínimos cuadrados en dos etapas 2SLS demostraron la existencia de una fuerte relación causal entre calidad institucional y crecimiento económico, confirmando que el control de la corrupción, efectividad gubernamental, estabilidad política, imperio de la ley, voz y rendición de cuentas y calidad regulatoria son dimensiones institucionales determinantes en el desempeño económico de un país.

Díaz y Aliaga (2010) exploran el vínculo entre calidad institucional y crecimiento económico en una muestra de 25 países intensivos en la exportación de recursos naturales en el período de 1996 – 2007, determinando a través de un modelo de datos de panel de efectos fijos que los indicadores de gobernanza mundial y las libertades económicas tienen un impacto directo y significativo en el crecimiento económico, infiriendo así, que el marco institucional de un país crea los incentivos que fomentan o desalientan la producción.

Abdelbaky (2012) examina el efecto de las instituciones en el crecimiento económico de 20 países de Oriente Medio y África del Norte en dos períodos no consecutivos agrupados entre los años de 1996 a 1998 y de 2002 a 2007 a través de un modelo de datos de panel de efectos fijos, sus resultados muestran que los efectos de los indicadores que miden la institucionalidad tienen un impacto significativo en el crecimiento económico, siendo la efectividad gubernamental y el estado de derecho las dos dimensiones más importantes, estos resultados señalan la importancia de las políticas fiscales y gubernamentales para estimular el crecimiento económico de los países en estudio.

Huang y Ho (2017) en su estudio utilizan un modelo VAR y a través del test de causalidad de Granger buscan determinar si existe una relación causal entre institucionalidad y crecimiento económico en 12 países asiáticos, sus resultados señalan que el estado de derecho es la única dimensión que presenta una causalidad bidireccional en el sentido de Granger con el crecimiento económico, por tanto, el estado de derecho o imperio de la ley afecta el crecimiento económico de todos los países en estudio. Asimismo, determinan la causalidad unidireccional en el sentido de Granger entre voz y rendición de cuentas y efectividad gubernamental con el crecimiento económico y la causalidad unidireccional en el sentido de Granger entre el crecimiento económico y calidad regulatoria; los demás indicadores no presentan causalidad en el sentido de Granger.

Vargas y González (2018) tomando como muestra once países latinoamericanos realizan un estudio relacionando los indicadores de gobernanza mundial (WGIs) con el ingreso

per cápita real a través de un modelo multinivel longitudinal en el período de 1996 a 2014, concluyendo que la calidad regulatoria y el control de la corrupción tiene una correlación positiva y significativa con el crecimiento económico, sin embargo, señalan la urgencia de generar políticas públicas que fortalezcan las instituciones relacionadas con el estado de derecho, ausencia de violencia y el control de la corrupción.

Samarasinghe (2018) estudia el impacto de la institucionalidad en el crecimiento económico de 145 países en el período de 2002 – 2014 para lo cual aplica un modelo de datos de panel de efectos fijos a través del cual identificó el impacto significativo y positivo de la calidad institucional en el crecimiento económico, señalando que el control de la corrupción es el factor más importante y determinante que direcciona el crecimiento económico pues al incrementar en 1% el control de la corrupción en promedio el PIB per cápita aumentara en 6,9%.

Liu *et al.* (2018) analizan el impacto de la calidad institucional en el crecimiento económico de distintas provincias en China en el período 2001 – 2015 utilizando un modelo de datos de panel de efectos fijos a través del cual concluyen que la calidad institucional ejerce un efecto positivo y significativo en el ingreso per cápita real, especificando que la calidad gubernamental y el estado de derecho son los dos aspectos institucionales fundamentales, pues a través de éstos, se garantiza la infraestructura social y la estructura legal de calidad que canaliza los recursos productivos eficientemente y genera un cambio en el patrón de crecimiento económico motivando a los agentes públicos y privados a innovar e invertir constantemente.

5.2.Fundamentación teórica.

5.2.1. Teoría Institucional.

5.2.1.1.El Institucionalismo Original.

El institucionalismo surge a finales del siglo XIX y principios del siglo XX con los aportes de Veblen (1899), Commons (1934), Schmoller (1900) y Hamilton (1919, 1932), sus principales fundamentos teóricos refutan los postulados económicos neoclásicos referentes al libre acceso a mercados competitivos, información simétrica y racionalidad plena de los agentes económicos; señalando que, por la concentración de capital en determinados grupos de poder existen fricciones en los mercados que generan monopolios, barreras de acceso, acaparamiento y especulación.

Al existir mercados imperfectos con información limitada y asimétrica los agentes económicos se ven orientados a tomar decisiones en base a sus creencias, hábitos y a su contexto socio-cultural y económico, por tanto, sus acciones individuales están condicionadas por el sistema del que forma parte y su posición en él, concibiendo a la economía como un sistema abierto y dinámico en el cual las instituciones y las relaciones de poder tiene un rol fundamental en el proceso del crecimiento económico (Caballero, 2004)

Una de las posibles soluciones que plantean los institucionalistas para mitigar las externalidades negativas derivadas de las imperfecciones de los mercados es a través de la regulación estatal, ya que el Gobierno a través de instituciones de calidad configura

sistemas eficientes de control que son capaces de regular el sistema judicial y de mercado para evitar la concentración de capitales, limitar el poder de todos los agentes económicos y generar un sistema de incentivos fiscales, monetario y cambiario que motiven la inversión y que en consecuencia mejore la especialización del talento humano, aumenten los salarios, multiplique el consumo y el ahorro y a largo plazo se alcance la especialización socialmente responsable de la producción (Caballero, 2004).

En resumen, para Veblen (1899), Schmoller (1900), Hamilton (1919, 1932), Commons (1934) la teoría institucional se sustenta en el análisis de un ser parcialmente racional que toma decisiones y actúa en función de sus impulsos y bajo la influencia de su entorno, dicha interrelación establece hábitos, costumbres y normas socialmente aceptadas y replicadas que a largo plazo y a través de un proceso de causalidad acumulativa construyen instituciones que tienen la capacidad de resolver conflictos socio – económicos puntuales, mejorando las relaciones de cooperación e intercambio entre los agentes económicos y originando un proceso de innovación socio-económica.

5.2.1.2.Nueva Economía Institucional NEI.

En las últimas décadas del siglo XX y como respuesta ante las limitaciones del análisis económico neoclásico sobre el sistema de precios, la teoría del equilibrio general y la conceptualización de las firmas y formas de organización económica, autores como Ronald Coase, Douglass North, Oliver Williamson y Elinor Ostrom postularon nuevas teorías sobre los costos de transacción, instituciones y política económica, basándose fundamentalmente en el enfoque de causación evolutiva - acumulativa utilizada en el institucionalismo original y en los principios de escasez y competencia de la teoría neoclásica. Esta nueva corriente es conocida como la Nueva Economía Institucional (NEI) la cual, fundamentalmente, “estudia las instituciones y cómo éstas interactúan con las fórmulas organizativas, y cómo esa matriz institucional – organizativa afecta a la economía y a la sociedad” (Caballero, 2011, p.16).

Coase (1937,1960) a través de la teoría de los costos de transacción en la empresa y la sociedad refuta el análisis económico neoclásico del mecanismo de precios y de mercado, ya que, bajo su análisis, los mercados se caracterizan por la presencia de costos a los que incurre un agente económico para poder realizar una transacción, dichos costos son positivos y significativos por lo que condicionan la cooperación y el intercambio de bienes o servicios. Para Coase la importancia de las instituciones radica en que son un medio para reducir el volumen de los costos de transacción y lograr mayor eficiencia en el uso de los recursos disponibles generando procesos de inversión e innovación que impactan positivamente en el desempeño económico de un país.

Douglass North a través de diversas investigaciones demostró la importancia de las instituciones en el crecimiento económico de una nación, en Davis y North (1971) postulan que el comportamiento racional del ser humano es limitado pues este actúa en base a sus instintos, valores, pautas y normas de comportamiento dictadas por la sociedad en la que se desarrolla, North y Thomas (1973) concluyen que la causa principal del fracaso económico es la ineficiencia en las instituciones ya que aumenta exponencialmente los costos de transacción desincentivando el ahorro y la inversión, en

base a ello, North (1981), plantea dos modelos de Estado, el Estado Depredador el cual se enriquece y expande aun cuando ello implique el fracaso económico del país y el Estado Contractual el cual nace ante la necesidad de diversos sectores sociales de crear una estructura institucional y un marco constitucional socialmente aceptado y respetado que incentive el crecimiento económico..

En complemento, en North (1990a) y North (1990b) se analiza los costos de transacción, concluyendo que negociar implica altos costos, tanto directos como indirectos, y en una economía con una estructura compleja se deben formular distintas soluciones institucionales que garanticen un orden social óptimo y establezcan con claridad los deberes y derechos individuales y colectivos de los habitantes, decretando las leyes, normas y pautas bajo las cuales interactuaran los distintos agentes económicos, para minimizar los costos de transacción y optimizar el uso de los recursos productivos disponibles.

Williamson (1971, 1985) analizó los factores que condicionan la eficiencia productiva en las organizaciones y la forma en como ésta se estructura para adquirirlos, organizarlos y utilizarlos, de forma tal, que la interacción entre la Empresa, Mercado y el Gobierno no genere costos de transacción elevados que desincentiven la cooperación vía intercambio. Para desarrollar dicho análisis, Williamson se basó en los principios de costos de transacción positivos, racionalidad limitada y oportunismo e infirió que las organizaciones se forman como estructuras de gobernanza con el fin de generar mecanismos y procesos estratégicos que configuran micro – instituciones que mitigarán al máximo los costos de transacción a través del uso eficiente y estratégico de sus recursos, tecnología y capital humano.

Finalmente, Ostrom (2005) investiga el uso, explotación y conservación de los recursos comunes a través de un análisis institucional concluyendo que el capital y las normas sociales generan estructuras que posibilitan la formación de redes de cooperación sobre intereses socialmente compartidos creando una estructura institucional inclusiva que orienta a la auto organización de las comunidades y al establecimiento de planes de acción que permiten mitigar el uso y gestión ineficiente de los recursos comunes, obteniendo mejores resultados socio - económicos y ambientales que la privatización o nacionalización de dicho recurso (Caballero, 2011).

5.2.2. Instituciones.

A breves rasgos y en base al análisis previamente realizado, la mayoría de teóricos coinciden en que las instituciones son las pautas, normas y reglas creadas por el hombre para definir, limitar y controlar las interacciones socio – económicas de todos los agentes económicos. En tal sentido, North (1990b) define a las instituciones como “las reglas de juego de una sociedad, o más formalmente, las limitaciones impuestas por el hombre que habita en sociedad que dan forma a la interacción humana. Por consiguiente, estructuran incentivos en el intercambio humano sea político, social o económico” (p.03). En síntesis, las instituciones son las restricciones establecidas por los hombres para regular sus interacciones, estas incluyen restricciones formales (leyes) e informales (normas de comportamiento, códigos de conducta auto impuestos) que moldean el comportamiento

de los individuos y organizaciones, así como las modalidades de aplicación de dichas restricciones.

5.2.2.1. Tipos de instituciones.

Según Acemoglu *et al.* (2005) existen dos tipos de instituciones, las políticas y económicas; las instituciones políticas son las encargadas de crear, aplicar y vigilar el cumplimiento de las reglas y normas que rigen la interacción socio – económica de la sociedad, siendo el Estado la principal institución política ya que “controla la distribución de los derechos de propiedad, y con ello del ingreso y la riqueza” (Bosch, 2004, p.93). Las instituciones económicas son aquellas que facilitan las transacciones, permiten la cooperación y organización económica y estructuran un sistema de incentivos que orientan a los diversos agentes económicos a mejorar su productividad a través de la inversión en capital físico, humano y en tecnología.

Es importante señalar que existe una relación causal entre ambas instituciones y esta se da por que el Estado, principal institución política, determina el sistema económico a seguir y con ello el conjunto de instituciones necesarias para su óptimo funcionamiento por lo que hasta cierto punto “las instituciones económicas reflejan las preferencias y restricciones del poder político que domina el Estado” (Bosch, 2004, p.116).

5.2.2.2. Calidad institucional.

Una vez identificado el concepto y los tipos de instituciones existentes, es fundamental analizar el concepto de calidad institucional. En este sentido, diversas investigaciones señalan que el término calidad institucional se deriva del término inglés *governance*, es decir, al estudiar la calidad institucional se estudia la calidad del gobierno o la gobernabilidad; bajo esta hipótesis Kaufmann *et al.* (2004) la define como la forma mediante la cual se ejerce la autoridad en un país para la administración de sus recursos económicos y para la imposición de normas y reglas sociales, en base a tres aspectos fundamentales: el proceso por el cual los gobiernos son seleccionados y reemplazados, la capacidad del gobierno para formular diseñar e implementar políticas sólidas y el respeto de los ciudadanos y el estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos.

5.2.2.3. Medición de la Calidad Institucional.

El Banco Mundial mide la calidad institucional de los países a través de los Indicadores Mundiales de Gobernanza los cuales “se basan en cientos de variables individuales que miden las percepciones de gobernanza extraídas de 25 fuentes de datos construidas por 18 organizaciones” (Kaufmann *et al.*, 2004, p. 01). Los datos sobre las percepciones de gobernabilidad están organizados en tres dimensiones las cuales son detalladas a continuación:

Tabla 1. Indicadores de Gobernanza

DIMENSIÓN	INDICADOR	DEFINICIÓN
El proceso por el cual los gobiernos son seleccionados, monitoreados y reemplazados.	Voz y rendición de cuentas	Cuantifica la percepción de los ciudadanos de un país respecto a su capacidad de participar en la selección del gobierno, así como las libertades civiles y derechos políticos con lo que gozan y la independencia de los medios de comunicación respecto al gobierno.
	Estabilidad política y ausencia de violencia	Captura la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado a través de actos violentos o inconstitucionales, incluyendo la violencia política y el terrorismo.
La capacidad del gobierno para formular e implementar políticas	Efectividad gubernamental	Captura las percepciones de la calidad de los servicios públicos, calidad de la burocracia, competencia e independencia de servidores públicos o civiles a las presiones políticas y credibilidad de los compromisos de las políticas del gobierno.
	Calidad Regulatoria	Captura la percepción de la incidencia de las políticas inadecuadas de mercado, tales como controles de precio o supervisión inadecuada de bancos, además de la percepción de gravamen impuesto por excesiva regulación en áreas como el comercio internacional y el desarrollo de negocios.
El respeto de los ciudadanos y del Estado por las instituciones que gobiernan la relación económica y social entre ellos.	Estado de Derecho	Captura la percepción de la confianza de los agentes en las reglas de la sociedad, mide la calidad del cumplimiento de contratos, de la policía y de las cortes, incluyendo la independencia judicial y la incidencia del crimen.
	Control de la Corrupción	Captura la percepción acerca de si el poder público es ejercido para obtener beneficios privados, incluyendo la corrupción menor y en gran escala y la captura del Estado por las élites e intereses privados.

Fuente: elaboración propia en base a Kaufmann *et al.* (2004) y Vargas y González (2018).

5.2.3. Crecimiento económico.

Para identificar el impacto de las instituciones en el crecimiento económico es preciso conceptualizar, determinar los principales factores, la forma de medición y las principales teorías económicas relacionadas con el crecimiento económico.

Larraín y Sachs (2002) definen el crecimiento económico como el aumento sostenido del producto en una economía medido por el aumento del Producto Interno Bruto real en un período de tiempo; en complemento Parkin *et al.* (2007) señalan que el crecimiento económico “es la expansión de las posibilidades de producción, resultado de la acumulación de capital y cambio tecnológico” (p.38).

Bajo la misma línea y en términos generales el crecimiento económico es “la expansión cuantitativa de la renta y del valor de los bienes y servicios finales producidos en el

sistema económico, durante un determinado periodo de tiempo, y se mide a través de la tasa de crecimiento del Producto Interno Bruto” (Enríquez, 2016 p.76).

Para efectos del presente estudio es pertinente señalar que el crecimiento económico engloba las relaciones sociales y de producción que se asocian bajo una determinada estructura institucional que diseña y condiciona las estructuras y relaciones de poder que encausan la acumulación de capital. Por tanto, “el crecimiento económico es un proceso encauzado e incentivado desde la política económica y demás instrumentos económicos diseñados y adoptados por el aparato de Estado para incidir en la construcción de los mercados y su expansión” (Enríquez, 2016, p.77).

5.2.3.1. Teorías del Crecimiento Económico.

El crecimiento económico ha sido uno de los temas centrales en el análisis económico generando diversas teorías las cuales a través de argumentos, supuestos, deducciones y formalizaciones matemáticas proponen modelos que simplifican la realidad e intentan explicar el comportamiento de una economía a largo plazo, en esencia, una “teoría del crecimiento es un sistema conceptual dotado de predicciones, hipótesis y formalizaciones matemáticas orientado a estudiar el comportamiento de una economía y sus posibilidades o restricciones para su expansión” (Enríquez, 2016, p.81).

Pese a que las formalizaciones teóricas y empíricas son estudiadas sistemáticamente alrededor de 1940, Smith (1796) argumenta que la riqueza de una nación está en función del grado de especialización y de división del trabajo en la sociedad, Ricardo (1821) plantea que el incremento de capital y el progreso técnico en la producción estimula el crecimiento económico, Malthus (1998) señala que el crecimiento económico está condicionado por el tamaño de la población, Mill (1985) argumenta que la acumulación de capital y de su inversión derivada del ahorro determina el crecimiento económico, Marx (1974) señala a la acumulación de capital como el factor principal mientras que Schumpeter (1912) concluye que la innovación es el principal motor de crecimiento.

A partir del nuevo escenario económico experimentado a mediados del siglo XIX los sistemas teóricos experimentaron un mayor grado de formalidad y modelización matemática gracias al desarrollo de nuevas técnicas estadísticas y econométricas, lo cual permitió integrar nuevas variables tanto cualitativas como cuantitativas para el análisis de fenómenos económicos; dichas teorías pueden clasificarse en dos grandes visiones: la exógena y endógena (Enríquez, 2016).

5.2.3.1.1. Teoría de crecimiento económico exógeno.

A partir de los fundamentos macroeconómicos keynesianos Harrod (1939) y Domar (1946) postulan que en una economía de libre mercado se genera desempleo y desigualdad económica, por lo que un crecimiento económico con equilibrio y pleno empleo es imposible, en tal sentido la política económica debe estar enfocada a igualar la tasa de crecimiento efectiva con la tasa de crecimiento garantizado, incentivando el ahorro y la inversión pues “un cambio en la tasa del flujo de inversión producirá un doble efecto, el primero a través del acelerador al alterar la capacidad productiva de la economía, y el

segundo opera a través del multiplicador afectando a la demanda agregada” (Franco & Ramírez, 2005, p.133).

Kaldor (1958, citado en Enriquez, 2016) adapta la teoría keynesiana para estudiar la distribución de la renta como pilar del crecimiento económico y señala que la acumulación de capital físico y el progreso técnico, considerado exógeno, son factores determinantes del crecimiento; al contrario del modelo Harrod – Domar, Kaldor reconoce que se puede alcanzar un crecimiento económico equilibrado con pleno empleo a través de la industrialización y especialización de la producción.

Por otra parte, Solow (1956) centra su modelo de crecimiento económico en el análisis de la oferta y señala que la capacidad productiva de un país está en función de la mano de obra y el capital por lo que para mejorar la capacidad productiva se debe aumentar la dotación de capital mejorando los flujos de inversión e innovación que impulsarán las tasas de empleo y consumo, concluyendo que el crecimiento económico se genera por la oferta y no como resultado exclusivo de la demanda.

5.2.3.1.2. Teoría de crecimiento económico endógeno.

En respuesta a los vacíos teóricos presentados por la teoría económica neoclásica y los modelos de crecimiento exógenos surge la teoría de crecimiento económico endógeno la cual postula que el progreso técnico y el desarrollo del capital humano tienen un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico. El capital humano y el progreso técnico se desarrollan a través del aprendizaje, la construcción de conocimiento y la experiencia por tanto son endógenos ya que depende de la inversión local que se realice en educación e innovación empresarial por parte de los agentes económicos.

Los principales modelos de esta vertiente teórica son los postulados por Romer (1990) quien argumenta que el crecimiento económico a largo plazo está en función del cambio tecnológico el cual depende fundamentalmente del capital humano e innovación, Barro (1991) señala que la provisión de adecuados bienes públicos facilita la circulación de factores productivos como capital, materia prima y talento humano, Rebelo (1991) establece una función de producción lineal respecto al capital denominado modelo AK el cual asume que el producto crece a una tasa constante en función del capital y Lucas (1988) postula al capital humano como factor fundamental de su modelo de crecimiento económico, en síntesis, “para los exponentes de este modelo, la convergencia en los niveles de crecimiento económico precisa de inversión en la formación y acumulación de capital humano, recursos financieros, un régimen de incentivos, información oportuna y un sólido andamiaje institucional” (Enriquez, 2016,p.103)

A grandes rasgos, bajo esta visión “el crecimiento económico a largo plazo está en función de la acumulación de capital físico, conocimientos tecnológicos y capital humano, gestados endógenamente a partir de las expectativas de ganancia, la difusión del conocimiento, las externalidades y rendimientos crecientes” (Enríquez, 2016, p.124)

5.2.4. Instituciones y Crecimiento Económico.

Uno de los principales debates económicos se ha generado en torno a establecer los factores y las medidas de política económica que genera crecimiento económico a largo

plazo; tradicionalmente las teorías de crecimiento económico atribuyen a factores como la inversión en capital físico y humano, el ahorro, la inflación, el desempleo y el crecimiento de la población el desarrollo de su actividad productiva a largo plazo, sin embargo, estos factores han sido incapaces de explicar completamente la divergencia que existe entre economías con similares factores productivos y características socio-demográficas; en respuesta a ello, estudios como los de Coase (1937, 1960), North (1981, 1990a, 1990b), Williamson (1971, 1975, 1985), Acemoglu (2005, 2012) , Ostrom (2005), La Porta *et al.*(1999), Kaufmann *et al.* (2004), entre otros, identifican a las instituciones como un factor fundamental que condiciona e influye en progreso socio-económico de una nación.

En concordancia a lo expuesto, se puede explicar el vínculo existente entre las instituciones y el crecimiento económico a través de diversas dimensiones institucionales, las cuales vinculan variables como las libertades civiles, derechos políticos, libertad económica, corrupción, capital social e inestabilidad política.

5.2.4.1. Dimensiones institucionales y crecimiento económico.

5.2.4.1.1. Dimensión Económica.

5.2.4.1.1.1. Instituciones, crecimiento económico y formación bruta de capital fijo.

La formación bruta de capital fijo (FBKF) “corresponde a la inversión de un país representada por la variación de los activos fijos no financieros tanto públicos como privados en un período de tiempo determinado” (Banco Central del Ecuador, 2021, p.02), por tanto es considerada el motor de crecimiento económico debido a que permite identificar los sectores económicos y diversos productos que han incrementado su capacidad productiva y han generado mayores fuentes de empleo, señalando el nivel de inversión de un país, en bienes nuevos, reinversión y cesión de bienes anteriores, así como su consumo.

Según (Gligo, 2007) los principales factores que analizan los agentes económicos para invertir en un determinado país son: ambiente político y social estable, facilidad para hacer negocios, calidad y confiabilidad de la infraestructura y servicios básicos y los incentivos tributarios por lo que el Gobierno debe generar un conjunto de políticas económicas activas que en concordancia con las políticas de desarrollo del país genere las condiciones necesarias para atraer nuevos flujos de capital que tanto a corto como a largo plazo tendrán un impacto positivo en el desarrollo productivo de un país.

5.2.4.1.1.1.1. Instituciones, libertad Económica y Crecimiento Económico.

La libertad económica ha sido un tema de estudio desde hace décadas siendo el precursor Adam Smith en 1776 en su investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones, en la cual postula que la clave del bienestar social se encuentra en el crecimiento económico y éste se alcanza a través de la división del trabajo y la libre competencia. La libre competencia se garantiza a través de una estructura social en la cual las familias y las empresas sean los principales generadores de riqueza y motores de prosperidad mientras que el Estado provea selectos servicios públicos como la defensa, seguridad y justicia. En complemento con Smith (1776), Ricardo (1821) señala que el libre comercio

entre naciones era fundamental para la especialización del trabajo lo cual mejoraría la productividad y competitividad de la industria local impulsando el dinamismo y crecimiento económico a largo plazo.

En la actualidad estudios como los de Aixalá y Fabro (2009), Aisen y Veiga (2013), Flachaire *et al.* (2014), Kilic y Arica (2014) concluyen que la libertad económica es fundamental para reducir los costos de transacción, pues en una economía con libertad económica se garantiza el respeto a la libre asociación entre agentes económicos para realizar transacciones, a los derechos de propiedad, al acceso a información oportuna y transparente y elimina las barreras de entrada o salida en el mercado impulsando la apertura comercial y el aumento de inversiones en capital físico, capital humano y tecnología, factores que a largo plazo favorecerán la especialización del trabajo, las economías a escala y la innovación tecnológica.

5.2.4.1.2. Dimensión Política.

5.2.4.1.2.1. Instituciones, Libertades Civiles, Derechos Políticos, y Crecimiento Económico.

Las libertades civiles y el libre ejercicio de los derechos políticos son fundamentales para estructurar instituciones que garanticen el desarrollo de un proceso democrático eficiente y transparente a través del cual se establezca un sistema de control sobre el gobierno que monitoree y limite el uso del poder político con fines personales y restrinjan la adopción de políticas públicas que beneficien a un pequeño grupo de la sociedad y perjudique a la mayoría. Por ende, los sistemas democráticos permiten un crecimiento económico equitativo y sostenible a largo plazo, ya que al garantizar la independencia del sistema judicial y el respeto a los derechos humanos y de propiedad se promueve la confianza de los agentes económicos y con ello aumenta el ahorro y la inversión generando condiciones óptimas para el desarrollo productivo de una nación (Sirowy e Inkeles, 1990) (Clague *et al.*, 1996).

5.2.4.1.2.2. Instituciones, Inestabilidad Política y Crecimiento Económico.

Los argumentos de autores como Rodrik (1991) Alesina y Perotti (1994), Persson y Tabellini (1994) explican que en países con incertidumbre política los derechos de propiedad se ven afectados pues al producirse actos inconstitucionales como golpes de Estado, los mecanismos de protección de los derechos de propiedad se tornan frágiles orientando a que el capital humano y financiero se traslade a países con estabilidad política, lo cual limitará el desarrollo productivo por el carente stock de factores productivos.

Es importante señalar existe una relación causal entre inestabilidad política y crecimiento económico, pues ante tasas nulas de crecimiento el descontento popular aumenta por la precarización de las condiciones de vida, motivando a la población a tomar acciones en contra del gobierno y destituirlo, mientras que cuando se experimentan un crecimiento sostenible y significativo de la economía la población tiende a incrementar el tiempo y el poder político del Gobierno en turno.

5.2.4.1.2.3. Instituciones, Corrupción y Crecimiento Económico.

Autores como Mauro (1995), Acemoglu et al. (2005), Acemoglu y Robinson (2012) y Shleifer & Vishny (1993) determinan que la corrupción tiene un impacto negativo en el crecimiento económico ya que aumenta los costos de transacción debido a los costos financieros a los que deben incurrir las personas y las empresas al realizar trámites para obtener licencias, patentes, permisos de funcionamiento, etc., en sistemas burocráticos saturados e ineficientes en los cuales se debe recurrir a prácticas deshonestas como los sobornos para acelerar dichos procesos. En consecuencia, el Gobierno deslegitima su autoridad y el de todas sus instituciones por lo que no se pueden generar los mecanismos de control necesarios para vigilar el uso y destino de los fondos públicos, evitando la malversación de fondos para la satisfacción de interés particulares.

Bajo un marco institucional caracterizado por la incertidumbre e inseguridad jurídica las empresas locales e internacionales y las familias no cuentan con los incentivos necesarios para invertir en nuevos proyectos pues al no existir una garantía al respeto de sus derechos humanos, civiles y de propiedad las empresas preferirán invertir en otros países y las familias migrarán, generándose una fuga considerable de capital y talento humano que frena el desarrollo de la economía.

5.2.4.1.3. Dimensión Social.

5.2.4.1.3.1. Instituciones, capital humano y crecimiento económico.

El término capital humano hace referencia a las capacidades productivas que tienen los individuos de una sociedad para generar riqueza en un determinado territorio, dichas capacidades están condicionadas a distintos factores como el sistema educativo, el sistema de salud pública, el sistema de seguridad ciudadana, la cultura y las condiciones socio – económicas de la familia. (Kantis, Federico, & Magendzo, 2016)

El sistema educativo juega un rol fundamental en la formación de capital humano por lo que la política pública debe centrar sus objetivos en desarrollar una infraestructura educativa de calidad la cual sea accesible para los sectores sociales más vulnerables para a largo plazo reducir la brecha de clases sociales y con ello mejorar las redes de capital social que fomenten el desarrollo productivo del país ya que la productividad aumenta cuanto mayor es el nivel educativo de la población (Kantis, Federico, & Magendzo, 2016).

Es importante señalar que para el desarrollo pleno del capital humano el Gobierno debe garantizar un entorno socio – político estable en el cual exista seguridad ciudadana, garantías y respeto a los derechos humanos y de propiedad, y a través de sus instituciones implante políticas y regulaciones que generen un ambiente de confianza favorable y estimulante para que los diversos agentes económicos inviertan en nuevos proyectos de innovación que consolide y diversifique la matriz productiva del país, evitando así la fuga de capital humano.

CAPÍTULO III.

6. METODOLOGÍA.

La presente investigación es correlacional ya que pretende determinar el impacto de las instituciones en el crecimiento económico para ello se aplica el método hipotético – deductivo y a partir de una línea base con información cualitativa y cuantitativa se establece como variable dependiente el PIB per cápita a precios constantes del 2010, como variable explicativa el índice de calidad institucional y como variables de control el stock de capital físico, el stock de capital humano y el índice de libertad económica; para el efecto se tomó información del repositorio de datos de libre acceso del Banco Mundial y de la Fundación Heritage.

El diseño de la investigación es no experimental pues no se han manipulado las variables en estudio, limitándose a observar y analizar las causas y efectos de los hechos económicos que se hayan suscitado en el período de estudio. Para el procesamiento de la información se utilizará el paquete estadístico Eviews a través del cual se estimará el modelo propuesto para contrastar la hipótesis planteada en la investigación.

Siguiendo a Fernandez (2015) por la naturaleza de la investigación “al tomar muestras amplias o heterogéneas los resultados podrían no ser concluyentes” (p.32), por lo que se debe considerar diversos criterios de homogenización para seleccionarla. En concordancia con los factores institucionales que impactan al crecimiento económico analizados previamente se seleccionó a las 9 principales economías de América del Sur: Brasil, Argentina, Colombia, Perú, Chile, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay, las cuales representan más del 90% de toda la producción de la región.

La información estadística del índice de calidad institucional se encuentra disponible a partir del año 1996, sin embargo, los datos no se encuentran disponibles para todos los países en estudio con una periodicidad constante; a partir del año 2002 los datos son estimados para cada país de la muestra con una periodicidad constante de un año hasta su última actualización en 2021, por lo que se escoge como período de estudio el lapso comprendido entre el año 2002 y 2021.

6.1. Formulación del modelo econométrico.

Las observaciones analizadas corresponden a un panel de datos conformado por nueve países durante veinte años, los países en estudio son: Brasil, Argentina, Colombia, Perú, Chile, Ecuador, Bolivia, Uruguay y Paraguay durante el período 2002 – 2021. Es importante señalar que se excluye Venezuela por la falta de información estadística ya que únicamente cuenta con información actualizada hasta el 2010 por lo que incluirlo en el estudio generaría un desbalance en los datos y con ello la estimación ineficiente del modelo. Siguiendo a (Wooldridge, 2010) la especificación general de un modelo de datos de panel esta expresada por la siguiente ecuación:

$$Y_{it} = a_{it} + \beta_1 X_{1it} + \dots + \beta_k X_{kit} + u_{it} \quad (1)$$

Donde:

Y = es la variable explicada.

a = es el vector de intercepto que puede contener entre 1 y $n+t$ parámetros.

β = es un vector de K parámetros.

X = representan las variables explicativas del modelo.

u = termino de error del modelo o termino de perturbación.

i = se refiere a los individuos en estudio

t = a la dimensión temporal.

A partir de la ecuación 1, e inspirándose en el modelo planteado por Axialá y Fabro (2007) y Fernández (2015), los cuales parten del modelo neoclásico de crecimiento económico de Mankiw, Romer y Weil MRW, se plantea la siguiente ecuación:

$$Y_{it} = \beta_1 + \beta_2 K_{it} + \beta_3 H_{it} + \beta_4 CI_{it} + \beta_5 LE_{it} + \mu_{it} \quad (2)$$

Donde:

Y = es la renta per cápita a precios constantes del 2010.

K = es el stock de capital físico medido a través de la formación bruta de capital físico como porcentaje del PIB

H = es el stock de capital humano medido a través de la tasa de matriculación en educación secundaria incluyendo el total de inscritos independientemente de su edad

CI = representa la calidad institucional medida a través del índice de calidad institucional calculado por el Banco Mundial

LE = representa la libertad económica medida a través del índice de libertad económica calculado por la Fundación Heritage.

μ = término de error estocástico.

t = período de tiempo anual desde 2002 hasta 2021.

i = países sudamericanos que conforman la muestra.

Debido a la naturaleza de los datos, los cuales se componen de una sección temporal y una transversal, se presenta un problema de heterogeneidad inobservable por lo que los estimadores pueden ser insesgados e ineficientes, para corregirlo se estimarán los datos de panel por el modelo de efectos fijos y efectos aleatorios. El modelo de efectos fijos es adecuado cuando el efecto inobservable se correlaciona con alguna o algunas variables explicativas, mientras que el modelo de efectos aleatorios es adecuado cuando el efecto inobservable no se correlaciona con ninguna variable explicativa. Es importante señalar que se plantea seguir estos modelos ya que “toman en cuenta de manera explícita la

heterogeneidad, al permitir la existencia de variables específicas por sujeto” (Gujarati & Porter, 2010, p. 592).

Al tener un número mayor de datos de series de tiempo en relación con los datos de corte transversal se forma un panel de datos largo el cual al ser estimado tanto por el modelo de efectos fijos como por el modelo efectos aleatorios presenta muy poca diferencia estadística entre los valores de los estimadores por lo que “se pretende utilizar las estimaciones de efectos aleatorios a menos que la prueba de Hausman lo rechace” (Wooldridge, 2010, p.493).

Tabla 2. Operacionalización de las variables

		Variable dependiente	
Variable	Medición	Símbolo	Fuente
PIB per cápita	\$ constantes 2010 = 100	PIBPC	Banco Mundial
Variable independiente (Indicadores de calidad institucional)			
Voz y rendición de cuentas	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	VRC	Banco Mundial
Estabilidad política y ausencia de violencia	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	EPAV	Banco Mundial
Efectividad gubernamental	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	EG	Banco Mundial
Calidad Regulatoria	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	CR	Banco Mundial
Estado de Derecho	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	ED	Banco Mundial
Control de la Corrupción	Intervalo de -2.5 (pésima calidad) a 2.5 (excelente calidad)	CC	Banco Mundial
Calidad Institucional	Media aritmética de los seis indicadores de calidad institucional (VRC+EPAV+EG+CR+ED+CC) /6	CI	Banco Mundial
Variables de control			
Stock de capital físico	Se mide a través de la formación bruta de capital fijo como porcentaje del PIB	FBKF	Banco Mundial
Stock de capital humano	Se mide a través de la tasa de matriculación en educación secundaria incluyendo el total de inscritos independientemente de su edad, expresado como porcentaje de la población total en edad oficial de cursar la secundaria.	CH	UNESCO
Índice de libertad Económica	Se calcula como el promedio simple de 12 factores: libertad de los derechos de propiedad, integridad del gobierno, efectividad judicial, carga fiscal, gasto gubernamental, salud fiscal, libertad para hacer negocios, libertad laboral, libertad monetaria, libertad de comercio y la libertad de inversión; obteniendo un valor de entre 0 y 100 donde los valores cercanos a 100 indican un mayor grado de libertad económica.	ILE	Heritage Foundation.

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022), Heritage Foundation (2022) y UNESCO (2022)

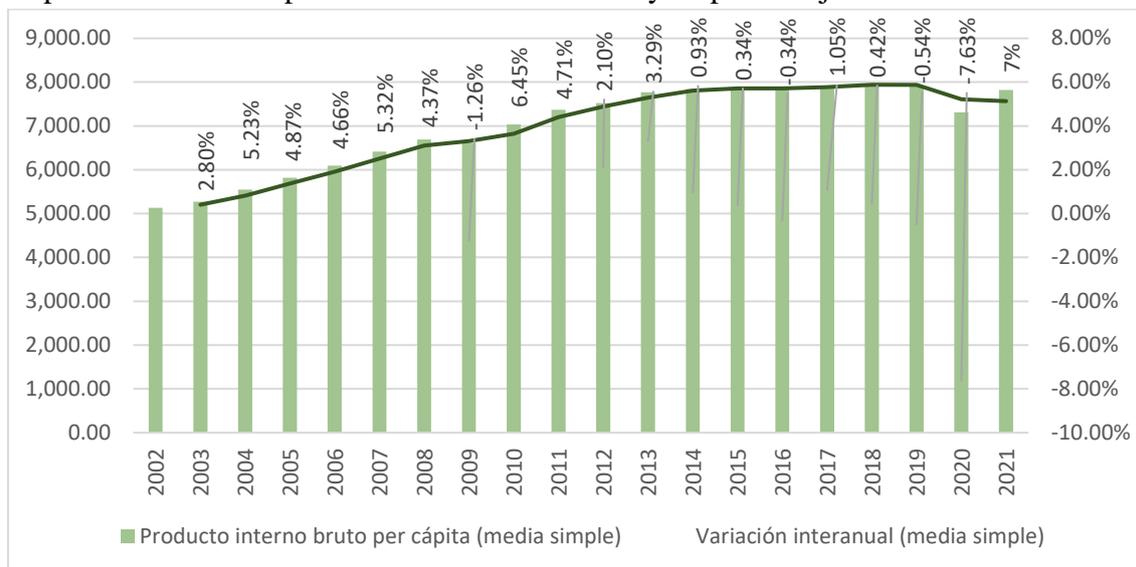
CAPÍTULO IV.

7. RESULTADOS Y DISCUSIÓN.

7.1. Evolución del Producto Interno Bruto per cápita en América del Sur, período 2002- 2021.

Ilustración 1. PIB Per Cápita Real, período 2002 – 2021.

Expresado en USD a precios constantes del 2010 y en porcentajes.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

En el total de la población en estudio se puede apreciar que el Producto Interno Bruto per cápita presenta una ligera tendencia de crecimiento en un promedio interanual de 2.30% siendo los años con mejor desempeño económico los comprendidos entre 2011 y 2014 debido al alto precio del barril de petróleo que cotizó como punto máximo en 2012 en USD 109.45, manteniéndose por encima de los USD 90 durante los años en mención. Posterior al 2015 comienza una desaceleración económica debido en primera instancia a la reducción abrupta del precio del barril del petróleo llegando a cotizarse en 2016 en USD 40.76, adicional los principales commodities como metales, insumos industriales, alimentos y bebidas experimentaron una reducción considerable en sus precios en el mercado internacional llegando a caer hasta en un promedio interanual del 3,5 % (Fernandez, 2023) (Banco Mundial, 2023).

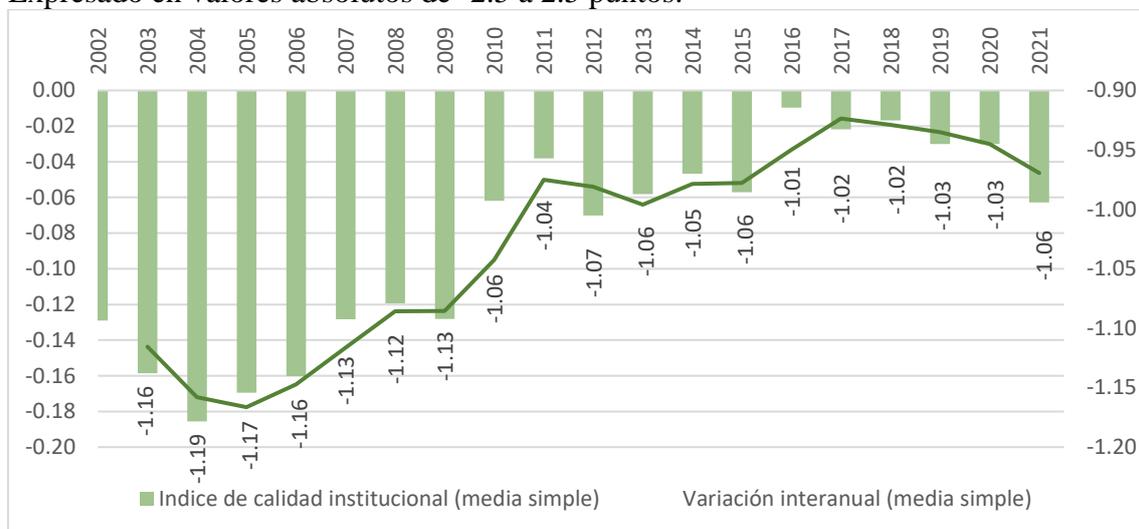
En el año 2020 la región experimenta un fuerte shock económico como consecuencia de la pandemia del COVID 19 ya que las estrategias y políticas públicas que se establecieron para limitar su propagación impactaron tanto al mercado de bienes y servicios como al mercado de los factores de producción mermando la economía de empresas, familias y del gobierno. Los países más afectados fueron Argentina, Bolivia y Perú los cuales experimentaron una contracción interanual superior al 10% la cual está por encima de la media de la región que es del 7,6%.

7.2. Evolución de la Calidad Institucional en América del Sur, período 2002 – 2021.

Históricamente y bajo la perspectiva institucional las principales falencias de la región han sido: el control de la corrupción, la estabilidad política y judicial, la efectividad del gobierno para regular la economía, respeto a la propiedad privada y a la libre movilización de factores productivos; bajo este contexto se puede apreciar que América del Sur presenta un mal desempeño institucional pues a través del período en estudio el ICI presenta un valor promedio de -0.08, lo cual a priori señala que las instituciones políticas y económicas implantadas por el gobierno para influir en la forma en cómo se organiza e interactúa la sociedad son ineficientes y no responden al contexto socio – económica y cultural en el cual son aplicadas.

Ilustración 2. Índice de Calidad Institucional, período 2002 - 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



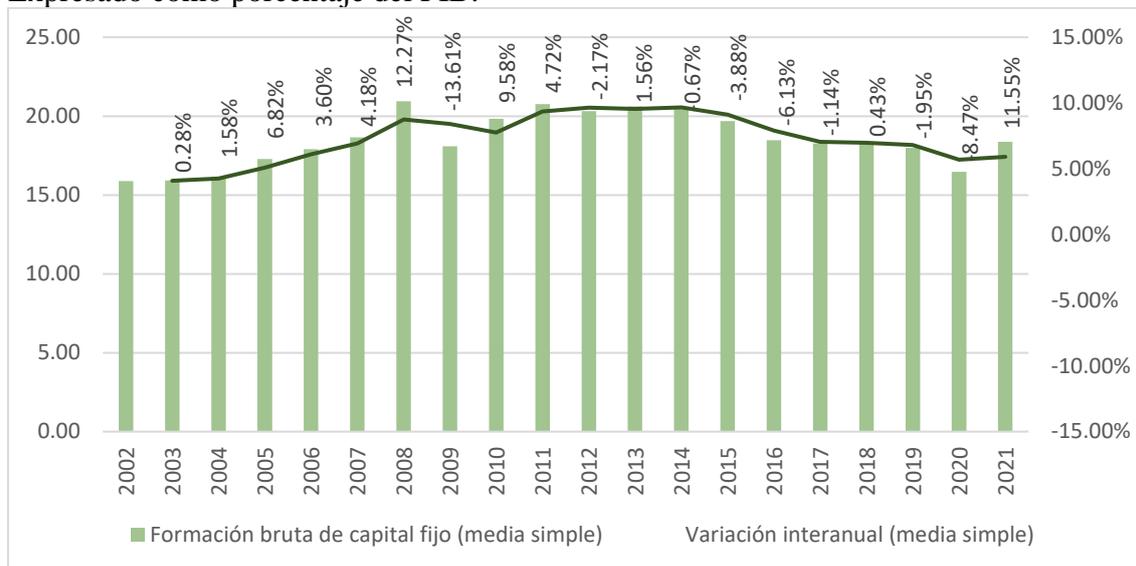
Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Es importante señalar que a pesar de que la percepción de los agentes económicos ha mejorado en cuanto a las normas, leyes y políticas implantadas por el gobierno, las instituciones no consiguen una consolidación significativa en la región ya que los organismos destinados a gestionar y monitorear la aplicación y cumplimiento de dichas normas, leyes o políticas son ineficientes y usualmente presentan altos índices de corrupción en consecuencia se genera una estructura socio – económica insegura, exclusiva y antagónica

El 2021 fue el período con mayor inestabilidad político – institucional de la última década pues la pandemia aceleró y profundizó problemas socio – económicos preexistentes aumentando la deserción escolar, la desnutrición, el desempleo, la pobreza extrema, la violencia e inseguridad y la corrupción. Los países que mayor deterioro institucional muestran son: Bolivia, Colombia, Ecuador y Perú con un ICI promedio de -0.72, -0.23, -0.33 y -0.26 respectivamente, este deterioro se da por la carente capacidad política y fiscal para canalizar recursos hacia la implementación de soluciones viables que mitiguen el impacto de la pandemia en la sociedad en particular y en la economía en general por lo que la población en general cuestionó la capacidad del gobierno para garantizar el bienestar social.

7.3.Evolución del Capital Físico en América del Sur, período 2002 – 2021.

Ilustración 3. Formación Bruta de Capital Fijo, período 2002 – 2021.
Expresado como porcentaje del PIB.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

La trascendencia de la infraestructura como un habilitador fundamental para la competitividad y el desarrollo productivo se ve reflejada en los flujos de inversión tanto de carácter público como privado que se destinan para este fin. En promedio en América del Sur se ha invertido aproximadamente el 18% de PBI siendo Chile y Colombia los países con mayor inversión con un promedio de 24.5% y 21.5% respectivamente, el resto de los países salvo Bolivia (17.5%) invierten en la FBKF aproximadamente 20% de su PIB.

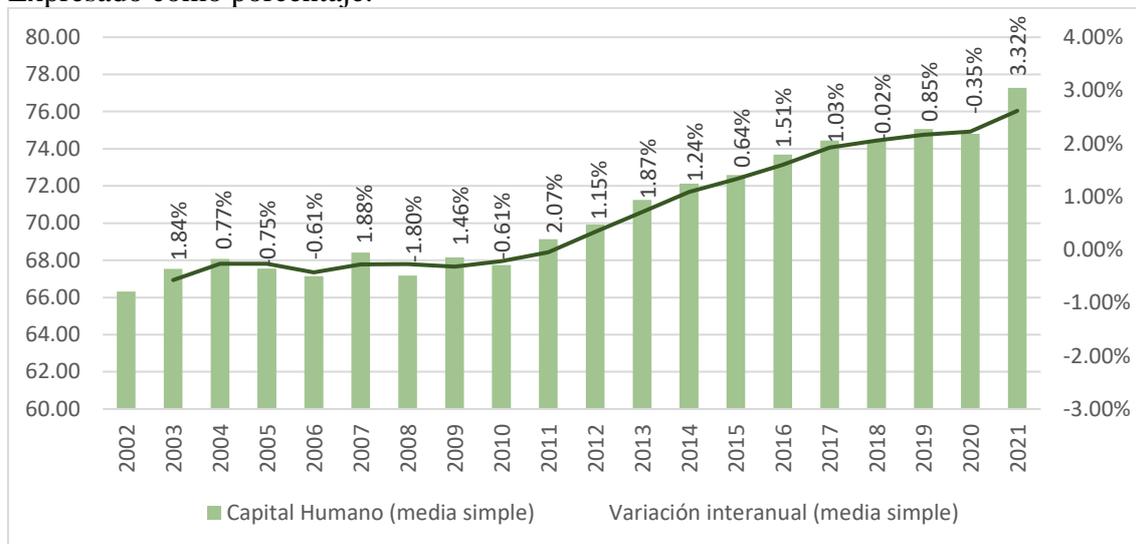
En el 2009 se evidencia una reducción significativa en la FBKF como efecto colateral de la crisis financiera que se desató entre el 2007 y 2008 por el colapso de la burbuja inmobiliaria en Estados Unidos mermando la confianza de los inversores y generando incertidumbre y volatilidad en el mercado financiero por lo que se limitó el acceso a financiamiento a empresas y familias.

Entre el 2011 y 2015 aumenta ininterrumpidamente la inversión en activos fijos debido al creciente flujo de ingresos provenientes del aumento en el precio y consumo de petróleo. El shock más fuerte se evidencia en el año 2020 por efecto del COVID por lo que los presupuestos estatales e incluso la inversión privada se destinó hacia bienes y servicios médicos y hospitalarios.

7.4. Evolución del Capital Humano en América del Sur, período 2002- 2021.

Ilustración 4. Índice de Capital Humano, período 2002 – 2021.

Expresado como porcentaje.



Fuente: elaboración propia con base en datos de la UNESCO (2022).

El capital humano hace referencia al conjunto de aptitudes y atributos desarrollados por un individuo a lo largo de su formación cognitiva, física y conductual, para ello uno de los índices más empleados para su análisis es la tasa de matriculación en educación secundaria.

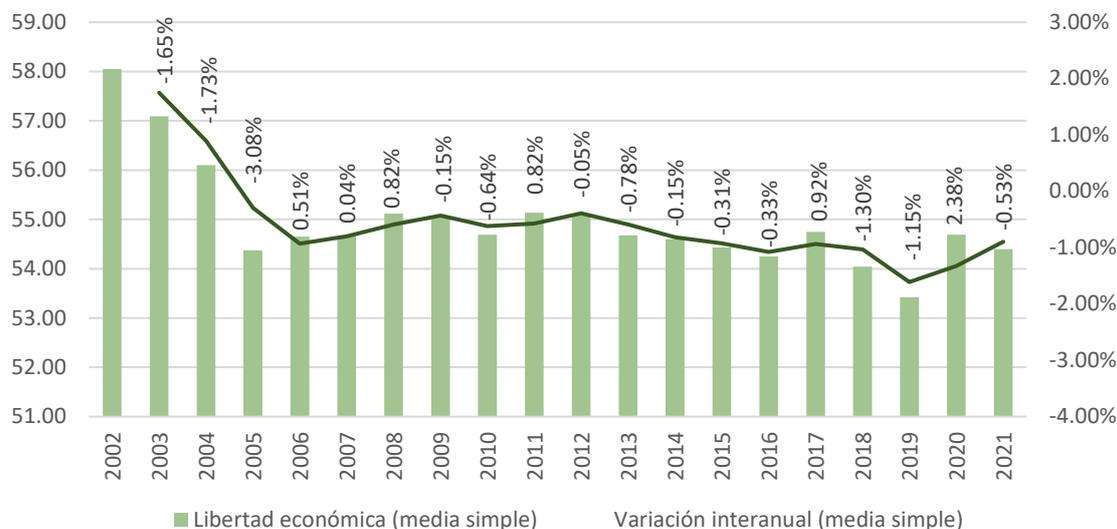
Para la región existe una clara tendencia creciente de este indicador pues en promedio en las últimas dos décadas el gasto público por alumno en educación de nivel secundario ha aumentado hasta en un 45% debido al entorno macroeconómico favorable que se ha caracterizado por el incremento del ingreso per cápita y la reducción de la pobreza. Sin embargo la disparidad educativa entre países persiste significativamente; Chile, Argentina, Brasil y Uruguay son los países con nivel más alto de escolaridad de la región con una tasa de matriculación promedio del 85% mientras que Colombia, Bolivia, Ecuador y Paraguay con una tasa de matriculación promedio del 70% son los países el nivel más bajo de escolaridad de la región siendo los sectores rurales los más afectados ya que presenta altos niveles de deserción escolar y analfabetismo en comparación con las urbes.

La mejora en la formación de capital humano en la región se debe a las políticas educativas que se tomaron con el fin de descentralizar la educación y mejorar la equidad, calidad y accesibilidad, incentivando a través del mejoramiento de la infraestructura educativa, otorgamiento de becas, provisión de útiles escolares, alimentación y capacitación a los docentes a jóvenes de las áreas rurales y urbano marginales a completar su ciclo de formación académica al menos hasta el nivel secundario.

7.5. Evolución de la Libertad Económica en América del Sur, período 2002- 2021.

Ilustración 5. Índice de Libertad Económica, período 2002 – 2021.

Expresado como valor absoluto de 0 a 100 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos de la fundación Heritage (2022).

La libertad económica es el derecho fundamental del individuo de trabajar, producir, consumir e invertir de acuerdo con sus necesidades sin limitarte o restringirse por lineamientos legales o ideológicos del gobierno en turno.

A lo largo de las dos últimas décadas la libertad económica en la región se ha visto mermada en promedio -6.4% siendo Argentina, Brasil, Bolivia y Ecuador los países con economías “mayormente controladas” por el gobierno presentando un índice de libertad económica de 51.6; 56.9; 51.5 y 50.8 puntos respectivamente. A grandes rasgos el índice de libertad económica obtenida por los países mencionados señala que la burocracia y la corrupción han aumentado, la carga impositiva hacia empresas, emprendedores y consumidores se multiplica y que las reformas regulatorias han restringido el desarrollo del mercado local, frenado la inversión y genera incertidumbre en el sistema financiero local.

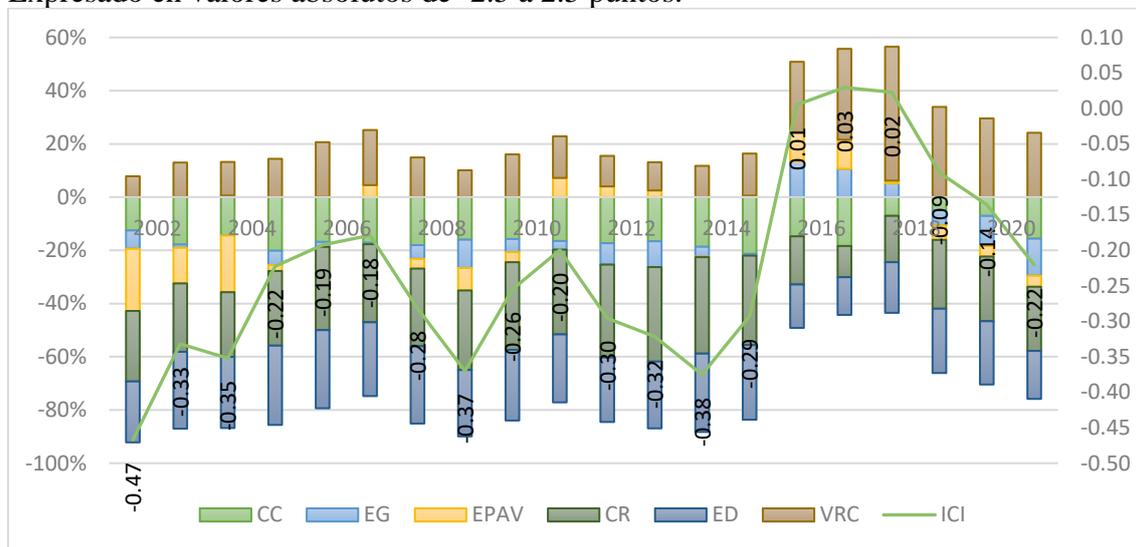
Es importante señalar que Chile es el único país de la región que se ha mantenido en las dos últimas décadas entre los 30 países con mejor índice de libertad económica a nivel mundial con un índice de 77.3 puntos en promedio lo cual indica que su economía es “mayormente libre”; sin embargo, a partir del 2018 el índice ha caído en 1.4 puntos como resultado de las protestas sociales que se generaron por la atenuante desigualdad socio – económica del país, la decadencia del sistema público de salud y el aumento del costo de la energía eléctrica y el agua potable.

7.6. Análisis de los determinantes del índice de calidad institucional para América del Sur, período 2002-2021.

7.6.1. Argentina.

Ilustración 6. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Argentina, período 2002 - 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

En la ilustración 6 se puede observar el bajo desempeño institucional de Argentina en los últimos 20 años ya que permanentemente presenta problemas para controlar la corrupción, ofrecer servicios públicos de calidad, regular eficientemente la economía y garantizar la seguridad y los derechos de la población.

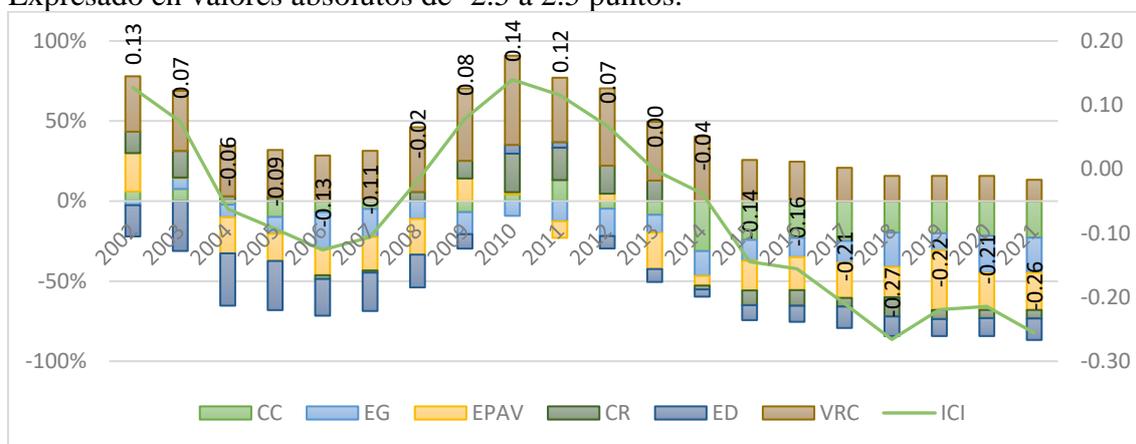
En cuanto al control de la corrupción el país presenta un índice de -0.36 puntos en promedio lo cual señala que la capacidad del gobierno para controlar, combatir y eliminar la corrupción es ineficiente por lo que el aparato gubernamental se ve deslegitimado ante los agentes económicos tanto locales como internacionales lo cual influye directamente en el nivel de inversión.

Otros determinantes como la calidad regulatoria, el estado de derecho y la efectividad gubernamental presentan valores de -0.65; -0.58, -0.09 puntos en promedio respectivamente señalando que la política económica adoptada por el gobierno es incompatible con la realidad socioeconómica del país. En los últimos diez años la calidad regulatoria es el factor que peor desempeño ha mostrado pues el conjunto de estrategias y políticas que todas las instituciones inherentes al gobierno han ejecutado para controlar la inflación han sido ineficientes e incluso contraproducentes pues han desencadenado un proceso inflacionario agresivo que destruyó el poder adquisitivo del peso argentino.

7.6.2. Brasil.

Ilustración 7. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Brasil, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

El desempeño institucional de Brasil muestra un marcado componente irregular presentando un índice de calidad institucional promedio de -0.7 puntos, los principales determinantes de su mal desempeño institucional son la nula capacidad que tiene el gobierno y sus instituciones para garantizar el estado de derecho y para garantizar la ausencia de violencia.

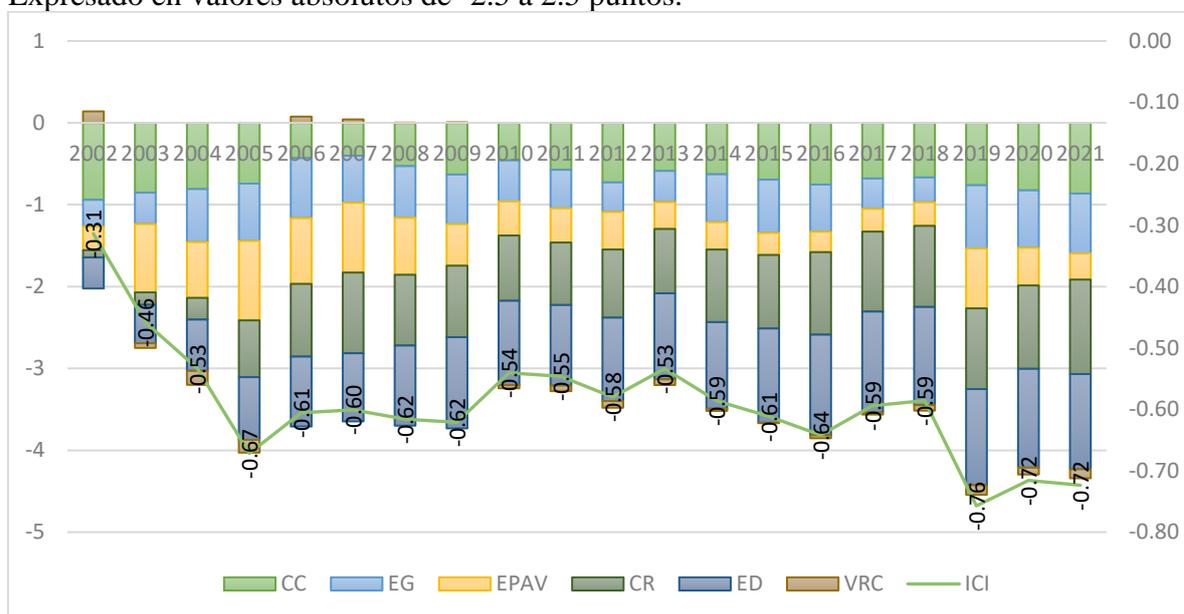
La violencia es un problema estructural de Brasil, en el 2021 al menos 10 ciudades fueron consideradas como urbes peligrosas para vivir con una tasa promedio de 50.3 homicidios por cada 100.000 habitantes, entre los principales factores que influyen en el aumento de la criminalidad esta la marcada desigualdad entre las zonas periféricas y el área metropolitana ya que las zonas urbano marginales cuentan con carentes servicios básicos, ineficientes servicios de salud, limitado acceso a la educación y ausencia de seguridad pública por lo que se genera una estructura socio – económica ideal para el desarrollo de actividades criminales; por tanto, se puede comprender porque el estado de derecho y la ausencia de violencia muestran un índice de -0.22 y -0.23 puntos en promedio respectivamente.

El único aspecto institucional que muestra una tendencia positiva es voz y rendición de cuentas con un índice de 0.45 puntos en promedio de modo que a grandes rasgos se puede inferir que los ciudadanos perciben que su capacidad para participar en los procesos electorales de manera libre y democrática es buena y que los procesos electorales son llevados con transparencia y celeridad.

7.6.3. Bolivia.

Ilustración 8. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Bolivia, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

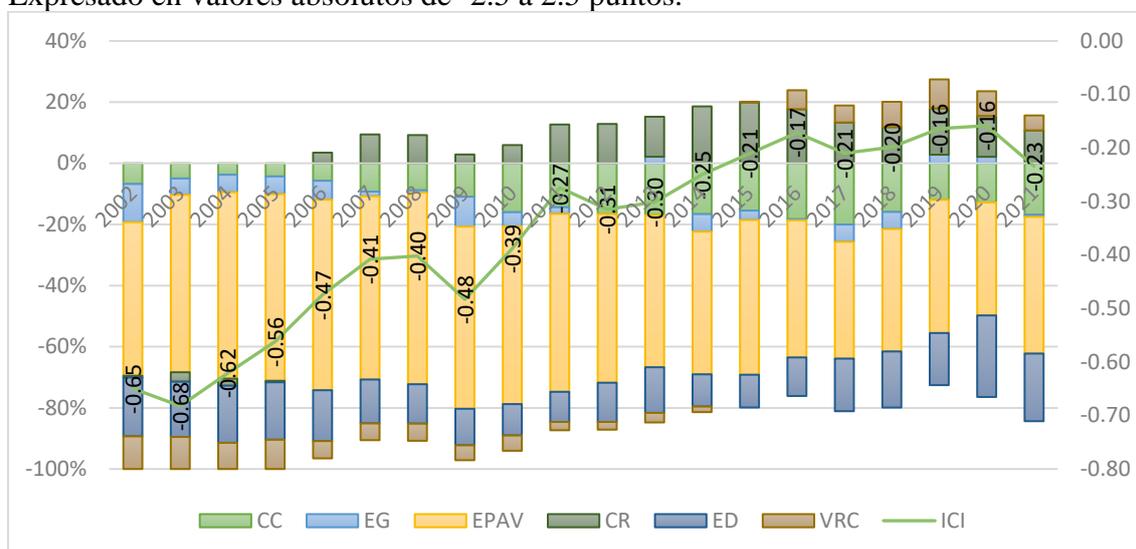
Bolivia es uno de los países que peor desempeño institucional presenta tanto a nivel regional como mundial esto debido al alto nivel de burocracia y corrupción que presenta, a la ineficiencia de los órganos del Estado para formular políticas y estrategias que incentiven el desarrollo de la industria y el mercado local, a la nacionalización agresiva de importantes empresas de energía eléctrica, hidrocarburos, telecomunicaciones, y mineras; además de la expropiación de tierras agrícolas y ganaderas.

Bajo este contexto se puede interpretar la evolución de los principales determinantes institucionales, el indicador del control de la corrupción muestra un valor de -0.68 puntos en promedio señalando la nula efectividad del sistema político y judicial combatir, reducir y eliminar la corrupción de los órganos públicos, el indicador de efectividad gubernamental presenta un valor de -0.55 puntos en promedio lo cual determina que la capacidad del gobierno para ofrecer bienes y servicios de calidad es ineficiente y por tanto las propuestas o planes de gobierno son poco confiables y el indicador de la calidad regulatoria del Estado presenta un valor de -0.80 puntos en promedio por lo que se infiere que existe una intervención excesiva del sector público en la economía así como un alto nivel impositivo y de restricciones al comercio internacional.

7.6.4. Colombia.

Ilustración 9. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Colombia, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Históricamente, Colombia ha sido uno de los países a nivel regional que mayores problemas institucionales ha experimentado derivado, principalmente de problemas asociados al narcotráfico, delincuencia organizada y terrorismo. El indicador de estabilidad política y ausencia de violencia muestra un valor en promedio de -1.95 puntos reflejando la deficiente utilidad de las políticas públicas implantadas por el gobierno y sus órganos para garantizar la seguridad ciudadana y el orden público.

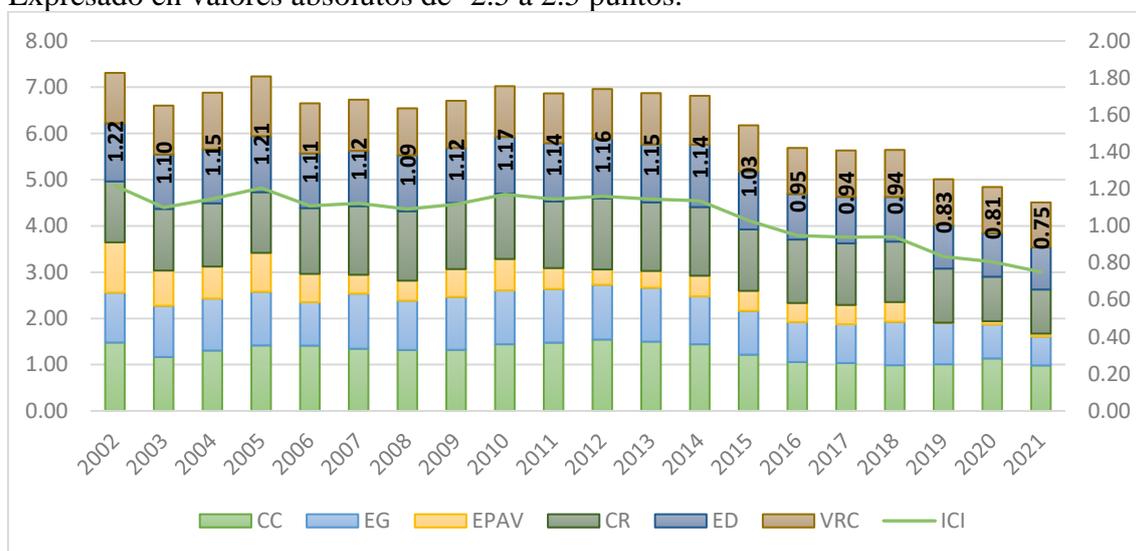
Otro problema institucional crítico en el país es la corrupción, el indicador de control de corrupción presenta un valor de -0.30 puntos en promedio siendo el 2021 el año más crítico con un valor de -0.34 puntos, 0.04 puntos por encima del promedio. El aumento de la corrupción en 2021 se da por las irregularidades en contratos relacionados con la adquisición de vacunas para controlar la emergencia sanitaria por el Covid 19 y por la vacunación arbitraria de servidores públicos de alta jerarquía y sus familiares.

A pesar de los problemas institucionales previamente mencionados, los Gobiernos de turno han desarrollado políticas y estrategias económicas que han mejorado su calidad regulatoria es así que este indicador presenta un valor de 0.21 puntos en promedio aludiendo que los instrumentos de política económica, entre los que se destacan impuestos, aranceles y subsidios, atraen y desarrollan nuevos flujos de inversión nacional y extranjera.

7.6.5. Chile.

Ilustración 10. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Chile, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

A nivel regional, Chile es el país con mejor desempeño institucional en las últimas dos décadas, presenta un índice de calidad institucional promedio de 1.06 puntos correspondiente al óptimo desempeño de sus políticas y normas para controlar la corrupción, ofrecer bienes y servicios públicos de calidad, garantizar la seguridad jurídica e incentivar al desarrollo productivo del país.

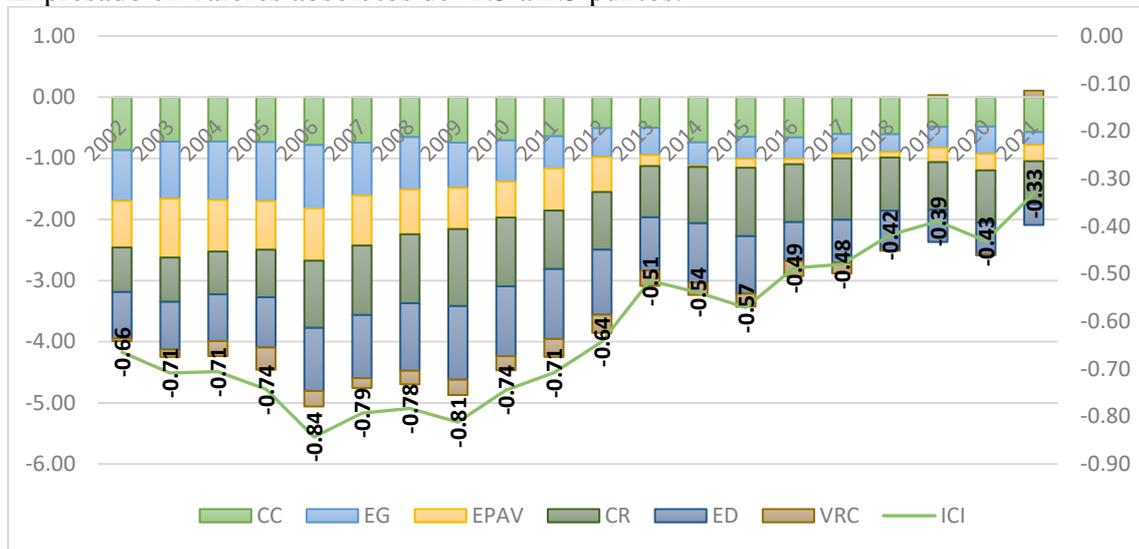
El indicador de control de la corrupción está valorado en promedio en 1.28 puntos siendo el año 2012 el que mejor desempeño muestra con 1.54 puntos y el 2021 el año con peor desempeño en cuanto al control de la corrupción con un valor de 0.98 puntos. En complemento, dos indicadores que muestran un desempeño excepcional son el de efectividad gubernamental, calidad regulatoria y estado de derecho cada uno con un valor promedio de 1.02, 1.35 y 1.15 puntos respectivamente, dichos indicadores señalan que los órganos estatales vinculados a la presidencia de la República emiten normas y leyes oportunas que responden a la realidad socio – económica del país por lo que son socialmente aceptadas y respetas por todos los agentes económicos, generando una estructura económica sólida e inclusiva.

Es importante señalar que a partir del 2015 el índice de calidad institucional sufre una contracción continua promedio del 5% siendo el 2021 el año más crítico en cuanto a su desempeño institucional como efecto del estadillo social del 2020 suscitado en las principales capitales regionales del país por el descontento social hacia el aumento del precio del transporte público, el alto costo de vida y el incremento de los precios de insumos médicos.

7.6.6. Ecuador.

Ilustración 11. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Ecuador, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Se puede apreciar en la figura 11 que el desempeño institucional del Ecuador a lo largo de las últimas dos décadas ha sido malo pues en promedio el índice de calidad institucional ha sido cuantificado en -0.62 puntos lo cual a grandes rasgos señala la ineficiencia de las entidades públicas para crear, implantar, evaluar y reestructurar normas, políticas y procedimientos que mitiguen la corrupción, garanticen los derechos de propiedad, el respeto a los contratos y negociaciones, seguridad ciudadana e incentive la inversión local e internacional.

El principal problema institucional del Ecuador es la corrupción ya que históricamente ha figurado como uno de los países con mayores índices de corrupción, lo cual ha generado inestabilidad política, fusión de poderes públicos, parcialidad y arbitrariedad en la toma de decisiones. Tales limitantes institucionales se ven reflejados en los indicadores de control de la corrupción, estabilidad política y ausencia de violencia, estado de derecho y calidad regulatoria que presentan valores como media de -0.66, -0.48, -0.85 y -0.93 respectivamente.

Es importante señalar que la tendencia del desempeño institucional del Ecuador presenta un componente regular positivo hasta el 2020 debido a la mejora en los procesos de participación ciudadana y rendición de cuentas, estabilidad política y control de la violencia para garantizar la seguridad ciudadana, sin embargo; en 2021 y por efecto de la pandemia existe un aumento en problemas institucionales referentes a la corrupción, estado de derecho y a la calidad regulatoria con indicadores de -0.57, -0.34 y 0.70 puntos respectivamente, valores que reflejan el abuso de poder y la falta de control de los organismos pertinentes en temas relacionados a la distribución de vacunas e insumos médicos, la existencia de sobrepagos en los procesos de contratación pública de

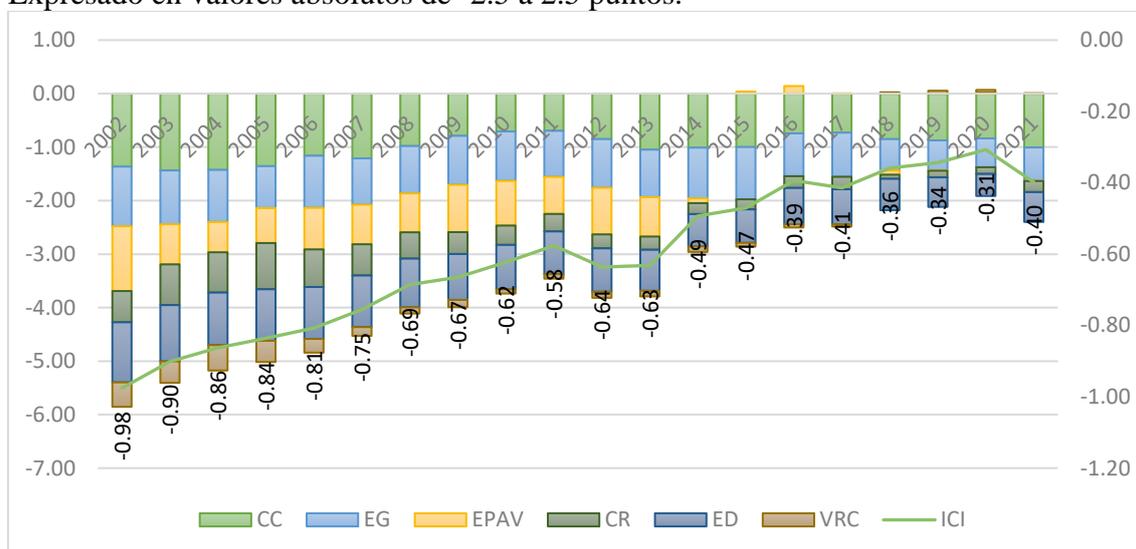
servicios hospitalarios y el desvío de fondos públicos para combatir la emergencia sanitaria.

7.6.7. Paraguay.

A lo largo de las últimas décadas Paraguay ha experimentado una profunda crisis institucional caracterizada por el alto índice de corrupción, inseguridad pública y la deficiente efectividad del gobierno para generar políticas y estrategias que estimulen el desarrollo y diversificación de la matriz productiva. El índice de corrupción presenta un valor de -1.00 puntos en promedio lo cual refleja que la corrupción es parte integral del ámbito político, económico y social y ha gestado el crecimiento ineficiente del sector público, el clientelismo y la inseguridad jurídica por lo que el Estado es ineficiente en la satisfacción de las necesidades imperantes de la sociedad en materia de salud, educación y empleo.

Ilustración 12. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Paraguay, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Al ser la corrupción un problema estructural la capacidad de gestión de las distintas entidades públicas se limita por lo que no se generan procesos de planificación estratégica de beneficio común, bajo ese contexto, la efectividad gubernamental y la calidad regulatoria presentan valores negativos de -0.85 y -0.39 puntos en promedio respectivamente señalando que la política económica implantada por el Gobierno no genera los incentivos y la seguridad jurídica para generar nuevos procesos de inversión doméstica y atraer fuentes externas de inversión limitando el desarrollo de la economía formal e incrementando problemas sociales como el desempleo, la informalidad, la pobreza, la deserción estudiantes, entre otros.

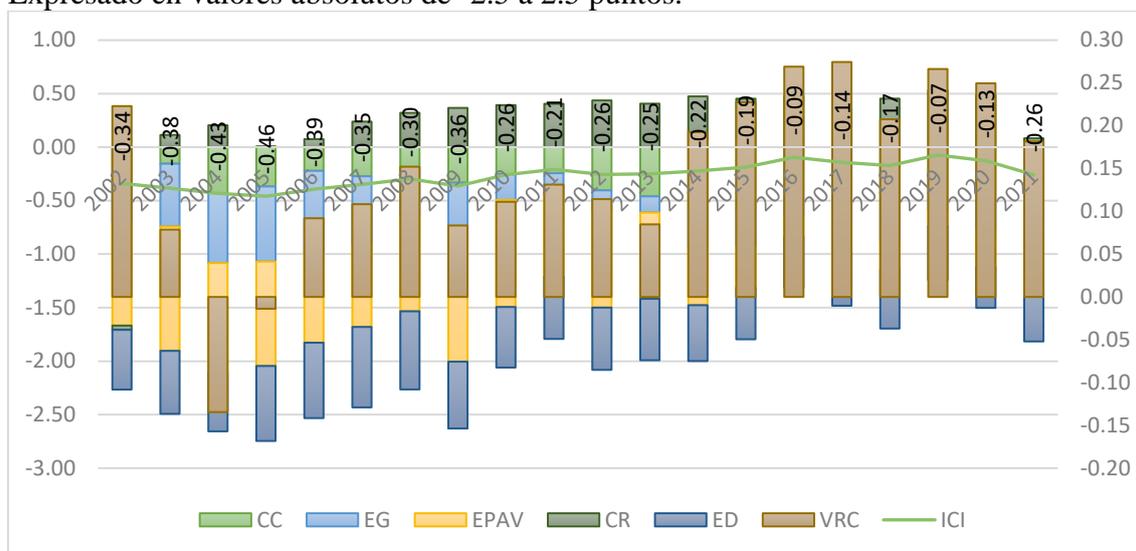
Aunado a la inestabilidad institucional existente, la pandemia agravó los problemas de corrupción aumentando el índice en un 20% pasando de -0.84 puntos en 2020 a -1.01 puntos en 2021. Este aumento sustancial se debe a las irregularidades en la distribución de vacunas ya que los suministros médicos destinados a grupos prioritarios fueron

redirigidos hacia personas y organizaciones vinculadas a los líderes políticos de turno, por lo que el descontento social aumentó a tal grado que se generaron diversas manifestaciones sociales que tenían como fin la dimisión del presidente y la convocatoria a un nuevo proceso electoral.

7.6.8. Perú.

Ilustración 13. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Perú, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

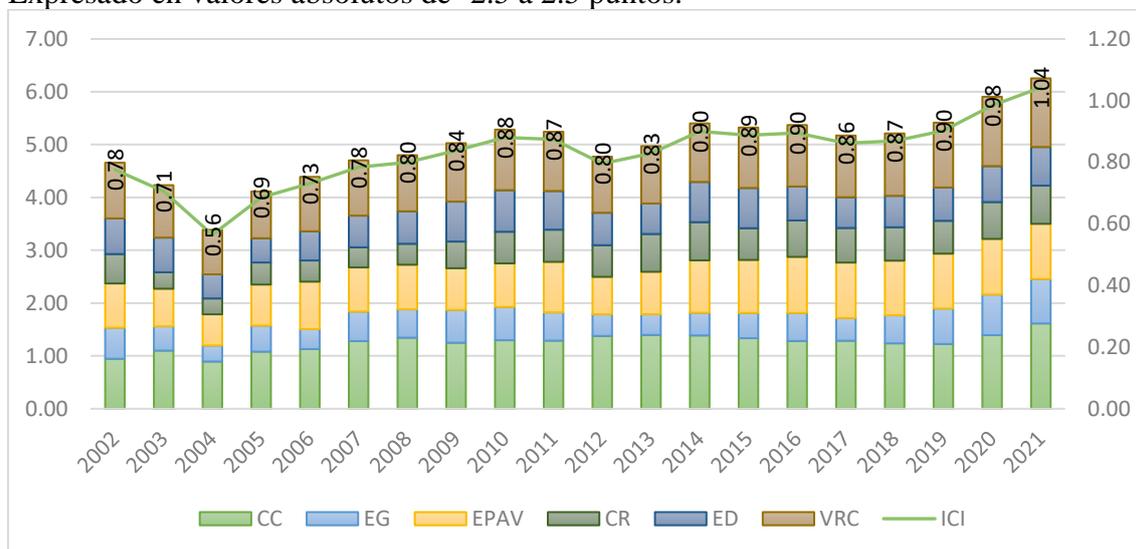
La corrupción es uno de los problemas fundamentales que ha generado una crisis institucional marcada por el deterioro de la democracia y la deslegitimación del sistema público de gestión, tal detrimento es el resultado de los números casos e investigaciones a distintos servidores públicos de alta jerarquía por la recepción de financiamiento para la ejecución de campañas electorales a cambio de la adjudicación de contratos en obras públicas estratégicas, bajo este contexto se puede entender el comportamiento del indicador de control de corrupción el cual tiene en promedio un valor de -0.40 puntos siendo el período comprendido entre 2003 y 2013 el de mayor nivel de corrupción con un nivel de crecimiento promedio anual del 18%.

Ante la debilidad institucional para controlar y erradicar la corrupción otros aspectos de gobernanza como la efectividad gubernamental, estabilidad política y estado de derecho se ven directamente afectados, a lo largo del período en estudio presentan valores promedio de -0.37, -0.69 y -0.57 respectivamente lo cual a grandes rasgos revela que, a pesar del crecimiento económico experimentado, la capacidad del gobierno para generar estrategias de desarrollo social es ineficiente pues existe un porcentaje alto de población que no tiene acceso a servicios básicos, a un empleo formal y viven en situación de pobreza o vulnerabilidad.

7.6.9. Uruguay.

Ilustración 14. Evolución de los determinantes del índice de calidad institucional para Uruguay, período 2002 – 2021.

Expresado en valores absolutos de -2.5 a 2.5 puntos.



Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

El índice de calidad institucional de Uruguay ha mejorado progresivamente a lo largo de las últimas décadas superando la media regional en todos los indicadores que lo componen con un valor ponderado de 0.83 puntos gracias a la independencia de sus órganos de control, solidez democrática, garantías legales y constitucionales y la participación continua y dinámica de la sociedad civil en procesos de monitoreo y rendición de cuentas del gobierno.

El indicador de control de la corrupción presenta un valor promedio de 1.26 puntos, a nivel regional es el país con mejor desempeño debido a la efectividad de los mecanismos ex antes que limitan las atribuciones de los funcionarios y los controles ex post que garantizan la fiscalización de funcionarios públicos por decisiones o acciones que ha ejecutado durante su vínculo con el sector público, garantizando así los medios para que los organismos de control y el sistema de justicia desarrollen procesos eficientes de investigación, formulación y sentencia.

Al tener un control adecuado de la corrupción, la efectividad del Estado para proveer bienes o servicios de calidad aumenta, el control de la economía es óptimo y se respeta el estado de derecho, en consecuencia, sus indicadores alcanzan estimaciones de 0.53, 0.56 y 0.64 respectivamente lo cual a largo plazo genera una estructura socio – económica confiable que incentiva el crecimiento económico.

7.7. Aplicación del modelo econométrico.

Posterior al análisis estadístico de las variables en estudio, se estimará la ecuación (2) por mínimos cuadrados generales, por la estructura de corte transversal y ante el posible anidamiento de datos por países, se utilizará el modelo de efectos aleatorios o efectos fijos, selección que se efectuará a través de la prueba de Hausman. El fin de la

investigación es comprobar si la calidad institucional tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico por tanto se espera un coeficiente significativo y positivo para la variable de calidad institucional.

7.7.1. Modelo de efectos aleatorios.

Siguiendo a Labra y Torrecillas (2014) para desarrollar el modelo de efectos aleatorio se emplea mínimos cuadrados generales pues se asume que los efectos individuales no están correlacionados con las variables explicativas.

Tabla 3. Modelo de efectos aleatorios siendo PIBPC la variable dependiente.

Variable	Coefficiente	Error Estándar	Estadístico - t
LE	104.1988**	24.72858	0.421370
CI	113.0945**	711.5570	1.589395
K	188.9374***	39.20731	4.818933
H	94.84107***	16.15869	5.869354
C	2807.458	2853.481	0.983871
R^2	0.444403		
R^2 Ajustado	0.429455		
N (observaciones)	180		
N (grupos)	9		

Nota: ***p<0.01; **p<0.05; *p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a los resultados obtenidos en Eviews 10.

En la tabla 3 con un nivel de significancia del 5% los resultados de la regresión por el modelo de efectos aleatorios señalan que el índice de calidad institucional tiene un impacto significativo (p-valor = 0.0038) y positivo sobre el crecimiento económico, además señala que la libertad económica (p-valor = 0.0040), el stock de capital físico (p-valor = 0.0000) y el stock de capital humano (p-valor = 0.0000) son variables significativas en el modelo de regresión.

7.7.2. Modelo de efectos fijos.

Tabla 4. Modelo de efectos fijos siendo PIBPC la variable dependiente.

Variable	Coefficiente	Error Estándar	Estadístico - t
LE	-1.785418*	25.11638	-0.071086
CI	2.152643*	757.7292	0.548038
K	206.7894***	39.75689	5.201348
H	101.0061***	16.34382	6.180077
C	-4250.753	2772.134	-1.533386
R^2	0.731061		
R^2 Ajustado	0.726107		
N (observaciones)	180		
N (grupos)	9		

Nota: ***p<0.01; **p<0.05; *p<0.1

Fuente: elaboración propia en base a los resultados obtenidos en Eviews 10.

En la tabla 4 con un nivel de significancia del 5% los resultados de la regresión por el modelo de efectos aleatorios señalan que el índice de calidad institucional no tiene impacto significativo (p-valor = 0.0844) pero sí positivo en el crecimiento económico, la libertad económica no es significativa (p-valor = 0.0934) y no tiene un impacto positivo en el crecimiento económico, el stock de capital físico (p – valor = 0.0000) y el stock de capital humano (p – valor = 0.0000 son variables significativas y tienen un impacto positivo sobre el crecimiento económico.

7.7.3. Test de Hausman.

Los datos en estudio forman un panel balanceado largo, siguiendo a Gujarati y Porter (2010) un panel de datos largo puede presentar poca diferencia estadística entre los valores de los parámetros estimados tanto por el modelo de efectos fijos como aleatorios por lo que es fundamental determinar el modelo que mejor se ajuste a los datos a través de la prueba de Hausman, el mismo que presenta el siguiente juego de hipótesis:

$$H_0 > 0.05 \text{ Se asume efectos Aleatorios}$$

$$H_1 < 0.05 \text{ Se asume efectos Fijos}$$

Tabla 5. Test de Hausman

Efectos aleatorios correlacionados				
Resumen de Prueba	Estadístico Chi-Sq	Chi-Sq. d. f.	Prob.	Resultado
Sección Temporal aleatoria	8.917205	4	0.0632	Se acepta Ho

Fuente: elaboración propia en base a los resultados obtenidos a través de Eviews 10.

En base a los resultados obtenidos en la tabla 5 se puede observar que en la prueba de Hausman el p-valor es de 0.063, valor superior al de la hipótesis nula $H_0 > 0.05$, por tanto, no existe evidencia suficiente para rechazar la hipótesis nula. Este resultado confirma que el modelo de efectos aleatorios es el que mejor se ajusta al comportamiento y distribución de los datos.

7.7.4. Interpretación de los resultados del modelo econométrico.

Al validarse a través de la prueba de Hausman que el modelo de efectos aleatorios es el que mejor se adapta a las variables y siguiendo a Wooldridge (2010) se infiere que el efecto inobservable no se correlaciona con las variables explicativas. Bajo dicho modelo (ver tabla 3) se obtiene un p – valor de 0.0038 y un coeficiente de 1.130945 por lo que el índice de calidad institucional tiene un impacto positivo y significativo en el crecimiento económico validando así la hipótesis planteada. En base a los resultados señalados se puede presentar el siguiente modelo:

$$Y_{it} = 2807.458 + 188.93K_{it} + 94.84H_{it} + 113.09CI_{it} + 104.19LE_{it} + \mu_{it} \quad (3)$$

Donde:

- Manteniendo constantes las variables H, CI y LE, una variación de un punto en la formación de capital fijo generará una variación en el modelo en el mismo sentido en 188.93 dólares

- Manteniendo constantes las variables K, CI y LE, una variación de un punto en la tasa de matriculación en la educación secundaria causará una variación positiva en el modelo de 94.84 dólares.
- Manteniendo constantes las variables K, H y LE por cada punto que varíe el índice de calidad institucional existirá una variación positiva en el modelo de 113.09 dólares.
- Manteniendo constantes las variables K, H y CI una variación de un punto de la serie LE causará una variación positiva en el modelo de 104.19 dólares.

7.8. Discusión de los resultados.

Los resultados que se obtuvieron a través del análisis estadístico y econométrico de los datos aportan evidencia significativa sobre la importancia de la calidad institucional en el crecimiento económico validando la hipótesis planteada, por tanto, mientras mejor sea el desempeño institucional de un país mayor será su crecimiento económico. En complemento, el índice de libertad económica presenta un coeficiente positivo y significativo en la estimación lo cual avala la importancia de las instituciones en la generación de riqueza y prosperidad de un país.

Es importante señalar que el principal factor institucional que condiciona el crecimiento económico es el control de la corrupción ya que al existir mecanismos eficientes de control ex ante y ex post sobre el desempeño de cargos públicos se reduce la facultad de utilizar los instrumentos y recursos del Estado para beneficio personal, mejorando no sólo la gobernabilidad sino la capacidad del gobierno para ofrecer bienes y servicios públicos de calidad, garantizar la seguridad pública, el estado de derecho y normar el comportamiento de la economía hacia los objetivos de desarrollo establecidos por el gobierno.

Así mismo, el stock de capital físico presenta un coeficiente consistente, positivo y significativo respaldando los planteamientos de Solow (1956) Lucas (1988), Kaldor (1958), Harrod (1939) y Domar (1946) de que el crecimiento económico está ligado al crecimiento de la capacidad productiva de un país la cual está en función de los flujos de inversión e innovación que reciban. En esa misma línea, el stock de capital humano presenta un coeficiente positivo y significativo validando la importancia que autores como Romer (1990), Barro (1991) y Lucas (1988) le otorgan al capital humano como factor fundamental en el crecimiento económico de un país.

Al estimar los datos por el modelo de efectos aleatorios se tiene que con un nivel de significancia del 5% todas las variables independientes son significativas y presentan el signo esperado, además la bondad de ajuste es de 0.44 lo cual sugiere que el 44% del ingreso per cápita es predicho por el índice de calidad institucional, el stock de capital físico, el stock de capital humano y el índice de libertad económica.

Los resultados obtenidos en la presente investigación son similares a los obtenidos por Diaz y Aliaga (2010) donde a través de un modelo de efectos fijo establecen una relación positiva y directa entre el crecimiento económico y la calidad institucional en una muestra de 25 países intensivos en la exportación de recursos naturales. De igual manera los resultados concuerdan con los obtenidos por Vargas y González (2018) quienes a través de un modelo multinivel longitudinal concluyen que las instituciones son importantes para el crecimiento económico, siendo la calidad regulatoria y el control de la corrupción

los principales factores institucionales que la condicionan por lo que se deben generar políticas públicas orientadas a fortalecerlos.

Otros estudios que evidencia y validan los resultados obtenidos en contextos socio – económicos distintos a América del Sur en particular y Latinoamérica en general son los realizados por Aixelá y Fabro (2007), Samarasinghe (2018), Liu *et al.* (2018) y Huang y Ho (2017) quienes a partir de muestras de países europeos o asiáticos y empleando distintas metodologías como modelos VAR y datos de panel de efectos fijos, validan que las instituciones tienen un rol fundamental en el desempeño económico y que es indispensable generar mecanismos de control independientes que regulen y reestructuren los órganos e instituciones políticas y económicas para generar una cohesión a corto y media plazo que mejore el desempeño económico, erradique la corrupción, garantice el respeto a contratos y derechos de propiedad, e incentive el desarrollo y diversificación de la producción para a largo plazo alcanzar un crecimiento económico sostenible que impulse el bienestar de la sociedad.

CAPITULO V.

8. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES.

8.1. Conclusiones.

- Los indicadores de calidad institucional como la efectividad gubernamental, estabilidad política y ausencia de violencia, calidad regulatoria, estado de derecho, control de la corrupción y voz y rendición de cuentas son determinantes fundamentales de la calidad institucional e influyen significativamente en el crecimiento económico. El control de la corrupción es el indicador más importante pues al generarse mecanismos de control y regulación óptimos sobre la administración pública, la capacidad del Estado para asignar y priorizar su ejecución presupuestaria mejora, por tanto, la calidad de los servicios y bienes públicos así como los procesos de contratación pública mejoran, eliminando el clientelismo y generando un ambiente de seguridad jurídica, política y económica que incentiva la diversificación de nuevas actividades productivas.
- América del Sur a lo largo del período en estudio presenta un comportamiento irregular en el crecimiento económico, debido en gran medida a que el principal producto de exportación es el petróleo cuyo precio a nivel internacional está condicionado no sólo por la oferta y demanda sino también por decisiones geopolíticas, esto sumado a que en la matriz productiva de la región los commodities predominan como los bienes de mayor producción y exportación, condiciona el flujo de ingresos por exportaciones a las fluctuaciones volátiles del mercado.
- Para verificar la relación entre calidad institucional y crecimiento económico se modelizo los datos de panel a través de un modelo de efectos aleatorios, el cual fue validado por el test de Hausman, señalando que el índice de calidad institucional tiene un impacto significativo y positivo sobre el crecimiento económico y que por cada punto en el que mejore el desempeño institucional existirá una variación positiva en el crecimiento económico de 113.09 dólares. En complemento la libertad económica, el stock de capital físico y el stock de capital humano, son variables significativas en el modelo de regresión.

8.2.Recomendaciones.

En base al presente estudio se puede recomendar que:

- Para contrastar la importancia de las instituciones en el crecimiento económico se deberían utilizar otros indicadores además de los elaborados por el banco mundial como los planteados por Transparency International, Global Integrity o Economist Intelligence Unit al igual que en el índice de libertad económica se podría utilizar indicadores distintos a los establecidos por la Fundación Heritage como los indicadores de libertad económica del instituto Fraser.
- Existe una oportunidad de mejora al incluir un análisis multidisciplinario pues las instituciones no tienen sólo un carácter económico sino también tiene influencia de disciplinas como el derecho y las ciencias políticas.
- En cuanto el stock de capital humano sería interesante poder medirlo a través del índice de capital humano del banco mundial sin embargo al momento no se puede utilizar en muestras amplias de tiempo pues únicamente cuenta con indicadores desde el año 2020.
- Se podría utilizar la metodología para calcular el índice de calidad económica diseñada por Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2004) para calcularlo a nivel local y provincial y obtener información valiosa sobre la percepción de los ciudadanos sobre el nivel de control de corrupción que tienen los gobiernos locales así como la capacidad de estos para responder de forma eficiente ante las necesidades locales de la sociedad

9. BIBLIOGRAFÍA

- Abdelbaky, M. (2012). Governance and Growth in MENA Region Evidence from Panel Data Analysis. *International Research Journal of Finance and Economics*(98).
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *Why Nations Fail*. New York, Estados Unidos: Crown Publishers.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. En *Handbook of Economic Growth* (págs. 386 - 472).
Obtenido de
https://scholar.harvard.edu/files/jrobinson/files/jr_institutionscause.pdf
- Aisen, A., & Veiga, F. (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. (2008). 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. *The World Bank Economic Review*, 8(3), 351 - 371.
- Bosch, M. A. (2004). *El Institucionalismo y el Análisis Económico* (Primera ed.). Córdoba, Argentina: Universitas.
- Caballero, G. (2011). Economía de las instituciones: de Coase y North a Williamson y Ostrom. *Ekonomiaz*, 2(77), 14-51.
- Chavance, B. (2018). *La Economía Institucional*. México D.F, México: Fondo de Cultura Económica.
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm. *Economica*, 4(16), 386-405. Obtenido de <https://www.law.uchicago.edu/files/file/coase-nature.pdf>
- Coase, R. (1960). The Problem of Social Cost. *The Journal of Law and Economics*, 3(1), 1-44. Obtenido de <https://www.law.uchicago.edu/files/file/coase-problem.pdf>
- Commons, J. R. (1934). *Intitutional Economics. Its Place in Political Economy* (Vol. II). London: Transaction Publishers. Obtenido de <https://books.google.com.ec/books?id=KnmqaCLGfHEC>
- Davis, L., & North, D. (1971). *Institucional Change and American Economic Growth*. Cambridge: Cambridge University Press.
- Demsetz, H. (1967). Toward a Theory of Property Rights. *The American Economic Review*, 57(2), 347-359. Obtenido de <http://ses.wsu.edu/wp-content/uploads/2017/12/demsetz-2.pdf>
- Diaz, C., & Aliaga, J. (2010). Análisis de la relación entre calidad institucional, recursos naturales y crecimiento económico. *Revista Latinoamericana de Desarrollo Económico*(14), 7-40. Recuperado el 17 de Enero de 2022, de http://www.scielo.org.bo/scielo.php?script=sci_arttext&pid=S2074-47062010000200201&lng=es&tlng=es

- Enriquez, I. (2016). Las teorías del crecimiento económico: notas críticas para incursionar en un debate inconcluso. *LAJED*(25), 73 - 125. Obtenido de http://www.scielo.org.bo/pdf/rldc/n25/n25_a04.pdf
- Hall, R., & Jones, C. (1999). Why Do Some Countries Produce So Much More Output Per Worker Than Others? *Quarterly Journal Of Economics*, 114(1), 83-116.
- Hamilton, W. (1919). The Institutional Approach to Economic Theory. *American Economic Review*, 9(1), 309-318. Obtenido de <http://www.jstor.org/stable/1814009>
- Hamilton, W. (1932). Institution. *Encyclopedia of the Social Sciences*, 8. Obtenido de <https://archive.org/details/Hamilton1932Institution/mode/2up>
- Huang, C. -J., & Ho, Y. -H. (2017). Governance and economic growth in Asia. *North American Journal Of Economics and Finance*, 39, 260 - 272. doi:<http://dx.doi.org/10.1016/j.najef.2016.10.010>
- Kaufmann, D., Kraay, A., & Mastruzzi, M. (2004). Governance Matters III: Governance Indicators for 1996, 1998, 2002 and 2002. *The World Bank Economic Review*, 18(2), 253-287. doi:10.1093/wber/lhh041
- La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., Shleifer, A., & Vishny, R. (1999). The Quality of Government. *The Journal of Law Economics and Organization*, 15(1), 222 - 279. Obtenido de https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/qualilty_govt_jleo.pdf
- Landes, D. (1998). *The Wealth and Poverty of Nations: Why Some Are So Rich and Some So Poor*. New York, Estados Unidos: W.W. Norton.
- Larraín, F., & Sachs, J. (2002). *Macroeconomía en la economía global* (Segunda ed.). Buenos Aires, Argentina: Pearson Education.
- Liu, J., Tang, J., Bo, Z., & Liang, Z. (2018). The Effect of Governance Quality on Economic Growth: Based on China's Provincial Panel Data. *Economies*, 56(4), 1 - 23. doi:<https://doi.org/10.3390/economies6040056>
- Mankiw, G. (2014). *Macroeconomía* (Octava ed.). Barcelona, España: Antoni Bosch editor, S.A.
- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 110(3), 681-712. doi:10.2307/2946696
- Mira, R., & Ahmed, H. (2017). Relationship between good governance and economic growth: A contribution to the institutional debate about state failure in developing countries. *Centre d'économie de l'Université Paris Nord CNRS UMR(7243)*. Obtenido de <https://hal.archives-ouvertes.fr/hal-01593290>
- North, D. (1981). *Structure and Change in Economic History*. New York, Estados Unidos: W.W.Norton.
- North, D. (1990a). A Transaction Cost Theory of Politics. *Journal of Theoretical Politics*, 2(4), 355-367. doi:[10.1177/0951692890002004001](https://doi.org/10.1177/0951692890002004001)
- North, D. (1990b). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press. doi:[10.1017/CBO9780511808678](https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678)

- North, D. (1994). Economic performance through time. *American Economic Review*, 84(3), 359-368.
- North, D., & Thomas, R. (1973). *The Rise of the Western World. A New Economic History*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- Olson, M. (1993). Dictatorship, Democracy, and Development. *The American Political Science Review*, 87(3), 567 - 576. doi:10.2307/2938736
- Ostrom, E. (2005). *Understanding Institutional Diversity*. New Jersey, Estados Unidos: Princeton University Press.
- Parkin, M., Gerardo, E., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía* (Séptima ed.). Ciudad de México, México: Pearson Educación.
- Persson, T., & Tabellini, G. (1994). Is Inequality Harmful for Growth? Theory and Evidence. *American Economic Review*, 84(3), 600 - 621.
- Rodrik, D. (1991). Policy uncertainty and private investment in developing countries. *Journal of Development Economics*, 36(2), 229–242. doi:10.1016/0304-3878(91)90034-S
- Sachs, J., & Andrew, W. (1995). Economic Reform and the Process of Global Integration. *Brookings Papers on Economic Activity*(1), 1-95.
- Samarasinghe, T. (2018). Impact of Governance on Economic Growth. *Munich Personal RePEc Archive (MPRA)*, 1 - 50. Obtenido de https://mpra.ub.uni-muenchen.de/89834/1/MPRA_paper_89834.pdf
- Schmoller, G. (1900). *Principes d'économie politique* (Vol. 1). Paris: Giard et Brière.
- Shleifer, A., & Vishny, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599-617. Obtenido de <https://scholar.harvard.edu/files/shleifer/files/corruption.pdf>
- 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. (1956). A Contribution to the Theory of Economic Growth. *The Quarterly Journal of Economics*, 70(1), 65 - 94. doi:10.2307/1884513
- Toledo, A. (2021). La Escuela Histórica alemana y el "Debate del Método". *Denarius, revista de economía y administración*, 83-104. doi:www.doi.org/10.24275/uam/izt/dcsh/denarius/v2021n37/Toledo
- Vargas, D., & González, J. (2018). El efecto de las instituciones en el crecimiento económico de América Latina. *Perfiles Latinoamericanos*, 26(51), 329 - 349. doi:10.18504/pl2651-013-2018
- Veblen, T. (1899). *The Theory of the Leisure Class. An Economic Study of Institutions*. Londres, Reino Unido: Macmillan.
- Weber, M. (2001). *The Protestant Ethic and the Spirit of Capitalism*. New York, Estados Unidos: Routledge Classics. Obtenido de https://selforganizedseminar.files.wordpress.com/2011/07/weber_protestant_ethic.pdf

Williamson, O. (1971). The Vertical Integration of Production: Market Failure Considerations. *The American Economic Review*, 61(2), 112 - 123. Obtenido de <https://competitionandappropriation.econ.ucla.edu/wp-content/uploads/sites/95/2017/08/Williamson1971.pdf>

Williamson, O. (1985). *The Economics Institutions of Capitalism: Firms, Markets, Relational Contracting*. New York, Estados Unidos: The Free Press.

ANEXOS.

Anexo 1 Estimación del modelo de efectos aleatorios en Eviews.

Dependent Variable: PIBPC
 Method: Panel EGLS (Cross-section random effects)
 Date: 04/07/23 Time: 22:10
 Sample: 2002 2021
 Periods included: 20
 Cross-sections included: 9
 Total panel (balanced) observations: 180
 Swamy and Arora estimator of component variances

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LE	104.1988	24.72858	0.421370	0.0040
CI	113.0945	711.5570	1.589395	0.0038
K	188.9374	39.20731	4.818933	0.0000
H	94.84107	16.15869	5.869354	0.0000
C	2807.458	2853.481	0.983871	0.3265

Effects Specification		S.D.	Rho
Cross-section random		2572.207	0.8524
Idiosyncratic random		1070.317	0.1476

Weighted Statistics			
Root MSE	1070.071	R-squared	0.444403
Mean dependent var	719.3577	Adjusted R-squared	0.429455
S.D. dependent var	1325.305	S.E. of regression	1085.250
Sum squared resid	2.06E+08	F-statistic	22.98680
Durbin-Watson stat	0.173503	Prob(F-statistic)	0.000000

Unweighted Statistics			
R-squared	0.454847	Mean dependent var	7764.712
Sum squared resid	1.79E+09	Durbin-Watson stat	0.019974

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 2. Estimación del modelo de efectos fijos en Eviews.

Dependent Variable: PIBPC
 Method: Panel Least Squares
 Date: 04/07/23 Time: 22:08
 Sample: 2002 2021
 Periods included: 20
 Cross-sections included: 9
 Total panel (balanced) observations: 180

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LE	-1.785418	25.11638	-0.071086	0.0934
CI	2.152643	757.7292	0.548038	0.0844
K	206.7894	39.75689	5.201348	0.0000
H	101.0061	16.34382	6.180077	0.0000
C	-4250.753	2772.134	-1.533386	0.1271

Effects Specification		Cross-section fixed (dummy variables)	
Root MSE	1030.942	R-squared	0.731061
Mean dependent var	7764.712	Adjusted R-squared	0.726107
S.D. dependent var	3937.405	S.E. of regression	1070.317
Akaike info criterion	16.85878	Sum squared resid	1.91E+08
Schwarz criterion	17.08938	Log likelihood	-1504.290
Hannan-Quinn criter.	16.95228	F-statistic	187.9512
Durbin-Watson stat	0.199898	Prob(F-statistic)	0.000000

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 3. Contraste 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	8.917205	4	0.0632

Cross-section random effects test comparisons:

Variable	Fixed	Random	Var(Diff.)	Prob.
LE	-1.785418	-10.419880	19.330028	0.0495
ICI	415.264286	1130.945090	67840.244342	0.0060
FBKF	206.789418	188.937374	43.397331	0.0067
CH	101.006094	94.841071	6.017322	0.0120

Cross-section random effects test equation:

Dependent Variable: PIBPC

Method: Panel Least Squares

Date: 04/07/23 Time: 22:11

Sample: 2002 2021

Periods included: 20

Cross-sections included: 9

Total panel (balanced) observations: 180

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4250.753	2772.134	-1.533386	0.1271
LE	-1.785418	25.11638	-0.071086	0.9434
ICI	415.2643	757.7292	0.548038	0.5844
FBKF	206.7894	39.75689	5.201348	0.0000
CH	101.0061	16.34382	6.180077	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

Root MSE	1030.942	R-squared	0.931061
Mean dependent var	7764.712	Adjusted R-squared	0.926107
S.D. dependent var	3937.405	S.E. of regression	1070.317
Akaike info criterion	16.85878	Sum squared resid	1.91E+08
Schwarz criterion	17.08938	Log likelihood	-1504.290
Hannan-Quinn criter.	16.95228	F-statistic	187.9512
Durbin-Watson stat	0.199898	Prob(F-statistic)	0.000000

Fuente: elaboración propia con base en datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 4. PIB per cápita de Argentina y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	8,943	-
2003	9,630	7.68
2004	10,389	7.88
2005	11,192	7.73
2006	11,971	6.96
2007	12,919	7.92
2008	13,311	3.03
2009	12,398	-6.85
2010	13,551	9.30
2011	14,200	4.79
2012	13,896	-2.15
2013	14,072	1.27
2014	13,568	-3.58
2015	13,789	1.63
2016	13,360	-3.11
2017	13,595	1.76
2018	13,105	-3.60
2019	12,713	-2.99
2020	11,344	-10.77
2021	12,391	9.22

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 5. PIB per cápita de Brasil y tasa de crecimiento.

Año	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	6,905	-
2003	6,896	-0.12
2004	7,206	4.50
2005	7,352	2.03
2006	7,561	2.83
2007	7,937	4.97
2008	8,259	4.05
2009	8,169	-1.08
2010	8,702	6.52
2011	8,966	3.03
2012	9,057	1.01
2013	9,248	2.11
2014	9,215	-0.35
2015	8,814	-4.35
2016	8,455	-4.07
2017	8,498	0.51
2018	8,582	0.99
2019	8,622	0.46
2020	8,229	-4.56
2021	8,551	3.92

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 6. PIB per cápita de Bolivia y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	2,066	-
2003	2,083	0.83
2004	2,131	2.30
2005	2,186	2.57
2006	2,251	2.98
2007	2,314	2.78
2008	2,415	4.37
2009	2,455	1.65
2010	2,514	2.43
2011	2,603	3.51
2012	2,693	3.45
2013	2,831	5.13
2014	2,939	3.84
2015	3,036	3.28
2016	3,119	2.73
2017	3,203	2.70
2018	3,291	2.75
2019	3,317	0.80
2020	2,986	-9.99
2021	3,126	4.67

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 7. PIB per cápita de Colombia y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	4,003	-
2003	4,099	2.39
2004	4,257	3.85
2005	4,403	3.42
2006	4,638	5.35
2007	4,890	5.43
2008	4,992	2.08
2009	4,993	0.02
2010	5,163	3.40
2011	5,468	5.92
2012	5,631	2.98
2013	5,867	4.18
2014	6,069	3.45
2015	6,176	1.76
2016	6,219	0.70
2017	6,209	-0.16
2018	6,272	1.01
2019	6,385	1.80
2020	5,871	-8.04
2021	6,443	9.74

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 8. PIB per cápita de Chile y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	8,910	-
2003	9,233	3.63
2004	9,748	5.57
2005	10,210	4.74
2006	10,714	4.94
2007	11,148	4.05
2008	11,447	2.68
2009	11,200	-2.16
2010	11,733	4.76
2011	12,339	5.17
2012	12,973	5.14
2013	13,272	2.30
2014	13,367	0.72
2015	13,495	0.96
2016	13,551	0.41
2017	13,540	-0.08
2018	13,886	2.55
2019	13,829	-0.41
2020	12,890	-6.79
2021	14,322	11.11

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 9. PIB per cápita de Ecuador y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	4,397	-
2003	4,441	0.98
2004	4,725	6.41
2005	4,893	3.54
2006	5,023	2.67
2007	5,048	0.49
2008	5,281	4.61
2009	5,225	-1.06
2010	5,324	1.89
2011	5,655	6.22
2012	5,885	4.07
2013	6,084	3.39
2014	6,218	2.20
2015	6,124	-1.51
2016	5,947	-2.90
2017	5,981	0.57
2018	5,952	-0.48
2019	5,854	-1.65
2020	5,316	-9.20
2021	5,465	2.81

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 10. PIB per cápita de Paraguay y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	3,725	-
2003	3,816	2.45
2004	3,903	2.29
2005	3,923	0.49
2006	4,049	3.23
2007	4,208	3.92
2008	4,420	5.05
2009	4,350	-1.60
2010	4,767	9.60
2011	4,904	2.87
2012	4,803	-2.06
2013	5,130	6.82
2014	5,329	3.88
2015	5,414	1.58
2016	5,571	2.90
2017	5,763	3.45
2018	5,871	1.88
2019	5,774	-1.65
2020	5,656	-2.04
2021	5,823	2.94

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 11. PIB per cápita de Perú y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	3,422	-
2003	3,529	3.13
2004	3,671	4.00
2005	3,868	5.36
2006	4,124	6.63
2007	4,439	7.63
2008	4,805	8.25
2009	4,819	0.29
2010	5,178	7.46
2011	5,461	5.47
2012	5,749	5.27
2013	6,030	4.90
2014	6,109	1.31
2015	6,229	1.96
2016	6,380	2.42
2017	6,433	0.83
2018	6,574	2.20
2019	6,614	0.60
2020	5,807	-12.20
2021	6,506	12.03

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 12. PIB per cápita de Uruguay y tasa de crecimiento.

AÑO	PIBPC	TASA CRECIMIENTO PIB
2002	8,929.18	
2003	9,007.55	0.88
2004	9,464.49	5.07
2005	10,169.60	7.45
2006	10,574.93	3.99
2007	11,245.22	6.34
2008	12,021.64	6.90
2009	12,496.40	3.95
2010	13,433.06	7.50
2011	14,086.02	4.86
2012	14,541.03	3.23
2013	15,168.42	4.31
2014	15,609.02	2.90
2015	15,613.75	0.03
2016	15,821.36	1.33
2017	16,020.38	1.26
2018	16,037.93	0.11
2019	16,036.30	-0.01
2020	15,002.65	-6.45
2021	15,606.49	4.02

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 13. Estadísticas descriptivas por países para el análisis de los indicadores de calidad institucional (media simple).

PAIS	ARGENTINA	BRASIL	BOLIVIA	COLOMBIA	CHILE	ECUADOR	PARAGUAY	PERÚ	URUGUAY
CR	-0.39	-0.11	-0.69	-0.32	1.32	-0.66	-0.99	-0.41	1.29
EG	-0.10	-0.18	-0.58	-0.09	1.07	-0.50	-0.89	-0.31	0.53
EPAV	-0.02	-0.29	-0.44	-1.35	0.43	-0.58	-0.67	-0.79	0.87
CR	-0.69	0.01	-0.88	0.25	1.37	-0.93	-0.29	0.38	0.60
ED	-0.60	-0.24	-1.04	-0.38	1.19	-0.85	-0.81	-0.56	0.64
VRC	-0.69	0.01	-0.88	0.25	1.37	-0.93	-0.29	0.38	0.60

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 14. Indicadores de calidad institucional para la muestra de 9 países de Sur América.

AÑO	PAIS	CC	EG	EPAV	CR	ED	VRC	ICI
2002	ARGENTINA	-0.42	-0.23	-0.78	-0.88	-0.76	0.26	-0.47
2003	ARGENTINA	-0.48	-0.03	-0.36	-0.69	-0.78	0.35	-0.33
2004	ARGENTINA	-0.41	0.02	-0.61	-0.70	-0.77	0.36	-0.35
2005	ARGENTINA	-0.38	-0.10	-0.04	-0.53	-0.56	0.27	-0.22
2006	ARGENTINA	-0.33	-0.04	0.00	-0.61	-0.58	0.40	-0.19
2007	ARGENTINA	-0.37	-0.01	0.10	-0.64	-0.60	0.45	-0.18
2008	ARGENTINA	-0.43	-0.12	-0.09	-0.70	-0.70	0.36	-0.28
2009	ARGENTINA	-0.45	-0.30	-0.23	-0.83	-0.69	0.28	-0.37
2010	ARGENTINA	-0.36	-0.11	-0.08	-0.74	-0.60	0.36	-0.26
2011	ARGENTINA	-0.36	-0.07	0.16	-0.70	-0.56	0.34	-0.20
2012	ARGENTINA	-0.45	-0.21	0.10	-0.90	-0.62	0.30	-0.30
2013	ARGENTINA	-0.43	-0.25	0.07	-0.93	-0.66	0.28	-0.32
2014	ARGENTINA	-0.55	-0.11	-0.01	-1.07	-0.87	0.35	-0.38
2015	ARGENTINA	-0.56	-0.02	0.01	-0.88	-0.73	0.41	-0.29
2016	ARGENTINA	-0.27	0.25	0.20	-0.34	-0.30	0.49	0.01
2017	ARGENTINA	-0.28	0.16	0.17	-0.18	-0.22	0.53	0.03
2018	ARGENTINA	-0.07	0.05	0.01	-0.18	-0.20	0.53	0.02
2019	ARGENTINA	-0.08	-0.10	-0.09	-0.44	-0.41	0.57	-0.09
2020	ARGENTINA	-0.14	-0.22	-0.08	-0.48	-0.47	0.59	-0.14
2021	ARGENTINA	-0.40	-0.36	-0.11	-0.62	-0.46	0.62	-0.22
2002	BRASIL	0.08	-0.03	0.33	0.18	-0.27	0.47	0.13
2003	BRASIL	0.09	0.08	0.00	0.20	-0.37	0.44	0.07
2004	BRASIL	-0.03	-0.10	-0.28	0.04	-0.40	0.39	-0.06
2005	BRASIL	-0.15	-0.16	-0.26	0.04	-0.48	0.46	-0.09
2006	BRASIL	-0.12	-0.40	-0.29	-0.04	-0.40	0.50	-0.13
2007	BRASIL	-0.08	-0.30	-0.36	-0.02	-0.41	0.54	-0.11
2008	BRASIL	0.00	-0.16	-0.31	0.08	-0.29	0.57	-0.02
2009	BRASIL	-0.08	-0.16	0.16	0.13	-0.10	0.52	0.08
2010	BRASIL	0.04	-0.09	0.01	0.25	0.06	0.57	0.14
2011	BRASIL	0.17	-0.16	-0.13	0.26	0.05	0.51	0.12
2012	BRASIL	-0.05	-0.17	0.05	0.17	-0.08	0.48	0.07
2013	BRASIL	-0.10	-0.13	-0.26	0.15	-0.09	0.42	0.00
2014	BRASIL	-0.37	-0.18	-0.07	-0.03	-0.05	0.47	-0.04
2015	BRASIL	-0.43	-0.23	-0.33	-0.16	-0.17	0.46	-0.14
2016	BRASIL	-0.42	-0.22	-0.38	-0.18	-0.18	0.45	-0.16
2017	BRASIL	-0.54	-0.29	-0.47	-0.12	-0.29	0.45	-0.21
2018	BRASIL	-0.46	-0.50	-0.44	-0.28	-0.28	0.37	-0.27
2019	BRASIL	-0.39	-0.21	-0.71	-0.11	-0.20	0.30	-0.22
2020	BRASIL	-0.41	-0.44	-0.43	-0.10	-0.21	0.30	-0.21
2021	BRASIL	-0.48	-0.46	-0.49	-0.11	-0.28	0.28	-0.26
2002	BOLIVIA	-0.94	-0.33	-0.29	-0.09	-0.38	0.14	-0.31
2003	BOLIVIA	-0.85	-0.38	-0.83	-0.15	-0.47	-0.06	-0.46
2004	BOLIVIA	-0.81	-0.65	-0.68	-0.27	-0.63	-0.17	-0.53

2005	BOLIVIA	-0.74	-0.70	-0.97	-0.69	-0.77	-0.16	-0.67
2006	BOLIVIA	-0.43	-0.73	-0.80	-0.89	-0.85	0.08	-0.61
2007	BOLIVIA	-0.40	-0.57	-0.85	-0.99	-0.83	0.04	-0.60
2008	BOLIVIA	-0.53	-0.63	-0.70	-0.86	-0.98	0.00	-0.62
2009	BOLIVIA	-0.63	-0.61	-0.51	-0.87	-1.11	0.01	-0.62
2010	BOLIVIA	-0.46	-0.50	-0.42	-0.80	-1.03	-0.04	-0.54
2011	BOLIVIA	-0.57	-0.47	-0.42	-0.76	-0.98	-0.07	-0.55
2012	BOLIVIA	-0.73	-0.36	-0.46	-0.83	-1.02	-0.08	-0.58
2013	BOLIVIA	-0.59	-0.38	-0.33	-0.79	-1.05	-0.07	-0.53
2014	BOLIVIA	-0.63	-0.59	-0.33	-0.89	-1.06	-0.03	-0.59
2015	BOLIVIA	-0.69	-0.65	-0.27	-0.90	-1.15	0.00	-0.61
2016	BOLIVIA	-0.75	-0.58	-0.25	-1.01	-1.23	-0.04	-0.64
2017	BOLIVIA	-0.68	-0.37	-0.28	-0.98	-1.23	-0.02	-0.59
2018	BOLIVIA	-0.67	-0.30	-0.29	-0.99	-1.20	-0.07	-0.59
2019	BOLIVIA	-0.76	-0.77	-0.73	-0.99	-1.17	-0.12	-0.76
2020	BOLIVIA	-0.82	-0.70	-0.46	-1.02	-1.21	-0.08	-0.716
2021	BOLIVIA	-0.86	-0.73	-0.32	-1.15	-1.16	-0.11	-0.724
2002	COLOMBIA	-0.26	-0.49	-1.96	-0.02	-0.75	-0.42	-0.65
2003	COLOMBIA	-0.20	-0.22	-2.38	-0.13	-0.74	-0.43	-0.68
2004	COLOMBIA	-0.14	-0.21	-2.27	-0.09	-0.70	-0.32	-0.62
2005	COLOMBIA	-0.15	-0.19	-2.06	-0.02	-0.63	-0.32	-0.56
2006	COLOMBIA	-0.18	-0.19	-1.90	0.11	-0.51	-0.17	-0.47
2007	COLOMBIA	-0.28	-0.05	-1.81	0.28	-0.43	-0.17	-0.41
2008	COLOMBIA	-0.26	-0.02	-1.85	0.27	-0.38	-0.17	-0.40
2009	COLOMBIA	-0.34	-0.30	-1.83	0.09	-0.37	-0.15	-0.48
2010	COLOMBIA	-0.42	-0.12	-1.54	0.16	-0.27	-0.13	-0.39
2011	COLOMBIA	-0.32	-0.05	-1.28	0.28	-0.22	-0.06	-0.27
2012	COLOMBIA	-0.42	0.00	-1.40	0.33	-0.33	-0.06	-0.31
2013	COLOMBIA	-0.44	0.06	-1.29	0.34	-0.39	-0.08	-0.30
2014	COLOMBIA	-0.40	-0.14	-1.11	0.44	-0.25	-0.04	-0.25
2015	COLOMBIA	-0.33	-0.06	-1.07	0.42	-0.23	0.00	-0.21
2016	COLOMBIA	-0.36	-0.01	-0.88	0.35	-0.25	0.12	-0.17
2017	COLOMBIA	-0.41	-0.11	-0.77	0.27	-0.35	0.11	-0.21
2018	COLOMBIA	-0.32	-0.11	-0.80	0.24	-0.37	0.16	-0.20
2019	COLOMBIA	-0.26	0.06	-0.95	0.33	-0.37	0.21	-0.16
2020	COLOMBIA	-0.23	0.04	-0.66	0.24	-0.48	0.15	-0.16
2021	COLOMBIA	-0.34	-0.01	-0.91	0.22	-0.45	0.10	-0.23
2002	CHILE	1.48	1.08	1.09	1.32	1.26	1.09	1.22
2003	CHILE	1.17	1.11	0.76	1.33	1.18	1.06	1.10
2004	CHILE	1.31	1.13	0.69	1.37	1.17	1.23	1.15
2005	CHILE	1.42	1.16	0.84	1.31	1.21	1.29	1.21
2006	CHILE	1.41	0.94	0.61	1.42	1.18	1.08	1.11
2007	CHILE	1.35	1.19	0.41	1.49	1.20	1.10	1.12
2008	CHILE	1.32	1.07	0.43	1.50	1.21	1.01	1.09
2009	CHILE	1.32	1.14	0.60	1.43	1.19	1.02	1.12
2010	CHILE	1.44	1.16	0.68	1.42	1.23	1.10	1.17

2011	CHILE	1.48	1.16	0.45	1.44	1.26	1.07	1.14
2012	CHILE	1.54	1.18	0.33	1.54	1.29	1.08	1.16
2013	CHILE	1.50	1.16	0.36	1.48	1.26	1.11	1.15
2014	CHILE	1.44	1.04	0.45	1.48	1.35	1.06	1.14
2015	CHILE	1.22	0.95	0.43	1.33	1.25	1.00	1.03
2016	CHILE	1.06	0.86	0.41	1.37	0.98	1.00	0.95
2017	CHILE	1.03	0.84	0.42	1.33	1.01	1.00	0.94
2018	CHILE	0.99	0.94	0.43	1.31	0.97	1.02	0.94
2019	CHILE	1.01	0.89	0.01	1.17	0.95	0.98	0.83
2020	CHILE	1.13	0.74	0.07	0.96	0.94	1.00	0.81
2021	CHILE	0.98	0.63	0.06	0.95	0.91	0.97	0.75
2002	ECUADOR	-0.87	-0.83	-0.76	-0.73	-0.76	-0.04	-0.66
2003	ECUADOR	-0.73	-0.93	-0.96	-0.72	-0.78	-0.12	-0.71
2004	ECUADOR	-0.73	-0.96	-0.84	-0.70	-0.76	-0.24	-0.71
2005	ECUADOR	-0.74	-0.97	-0.79	-0.78	-0.82	-0.36	-0.74
2006	ECUADOR	-0.78	-1.04	-0.85	-1.10	-1.03	-0.25	-0.84
2007	ECUADOR	-0.75	-0.87	-0.82	-1.14	-1.03	-0.16	-0.79
2008	ECUADOR	-0.65	-0.86	-0.73	-1.13	-1.11	-0.22	-0.78
2009	ECUADOR	-0.74	-0.74	-0.67	-1.26	-1.21	-0.25	-0.81
2010	ECUADOR	-0.71	-0.68	-0.59	-1.12	-1.14	-0.23	-0.74
2011	ECUADOR	-0.64	-0.53	-0.69	-0.96	-1.14	-0.29	-0.71
2012	ECUADOR	-0.51	-0.47	-0.57	-0.94	-1.06	-0.30	-0.64
2013	ECUADOR	-0.50	-0.45	-0.18	-0.84	-0.87	-0.25	-0.51
2014	ECUADOR	-0.74	-0.38	-0.02	-0.92	-0.97	-0.20	-0.54
2015	ECUADOR	-0.65	-0.36	-0.14	-1.12	-0.94	-0.21	-0.57
2016	ECUADOR	-0.66	-0.35	-0.09	-0.95	-0.64	-0.25	-0.49
2017	ECUADOR	-0.60	-0.32	-0.07	-1.00	-0.70	-0.17	-0.48
2018	ECUADOR	-0.61	-0.29	-0.09	-0.87	-0.65	-0.01	-0.42
2019	ECUADOR	-0.49	-0.34	-0.23	-0.78	-0.52	0.03	-0.39
2020	ECUADOR	-0.48	-0.45	-0.27	-0.85	-0.52	-0.01	-0.43
2021	ECUADOR	-0.57	-0.21	-0.27	-0.70	-0.34	0.11	-0.33
2002	PARAGUAY	-1.37	-1.11	-1.21	-0.58	-1.12	-0.46	-0.98
2003	PARAGUAY	-1.44	-1.01	-0.75	-0.76	-1.05	-0.40	-0.90
2004	PARAGUAY	-1.43	-0.97	-0.57	-0.75	-0.98	-0.47	-0.86
2005	PARAGUAY	-1.36	-0.78	-0.65	-0.86	-0.96	-0.40	-0.84
2006	PARAGUAY	-1.16	-0.97	-0.78	-0.70	-0.97	-0.26	-0.81
2007	PARAGUAY	-1.21	-0.86	-0.74	-0.58	-0.96	-0.16	-0.75
2008	PARAGUAY	-0.98	-0.89	-0.73	-0.49	-0.91	-0.12	-0.69
2009	PARAGUAY	-0.79	-0.92	-0.88	-0.41	-0.86	-0.13	-0.67
2010	PARAGUAY	-0.71	-0.92	-0.83	-0.36	-0.83	-0.08	-0.62
2011	PARAGUAY	-0.70	-0.86	-0.69	-0.33	-0.80	-0.08	-0.58
2012	PARAGUAY	-0.85	-0.91	-0.87	-0.26	-0.81	-0.11	-0.64
2013	PARAGUAY	-1.05	-0.89	-0.74	-0.25	-0.77	-0.10	-0.63
2014	PARAGUAY	-1.01	-0.95	-0.09	-0.21	-0.60	-0.10	-0.49
2015	PARAGUAY	-1.00	-0.98	0.04	-0.19	-0.63	-0.07	-0.47
2016	PARAGUAY	-0.74	-0.80	0.14	-0.22	-0.68	-0.06	-0.39

2017	PARAGUAY	-0.73	-0.82	0.00	-0.23	-0.65	-0.04	-0.41
2018	PARAGUAY	-0.85	-0.59	-0.08	-0.08	-0.59	0.02	-0.36
2019	PARAGUAY	-0.88	-0.56	-0.01	-0.12	-0.55	0.05	-0.34
2020	PARAGUAY	-0.84	-0.54	0.02	-0.13	-0.41	0.05	-0.31
2021	PARAGUAY	-1.01	-0.62	0.00	-0.21	-0.56	0.01	-0.40
2002	PERÚ	-0.31	-0.39	-0.97	-0.04	-0.56	0.22	-0.34
2003	PERÚ	-0.15	-0.59	-1.16	0.11	-0.59	0.08	-0.38
2004	PERÚ	-0.43	-0.65	-1.03	0.20	-0.55	-0.13	-0.43
2005	PERÚ	-0.37	-0.70	-0.98	0.01	-0.70	-0.01	-0.46
2006	PERÚ	-0.22	-0.76	-0.84	0.07	-0.70	0.09	-0.39
2007	PERÚ	-0.27	-0.63	-0.77	0.24	-0.75	0.11	-0.35
2008	PERÚ	-0.21	-0.43	-0.89	0.32	-0.73	0.15	-0.30
2009	PERÚ	-0.33	-0.49	-1.18	0.37	-0.62	0.08	-0.36
2010	PERÚ	-0.25	-0.24	-1.00	0.39	-0.57	0.11	-0.26
2011	PERÚ	-0.24	-0.21	-0.76	0.40	-0.58	0.13	-0.21
2012	PERÚ	-0.40	-0.19	-0.91	0.44	-0.58	0.11	-0.26
2013	PERÚ	-0.46	-0.15	-0.81	0.41	-0.57	0.08	-0.25
2014	PERÚ	-0.60	-0.33	-0.55	0.47	-0.52	0.19	-0.22
2015	PERÚ	-0.58	-0.34	-0.40	0.45	-0.48	0.23	-0.19
2016	PERÚ	-0.41	-0.23	-0.20	0.48	-0.48	0.27	-0.09
2017	PERÚ	-0.54	-0.18	-0.26	0.36	-0.51	0.27	-0.14
2018	PERÚ	-0.58	-0.30	-0.27	0.45	-0.55	0.21	-0.17
2019	PERÚ	-0.49	-0.10	-0.15	0.53	-0.50	0.27	-0.07
2020	PERÚ	-0.50	-0.26	-0.36	0.49	-0.38	0.25	-0.13
2021	PERÚ	-0.63	-0.26	-0.41	0.08	-0.52	0.18	-0.26
2002	URUGUAY	0.95	0.59	0.84	0.56	0.67	1.05	0.78
2003	URUGUAY	1.10	0.46	0.71	0.31	0.66	0.99	0.71
2004	URUGUAY	0.89	0.30	0.59	0.30	0.46	0.84	0.56
2005	URUGUAY	1.08	0.49	0.78	0.42	0.46	0.89	0.69
2006	URUGUAY	1.13	0.38	0.90	0.40	0.55	1.03	0.73
2007	URUGUAY	1.28	0.56	0.84	0.38	0.60	1.05	0.78
2008	URUGUAY	1.35	0.54	0.85	0.40	0.61	1.06	0.80
2009	URUGUAY	1.25	0.62	0.79	0.51	0.76	1.11	0.84
2010	URUGUAY	1.30	0.63	0.82	0.60	0.79	1.15	0.88
2011	URUGUAY	1.29	0.53	0.96	0.61	0.73	1.12	0.87
2012	URUGUAY	1.38	0.41	0.71	0.60	0.61	1.06	0.80
2013	URUGUAY	1.40	0.39	0.80	0.72	0.58	1.09	0.83
2014	URUGUAY	1.39	0.43	0.99	0.72	0.76	1.11	0.90
2015	URUGUAY	1.34	0.48	1.00	0.60	0.76	1.14	0.89
2016	URUGUAY	1.28	0.53	1.06	0.69	0.64	1.16	0.90
2017	URUGUAY	1.29	0.43	1.05	0.66	0.58	1.17	0.86
2018	URUGUAY	1.24	0.53	1.03	0.63	0.60	1.18	0.87
2019	URUGUAY	1.23	0.67	1.04	0.62	0.63	1.23	0.90
2020	URUGUAY	1.39	0.77	1.05	0.70	0.68	1.31	0.98
2021	URUGUAY	1.62	0.84	1.05	0.72	0.73	1.30	1.04

Fuente: elaboración propia con base en los datos del Banco Mundial (2022).

Anexo 15. Datos de panel para la muestra en estudio.

AÑO	PAIS	PIBPC	CI	K	H	LE
2002	ARGENTINA	8,943.31	-0.47	10.85	80.40	65.70
2003	ARGENTINA	9,629.84	-0.33	14.15	81.40	56.30
2004	ARGENTINA	10,389.15	-0.35	17.55	80.90	53.90
2005	ARGENTINA	11,192.18	-0.22	18.89	79.60	51.70
2006	ARGENTINA	11,970.66	-0.19	18.68	78.80	53.40
2007	ARGENTINA	12,919.24	-0.18	20.10	80.30	54.00
2008	ARGENTINA	13,310.62	-0.28	19.57	80.40	54.20
2009	ARGENTINA	12,398.28	-0.37	16.05	82.90	52.30
2010	ARGENTINA	13,551.34	-0.26	17.71	81.50	51.20
2011	ARGENTINA	14,200.27	-0.20	18.40	83.20	51.70
2012	ARGENTINA	13,895.63	-0.30	16.50	85.20	48.00
2013	ARGENTINA	14,071.51	-0.32	17.31	86.80	46.70
2014	ARGENTINA	13,567.95	-0.38	17.26	87.20	44.60
2015	ARGENTINA	13,789.06	-0.29	17.07	87.20	44.10
2016	ARGENTINA	13,360.21	0.01	17.66	89.00	43.80
2017	ARGENTINA	13,595.04	0.03	18.21	90.60	50.40
2018	ARGENTINA	13,105.40	0.02	16.61	89.60	52.30
2019	ARGENTINA	12,712.97	-0.09	15.03	88.80	52.20
2020	ARGENTINA	11,344.41	-0.14	14.02	89.30	53.10
2021	ARGENTINA	12,390.81	-0.22	17.11	91.30	52.70
2002	BRASIL	6,904.63	0.13	17.45	88.62	61.50
2003	BRASIL	6,896.14	0.07	16.86	89.60	63.40
2004	BRASIL	7,206.26	-0.06	17.91	85.20	62.00
2005	BRASIL	7,352.28	-0.09	17.20	84.40	61.70
2006	BRASIL	7,560.70	-0.13	17.82	82.70	60.90
2007	BRASIL	7,936.82	-0.11	19.82	82.00	56.20
2008	BRASIL	8,258.62	-0.02	21.62	81.10	56.20
2009	BRASIL	8,169.26	0.08	18.80	83.30	56.70
2010	BRASIL	8,702.26	0.14	21.80	83.50	55.60
2011	BRASIL	8,965.62	0.12	21.83	83.90	56.30
2012	BRASIL	9,056.58	0.07	21.42	84.90	57.90
2013	BRASIL	9,247.57	0.00	21.69	84.60	57.70
2014	BRASIL	9,214.98	-0.04	20.55	86.00	56.90
2015	BRASIL	8,813.99	-0.14	17.41	87.40	56.60
2016	BRASIL	8,455.31	-0.16	14.97	84.50	56.50
2017	BRASIL	8,498.29	-0.21	14.63	84.20	52.90
2018	BRASIL	8,582.34	-0.27	15.10	85.70	51.40
2019	BRASIL	8,622.07	-0.22	15.52	86.00	51.90
2020	BRASIL	8,228.77	-0.21	15.93	86,7	53.70
2021	BRASIL	8,551.21	-0.26	18.92	87.90	53.40
2002	BOLIVIA	2,066.24	-0.31	16.29	75.10	65.10
2003	BOLIVIA	2,083.42	-0.46	13.23	80.40	64.30
2004	BOLIVIA	2,131.31	-0.53	11.02	81.80	64.50
2005	BOLIVIA	2,186.19	-0.67	14.25	84.50	58.40

2006	BOLIVIA	2,251.27	-0.61	13.87	83.90	57.80
2007	BOLIVIA	2,313.89	-0.60	15.19	82.90	54.20
2008	BOLIVIA	2,414.97	-0.62	17.55	82.10	53.10
2009	BOLIVIA	2,454.80	-0.62	16.97	82.90	53.60
2010	BOLIVIA	2,514.43	-0.54	17.01	75.40	49.40
2011	BOLIVIA	2,602.72	-0.55	19.82	75.50	50.00
2012	BOLIVIA	2,692.61	-0.58	17.67	74.70	50.20
2013	BOLIVIA	2,830.67	-0.53	19.02	78.40	47.90
2014	BOLIVIA	2,939.48	-0.59	21.03	80.00	48.40
2015	BOLIVIA	3,035.97	-0.61	20.28	81.50	46.80
2016	BOLIVIA	3,118.91	-0.64	21.06	82.50	47.40
2017	BOLIVIA	3,203.00	-0.59	22.22	82.70	47.70
2018	BOLIVIA	3,291.16	-0.59	20.60	80.80	44.10
2019	BOLIVIA	3,317.37	-0.76	19.88	78.80	42.30
2020	BOLIVIA	2,986.02	-0.72	15.78	78.10	42.80
2021	BOLIVIA	3,125.53	-0.72	16.83	78.20	42.70
2002	COLOMBIA	4,003.47	-0.65	17.25	67.80	64.20
2003	COLOMBIA	4,099.31	-0.68	18.68	68.91	64.20
2004	COLOMBIA	4,257.16	-0.62	19.44	70.50	61.20
2005	COLOMBIA	4,402.90	-0.56	21.66	70.80	59.60
2006	COLOMBIA	4,638.47	-0.47	22.94	70.60	60.40
2007	COLOMBIA	4,890.28	-0.41	23.45	73.40	59.90
2008	COLOMBIA	4,991.79	-0.40	23.72	72.10	62.20
2009	COLOMBIA	4,992.82	-0.48	21.99	74.70	62.30
2010	COLOMBIA	5,162.71	-0.39	21.89	76.90	65.50
2011	COLOMBIA	5,468.20	-0.27	23.00	79.70	68.00
2012	COLOMBIA	5,631.22	-0.31	22.10	76.90	68.00
2013	COLOMBIA	5,866.87	-0.30	22.18	80.20	69.60
2014	COLOMBIA	6,069.19	-0.25	24.00	77.50	70.70
2015	COLOMBIA	6,175.88	-0.21	23.77	79.90	71.70
2016	COLOMBIA	6,219.15	-0.17	23.17	81.90	70.80
2017	COLOMBIA	6,208.99	-0.21	21.60	80.00	69.70
2018	COLOMBIA	6,271.88	-0.20	21.20	79.00	68.90
2019	COLOMBIA	6,384.54	-0.16	21.38	80.70	67.30
2020	COLOMBIA	5,871.16	-0.16	19.24	83.10	69.20
2021	COLOMBIA	6,442.86	-0.23	19.74	84.60	68.10
2002	CHILE	8,909.86	1.22	24.11	88.94	77.80
2003	CHILE	9,233.42	1.10	23.40	89.70	76.00
2004	CHILE	9,748.01	1.15	21.24	91.27	76.90
2005	CHILE	10,210.06	1.21	23.27	92.38	77.80
2006	CHILE	10,714.03	1.11	22.19	93.50	78.00
2007	CHILE	11,147.99	1.12	22.35	93.26	77.70
2008	CHILE	11,447.13	1.09	28.90	90.40	78.60
2009	CHILE	11,199.88	1.12	22.92	88.92	78.30
2010	CHILE	11,732.73	1.17	24.78	86.11	77.20
2011	CHILE	12,339.26	1.14	26.65	88.54	77.40

2012	CHILE	12,973.24	1.16	28.79	89.46	78.30
2013	CHILE	13,271.91	1.15	27.50	88.77	79.00
2014	CHILE	13,367.23	1.14	25.16	92.99	78.70
2015	CHILE	13,495.01	1.03	25.60	93.53	78.50
2016	CHILE	13,550.81	0.95	23.71	94.42	77.70
2017	CHILE	13,540.44	0.94	22.64	94.74	76.50
2018	CHILE	13,886.19	0.94	24.20	94.86	75.20
2019	CHILE	13,828.63	0.83	25.05	95.39	75.40
2020	CHILE	12,890.26	0.81	21.63	95.29	76.80
2021	CHILE	14,322.29	0.75	25.32	95.00	75.20
2002	ECUADOR	4,397.42	-0.66	23.70	50.24	53.10
2003	ECUADOR	4,440.73	-0.71	19.59	50.31	54.10
2004	ECUADOR	4,725.23	-0.71	20.20	50.41	54.40
2005	ECUADOR	4,892.69	-0.74	21.64	51.14	52.90
2006	ECUADOR	5,023.29	-0.84	22.46	50.39	54.60
2007	ECUADOR	5,048.14	-0.79	22.70	53.27	55.30
2008	ECUADOR	5,280.71	-0.78	26.39	53.83	55.20
2009	ECUADOR	5,224.84	-0.81	25.64	56.10	52.50
2010	ECUADOR	5,323.74	-0.74	28.04	66.37	49.30
2011	ECUADOR	5,654.93	-0.71	28.14	70.08	47.10
2012	ECUADOR	5,885.10	-0.64	27.80	72.32	48.30
2013	ECUADOR	6,084.44	-0.51	28.47	74.75	46.90
2014	ECUADOR	6,218.24	-0.54	28.31	74.67	48.00
2015	ECUADOR	6,124.49	-0.57	26.87	75.88	49.20
2016	ECUADOR	5,947.00	-0.49	24.98	78.53	48.60
2017	ECUADOR	5,981.13	-0.48	26.28	81.48	49.30
2018	ECUADOR	5,952.22	-0.42	26.75	80.99	48.50
2019	ECUADOR	5,853.81	-0.39	25.91	80.96	46.90
2020	ECUADOR	5,315.52	-0.43	22.05	79.01	51.30
2021	ECUADOR	5,464.63	-0.33	22.35	79.35	52.30
2002	PARAGUAY	3,724.84	-0.98	18.10	56.50	59.60
2003	PARAGUAY	3,816.09	-0.90	20.63	65.11	58.20
2004	PARAGUAY	3,903.31	-0.86	20.07	66.23	56.70
2005	PARAGUAY	3,922.56	-0.84	20.90	66.07	53.40
2006	PARAGUAY	4,049.16	-0.81	21.95	65.54	55.60
2007	PARAGUAY	4,208.05	-0.75	21.32	67.27	58.30
2008	PARAGUAY	4,420.35	-0.69	22.25	61.83	60.00
2009	PARAGUAY	4,349.67	-0.67	18.92	62.20	61.00
2010	PARAGUAY	4,767.28	-0.62	23.83	59.73	61.30
2011	PARAGUAY	4,904.15	-0.58	24.66	61.42	62.30
2012	PARAGUAY	4,803.05	-0.64	21.26	60.09	61.80
2013	PARAGUAY	5,130.45	-0.63	22.02	60.27	61.10
2014	PARAGUAY	5,329.37	-0.49	22.66	60.99	62.00
2015	PARAGUAY	5,413.78	-0.47	21.88	61.99	61.10
2016	PARAGUAY	5,570.61	-0.39	19.81	61.86	61.50
2017	PARAGUAY	5,762.73	-0.41	20.60	62.34	62.40

2018	PARAGUAY	5,871.28	-0.36	22.78	65.35	62.10
2019	PARAGUAY	5,774.17	-0.34	21.69	68.87	61.80
2020	PARAGUAY	5,656.26	-0.31	20.04	68.37	63.00
2021	PARAGUAY	5,822.70	-0.40	22.42	69.96	62.60
2002	PERÚ	3,422.28	-0.34	17.97	85.42	64.80
2003	PERÚ	3,529.49	-0.38	17.51	78.73	64.60
2004	PERÚ	3,670.69	-0.43	16.86	81.77	64.70
2005	PERÚ	3,867.53	-0.46	17.28	73.62	61.30
2006	PERÚ	4,123.80	-0.39	19.65	72.14	60.50
2007	PERÚ	4,438.59	-0.35	22.03	76.90	62.70
2008	PERÚ	4,804.80	-0.30	26.18	75.58	63.80
2009	PERÚ	4,818.60	-0.36	19.98	74.21	64.60
2010	PERÚ	5,177.84	-0.26	23.76	70.36	67.60
2011	PERÚ	5,460.94	-0.21	24.20	70.16	68.60
2012	PERÚ	5,748.59	-0.26	24.61	74.65	68.70
2013	PERÚ	6,030.42	-0.25	25.57	76.74	68.20
2014	PERÚ	6,109.16	-0.22	24.67	79.04	67.40
2015	PERÚ	6,229.10	-0.19	24.31	80.22	67.70
2016	PERÚ	6,380.03	-0.09	22.02	83.36	67.40
2017	PERÚ	6,432.92	-0.14	20.71	80.22	68.90
2018	PERÚ	6,574.33	-0.17	21.31	79.32	68.70
2019	PERÚ	6,613.88	-0.07	20.83	81.81	67.80
2020	PERÚ	5,807.07	-0.13	18.56	91.61	67.90
2021	PERÚ	6,505.81	-0.26	22.64	96.30	67.70
2002	URUGUAY	8,929.18	0.78	13.07	70.25	68.70
2003	URUGUAY	9,007.55	0.71	15.21	71.30	69.80
2004	URUGUAY	9,464.49	0.56	17.47	72.60	66.70
2005	URUGUAY	10,169.60	0.69	17.70	73.10	66.90
2006	URUGUAY	10,574.93	0.73	19.46	73.90	65.30
2007	URUGUAY	11,245.22	0.78	19.53	74.80	68.40
2008	URUGUAY	12,021.64	0.80	23.21	74.40	67.90
2009	URUGUAY	12,496.40	0.84	19.62	76.30	69.10
2010	URUGUAY	13,433.06	0.88	19.41	77.50	69.80
2011	URUGUAY	14,086.02	0.87	20.88	78.90	70.00
2012	URUGUAY	14,541.03	0.80	22.92	81.10	69.90
2013	URUGUAY	15,168.42	0.83	22.48	81.90	69.70
2014	URUGUAY	15,609.02	0.90	21.20	82.90	69.30
2015	URUGUAY	15,613.75	0.89	19.71	78.30	68.60
2016	URUGUAY	15,821.36	0.90	17.45	80.80	68.80
2017	URUGUAY	16,020.38	0.86	15.83	88.20	69.70
2018	URUGUAY	16,037.93	0.87	14.95	88.70	69.20
2019	URUGUAY	16,036.30	0.90	14.64	89.30	68.60
2020	URUGUAY	15,002.65	0.98	17.42	88.40	69.10
2021	URUGUAY	15,606.49	1.04	18.38	90.20	69.30

Fuente: elaboración propia con base a los datos del Banco Mundial (2022) y UNESCO (2022).

Anexo 16. Estadísticas descriptivas de las variables en estudio para los 9 países de América del Sur (media simple).

Año	PIBPC	ICI	FBKF	CH	LE
2002	5,130.12	-0.129	15.88	66.33	58.05
2003	5,273.60	-0.158	15.92	67.55	57.09
2004	5,549.56	-0.186	16.18	68.07	56.10
2005	5,819.60	-0.170	17.28	67.56	54.37
2006	6,090.63	-0.160	17.90	67.15	54.65
2007	6,414.82	-0.128	18.65	68.41	54.67
2008	6,695.06	-0.119	20.94	67.17	55.12
2009	6,610.46	-0.128	18.09	68.15	55.04
2010	7,036.54	-0.062	19.82	67.74	54.69
2011	7,368.21	-0.038	20.76	69.14	55.14
2012	7,522.71	-0.070	20.31	69.93	55.11
2013	7,770.23	-0.058	20.62	71.24	54.68
2014	7,842.46	-0.047	20.48	72.13	54.60
2015	7,869.10	-0.057	19.69	72.59	54.43
2016	7,842.34	-0.010	18.48	73.69	54.25
2017	7,924.29	-0.022	18.27	74.45	54.75
2018	7,957.27	-0.017	18.35	74.43	54.04
2019	7,914.37	-0.030	17.99	75.06	53.42
2020	7,310.21	-0.030	16.47	74.80	54.69
2021	7,823.23	-0.063	18.37	77.28	54.40

Fuente: elaboración propia con base a los datos del Banco Mundial (2022) y UNESCO (2022)

