



UNIVERSIDAD NACIONAL DE ANCASH

"SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO"

FACULTAD DE ECONOMIA Y CONTABILIDAD

TESIS

**“EL INSTITUCIONALISMO Y SU IMPACTO SOBRE EL
CRECIMIENTO ECONÓMICO, UNA PERSPECTIVA TEÓRICA DEL
CASO PERUANO; PERÍODO 1956 - 2014”**

Presentado por:

Bach. Jhonn Frances Cashpa León.

Bach. Betty Alicia León Ramírez.

PARA OPTAR EL TITULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

ASESOR: Mag. Edgar Brito Gonzales

Huaraz, Julio del 2017.

DR. HERMENEGILDO MÁXIMO MENA MELGAREJO
PRESIDENTE

MAG. JHON JOSEPH TARAZONA JIMENEZ
SECRETARIO

ECON. EDGAR RUBEN BARZOLA LA CRUZ
VOCAL

AGRADECIMIENTO

A mis Abuelos:

Por darme los valores necesarios en mi formación personal, académica y por su constante apoyo. Los amo infinitamente.

A mis Padres:

Que gracias a sus consejos y palabras de aliento me han ayudado a crecer como persona y a luchar por lo que quiero, gracias por enseñarme valores que me han llevado a alcanzar una de mis metas. Los amo mucho.

A mis hermanos:

Gracias por su apoyo, cariño y por estar en los momentos importantes de mi vida. Este logro también es de ustedes.

A mi asesor:

Por el tiempo, dedicación y paciencia en la elaboración de este proyecto.

Jhonn.

AGRADECIMIENTO

A mis queridos padres don Fausto León Flores y doña Alicia Ramírez Chávez.

Por haberme forjado como la persona que soy en la actualidad. Muchos de mis logros se los debo a ustedes, por su constante motivación para alcanzar mis anhelos y que entre los que se incluye este.

Betty

DEDICATORIA

A todo el personal docente de la escuela de Economía,
por contribuir en nuestra formación con sus
enseñanzas y sus valiosos consejos.

Jhonn y Betty.

RESUMEN

La presente investigación titulada “El institucionalismo y su impacto sobre el crecimiento económico, una perspectiva teórica del caso peruano; período 1956 - 2014” tuvo como objetivo determinar la relación que existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Luego de observar los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 10.513, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir, el Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis principal.

Asimismo, se cumplen los objetivos específicos, los resultados muestran que las libertades civiles, los derechos políticos y las libertades económicas tienen una relación positiva y significativa con el crecimiento económico peruano en el período 1956 – 2014, a una confianza del 95% con Phi y V Cramer positivos y significativos.

Se recomienda a las autoridades políticas a todo nivel de gobierno reforzar las instituciones, otorgando mayor libertad económica, mayores libertades civiles y mayores derechos políticos, establecer reglas claras sobre el financiamiento de los partidos políticos, la democracia interna y el voto preferencial principalmente.

Palabras clave: Institucionalismo, Crecimiento económico.

ABSTRACT

The present research entitled "Institutionalism and its impact on economic growth, a theoretical perspective of the Peruvian case; Period 1956 - 2014 "aimed to determine the relationship between Institutionalism and Peruvian economic growth; Period 1956 - 2014. After observing the results of the statistic the value of Chi square which is 10,513, is in the rejection region of the null hypothesis (H_0), that is, Institutionalism has a significant and positive relationship (Phi and V of Cramer positive and significant) in Peruvian economic growth; Period 1956 – 2014, to a confidence of 95% and the main hypothesis is fulfilled.

Likewise, the specific objectives are met, the results show that civil liberties, political rights and economic freedoms have a positive and significant relationship with Peruvian economic growth in the period 1956 - 2014, 95% confidence with Phi and V Cramer positive and significant.

It is recommended that political authorities at all levels of government strengthen institutions, granting greater economic freedom, greater civil liberties and greater political rights, establish clear rules on the financing of political parties, internal democracy and preferential voting mainly.

Keywords: Institutionalism, Economic Growth.

SUMARIO

	Página
CARÁTULA	i
DEDICATORIA	ii
AGRADECIMIENTO	iv
RESUMEN	v
ABSTRACT	vi
SUMARIO	vii
I. INTRODUCCIÓN	
1.1 Descripción de la realidad problemática	10
1.2 Formulación del Problema	17
1.3 Objetivos de la Investigación	17
1.4 Justificación	19
1.5 Viabilidad de la Investigación	20
1.6 Delimitación de la Investigación	21
II. MARCO REFERENCIAL	
2.1 Antecedentes	23
2.2 Marco teórico	26
2.2.1. Institucionalismo, consideraciones previas	26
2.2.2. Institucionalismo	30
2.2.2.1. Naturaleza del neo institucionalismo	36

2.2.2.2.	Elementos básicos	38
2.2.2.3.	North Douglas	41
2.2.2.4.	Williamson	42
2.2.2.5.	Schotter	42
2.2.2.6.	Hayek	43
2.2.3.	Las instituciones y el crecimiento económico	44
2.2.4.	¿Las reglas importan?	51
2.2.5.	El Estado peruano y sus instituciones	55
2.2.6.	Reformas y análisis institucional	58
2.2.7.	Instituciones y Gestión Pública	63
2.2.8.	Teorías de crecimiento económico	67
2.2.8.1.	Robert M. Solow	72
2.2.8.2.	Paul M. Romer	82
2.2.8.3.	Robert E. Lucas	88
2.2.8.4.	Institucionalistas	89
2.2.9.	Crecimiento económico	93
2.2.9.1.	Evidencia empírica sobre crecimiento	95
2.2.9.2.	Crecimiento y política económica	98
2.2.9.3.	Crecimiento y política económica del Perú	100
2.3	Marco conceptual	104

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1	Formulación de la hipótesis	116
3.2	Operacionalización de las variables	118

3.3	Formalización de la hipótesis	119
IV. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN		
4.1	Tipo y diseño de la Investigación	120
4.1.1.	Tipo de investigación	120
4.1.2.	Diseño de la investigación	120
4.2.	Población y muestra	120
4.3.	Técnicas, instrumentos y fuentes de recolección de datos	123
4.3.1.	Técnicas	123
4.3.2.	Instrumentos	124
4.3.3.	Fuentes de recolección de datos	125
4.4.	Técnicas de procesamiento de datos	125
4.5.	Prueba de Hipótesis	125
V. RESULTADOS		127
VI. DISCUSIÓN		149
VII. CONCLUSIONES		159
VIII. RECOMENDACIONES		162
IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS		163
X. ANEXOS		173

I. INTRODUCCIÓN

1.1 Descripción de la realidad problemática

Explicar las enormes diferencias entre países, en términos de crecimiento económico, sigue siendo uno de los grandes retos a los que se enfrentan los economistas, desde Adam Smith en el siglo XVIII con sus “Investigaciones sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones” (1776). Los estudios sobre crecimiento han tendido tradicionalmente a centrarse en factores como la inversión en capital físico, el crecimiento de la población o, más recientemente, el capital humano o la I+D, prestando, en general, menor atención a las cuestiones institucionales. En los últimos años, sin embargo, una buena parte de investigaciones ponen el énfasis en estudiar los orígenes de las diferencias que los países muestran en términos de calidad institucional, así como los vínculos entre dicha calidad y los procesos de crecimiento económico.

El interés por estudiar la relación entre las instituciones y el crecimiento económico de una nación se remonta, por lo menos en Occidente, a los tiempos de la Revolución Francesa. Ya en algunos escritos de Montesquieu y Rousseau se encuentran observaciones acerca del carácter fundamental que tendrían las instituciones culturales, morales y religiosas de una nación sobre su prosperidad material. John Stuart Mill ensaya una hipótesis sobre la relación entre crecimiento económico e instituciones políticas en el primer capítulo de su *Considerations on Representative Government*, titulado “To What Extent Forms of Government are a Matter of Choice”. Desde el campo de la Economía, la lista podría continuar con autores tan diversos como Marx, Habermas, Kindleberger, Rosenstein, Rodan y Hirschman quienes fueron pioneros en investigar las

causas del desarrollo económico y social de los países. Sin embargo, la teoría económica ortodoxa ignoró estos aportes por décadas, y sólo recientemente logró incorporar a las instituciones como objeto analítico en su marco teórico. Esta incorporación se realizó primero en el campo de la microeconomía –con el fin específico de subsanar las fallas de mercado– y, más tarde, en el análisis macroeconómico, donde el concepto de instituciones revitalizó una línea de investigación largamente estancada: la teoría del crecimiento económico. Cuando se materializó la posibilidad de contar con una “medida” de las instituciones, surgieron innumerables hipótesis –y trabajos– acerca de las verdaderas causas del diferencial de crecimiento económico entre países.

Precisamente, el objetivo de este trabajo es contribuir al debate generado en torno a los factores que determinan la calidad institucional de nuestro país, así como a la cuantificación del impacto que la misma ejerce sobre su crecimiento económico. Este renovado interés por el estudio de las instituciones viene motivado, en parte, por la especial atención que las enormes diferencias existentes entre países en términos de desarrollo económico han despertado entre los economistas. La evidencia muestra que las disparidades, lejos de reducirse, como predice la teoría neoclásica, se siguen incrementando, y esto ha favorecido que en la búsqueda de una concepción más amplia de los procesos de crecimiento económico los factores institucionales hayan pasado a un primer plano. Así, en la actualidad, está ampliamente aceptada la importancia de las instituciones, enfoque que quedó especialmente reconocido con la concesión de los premios Nobel a Ronald Coase y Douglass North, en 1991 y 1993, respectivamente, máximos exponentes de las teorías neo institucionalistas. La citada relevancia de las instituciones se manifiesta, además, en el creciente número de trabajos publicados,

congresos y jornadas organizadas en el ámbito internacional, o en el hecho de que en informes recientes publicados por el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional se dedique una atención especial al tema de las reformas institucionales en los países menos desarrollados; el título del informe del Banco Mundial (1998), “*El consenso post-Washington: las Instituciones Importan*”, es por demás elocuente.

En lo que respecta al trabajo teórico, los tradicionales modelos de crecimiento neoclásico y endógeno recogen estos factores institucionales, aunque sólo de una manera implícita, más preocupados por la forma de la función de producción que por la identificación de aquellos factores que explicaran las disparidades internacionales en renta per cápita. Las palabras de North (2002) son bien expresivas de este cambio: “*¿Cómo explicamos la persistencia de la pobreza en medio de la abundancia? Si conocemos las fuentes de la abundancia, ¿por qué los países pobres no se limitan a adoptar las políticas que contribuyen a ella?... Debemos crear incentivos para que las personas inviertan en una tecnología más eficiente, tengan una mejor preparación y organicen mercados eficientes. Estos incentivos se encarnan en las instituciones*”. De este modo, el enfoque neo institucional, encabezado por Olson (1982, 1996) y North (1990), ha sido integrado en los modelos de crecimiento económico, de forma que el parámetro de eficiencia o progreso técnico deja de ser constante entre países, para pasar a depender, entre otras cuestiones, de las diferencias institucionales específicas de cada país. Del mismo modo que Mankiw, Romer y Weil (1992) propusieron la ampliación del modelo neoclásico de Solow (1956) para incorporar la variable capital humano, los trabajos sobre instituciones proponen la ampliación del mismo para incorporar los factores de carácter institucional. Sólo así puede explicarse que países con la misma

tecnología, capital y trabajo, difieran en términos de crecimiento; la clave está en sus distintos marcos institucionales.

Por su parte, en el Perú los trabajos empíricos han profundizado muy poco en la corroboración de los argumentos teóricos que advierten los costes que, en términos de crecimiento, tienen la corrupción generalizada, la inestabilidad política, la insuficiencia de libertades económicas y políticas, u otras manifestaciones de mala gestión de gobierno, o en aquellos otros que identifican los factores potencialmente responsables de nuestras diferencias con otros países en la calidad de nuestras instituciones. Varios son los motivos que explicarían este aparente desinterés que los investigadores empíricos, hasta años muy recientes, han mostrado por las cuestiones institucionales. En primer lugar, la literatura empírica inicial prestó un interés, quizá desmedido, en contrastar las hipótesis de convergencia y validez de la teoría neoclásica frente a la endógena para describir la dinámica de crecimiento. En segundo lugar, las considerables dificultades de medida que los factores institucionales presentan; y la consiguiente carencia de indicadores fiables también ha retardado el desarrollo de esta corriente de análisis. Por razones obvias, el trabajo empírico ha tendido a enfatizar aquellos elementos fáciles de cuantificar, frente a otros factores que podrían ser igual de relevantes, pero difícilmente cuantificables. Como advierte Coase (1992): *“aquellos aspectos del sistema económico que son difíciles de cuantificar, tienden a ser ignorados por los economistas convencionales”*.

En los últimos años, sin embargo, dos hechos han posibilitado que los factores institucionales empiecen a ser ampliamente utilizados en trabajos empíricos sobre

crecimiento económico, especialmente a partir de la segunda mitad de la década de los noventa. Por un lado, la aparición de algunos trabajos empíricos, entre los que cabría destacar a Easterly y Levine (1997) y Hall y Jones (1999), que han reabierto el debate en torno a cuáles son los principales factores que explican las dispares pautas de crecimiento económico observadas entre países. Estas investigaciones señalan, de forma contundente, que una proporción muy significativa del proceso de crecimiento obedece a cambios en la productividad total, de modo que las argumentaciones de corte tradicional basadas en la acumulación de factores resultan insatisfactorias en la explicación de dicho proceso. Por otro lado, si hace menos de una década la mayoría de las dimensiones de calidad institucional se consideraban no medibles, en los últimos años se ha producido un desarrollo espectacular de indicadores, en gran medida cualitativos, por parte de servicios comerciales de estimación de riesgo, organismos multilaterales, fundaciones de investigación y otras organizaciones no gubernamentales.

Todo ello ha permitido el avance en el estudio de las instituciones y el crecimiento económico, de modo que se puede identificar en la actualidad dos amplias categorías de análisis. Por un lado, aquella que analiza las relaciones entre crecimiento y marco institucional, que ha experimentado un desarrollo notable y cuyos resultados han generado un amplio consenso entre los investigadores empíricos. Por otro, aquella que, aceptada la relevancia de la calidad de las instituciones en los procesos de crecimiento, intenta identificar qué factores explican las disparidades presentes entre países en términos de dicha calidad. Con la evidencia empírica disponible, estas son las principales reflexiones que alientan la investigación. ¿Por qué son tan pocos los países que han logrado mantener un vigoroso crecimiento a lo largo de períodos prolongados?; ¿cómo

explicamos los éxitos y fracasos de países con recursos similares?; ¿en qué medida el marco institucional ayuda a explicar las diferentes etapas de crecimiento observadas en el periodo de estudio en el Perú?; ¿qué factores determinan tener mejores instituciones? Las respuestas a estas interrogantes deben ser abordadas a la luz del conocimiento actual. Se va a explicar sí ¿es verdad que las diferencias en acumulación de capital físico y humano y en productividad y, por tanto, en renta per cápita y crecimiento económico, están estrechamente relacionadas con los diferentes entramados institucionales que presentó el Perú en el periodo señalado?

Un informe reciente de Compañía Peruana de Estudios de Mercado y Opinión Pública (CPI, 2013) señala que el nivel de desconfianza en las Instituciones Pública es del 53% en el Poder Judicial; 57.1% en los Partidos Políticos; 56.5 % en el Congreso de la República, 41% en los gobiernos regionales. Por otro lado el informe del Latinobarómetro del año 2011, señala que el Perú (y Paraguay) son los países en los cuales prevalece la desconfianza por las instituciones democráticas; cómo se muestra en la siguiente tabla.

Tabla N° 01. Confianza en las Instituciones de la democracia.

País	Poder Judicial	Gobierno	Congreso	Partidos Políticos
Perú	17	34	20	15
Uruguay	49	62	53	41
Chile	22	34	27	17
Paraguay				

Costa Rica	34	40	27	19
Promedio Latino América	29	40	32	22

Fuente: Latinobarómetro, 2011

Asimismo, se tiene que observar el impacto ejercido por determinadas dimensiones institucionales, como son libertad económica, libertades civiles y derechos políticos en el crecimiento del país en el periodo de investigación. En el inicio del período de estudio 1956 (después del ochenio de Odría) Se implementa un sistema liberal con Pedro Beltrán a la cabeza; en el segundo gobierno de Manuel Prado; que se continúa con el gobierno de Fernando Belaunde (1963 -1968) Luego del golpe militar se instaura un período dónde se cambian las instituciones y se tiene un gobierno de corte nacional socialista (1968 - 1980). Se retorna a la democracia con el segundo gobierno de Fernando Belaunde y se regresa al modelo liberal (1980 - 1985) luego se viene el primer gobierno de Alan García (1985 - 1990) de corte populista; dónde se instauran nuevas instituciones y cambian las reglas de juego.

Desde 1990 a la actualidad se tiene nuevamente un modelo neo liberal; con sus respectivas instituciones; materia del presente estudio. El Perú en uno de los pocos países del mundo con una enorme riqueza y biodiversidad y sin embargo el 26% de su población se encuentra en pobreza monetaria (INEI, 2014); de esta contradicción surge el problema a investigar.

1.2 Formulación del Problema

1.2.1. Problema principal

¿Qué relación existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?

1.2.2. Problemas específicos (Pe)

Pe 1.- ¿Qué relación existe entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?

Pe 2.- ¿Qué relación existe entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?

Pe 3.- ¿Qué relación existe entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?

1.3 Objetivos de la Investigación

1.3.1. Objetivo Principal

Determinar la relación que existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

1.3.2. Objetivos específicos (Oe)

Oe 1.- Señalar la relación que existe entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

Oe 2.- Establecer la relación que existe entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

Oe 3.- Determinar la relación que existe entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

1.4 Justificación

A nivel teórico se justifica la investigación por el renovado interés que estas cuestiones han despertado en la comunidad económica en los últimos años, y que por ser el objeto de estudio todavía muy reciente, los resultados obtenidos no han podido considerarse, en muchos casos concluyentes; entonces las conclusiones obtenidas en el presente estudio van a aportar al cuerpo del conocimiento existente sobre las variables investigadas y despejar dudas.

Por ello, es deseable seguir avanzando en esta línea de investigación y análisis y contribuir con nueva evidencia empírica a la cuantificación de la importancia real que las instituciones desempeñan en el crecimiento económico y al debate generado en torno a cuáles son los determinantes de la calidad apropiada de las instituciones peruanas.

El poco interés existente por el desarrollo de las instituciones, por los gobernantes de turno; no es impedimento de abordar este estudio y contribuir con la clase política y los hacedores de políticas, en dar mayores luces a la importancia que las instituciones tienen en los países que toman muy en serio el crecimiento económico sostenido y que deviene en una necesidad impostergable para el Perú actual, empeñado en alcanzar el ansiado desarrollo.

Las conclusiones, resultado de esta investigación servirá de insumo a los dirigentes políticos, para elaborar políticas tendientes a dar calidad a nuestras instituciones y conducir al país a una situación de bienestar para la población. Finalmente, ha sido

importante este trabajo para los tesisistas, porque se está contribuyendo con su esfuerzo en la solución de los problemas que trae el crecimiento económico, generador de oportunidades para la sociedad.

1.5 Viabilidad de la Investigación

La viabilidad en la realización de la presente investigación descansó en los siguientes argumentos:

La existencia de variada información sobre las instituciones y organizaciones, que están disponibles en diversas publicaciones y en boletines que se publican con regularidad invariable y que están ahora al alcance de los investigadores. La existencia de abundantes trabajos realizados en países vecinos de los cuales se puede extrapolar sus aspectos más resaltantes. Existe disponibilidad de información elaborada por el BCRP sobre el indicador más representativo del crecimiento económico; el PBI per cápita en el período de estudio, casi los últimos sesenta años; así como su evolución histórica.

La inversión en el desarrollo del presente estudio es manejable, al recurrir a fuentes secundarias, disponibles en la web y en las bibliotecas especializadas de nuestro medio, los investigadores tendrán facilidades y ahorros que hacen viable la investigación.

Asimismo, es pertinente señalar que, por las características de la investigación, los responsables no van a tener que efectuar desplazamientos a otros lugares, por lo que

el tiempo asignado a la realización del estudio está garantizado, lo cual va a posibilitar cumplir con los plazos establecidos en el cronograma.

Finalmente, los investigadores se encontraron en condiciones de capacidad académica para el tratamiento de los datos y alcanzar los objetivos señalados en la presente investigación. Todo lo señalado hizo que la investigación sea viable.

1.6 Delimitación de la Investigación

Al delimitar un tema de estudio se tiene que enfocar en términos concretos el área de interés, especificar sus alcances, determinar sus límites. Es decir, llevar el problema de investigación de una dificultad muy grande, de difícil solución; a una situación concreta y fácil de manejar.

Para situar el problema en un contexto definido y homogéneo, se debe limitar la investigación, sobre las características de las instituciones; a la luz de la Teoría neo institucionalista y señalar el impacto que las mismas tienen en el crecimiento económico peruano, en los sesenta años que comprende el periodo 1,956 al 2,014.

El estudio es del caso peruano, aunque a veces se va a recurrir a experiencias de países vecinos a efectos de establecer similitudes y comparar experiencias. Se facilitó el trabajo con estas comparaciones.

Resumiendo, en lo que respecta a la delimitación de la presente investigación se estableció los límites de la misma en términos de espacio, tiempo y circunstancia. Según el detalle:

- a. El espacio está referido a la república peruana.
- b. Se hizo referencia al periodo del cual trata el estudio: el periodo comprendido entre el año 1956 al año 2014.
- c. Para obtener la información necesaria para el estudio se analizó la base documental existente sobre las variables investigadas.

II. MARCO REFERENCIAL

2.1 Antecedentes

Se han encontrado los siguientes antecedentes sobre las variables de investigación:

Bermúdez (2011) *Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: una revisión crítica del enfoque neoclásico* Investigación realizada para el título de economista en la Universidad Nacional del Sur –CONICET. Bahía Blanca, República Argentina. La autora concluye que dado que estas teorías (Neo liberalismo) no pueden concebir que el hombre pueda influir sobre su entorno, entonces no pueden explicar el funcionamiento y el cambio endógeno de las instituciones. La construcción de una teoría institucional del crecimiento económico, que permita captar la complejidad de las relaciones entre las variables, debería estar despojada de cualquier sesgo ideológico, que, en última instancia, constituye el verdadero impedimento para la comprensión cabal del fenómeno del desarrollo económico. La posibilidad de contar con una teoría Institucionalista, superadora de sesgos y miopías, permitiría quizás resolver la raíz de muchos de los problemas de desarrollo de los países de América Latina, donde las reformas estructurales de los noventa han originado severas crisis, para las cuales la teoría ortodoxa carece aún de una explicación satisfactoria.

Liendo (2011) *El crecimiento económico y la confianza en las instituciones de gobierno: Un análisis comparado de la evolución en las percepciones de las élites y los*

ciudadanos de América Latina Tesis de maestría de la Universidad de Salamanca. El autor llega a las conclusiones de que la relación cercana entre política y economía ha sido estudiada de diversas maneras, pero más recientemente a partir del intento por explicar la relación entre democracia y el desarrollo económico. El interés de esta investigación consiste en adentrarse en ambas variables para ver si la confianza en aquellas instituciones centrales de la democracia como régimen de gobierno está legitimadas por los actores que la conforman, y por otro si sus opiniones respecto a las mismas se relacionan en su oscilación, de alguna manera, con los cambios en la economía. La justificación de analizar a los ciudadanos por un lado y a las élites por otro se puede encontrar en que las dos percepciones pueden seguir caminos desiguales ya sea porque los niveles de expectativa o los resultados evaluados sobre su efectividad de rol son diferentes. Aunque no es necesario que esa diferencia exista, se ha observado en estos doce casos que las opiniones de los legisladores y de los ciudadanos sobre las instituciones no siguen necesariamente el mismo sentido.

Parada (2008) *la economía institucionalista original y las teorías del desarrollo de América Latina: una revisión crítica*. Investigación del Departamento de Economía. Instituto de Estudios Económicos del Caribe. Universidad del Norte. Barranquilla. Colombia. El autor concluye que los economistas institucionales de hoy pertenecientes a la Escuela Institucionalista Original, han desarrollado nuevos elementos teóricos que pueden ser utilizados dentro del arsenal teórico para reelaborar una nueva teoría explicativa de las interrelaciones entre las instituciones y el desarrollo. Ello deberá ser acompañado de un esfuerzo teórico y empírico importante de examen de las diversas experiencias del desarrollo bajo la lupa de esta nueva visión. Delimitar las diferencias e

identificar las semejanzas fueron pasos importantes. Pero sin duda, el esfuerzo por realizar es inmenso con el propósito de contribuir a los procesos de desarrollo de nuestros países con una perspectiva alterna a la neoclásica pero que también deslinde con los enfoques dependentistas y radicales que parecen reactivarse.

Glave (2007) *Perú: instituciones y desarrollo. Avances y agenda de investigación*. Los autores concluyen que, en este sentido, la revisión de la literatura aquí presentada permite identificar algunos temas específicos donde se debe profundizar en la investigación sobre la relación entre cambio institucional y crecimiento económico. Entre estos podemos resaltar el tratamiento del agua como bien semipúblico (mercado de agua de riego y participación del sector privado en saneamiento), la estructura de incentivos para el manejo sostenible de pesquerías y foresterías (el futuro de las cuotas individuales transferibles en pesca y de las concesiones forestales), la evaluación de impacto de los programas de titulación de la tierra y el aumento de seguridad de tenencia en general, el desarrollo de nuevos instrumentos financieros (incluido el seguro agrario), el análisis institucional de la gestión pública descentralizada (por ejemplo, el caso del sector ambiental) y la creación de mercados artificiales, como en el caso de los servicios ambientales.

No se han encontrados trabajos sobre las variables de investigación en el ámbito local.

2.2 Marco teórico

2.2.1. Institucionalismo; consideraciones previas

Es importante, antes de señalar el corpus teórico sobre el Institucionalismo, dejar establecido los supuestos y las consideraciones más importantes tomadas en cuenta al abordar la presente investigación y asimismo aclarar algunos conceptos e ideas que guían el estudio:

Primero. - la teoría tomada en cuenta en la investigación es la concerniente a la Nueva Economía Institucional (NEI).

Segundo. - establecer que la importancia actual de las instituciones devino de la microeconomía; a nivel microeconómico, las instituciones se tornaron importantes en la resolución de problemas de información asimétrica. Cuando una de las partes involucrada en una transacción posee más información que la otra, se crean incentivos para aprovechar dicha asimetría. El resultado neto de la transacción no será Pareto-eficiente, en el sentido de que es imposible que una de las partes se beneficie sin perjudicar a la otra. Para que esto no ocurra, es indispensable contar con derechos de propiedad correctamente asignados. Si ambas partes conocen perfectamente el objeto de la transacción y sus derechos sobre él, se elimina la asimetría y con ella, la posibilidad de obtener un resultado ineficiente. En este sentido, la teoría reconoce, a través del concepto de instituciones, la necesidad de contar con cierta regulación de la relación de

intercambio que permita arribar al resultado eficiente mediante el mecanismo de mercado, sin intervenir directamente sobre él.

Tercero. - a nivel macroeconómico, la introducción del concepto de instituciones se relaciona con otra falla del mercado que se relaciona con la existencia de bienes públicos. A partir de la Segunda Guerra Mundial (postguerra), se configuró un modelo de crecimiento económico con una mayor participación del Estado en la economía, lo que permitió a gran parte de la población acceder a una enorme variedad de bienes y servicios públicos. La revolución keynesiana empujó entonces a la teoría económica ortodoxa a reconocer el papel del Estado, al menos, como el proveedor más eficiente de este tipo de bienes. Esta reformulación o ampliación de la teoría ortodoxa, a través del concepto de instituciones, tuvo un nuevo giro a principios de los años noventa. Las crisis inflacionarias y de deuda que se sucedieron en los países en desarrollo durante la década perdida de los ochenta, hicieron emerger un nuevo consenso en la literatura tradicional, para el cual el objetivo de la estabilidad macroeconómica (especialmente, la estabilidad de precios) debía constituir el centro de cualquier política económica. En este sentido, se aceptó la idea de que los países emergentes y subdesarrollados no logran estabilizar sus economías debido a la deficiente configuración de sus instituciones. (Bermúdez, 2011)

Si la estabilidad macroeconómica puede considerarse un bien público global y deseable, entonces la lógica del Estado como proveedor de bienes públicos domésticos debía extenderse a los organismos supra estatales, como proveedores de estos bienes públicos globales. El denominado Consenso de Washington consistió, precisamente, en

la formulación de recomendaciones prácticas basadas en esta lógica. Si son las instituciones idiosincrásicas de cada país las que impiden la estabilidad macroeconómica, los organismos multilaterales de crédito debían proveer no sólo asistencia económica sino, también, asesoramiento técnico para el diseño del marco institucional adecuado. De esta manera, organismos como el FMI y el Banco Mundial se introducían como objetos analíticos en la teoría macroeconómica tradicional, bajo el concepto de instituciones. Los trabajos de Rodrik (1999), Stiglitz (1999) y Tanzi (2000) atestiguan el cambio de visión que se ha dado en el interior de estas entidades, que en décadas pasadas se mostraban muy reticentes a la incorporación de cualquier estructura estatal o supraestatal en el análisis económico. (Bermúdez, 2011)

A partir de esta descripción de la introducción y evolución del concepto de instituciones dentro de la teoría económica tradicional, surgen algunas interrogantes respecto de los usos o significados del concepto, que parecen diferentes según sea el nivel de análisis que se trate, microeconómico o agregado.

Cuarto. - el concepto de *Instituciones* es inherentemente ambiguo, y resulta casi imposible de definir en forma unívoca en cualquier disciplina social, Van Arkadie (1990) distingue al menos dos significados a los que la teoría económica ortodoxa hace referencia cuando lo utiliza: por un lado, suele asimilar el concepto de instituciones a reglas de juego. Este es el sentido que inicialmente le otorgaron los primeros autores que introdujeron el concepto en la teoría ortodoxa: “*Las instituciones son las reglas de juego de una sociedad, o, más formalmente, son los mecanismos diseñados por los hombres para moldear la interacción humana*” (North, 1990). Definidas como moldeadoras de

las relaciones humanas, las instituciones quedaron ceñidas al comportamiento individual, es decir, al espacio de la microeconomía, donde se adaptaron perfectamente al marco analítico de la teoría de juegos, apareciendo en las nociones de enforcement o reforzamiento de las reglas, creación de incentivos o desincentivos, diseño de contratos, etc. Por otro lado, el término instituciones también es utilizado por la teoría ortodoxa para referirse a las organizaciones, en el mismo sentido que comúnmente se le da al término. Esta acepción es más utilizada en el campo de la macroeconomía, donde las instituciones –nacionales o supranacionales– tienen el rol de intervenir, en distinto grado, sobre la economía. Sin embargo, el nivel de análisis agregado también requiere determinadas reglas de juego, no sólo para evitar fallas de mercado sino, más importante aún, para coordinar la actividad económica descentralizada, intrínseca a las economías capitalistas. En este sentido, es en el nivel macroeconómico donde la teoría encuentra mayor riqueza en el uso del concepto de instituciones que, entendidas como organizaciones, pueden crear, bloquear o facilitar otras instituciones, entendidas ahora en el sentido de reglas de juego. Esta confluencia de acepciones permite entender el enfoque neoclásico ampliado del crecimiento económico, que supone que este fenómeno es causado, controlado por otros factores, por las instituciones comprendidas en el doble sentido descrito.

Quinto. - en el estudio no se consideran a las instituciones informales; si bien se considera como parte de las instituciones a las informales “...*las instituciones no sólo comprenden a las entidades formalmente constituidas, sino también a formas informales de interacción. Las reglas del juego para la sociedad o, más formalmente, (...) como restricciones ideadas por el hombre, que moldean las interacciones humanas*” (North,

1986). El argumento, es que la tesis principal de North es que el crecimiento económico depende crucialmente de la existencia de instituciones, que definan y protejan los derechos individuales y al mismo tiempo que eviten la predación en cualquiera de sus formas: corrupción, políticas económicas incongruentes, devaluaciones bruscas del tipo de cambio, sistema tributario arbitrario, impredecible y expoliador, déficit públicos insostenibles, desvalorización del dinero, emisión monetaria espuria, etcétera; además una segunda idea de North es que el papel del Estado es clave para entender por qué prosperan o no las sociedades. En efecto, el Estado provee a la sociedad de un conjunto de instituciones que defienden los derechos individuales y protegen a los individuos contra la propia predación de aquél. Se colige entonces que el estado de derecho se convierte en un factor crucial para crear condiciones de estabilidad y confianza para los inversionistas y ahorradores.

2.2.2. Institucionalismo. -

La falta de instituciones, o la existencia de instituciones ineficientes de mala calidad, es una de las principales causas del subdesarrollo. Esta es una de las conclusiones más importantes de las investigaciones en historia económica y economía política de la segunda mitad del siglo pasado (Shirley, 2004). Y es el resultado de la consolidación de la denominada “Nueva Economía Institucional” (NEI), un conjunto de enfoques teóricos que si bien es cierto rompen con los supuestos tradicionales, enriquecen los aportes de la economía neoclásica.

La NEI incorpora el análisis de la estructura institucional y los arreglos institucionales en el marco teórico de la economía neoclásica. La necesidad de incluir una teoría de las instituciones surge al relajar el supuesto de racionalidad instrumental e información completa; En la economía neoclásica, el supuesto de racionalidad instrumental implica que el individuo maximiza su función objetivo dado las restricciones que enfrenta. Hacia 1987, Simon introduce el concepto de racionalidad limitada (bounded rationality), con el cual se señala que la elección racional toma en cuenta las restricciones cognitivas del sujeto y cómo el proceso de decisión afecta su decisión final (Rubinstein, 1997). Las principales categorías analíticas de la NEI incluyen asimetrías en la información, costos de transacción, formación de derechos de propiedad, elección de contratos y organizaciones. Entre los principales ámbitos temáticos estudiados durante el proceso de consolidación de este marco teórico están el cambio institucional y el desempeño económico, la economía política, el funcionamiento de las organizaciones y la elección pública.

En el marco de la NEI, tanto las instituciones como el cambio institucional han sido analizados como vehículos para reducir costos de transacción e incertidumbre, internalizar las externalidades y producir beneficios colectivos a partir de acciones coordinadas y cooperación (Rutherford, 2001).

Ronald Coase es considerado uno de los precursores de la NEI y el primero en establecer el vínculo entre instituciones, costos de transacción y economía neoclásica (North 1990, Williamson 1985). Según Coase (1937), solo en la ausencia de costos de transacción la teoría neoclásica explica la asignación eficiente de recursos en la

economía. Williamson (1985) atribuye la existencia de costos de transacción —costos de información, seguimiento y cumplimiento de los contratos— al comportamiento oportunista de los agentes, los cuales tienen incentivos para incumplir los arreglos contractuales. Para Kenneth Arrow (1969), los costos de transacción son los costos de la administración del sistema económico. Dado que la interacción económica se produce en contextos de información incompleta y con restricciones para procesarla, los individuos imponen condiciones para estructurar el intercambio, generando costos de transacción que frenan el desarrollo de mercados perfectos (North 2000). Es así como surgen las instituciones, entendidas como las reglas de juego —formales e informales— de una sociedad, que limitan la interacción humana y determinan la estructura de incentivos en el plano político, social y económico. De acuerdo con North, la formación de derechos propiedad claramente definidos es el canal más directo para el crecimiento económico sostenido en el largo plazo, siendo el cambio institucional que reduce los costos unitarios de transacción de la manera más rápida y eficaz. Los derechos de propiedad pueden ser entendidos como una función del marco jurídico, las formas organizacionales, los mecanismos para hacer cumplir los acuerdos y las normas de conducta. (North, 1990)

Si las instituciones son las reglas de juego, las organizaciones son los jugadores —ya sean de carácter político, económico, social o educativo— que participan en un determinado marco institucional que determina su existencia y su evolución en el tiempo. Es precisamente a raíz de esta evolución que las organizaciones cumplen el rol de actores del cambio institucional, que a su vez determina el cambio económico. Desde este punto de vista el cambio económico es entendido como un proceso dinámico, continuo e

incremental generado por la relación simbiótica que existe entre instituciones y organizaciones (North, 1990).

Nótese que la cooperación y las acciones coordinadas (acción colectiva) que subyacen al funcionamiento de las organizaciones se producen en la medida en que los individuos buscan objetivos comunes, pero incentivados por intereses personales — supuesto que se mantiene del cuerpo teórico de la economía neoclásica—. Desde la teoría de juegos, la cooperación se produce cuando el juego es repetido, los jugadores cuentan con información completa de los otros jugadores y el número de jugadores es pequeño. En el marco de la NEI, la acción coordinada de las organizaciones permite disminuir el costo de negociación del intercambio económico dado que no existe información completa (una de las limitaciones de la NEI es que no permite entender de manera más amplia los orígenes e implicancias de la acción colectiva en países subdesarrollados)

Las instituciones permiten disminuir la incertidumbre en la transacción y, en combinación con la tecnología empleada, determinan los costos de transformación y transacción (North, 1990). Cuando la información es costosa y los derechos de propiedad no se encuentran bien definidos, es difícil definir contratos y establecer los mecanismos para su cumplimiento, y los costos de transacción son, consecuentemente, altos. Las sociedades con costos de transacción persistentemente altos se caracterizan por un bajo nivel de intercambio, menor grado de especialización e inversión, y baja productividad. En cambio, en aquellas sociedades en que las instituciones resguardan los derechos de propiedad, y en consecuencia la apropiación de los retornos de la inversión realizada, los

individuos tenderán a buscar una mayor especialización, invertir en activos específicos, asumir transacciones complejas, y acumular y compartir conocimiento (Shirley, 2004).

Empíricamente, las variables institucionales explican mejor el crecimiento de los países —en regresiones de datos de panel— que variables como inversión, innovación tecnológica y años de educación, las mismas que no se encuentran correlacionadas significativamente con altas tasas de crecimiento (Easterly, 2002). La correlación entre variables institucionales y crecimiento es alta y significativa, evidencia que ofrece mejores explicaciones del crecimiento económico en comparación con variables geográficas u otras relacionadas con el comercio internacional (Rodrik et al, 2002).

Sin embargo, cabe anotar que uno de los principales problemas de los trabajos empíricos que incluyen variables institucionales es la definición de las mismas. Aron (2000) encuentra que una serie de estudios identifican una relación positiva y significativa entre desarrollo y protección a los derechos de propiedad, derechos civiles, derechos políticos y democracia, e instituciones que promueven prácticas de cooperación. Sin embargo, Shirley (2004) destaca que muchas de estas variables no son instituciones o, en muchos casos, se trata de variables que recogen el tema institucional de manera muy agregada. En esa línea, si bien existen una serie de estudios que demuestran que hay una relación ambigua entre democracia y crecimiento, la autora anota que el funcionamiento de dichas democracias difiere, de manera importante entre los distintos países, en aspectos como la independencia de poderes, el grado de descentralización o el desempeño de los partidos políticos.

En este sentido, si bien la NEI ha proporcionado un marco teórico adecuado para analizar el problema del desarrollo, aún no ha sido capaz de responder por qué algunos países han constituido instituciones más eficientes que otros, o de identificar cuáles son las instituciones relevantes para superar el subdesarrollo. En la medida en que la NEI admite la existencia de modelos mentales culturalmente distintos, también admite la posibilidad de que existan marcos institucionales ad hoc para los distintos países, y no postula la existencia de un modelo único a imitar para alcanzar el ansiado desarrollo económico. En esa línea, Ha-Joon Chang (2004) hace una fuerte crítica al discurso de los organismos internacionales y de cooperación técnica que califican a algunas instituciones y políticas como buenas o correctas. Señala que los países desarrollados adoptaron dichas instituciones; como, por ejemplo, un Banco Central de Reserva autónomo o una ley de patentes, así como también políticas (libre comercio o no aplicación de subsidios), en su última etapa de desarrollo. Otra crítica elaborada por Ha-Joon Chang en el marco de la economía política institucional (EPI) es que las instituciones no deben ser entendidas solo como las reglas que restringen el comportamiento humano sino también como medios para modificar las motivaciones individuales, incentivando, por ejemplo, comportamientos altruistas. Un ejemplo adicional de los desafíos que enfrenta el modelar los cambios institucionales es el presentado por Putnam (1994), quien considera que el análisis institucional es insuficiente para explicar el desarrollo económico. Tomando como experimento la creación de veinte gobiernos regionales institucionalmente idénticos en Italia, pero en diferentes contextos sociales, el autor concluye que fueron el capital social y la acción colectiva los que determinaron el desarrollo de algunas regiones y no de otras.

2.2.2.1. Naturaleza del Neo Institucionalismo.

La NEI no surge de una reemergencia de los Antigua Economía Institucional (AEI) sino desde el propio corazón de la ortodoxia moderna. Por tanto, no se quieren alejar ni del individualismo metodológico ni de la economía neoclásica, sino que trata de expandir la economía neoclásica para tratar los problemas que les interesan, elaborando su sistema sobre ella. El supuesto del individuo abstracto, fundamental al liberalismo clásico es fundamental para la NEI también. Queda inalterado el concepto de que los seres humanos son optimizadores de la utilidad, independientes y racionales. No hace más que aplicar los principios neoclásicos a otros aspectos de la vida social.

Considera, también, que las instituciones marcan las decisiones de los sujetos económicos, pero parten de que las propias instituciones son el fruto de las decisiones microeconómicas individuales. Es decir, que todas las instituciones y otros fenómenos sociales se han de explicar en términos que son reducibles en última instancia sólo a teorías de la acción individual. Parten de una “situación natural” libre de instituciones. Y explican la existencia de lo político, lo legal, o más generalmente de lo social y las instituciones en referencia a un modelo de conducta individual, estableciendo sus consecuencias en términos de interacciones humanas. Observan que las instituciones afectan a la conducta individual pero sólo en términos de las opciones, los límites y la información que se presenta a los agentes, no moldeando las preferencias o la individualidad de estos mismos agentes. Los gustos y preferencias de los individuos son exógenos al sistema.

“Las instituciones son regularidades en interacciones repetitivas entre individuos. Las instituciones no son personas, son costumbres y reglas que proporciona un conjunto de incentivos y desincentivos para los individuos” (North, 1986).

Una vez que se reconocen los costes de las transacciones del mercado (Coase, 1998), también se reconoce la importancia de las instituciones, en tanto que facilitan u obstaculizan el intercambio. Todas las variantes del Nuevo Institucionalismo a pesar de que presentan grandes diferencias en métodos analíticos e incluso en conclusiones de política económica, están unidas por su tratamiento de los factores que consideran las preferencias individuales y los objetivos como exógenos, mientras que en el institucionalismo tradicional se toman estos parámetros como endógenos.

“Las instituciones surgen y evolucionan debido a la interacción de los individuos. La creciente especialización y la división del trabajo en una sociedad es la fuente básica de la evolución institucional. Porque la interacción entre individuos supone costes de transacción positivos, este enfoque se distingue del equilibrio general de la economía neoclásica, en la que no hay costes de transacción y por lo tanto, no hay instituciones... Dentro de este marco institucional los individuos forman organizaciones para capturar los beneficios que surgen de la especialización y la división del trabajo. ..Cuando un número de contratos caen bajo un paraguas común, componen una organización... que no es más que nexo de contratos” (North, 1986)

El conjunto de alternativas limitado viene marcado por la estructura de las reglas de elección pública y los derechos de propiedad, así como por las normas de conducta

que limitan las alternativas disponibles para la gente. Los nuevos institucionalistas explican la existencia de las instituciones políticas, legales y en general sociales en referencia a un modelo de conducta individual, explorando sus consecuencias en términos de interrelaciones humanas (incluso consideran que pueden demostrarlo con la teoría de juegos si los juegos se repiten indefinidamente). Están muy próximos a las versiones standard y mecánicas de la racionalidad maximizadora, sin considerar los serios problemas de información. No obstante, existen también los teóricos “Austriacos” como Hayek que se alejan del enfoque neoclásico al reconocer la gravedad de los problemas de información en el mundo real y al no aceptar la tendencia hacia el equilibrio; no obstante, ambas escuelas “Austriacos” y neoclásicos asumen los supuestos fundamentales del liberalismo neoclásico en su individualismo metodológico y la racionalidad maximizadora. Algún autor les ha llamado “institucionalistas neoclásicos”. Es decir, como máximo, las instituciones forman el marco para los agentes individuales, pero no conforman al individuo. Esencialmente invierten el institucionalismo antiguo, pues a aquellos les preocupaba como las instituciones incidían en la conducta individual (aunque aceptaban que también la conducta individual afectaba, pero lentamente, a las instituciones), mientras que estos tratan de explicar las instituciones partiendo de la conducta individual.

2.2.2.2. Elementos básicos

El objetivo es proporcionar una teoría del cambio institucional. Esta teoría se construye sobre los costes de transacción, los derechos de propiedad y la teoría de la elección pública. Tiene que ser teoría, porque de otro modo le pasaría lo que a la AEI

que murió por falta de una teoría. *La NEI comienza con dos premisas: 1) que su marco teórico debe ser capaz de integrar la teoría neoclásica con la forma en que las instituciones modifican el conjunto de opciones disponibles a los seres humanos; y 2) que este marco debe construirse sobre los determinantes básicos de las instituciones, de forma que no sólo podemos definir el conjunto de opciones disponibles para la gente en cualquier momento, sino también analizar cómo cambian las instituciones y, por lo tanto, alterar en el tiempo el conjunto disponible de opciones.* (North, 1986)

Esencialmente la teoría de las instituciones parte de un supuesto de conducta individual, supuesto que implica que los individuos maximizan su propia utilidad; en un mundo de altos costos de información los individuos mejoran maximizando su propia utilidad más que la del grupo o la organización. Son los altos costos de información los que son clave para entender la estructura de las instituciones y organizaciones; el costo de medir los múltiples atributos de los bienes y servicios que intervienen en el intercambio. Si un bien o servicio en intercambio tiene muchos atributos de valor para las partes que intercambian, entonces el grado al cual estos atributos son capaces de ser medidos individualmente se convierten en la base para intentar estructurar el marco, de forma que el intercambio pueda tener lugar entre estas partes. Dado el supuesto de conducta individual y los altos costes de contratar, los costes de obligar (a que se cumplan los contratos) se convierten en un elemento crítico del grado en el que los costes de transacción en la sociedad disminuyen y se facilita el intercambio. A medida que el intercambio tiene lugar en un marco impersonal los costes de contratar, *ceteris paribus*, aumentan; porque no se conoce a las otras personas y no se puede asegurar su conducta. Aquí es donde es importante que haya una tercera parte que tenga poder coercitivo. Los

gobiernos tienen que jugar un papel esencial en obligar a que se cumplan los contratos en estas economías. La NEI es una nueva teoría de la forma en la que evolucionan las instituciones políticas y en el que la estructura institucional modifica y define los derechos de propiedad y fuerza dicha estructura. La NEI se refiere a las preferencias. La preocupación acerca de la equidad, así como la distribución de los beneficios del intercambio influye en las opiniones de la gente acerca de la equidad y justeza de los contratos. Los analistas políticos tienen que tener en cuenta el coste variable de la convicción ideológica en distintos marcos institucionales (la ideología consiste en un conjunto de creencias y valores individuales que modifican la conducta). La importancia de la convicción ideológica en un contexto específico es una función inversa del coste (de la misma) para el individuo.

La NEI sostiene respecto al cambio institucional: *“El cambio institucional se tiene que entender como resultante de la agregación de las decisiones de los agentes económicos que maximizan sus intereses individuales en el corto plazo en respuesta a los cambios en los parámetros subyacentes en el sistema económico, como se refleja en los cambios en los precios implícitos o explícitos que ellos enfrentan”* (Field, citado por Rutherford, Pág. 303)

Una fuente básica de cambio institucional son los cambios fundamentales y persistentes en los precios relativos, que llevan a una o las dos partes de un contrato a percibir que estarían mejor con alteraciones en el contrato. Si estos cambios se pueden lograr dentro de la estructura institucional existente, no sucederá nada; pero si la estructura actual tiene que alterarse para acomodar nuevas formas de contratos, esto

llevará a modificar el marco institucional, y en tanto en cuanto ello viole costumbres e instituciones básicas, conducirá a alterar las instituciones. Si se ponen obstáculos a esto, puede surgir el conflicto político.

La evolución de los ideales morales puede también tener una incidencia en estos cambios y sería erróneo limitar estos aspectos. Además, en la NEI se presume que el desarrollo institucional desde el individualismo conduce a la eficiencia individual para todos, ya que la institución surge como agregación de los esfuerzos de cada individuo por lograr su máxima satisfacción. Además, serán estables porque todos están “en equilibrio”. Así los acuerdos surgen y se mantienen espontáneamente (la mano invisible). La competencia frente a la escasez dicta que las instituciones más eficientes, las políticas, o las acciones individuales, sobrevivirán, y las ineficientes desaparecerán. *“En su forma más fuerte, el uso de los argumentos de la selección evolutiva en economía se supone que muestran como ciertas conductas, reglas de decisión o instituciones se seleccionan independientemente de los actores de las mismas”* (Rutherford, 1994)

2.2.2.3. North Douglas.

Pionero del nuevo institucionalismo, premio Nobel de 1993, argumenta que lo que se precisa es entender las instituciones que obstaculizan el progreso hacia los fines de la eficiencia del mercado y los medios para lograrlo. Los mercados libres no suponen mercados eficientes. *“Los mercados eficientes requieren un sistema legal bien especificado, y un tercer agente –el gobierno- para forzar a cumplir los contratos, así como un conjunto de actitudes hacia el contrato y el intercambio que estimule a la gente*

a hacerlo a bajo costo. Estamos todavía lejos de esta teoría, pero la NEI puede ser un paso adelante en este camino". (North, 1986), Davis y North (1971) se inspiraron en la literatura de la Elección Pública para intentar explicar cuándo y por qué los grupos de interés se organizaron para cambiar las reglas que les limitaban.

2.2.2.4. Williamson

Parte del trabajo de Coase (1937) y aunque parece que crítica la teoría neoclásica y que se preocupa por la teoría de la empresa, su alejamiento de la teoría neoclásica es parcial e incompleta, ya que se sigue basando en el sujeto que busca exclusivamente su propio interés. Williamson sigue sólo parcialmente (y mal según Hodgson) el trabajo de Simon de la racionalidad limitada. En el trabajo de Williamson "*el economizar en los costes de transacción*" es parte de una conducta de minimización de costos (que es lo dual de la racionalidad maximizadora). Es decir mantiene los supuestos ortodoxos de maximización con preferencias dadas y refleja los supuestos del liberalismo clásico.

2.2.2.5. Schotter

Se dedica a la teoría de juegos y crítica a la teoría neoclásica, pero el individuo abstracto se mantiene y el objetivo de los juegos es el agente maximizador. Muestra que las instituciones y las rutinas no son imperfecciones de mercado sino vitalmente necesarias para proporcionar información vital acerca de las estrategias de los otros agentes. Su argumento que las instituciones y las convenciones rígidas son funcionales al proceso de toma de decisiones, tanto internas como externas al mercado, está en

contradicción con la visión de la nueva derecha de que todas las rigideces deben disolverse. Aunque al mantener el supuesto de la racionalidad maximizadora Schotter no puede más que ser un crítico interno, se produce cierta tensión entre su adopción de los supuestos ortodoxos y su intento de describir algunas de las funciones informacionales de las instituciones.

2.2.2.6. Hayek

Los economistas de la escuela austriaca contrastan con los neoclásicos en particular porque rechazan la idea de equilibrio y por la mayor importancia que dan a los problemas de información y al papel del conocimiento en el proceso económico. Pero en el resto participan de las mismas premisas: los agentes son maximizadores, los gustos son exógenos, los individuos no inciden en su entorno o no de forma relevante para la teoría económica...Cuando Hayek considera que *“resulta un orden espontáneo al adaptarse los individuos a las circunstancias”* quiere decir que la conducta se adapta a la información y los límites que se presentan, pero la adaptación resulta del cambio en la información o en la percepción, no de un cambio en la naturaleza fundamental del individuo o de sus preferencias; es decir se adapta al marco que le presenta la sociedad, pero el individuo no experimenta la incidencia de las instituciones en sus planteamientos básicos.

Los individuos son considerados como nacidos con una personalidad fija; no están constituidos a través de procesos sociales, no se considera el tipo de individuo que

puede surgir de un orden social de un tipo dado y que puede contribuir a la evolución del orden social en el futuro.

2.2.3. Las instituciones y el crecimiento económico. Cambio institucional

Si la visión estática de las instituciones pretendía explicar las diferencias entre los niveles de desarrollo de los países, el cambio institucional podría resultar relevante para explicar el cambio de un régimen de crecimiento a otro, es decir, la evolución de la performance económica de un país. Si bien se espera que las instituciones sean relativamente inmutables, o al menos perdurables en el tiempo, diversas teorías de crecimiento económico han intentado modelar la posibilidad de que éstas cambien a través del tiempo, ya sea por procesos endógenos o exógenos a ellas mismas. En este sentido, la NEI ha desarrollado una hipótesis acerca del cambio institucional basada en dos premisas básicas: i) las instituciones importan; ii) las instituciones son endógenas. Desde esta perspectiva, las instituciones constituyen la causa primaria del crecimiento económico, pero, también, son modificadas por este proceso. Ahora bien, las instituciones importan –en la explicación del fenómeno del crecimiento económico–, pero otros factores también. Es innegable que el clima, la disponibilidad de recursos naturales, la distancia a la costa, la topografía, entre tantas otras variables naturales, también influyen en la productividad de la tierra, el capital y la mano de obra, y, en última instancia, en el crecimiento del producto bruto interno (PBI).

La causalidad primaria del crecimiento económico ha dado lugar a un interesante debate, conocido como *geography vs. Institutions*. Para el primer enfoque, las

instituciones son prácticamente inmutables, porque están determinadas por diversos factores exógenos, no controlados por el hombre, y que sólo cambian en períodos muy extensos de tiempo, como el clima, la disponibilidad de recursos naturales, la distancia a la costa, la herencia cultural, entre otros. Sachs (2003), uno de los mayores exponentes de esta visión, contrasta econométricamente la transmisión de malaria y su efecto sobre el PBI per cápita, y encuentra que, controlando por diversas variables institucionales, la correlación es alta y muy significativa. El autor discute la primacía de la causa del crecimiento económico y afirma que las instituciones fueron elegidas por el hombre teniendo en cuenta las características naturales del país. La geografía es entonces la causa primaria del desarrollo económico, y las instituciones actúan como un adaptador de estas condiciones para facilitar la actividad humana.

La visión institucionalista, iniciada por Acemoglu, Johnson y Robinson (2002), Easterly y Levine (2002), Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002), entre otros, sostiene que las características geográficas importan, pero a través de las instituciones. En la visión de estos autores, las instituciones son la causa primaria del desarrollo económico, ya que éstas controlan, regulan y moldean la forma en que el entorno geográfico afectará la actividad económica. Una consecuencia muy controvertida del enfoque geografista es que al sostener que ciertas condiciones naturales no varían con el tiempo, o lo hacen muy lentamente, puede explicar el hecho de que las naciones que han sido relativamente ricas en el año 1500, también hoy lo son. En esta visión existe un importante sesgo fatalista, ya que, si la geografía determina las trayectorias de crecimiento de los países, no hay nada que el hombre pueda hacer para revertir, o siquiera mejorar, dicha trayectoria (Chang, 2004).

Los institucionalistas respondieron a esta tesis con otra, la conocida reversal of fortunes (reversión de fortunas). Según esta teoría, la historia muestra que existen países que contaban con adecuadas condiciones naturales iniciales, en los que cierto subdesarrollo de sus instituciones ha creado un mecanismo de reproducción de las mismas, desincentivando paulatinamente el crecimiento, bloqueando la continuación de la tendencia positiva inicial, y aun revirtiéndola. Tomando como ejemplo la revolución industrial, y el atraso relativo que experimentaron los países productores de materias primas, los institucionalistas remarcan que: *“El rol de las instituciones se volvió crucial cuando una nueva forma de producción, específicamente la industrial, emergió en el horizonte histórico, acabando con las ganancias de las actividades tradicionales [...] Cuando surgieron las nuevas oportunidades de negocios, el efecto de las instituciones fue bloquear la industrialización (en los países en donde aparentemente opera la reversión de fortunas)”*. (Acemoglu et al., 2002).

Los institucionalistas atribuyen este desarrollo de mecanismos de persistencia y cambio institucional a la premisa de endogeneidad de las instituciones respecto del proceso de crecimiento económico. Sin embargo, cuando estos mecanismos comienzan a operar, se deduce peligrosamente que el cambio institucional es inconcebible, coincidiendo esta tesis con la geográfica, para la cual el patrón de desarrollo estaba determinado exógenamente.

Para Przeworski (2004a), los institucionalistas confunden los mecanismos de bloqueo y reproducción con la condición de endogeneidad de las instituciones. Si el proceso de crecimiento económico efectivamente crea mecanismos de bloqueo y

reproducción de las instituciones existentes, entonces las instituciones no pueden cambiar, aún si cambia el proceso de desarrollo. Por el contrario, si se afirma que las instituciones funcionan en forma endógena al crecimiento económico, es decir, existe un proceso de realimentación entre las instituciones y el crecimiento, entonces no existiría ningún mecanismo de bloqueo y reproducción de las instituciones existentes. Además de esta aparente confusión en la literatura institucionalista, Przeworski (2004a) observa que el lenguaje utilizado (bloqueo y reproducción) es utilizado también en la narrativa marxista. Esta coincidencia podría ser un indicio de que existen otros puntos de contacto entre ambas visiones, tan aparentemente opuestas.

Por su parte Chang (2006) sostiene que, para Marx, los seres humanos pueden cambiar las instituciones, aunque no en el contexto institucional de su propia elección. En este sentido, si tanto los institucionalistas como los marxistas sostienen que las instituciones tienden a reproducir las condiciones que les dieron origen, entonces ninguno de los dos enfoques puede explicar la emergencia de nuevas instituciones en un sistema existente. Este impasse, al que arribarían los tres enfoques, puede deberse a la forma en que está planteado el debate sobre cambio institucional, donde las diversas perspectivas intentan determinar cuál es el factor que determina en primera instancia la trayectoria económica de un país económico. La lógica institucionalista señala que, si las instituciones son la causa primaria del crecimiento económico, entonces éstas no pueden ser causadas a su vez por “otros factores”, como la geografía o las fuerzas de producción, en el lenguaje marxista.

A partir del análisis de diversos casos históricos, Banerjee y Iyer (2002) concluyen que el enfoque geográfico ganaría el debate sobre la causa primaria del desarrollo. Esta premisa parece haber sido aceptada en parte por el enfoque institucionalista: “... *las condiciones subyacentes invariantes, la ‘geografía’, determinan las condiciones iniciales, que darán lugar a un determinado patrón y ritmo de desarrollo, que, a su vez, moldeará la evolución de las instituciones*” (Rodrik, Subramanian y Trebbi, 2002). Sin embargo, desde esta perspectiva, también se sostiene que a largo plazo no puede dejar de reconocerse que existe cierta endogeneidad entre el desarrollo económico y las instituciones. En síntesis, la geografía ha sido reconocida como causa primaria del crecimiento por las visiones institucionalista y marxista, sin por ello perder la consistencia de sus respectivas tesis sobre el desarrollo económico. Sin embargo, queda pendiente analizar cómo estas visiones conciben el cambio institucional, cuando las instituciones se reconocen como causas, aunque ya no primarias, del proceso de crecimiento económico –ya sea directas (como en la teoría institucionalista) o indirectas, a través de las fuerzas de producción (en la visión marxista).

Para Przeworski (2004a), esta pregunta permite resolver el interrogante sobre el impasse en la que caen las teorías de cambio institucional: “*Si las instituciones se reproducen a sí mismas, si es necesario que exista un bloqueo exógeno a las nuevas oportunidades para el desarrollo, entonces las instituciones sólo pueden cambiar como resultado de un quiebre del sistema [...] Si las instituciones se reproducen a sí mismas, pueden entenderse como invariantes, ya que fueron creadas a partir la conjunción de las condiciones ‘geográficas’ y de las preexistentes. Este es el motivo por el cual el lenguaje de la reproducción conduce tanto a neoclásicos como a marxistas al mismo*

impasse. La causalidad no puede ser establecida en los términos de este lenguaje.
(Przeworski, 2004a: 17).

La razón de este *impasse* es que ninguna perspectiva puede considerar a la relación entre desarrollo e instituciones como un proceso verdaderamente endógeno, es decir, que ambas variables son causa y consecuencia a la vez, en un proceso que se retroalimenta constantemente. Nuevamente, existe aquí un problema de utilización errónea de un concepto: la endogeneidad no puede conducir a la conclusión de que las instituciones son invariantes para los institucionalistas, o “se reproducen a sí mismas” para los marxistas. Ambas visiones sólo llegan a reconocer que el proceso de desarrollo económico afecta a las instituciones, y que una vez transformadas, éstas vuelven a reproducir las condiciones existentes. Si bien parece que las teorías describen un proceso endógeno, no lo es, por cuanto no logran explicar internamente por qué se produce el cambio institucional a partir del proceso de desarrollo económico, a qué obstáculos se enfrentan las fuerzas de cambio y bajo qué condiciones éstas prevalecen sobre el *statu quo*. Las teorías expuestas explican algunas causalidades que no resultan suficientes como para caracterizar de endógeno al fenómeno tan complejo como el que intentan analizar. Un ejemplo de la complejidad de estas relaciones, no captada por las teorías institucionalistas y marxistas, es el cambio cultural y económico que generó la revolución industrial: *“La industrialización, por ejemplo, volvió a la gente más ‘racional’ y ‘disciplinada’. Esto queda evidenciado por el hecho de que antes de alcanzar un alto grado de industrialización, alemanes y japoneses eran percibidos desde los países desarrollados como haraganes, irracionales y hasta genéticamente incapaces*

de manejar maquinarias, una visión diametralmente opuesta al estereotipo vigente sobre estos pueblos”. (Chang, 2006)

Otra importante crítica que han recibido las teorías de cambio institucional, tanto institucionalistas como marxistas, apunta al período de tiempo que ambas consideran relevante para el análisis. Diversos autores señalan que, si bien estas perspectivas teóricas no descartan que a largo plazo las instituciones más perdurables experimenten cambios, este período de tiempo no suele ser contemplado en el análisis. Al trabajar con horizontes temporales relativamente cortos, las variables que cambian sólo a largo plazo se vuelven prácticamente inmutables, distorsionando los resultados tanto a nivel teórico como empírico. (Sindzingre, 2003). Un ejemplo de este problema de temporalidad se refiere la tradición de un país, institución que suele suponerse inmutable. Al respecto, Chang comenta: “... *contrariamente a la actual creencia popular en occidente, la cultura islámica era mucho más tolerante, abierta a la ciencia y pro-comercio que el cristianismo, hasta por lo menos el siglo dieciséis*” (Chang, 2006). Otro ejemplo histórico es el caso de Francia, que es vista hoy como una nación que siempre tuvo una tradición *dirigiste*, pero no debe olvidarse que entre la caída de Napoleón y la Segunda Guerra Mundial, sostuvo un régimen librecambista incluso más severo que el británico en algunos aspectos. (Kuisel, 1981)

Sin embargo, más allá de estas críticas puntuales, las falencias de las teorías neoclásicas y marxistas para explicar el cambio institucional parecen deberse a causas más profundas, relacionadas con su visión acerca de la libertad del hombre para realizar cambios en su entorno. En ambas teorías, parece subyacer cierto determinismo acerca de

la naturaleza humana. Para la economía ortodoxa, sólo la racionalidad maximizadora e individual guía las decisiones de consumo y producción. Para la economía marxista, la maximización de la plusvalía relativa determina un salario de subsistencia, y por lo tanto, un consumo de subsistencia que define los límites del accionar humano. Si bien Marx reconoce una relación dinámica entre las instituciones políticas y sociales y la estructura económica subyacente, el cambio institucional sólo puede concebirse en su aparato metodológico a partir del colapso del sistema por su propio funcionamiento. Es en este sentido que algunos autores encuentran un punto de contacto con la perspectiva neoclásica, según la cual el cambio institucional queda relegado al ámbito de la irracionalidad, o a factores exógenos a la voluntad humana hacia el cambio. Por lo tanto, la única forma de quebrar el determinismo institucional y cultural es aceptando esta capacidad del hombre para generar cambios. Es a partir de este reconocimiento que se vuelve posible la construcción de una teoría de crecimiento económico que permita explicar endógenamente el proceso de evolución de una economía y de sus instituciones, y su interacción con factores exógenos. *“Sólo cuando aceptamos la naturaleza multifacética de la cultura y las instituciones, y la existencia de ‘tradiciones’ en una sociedad, comenzamos a entender que lo que la gente cree y hace es relevante en un sentido real.”* (Chang, 2006)

2.2.4. ¿Las reglas importan? Instituciones, informalidad y crecimiento

En la década de 1980 el análisis institucional irrumpió en un tema relativamente nuevo y hasta ese momento dominado por corrientes estructuralistas: la informalidad. Antes de, o paralelamente a, adquirir fama internacional, el trabajo de Hernando de Soto,

El otro sendero (1986), llamó la atención proponiendo una explicación a la economía informal alternativa a las hipótesis estructuralistas que habían dominado la discusión. La explicación era relativamente sencilla y casi de sentido común: la informalidad está asociada a los altos costos de la formalidad. Con diferentes estudios de caso (vivienda, comercio, transporte), De Soto mostró, por la vía de la ilustración, los mecanismos de una legalidad excluyente. Su estudio, por lo demás, atrajo atención sobre el tema y le siguieron una serie de revisiones de sus tesis y estimaciones. Pese a su enorme popularidad e influencia pública, en el Perú fue relativamente escaso el debate académico alrededor de las ideas de De Soto.

Un debate más académico que abrió “El otro sendero”, se enfocó en el rigor del sustento empírico de sus afirmaciones. Rossini y Thomas (1990) inciden en la poca idoneidad de utilizar metodologías de medición de la economía “en negro” o subterránea diseñada para economías desarrolladas, en la medición del sector informal en el Perú. Critican las ambigüedades y la poca certeza que emergen de las estimaciones estadísticas efectuadas por el Instituto Libertad y Democracia (ILD). El peligro central que detectan los autores es la posible sobreestimación del crecimiento del sector informal en los países en desarrollo. En el ámbito internacional, más allá de la publicidad, las críticas tampoco faltaron. Bromley (1990) cuestiona si la agenda de reformas “socio-legales” de De Soto, focalizadas en el tema de registros de propiedad y simplificación administrativa, contenía realmente las necesarias. Sugiere, además, que los problemas institucionales y legales relacionados con el sistema de justicia debieron estar cuando menos en el mismo nivel de urgencia que las áreas de atención propuestas por el ILD. Otras revisiones de las hipótesis de De Soto (Woodruff, 2001; Culpeper, 2002), expresan en síntesis que la

evidencia que sostiene las afirmaciones de De Soto es insuficiente, y que las recomendaciones de políticas son particularmente incompletas; es decir, que existen una serie de reformas complementarias que De Soto subestima.

El impacto en políticas de De Soto (1986) fue importante. En los últimos años de la década de 1980 se implementaron una serie de normas para desregular y simplificar una serie de trámites formales. Luego, en la década de 1990, se dictaron normas para eliminar barreras burocráticas en la administración pública. La Ley Marco para el Crecimiento de la Inversión Privada, Decreto Legislativo 757, de noviembre de 1991, sentó las bases para la simplificación administrativa pública pues establecía de manera obligatoria que todas las entidades públicas aprobasen normas tendientes a unificar, sistematizar y reducir los procedimientos administrativos comunes. Más recientemente, el 19 de julio del 2003, salió publicada en el diario oficial El Peruano la Ley 28032, Ley de Eliminación de Barreras Burocráticas a favor de la Competitividad de los Agentes Económicos, a la cual se deben someter la totalidad de las entidades de la administración pública. En la mencionada ley se modifica el artículo 48.º De la Ley 27444, Ley del Procedimiento Administrativo General, que establecía el trámite a seguir para el cumplimiento de las normas del procedimiento administrativo. El aspecto medular de la ley modificatoria recae en la responsabilidad de la Presidencia del Consejo de Ministros, sin perjuicio de las facultades atribuidas a la Comisión de Acceso al Mercado del Instituto Nacional de Defensa de la Competencia y de la Protección de la Propiedad Intelectual (INDECOPI), de garantizar el cumplimiento de las disposiciones relativas al procedimiento administrativo general y evitar la imposición de barreras burocráticas

dentro de este procedimiento. Que se continúen produciendo normas para limitar las barreras burocráticas sugiere las dificultades para el avance de la reforma institucional.

Una tesis central del trabajo de De Soto es que la informalidad se traduce en activos “muertos” (De Soto, 2000). Formalizar la propiedad inmueble permitiría, entonces, resucitarlos, convirtiéndolos en la palanca que falta para el acceso al crédito necesario para prosperar. Si bien desde fines de la década de 1980 se trató de poner en práctica la sugerencia, el avance en la titulación fue escaso. Hacia mediados del decenio siguiente se buscó darle nuevo impulso, a través de la Comisión de Formalización de la Propiedad Informal (COFOPRI), organismo público descentralizado adscrito al Ministerio de Justicia. En los últimos diez años este programa ha repartido más de un millón de títulos de propiedad (Panaritis 2001; World Bank, 1998). Erica Field ha explotado el experimento natural que el programa de formalización provee para explorar los efectos de la seguridad adicional de la propiedad que brinda el título sobre diferentes aspectos del comportamiento económico de los hogares: uso del tiempo dentro y fuera del hogar, oferta laboral, el rol de la mujer en el hogar, patrones de fertilidad, acceso al crédito.

Como se verá, los efectos son importantes en diferentes aspectos, pero no en el más enfatizado por De Soto, esto es, el de acceso al crédito. Field (2002, 2003a) encuentra que la tenencia de título de propiedad está asociada con cambios sustantivos en los patrones de uso del tiempo tanto de hogares como de comunidades. Los hogares con títulos de propiedad tienden menos a dejar a algún miembro cuidándolo por razones de seguridad. La diferencia es de 36 puntos porcentuales en relación con hogares sin

título de propiedad. Así también, la fracción de hogares que mantienen sus actividades empresariales dentro del hogar se reduce en 48 puntos. La participación en el mercado laboral también se incrementa en los hogares con títulos: 17% más horas que los hogares sin título. Asimismo, la probabilidad de participar en actividades no laborales fuera del hogar se eleva en 38%. Por último, el número de hogares que han usado el sistema judicial formal es significativamente más alto entre los hogares con títulos. La evidencia indica, pues, que el título de propiedad reduce los recursos invertidos en proteger su propiedad. Hallazgos en esta misma línea han sido presentados por Kagawa (2001).

2.2.5. El Estado peruano y sus instituciones

El marco de análisis institucional ha contribuido a incorporar la dimensión política en los procesos y resultados económicos (North, 2000; Dixit, 1996, 2003). La explicación de la persistencia de altos costos de transacción, particularmente aquellos más cercanamente asociados a la gestión pública, reside en las imperfecciones del mercado político. Los grupos de interés van a pugnar por mantener arreglos institucionales ineficientes siempre que esto les sea conveniente. Cada arreglo institucional genera un volumen de rentas, que induce a comportamientos entre los agentes para obtener la mayor participación en su distribución. El marco institucional de gobierno debería contener los incentivos para limitar este tipo de juego, que sacrifica el bien común y los objetivos de largo plazo. El problema es que en el caso peruano precisamente no parece contenerlos. El Banco Mundial (2001) reúne y sintetiza un volumen importante de estudios sobre las instituciones de gobierno, y concluye que son las características institucionales de largo plazo, que gobiernan los incentivos de los que

toman decisiones políticas, las responsables del entorno de volatilidad en las políticas y el subdesarrollo institucional. Específicamente, el entorno institucional incentiva decisiones enfocadas en satisfacer intereses estrechos y de corto plazo, con restricciones y contrapesos muy limitados a las decisiones ejecutivas, y escaso nivel de rendición de cuentas (accountability) frente a los ciudadanos. La consecuencia de esto es un escaso desarrollo del aparato estatal, lo que se traduce en poca capacidad para ofrecer servicios públicos de buena calidad y de una manera eficiente, así como para mantener un entorno legal y regulatorio predecible para la actividad privada.

No es difícil encontrar ejemplos de esto en áreas como el manejo de las finanzas públicas, los servicios sociales o la administración de justicia. Más aún, vicios del gobierno central tienden a repetirse en las instancias más locales de gobierno (Eyzaguirre, 2001). La literatura reciente ha documentado algunas de estas carencias e identificado sus raíces institucionales, pero otras áreas que han recibido considerable atención en la literatura internacional han sido más bien poco estudiadas. Un ejemplo de esto último es el tema del presupuesto público. El mismo proceso presupuestario ha recibido atención insuficiente. Ugarte (2000) destaca la creación del Sistema Integrado de Administración Financiera (SIAF) como eje de un cambio en el enfoque de gestión del presupuesto orientado al trabajo basado en metas y a una mejor accountability. Sin embargo, no existen estudios académicos que detallen en qué magnitud el SIAF y la normativa que lo acompañó desencadenaron efectos en la dirección esperada. En cuanto al sistema de inversión pública, Ugarte argumenta que la creación de la Oficina de Inversión dentro del Ministerio de Economía y Finanzas (MEF) no ha sido suficiente para que la programación y ejecución de la inversión esté basada en criterios de

rentabilidad, principalmente por la falta de capacidad de los interlocutores del MEF, esto es, de los demás sectores de la administración pública. Fundar, de México (Guerrero y Hofbauer, 2001, Lavielle et al; 2003), ha hecho estudios comparativos de varios países de Latinoamérica, evaluando la transparencia del proceso presupuestario en varias etapas o aspectos y los resultados ubican al Perú como el país menos transparente entre los cinco países evaluados el 2001 y en el lugar 6 de transparencia de los diez países evaluados el 2003. Comparativamente a los países evaluados el 2003, los aspectos críticos del Perú fueron los procesos de asignación, fiscalización y participación; el trabajo de contraloría; y la rendición de cuentas. (Jiménez, 2002, 2003) ha analizado la ley de prudencia y transparencia fiscal y sus potenciales efectos macroeconómicos. El nivel del análisis no puede ser otro que el meramente conceptual, puesto que aún no se cuenta con evidencia empírica. En efecto, desde su aprobación la norma se ha incumplido cada año. Sin embargo, preguntas tales como ¿qué factores determinan o condicionan la distribución intersectorial o intertemática de recursos públicos? y ¿cuáles están detrás de la distribución al interior de cada sector? han sido aún muy poco exploradas.

Recientes investigaciones han buscado abrir la “caja negra” del presupuesto, pero los análisis son aun meramente descriptivos. Un ejemplo se puede encontrar en el análisis del sector salud en Francke et al. (2003). En cuanto a los servicios públicos, Alcázar et al. (2003) han contribuido con un modelo de análisis basado en la aplicación de encuestas de seguimiento del gasto público (Public Expenditure Tracking Surveys - PETS) y exámenes detallados de las transferencias a gobiernos municipales, con particular foco en el emblemático Programa Vaso de Leche y en el gasto en educación básica. Si bien

las transferencias son progresivas (los distritos más pobres reciben proporcionalmente más recursos), existe escaso monitoreo y supervisión sobre su uso, así como poca rendición de cuentas por parte de los municipios. En el caso del Vaso de Leche, el análisis permite seguir los recursos hasta el beneficiario final. La conclusión es que tan solo alrededor de 30% de los recursos del programa llegan efectivamente a quienes se quiere beneficiar, niños menores de 7 años y madres embarazadas o en estado de lactancia. Más allá de esta conclusión, el estudio detalla una serie de ineficiencias en el manejo del programa y la diversidad de prácticas en su gestión local, incluyendo el tipo de alimento entregado y los precios pagados por los insumos.

2.2.6. Reformas y análisis institucional

El período de la Junta Militar 1968 -1980, el primer gobierno de Alan García y la década de 1990 trajeron nuevas áreas de interés para el análisis institucional. El proceso de reformas estructurales que se comenzó a implementar de manera paralela a las políticas de estabilización, orientadas a restaurar los equilibrios macroeconómicos fundamentales, produjo un campo fértil para el análisis institucional. Así, el tema mismo de las reformas, su viabilidad, las fuerzas detrás de su impulso y sus limitaciones han sido materia de diversos análisis (Abusada et al 2000, Wise 2003, Pascó-Font y Saavedra 2001, Jaramillo y Saavedra 2005). Un tema de directo interés es el de las llamadas “reformas de segunda generación”, que precisamente buscan abordar aspectos institucionales críticos para un crecimiento económico sostenido (Burki y Perry, 1998). En el abordaje de estos temas se pueden identificar diferentes tendencias. En buena parte de la literatura ha habido una tendencia a restringirse a la identificación de las

dificultades de su implementación en cuanto a las condiciones técnicas. Esto generalmente se refiere al recurso humano con que cuenta el Estado y a las competencias para formular y llevar adelante el conjunto de la reforma y sus partes componentes, desde el diseño institucional y organizacional hasta el marco jurídico y la ejecución (Ugarte, 2000).

Alternativamente, hay un foco en los elementos de la ‘agenda pendiente’ de reforma, como una constatación de lo que falta por hacer, sin plantearse por qué no se procede a la reestructuración estatal en cuanto tal o cómo ‘lo que no se hace’ determina el comportamiento y los resultados de la economía (Abusada et al, 2000). La lógica de interpretación es que no se alcanzó un mayor éxito económico porque la reforma estructural no se realizó; la presunción es que de haberse realizado hubiese habido éxito. En otros casos, el enfoque se acerca a la vertiente analítica de ‘economía política’, abordando el tema según la lógica propia de las reformas estructurales y la dificultad inherente en su realización (Guerra García 1999, Ortiz de Zevallos et al 1999, Tanaka 1999). Guerra García (1999) enfoca su análisis en la operatividad misma del sector público, enfocándose en la dinámica política del ajuste estructural. Ortiz de Zevallos et al (1999), por su lado, se enfocan en la reforma institucional. Además de las condiciones técnicas, se incorporan elementos políticos, tales como el papel obstaculizador de los intereses particulares, sea al interior de la coalición que apoya al gobierno o entre los posibles beneficiarios o perdedores de las reformas, así como el estilo de gobierno y de liderazgo político (Tanaka, 1999).

En este marco, las condiciones políticas juegan un papel explicativo en el desempeño económico. En esta perspectiva, desde un análisis que incide en la

problemática interna de la alianza reformista, o de las presiones de grupos de interés o demandas sociales, resulta más ‘natural’ que la reforma del Estado no se haya dado. En algunos casos, se trata de elaboraciones que apuntan a que la reforma no podía darse y por qué, sea que se aborde en alguna política o área particular, o en el Estado en general (Jaramillo y Saavedra, 2005) Una de las reformas institucionales más importantes consistió en el retiro del Estado de la función empresarial. La principal modalidad de este retiro fue la transferencia de activos al sector privado, mediante el llamado “proceso de privatización”. Las privatizaciones más importantes (telefonía, electricidad) involucraron la transferencia de monopolios o cuasi monopolios naturales y, por lo tanto, generaron una demanda de regulación. No es extraño, pues, que una de las áreas de análisis que más se haya desarrollado sea la de la regulación. En este campo tenemos desde los estudios que han buscado explicar por qué se privatiza o se deja de privatizar (Alcázar et al 2000; Tavera 1999, 2000; Barrantes et al 2003; Gallardo 2000) hasta los modelos de regulación adoptados y sus consecuencias (Alcázar y Pollarolo 2000, Barrantes et al 2000, Távara et al 1998, Fernández Baca 1998, Bonifaz 2001, Aguilar 2003).

Otro tema importante en esta línea son los impactos de la privatización sobre el sector, las empresas y los usuarios (Torero et al 2003; Torero y Pascó -Font 2001a, 2001b; Torero 2002; inter alia). Iguíñiz y Barrantes (2004) han hecho un balance de la investigación y encuentran significativos avances en los últimos años, pero una agenda amplia por abordar todavía. Una modalidad menos usada, pero de la cual probablemente se vea más en el futuro, son las concesiones. Aún no se cuenta con muchos análisis al respecto. Un trabajo pionero en esta dirección es el de Alcázar y Lovatón (2003), sobre los impactos de la concesión del puerto de Matarani en diferentes grupos de interés. Los

autores encuentran que en general la concesión ha permitido cambios importantes sobre el funcionamiento del puerto, en particular una mayor eficiencia, e incremento en las ventas y utilidades de la empresa. La mayor eficiencia proviene de un aumento del rendimiento en carga y descarga e incremento de las ventas —pese a que las tarifas no han cambiado de forma significativa—, pues se observó una tendencia creciente de la carga proveniente de Bolivia. Se identifica también a ganadores del proceso: el gobierno, el concesionario y los usuarios finales; y a los perdedores del proceso: los trabajadores.

La idea del retiro del Estado de la actividad empresarial está asociada a la promoción del mercado competitivo como el mecanismo más eficiente para asignar los recursos. Para garantizar la leal competencia en los mercados y la protección al consumidor se creó el Instituto de Defensa de la Competencia y de la Propiedad Intelectual (INDECOPI) Esta constituye una experiencia innovadora, que ha atraído la atención de investigadores. Boza (1998) recoge un conjunto de artículos que, por un lado, hacen un recuento de las actividades del INDECOPI en sus primeros cinco años, y, por otro, presenta algunos análisis sobre su rol y sus retos centrales. Si bien el tono del volumen es celebratorio, provee una introducción a los diversos e importantes temas que debe abordar la institución como soporte de la economía de mercado: promoción de la competencia, defensa del consumidor, propiedad intelectual y fomento de la innovación. Desde un enfoque de creación de institucionalidad para el desarrollo, Becker (2001a, 2001b) plantea el rol del INDECOPI en el contexto de un esfuerzo reformador orientado a proveer “imperio de la ley”. En esta dirección, subraya las dificultades de una reforma judicial comprehensiva e interpreta la emergencia del INDECOPI como una vía alternativa a esta complicada reforma. Así, puesto que resulta muy difícil llegar a la

solución ideal, el INDECOPI resulta una buena opción ya que, si bien su alcance es parcial, ataca un área sensible para el desempeño de la economía.

Por su lado, Orbach (1999) analiza la pertinencia de una política de competencia, que regule y controle los efectos de la concentración de poder de mercado en el contexto de una economía en desarrollo, validando el enfoque del INDECOPI. En cuanto a sus características, dentro de un estudio sobre autonomía de instituciones económicas, Velarde y Rodríguez (1998) analizan el caso de su Comisión de Fiscalización de Dumping y Subsidios. Encuentran que, si bien en la práctica su actuación revela autonomía, en su marco normativo está limitada por la capacidad del Poder Ejecutivo de nombrar o sacar a miembros de la Comisión.

Bastante menos literatura se encuentra acerca de los efectos o impactos del INDECOPI. Webb y otros (2006), al analizar su actuación en el ámbito de las políticas anti-dumping, llegan a la conclusión de que ha diferenciado entre competencia desleal y dumping, por un lado, y daños y salvaguardas, por otro: mientras que en relación con el primero ha aplicado estrictos criterios técnicos, en el segundo ha incluido consideraciones políticas más amplias. Sugiere que, a pesar de algunos retrocesos de los principios originales, la reforma debe perdurar. Claramente, en esta área hay una agenda de investigación académica pendiente bastante amplia.

2.2.7. Instituciones y Gestión pública

Otra línea importante de estudios a considerar es la institucionalidad asociada a la gestión pública. El sector salud es uno de los que ha recibido considerable atención. Alcázar et al. (2000), por ejemplo, hicieron una evaluación hacia fines de la década pasada, orientada a identificar áreas de reforma pendientes. La agenda de temas institucionales es copiosa. El sistema es fragmentado y existe escasa coordinación entre sus componentes (Ministerio de Salud, Es Salud, Sanidad de las Fuerzas Armadas y de las Fuerzas Policiales, y sector privado). Problemas de superposición de objetivos públicos y subsidios inintencionalmente cruzados son algunas consecuencias de este tipo de estructura. También se identifican problemas en la gestión de las adquisiciones, ineficazmente sobre reguladas, y de los recursos humanos, con una carrera que induce la sobre especialización y concentración en establecimientos de mayor nivel (hospitales), cuando el grueso de la demanda está en el primer nivel de atención, y sistemas de asignación de recursos poco equitativos. Por otro lado, hay una dualidad entre programas especiales (mejor focalizados, con una estructura remunerativa que permite premiar la capacidad, y más eficientes) y direcciones de línea, que eventualmente debe ser abordada. Un diagnóstico similar es el de Johnson (2001), quien además elabora una propuesta de reforma.

Pese a este cuadro de necesidades de reforma, en el sector salud hubo significativos avances durante la década de 1990. Pollarolo (2000), en un balance de lo avanzado en esa década en cuanto a reformas institucionales en este sector, encuentra que si bien hay una mayor asignación presupuestal y un enfoque de focalización, aun el

gasto per cápita en salud observado al final de ese decenio era insuficiente y persistían varios de los más serios problemas que afrontaba el sector a inicios de la década: gasto público regresivo, ineficiencia excesiva en la administración de recursos y barreras no económicas en el acceso al servicio. El Instituto Apoyo (2002), por otro lado, analiza los cambios institucionales asociados a la implementación de los seguros públicos (Seguro Escolar Gratuito y Seguro Materno Infantil) a fines de la década pasada, e identifica una superposición de funciones al interior del Ministerio de Salud, con otros programas y con otras formas de aseguramiento (específicamente, Es Salud). Encuentra también un positivo efecto de empoderamiento de la población.

Un estudio de Alcázar y Andrade (1999), además de proveer una rica descripción de la institucionalidad del sector, se concentra en dos características deseables pero inusuales en la administración pública peruana: transparencia y rendición de cuentas, en un setting también inusual: los hospitales públicos. El estudio halla evidencias de dos tipos de corrupción: ausentismo y realización inadecuada entre el esfuerzo realizado y el “técnicamente apropiado”. Encuentra también que estas prácticas están asociadas al tipo de gestión: un manejo más centralizado genera una mayor efectividad en la rendición de cuentas. Asimismo, la corrupción está asociada a la falta de efectivos mecanismos de control y sanción. Finalmente, el tipo de contrato (nombrados) y el costo de oportunidad del médico están asociados al ausentismo. Alcázar y Pollarolo (2001), por su lado, en una descripción detallada del régimen laboral de los docentes públicos, documentan un sesgo anti rural. Encuentran que el marco legal establecido por la Ley del Profesorado y normas reglamentarias ha sido modificado por efecto de leyes posteriores (leyes anuales de presupuesto y leyes que autorizan al Ministerio de Educación a convocar directamente

a concurso para las plazas disponibles), así como por distintas prácticas administrativas en el interior del país, muchas veces basadas en el desconocimiento de las normas. Así, en la práctica ha venido ocurriendo, por ejemplo, que, en los últimos concursos, a contrapelo de lo que manda la ley, se han venido llenando primero las plazas urbanas y después las rurales. La consecuencia de esto es que normalmente quedan plazas rurales por llenar, las que son asignadas a docentes contratados, que por lo general son postulantes que no aprobaron el examen. Así, no es extraño que los docentes rurales se sientan “varados” en los márgenes del sistema (Alcázar y Pollarolo 2001: 39). En suma, las autoras encuentran que el régimen de la carrera docente es (1) improvisado, inestable e impredecible; (2) poco transparente, porque los docentes no cuentan con toda la información sobre los aspectos modificados y los alcances de los cambios; (3) carente de racionalidad, porque no alienta la competencia y el desempeño laboral; y (4) sesgado en contra de los docentes rurales.

La política social también ha recibido atención. Alcázar y Wachtenheim (2001), usando una muestra de proyectos de infraestructura básica de FONCODES para indagar en factores institucionales asociados al desempeño de este tipo de proyectos, encuentran que si bien la participación de la comunidad eleva las probabilidades de éxito de los proyectos, este efecto está mediado por sus características: comunidades pequeñas, con mayor nivel de capital humano y menos pobres tienen mayor probabilidad de influenciar positivamente en el éxito de los proyectos. También son importantes el tipo de proyecto, la capacitación a la comunidad y una gestión adecuada. Más cercano al ángulo de las ciencias políticas, Schady (1999), al estudiar la lógica política detrás de la elección de obras en zonas de pobreza, halla evidencias de un ciclo político en el gasto en los

proyectos de FONCODES: los gastos se incrementan antes de elecciones nacionales y los proyectos se canalizan hacia provincias de mayor rentabilidad política. No obstante, el autor también destaca que el calendario electoral de ningún modo es el único determinante de la evolución de montos ejecutados por FONCODES.

Un tema asociado es la participación ciudadana en el proceso de ejecución de políticas. Tanaka y Trivelli (2002), al analizar el proceso de focalización y la participación de la sociedad civil en las políticas sociales durante la década de 1990, hallan que las prácticas clientelistas y los grupos de interés dificultan que los más pobres se beneficien de las políticas sociales. Dichas prácticas son en parte consecuencias de las superposiciones y de la duplicación de esfuerzos observadas entre programas temporales y aquellos que actúan como parte de la estructura permanente del Estado. Tanaka (2001) explora este mismo tema e identifica, mediante varios estudios de casos, factores que hacen democrática y eficiente la participación, así como los que actúan en sentido contrario.

Finalmente, un tema de importancia muy actual, pero poco explorado en la investigación: la descentralización. Casas (2005) analiza el avance del proceso de descentralización y encuentra que el sistema de incentivos generados por tal proceso aún tiene muchos aspectos que mejorar para que, por ejemplo, dicho proceso sea fiscalmente neutral. En particular, el autor pone énfasis en que es necesario generar incentivos para que los gobiernos regionales y locales se comporten de manera fiscalmente responsable, en términos de recolección de impuestos e imposición de tasas y contribuciones. También destaca que parte de los instrumentos disponibles para lograr dicha consistencia

son los criterios de reparto de las transferencias intergubernamentales y los límites al endeudamiento. Recientemente también, un equipo de investigadores del Grupo de Análisis para el Desarrollo (GRADE) y de la Universidad Cayetano Heredia abordaron un conjunto de temas relacionados con la descentralización de los sectores educación y salud, y subrayan la importancia de considerar la heterogeneidad en el diseño del proceso (Valdivia et al., 2005).

2.2.8. Teorías de crecimiento económico

¿Existe algo nuevo en la teoría del crecimiento? Debe haber algo nuevo, diferente a lo esbozado hace doscientos años por los clásicos de la economía; el mundo capitalista es el mismo en rasgos generales, pero a la vez ha cambiado mucho; es diferente el capitalismo campesino-artesanal-manufacturero circunscrito a la Inglaterra de fines del siglo XVIII, al capitalismo industrial, de servicios y globalizado de nuestra época. La segunda pregunta es: ¿cuál es el motor o los motores principales, que han mantenido el crecimiento de los países capitalistas avanzados? La respuesta sirve justamente para formular el siguiente cuestionamiento: ¿el futuro crecimiento, a largo plazo, será producto de las mismas causas?

Una pista la proporciona una fuente digna de tomarse en cuenta, la del Presidente de la Reserva Federal de Estados Unidos, cuando afirma, insistentemente, que “algo especial le ha sucedido a la economía en los años recientes”; Alan Greenspan, desde la segunda mitad de los noventa, señalaba que la economía estaba cambiando de manera notable: crecía el PIB junto con una disminución de la inflación y del desempleo, pero

también se observaba un ascendente mercado de valores y aumento en la productividad del trabajo, en los beneficios empresariales y en los salarios reales. El banquero se refería a la próspera situación económica de Estados Unidos en el periodo 1995-99, que se extendió al año 2000. Una extraordinaria situación no prevista, aún más notable cuando se venía de un decenio de recesiones y alta inflación, que había creado un ambiente sumamente pesimista.

Para Greenspan (1999) la nueva situación económica en Estados Unidos “parece que tiene sus raíces en el actual avance tecnológico” y se debe a “la sinergia que se ha desarrollado, entre el microprocesador, el láser, la fibra óptica y la tecnología satelital”, que han “aumentado espectacularmente las tasas de rendimientos de todos los tipos de equipo que incorporan o utilizan estas recientes tecnologías.” Greenspan atribuyó, fundamentalmente, a las “innovaciones tecnológicas”, que hicieron posible la Tecnología de la Información (TI) y, al acelerado proceso de “destrucción creativa”, la causa del crecimiento de Estados Unidos durante su más larga fase de expansión.

En el centro de su argumentación está la tecnología y como consecuencia directa la productividad del trabajo. ¿Este es el gran descubrimiento? Greenspan es considerado “el técnico innovador” que “descubrió el crecimiento de la productividad en los años noventa” Esta es la opinión de un famoso y deslumbrado periodista durante el pico de una fase expansiva en la economía. Realmente no es muy sorprendente saber que una buena etapa del capitalismo estadounidense fue producto de la tecnología y las innovaciones, porque desde muchos años atrás se tiene a éstos “factores” como determinantes del crecimiento. Los economistas clásicos estuvieron conscientes que la

“capacidad productiva”, la inversión, las “mejoras” en la maquinaria y la eficiencia de la mano de obra eran elementos intrínsecos al sistema para la creación de la riqueza, aunque no eran las únicas causas, sino parte de un conjunto de factores. Con mayor o menor importancia, distintos agentes productivos eran considerados para lograr el crecimiento.

Sin embargo, en la literatura económica neoclásica de la primera mitad del siglo XX se formalizaron sólo tres “factores productivos” -tierra, capital y trabajo- como los determinantes del crecimiento. Estos fueron suficientes para explicar el desarrollo de los países capitalistas; su participación resultaba evidente, cuanto más se usaran mayor sería el crecimiento económico, estaban en proporción directa. Los otros elementos que los clásicos formularon intervenían como complementarios no como esenciales. En la realidad no se sabía con certeza la participación de cada factor en la producción, no existía medición precisa, sólo aproximaciones.

En 1957, un estudio cuantitativo de Robert M. Solow arrojó el sorprendente resultado de que el capital, incluyendo los recursos naturales o la tierra, tenía una pequeña participación en el crecimiento de la economía de Estados Unidos, mientras que el “progreso tecnológico” era el causante de la mayor parte. Otros trabajos confirmaron el hallazgo (Solow, 1957)

Era evidente que el “progreso técnico” se materializaba en nuevas plantas y equipos para ser efectivo. Lo impresionante fue saber, en términos cuantitativos, que la inversión en tecnología era más decisiva para el crecimiento que los otros factores,

incluyendo la inversión en capital fijo y en mano de obra; además, la tecnología contrarrestaba los “rendimientos decrecientes” que llevan a un “estado estacionario”, con menos producción marginal, menos beneficios y menores salarios reales. Esta última es una tendencia económica a largo plazo analizada por los clásicos, y es un elemento teórico clave para entender la diferencia entre modelos neoclásicos y keynesianos.

Independientemente de quién fue el primero que vio la importancia del progreso técnico -abunda la paternidad- es a Solow a quién se le reconoce la cuantificación, y con base a sus trabajos pioneros, la teoría neoclásica y otras corrientes han girado alrededor de su descubrimiento, sosteniéndolo, criticándolo, enmendándolo o desechándolo. Hoy en día, el viejo economista, es un superviviente físico y teórico que como pocos, sino el único de la vieja generación que permanece activo. Las corrientes neoclásicas llamada endogenista retomó el cambio tecnológico pero lo “endogenizó”, lo hizo parte del sistema económico y del modelo; con Solow el cambio técnico era exógeno al modelo, apareció de manera “residual” (Solow, 1957)

Joan Robinson dijo que los economistas veían la tecnología como si fuera creada por Dios y por los ingenieros (Archibugi, 1995); fue una crítica directa al exogenismo de Solow. Debido a la importancia que adquirió el cambio técnico y el desmerecimiento de la parte material, se adicionaron factores como el conocimiento, el aprendizaje en el trabajo, la escolaridad, la salud, entre otros, hasta convertirse en un nuevo factor aglutinador de los anteriores, el “capital humano”; pero no se quedó allí, porque últimamente el “capital” se entiende por algunos como “capital ampliado”, puesto que abarca la parte física y la parte humana.

La reanimación de la teoría del crecimiento en las dos últimas décadas ha producido innumerables estudios que pretenden demostrar la validez de la teoría exógena y de la endógena. La producción teórica y empírica ha sido abrumadora. Las investigaciones definen el papel de los determinantes, desde los tres factores más generales, hasta causas muy particulares, como la participación del Estado, la situación política y social. Por ejemplo, Sala-i-Martí (2006) elige los siguientes “elementos decisivos” para el crecimiento: primero, la acumulación de los factores (capital físico y humano, y la educación); segundo, una variedad de instituciones favorables a los mercados y tercero, la apertura comercial, de capital, tecnológica, de ideas, de inversión extranjera y de información.

La formulación anterior implica preguntarse ¿existe un sólo “motor” que impulsa el crecimiento? o ¿son varios?, ¿es una relación de causalidad, de correlación positiva o de determinación mutua? Se advierte en los trabajos de todas las corrientes que con suma facilidad se denominan a algunos “factores” como driving force o engine of growth. ¿Es sólo la tecnología de Greenspan o es ella junto con los tres elementos de Sala-i-Martin? A medida que era más exhaustiva y profunda la investigación aumentaban los cuestionamientos. Se busca las respuestas en los textos principales de autores y teorías ampliamente conocidos, pero poco estudiados, como los clásicos de la economía y la teoría de Solow, hasta autores recientes como los endogenistas y evolucionistas, que son poco conocidos y están casi ausentes en los programas y manuales que se usan en la Licenciatura de la Facultad de Economía.

2.8.1. Robert M. Solow. -

El trabajo más importante en la teoría neoclásica moderna es, sin duda, “A Contribution to the Theory of Economic Growth” de Solow (1956). Surgió como una crítica al modelo keynesiano dominante Harrod-Domar, la famosa concepción del “filo de navaja” (knife-edge) que conducía al desequilibrio, ya sea a un creciente desempleo o a una prolongada inflación. Hasta hoy en día el trabajo seminal de Solow sigue siendo el punto de partida de la discusión más reciente. Solow considera los supuestos del modelo keynesiano como “dudosos”, por tanto los resultados son “sospechosos”. Cuestiona “la poderosa conclusión” de que en el largo plazo el sistema económico está, en el mejor de los casos, balanceado sobre el “filo de la navaja” en el crecimiento de equilibrio; los supuestos claves del modelo criticado son la tasa de ahorro, la relación capital-producto (K/Y) y la tasa de incremento de la fuerza de trabajo, los cuales “si llegaran a desplazarse, aunque sólo ligeramente del centro, las consecuencias serían de un creciente desempleo o una prolongada inflación”.

En el modelo de Harrod -reseña Solow- la cuestión crucial del equilibrio se reduce a una comparación entre la “tasa natural de crecimiento” la cual depende, en ausencia del cambio tecnológico, del incremento de la fuerza de trabajo, y de la “tasa garantizada de crecimiento” que a su vez depende de los hábitos de ahorro e inversión de las familias y empresas. Esta oposición, entre las dos tasas, surge del supuesto esencial que la producción se realiza bajo condiciones de proporciones fijas, en donde no hay posibilidad de sustituir el trabajo por el capital; si este supuesto es abandonado, entonces “la noción del filo de la navaja de equilibrio inestable se va con él.” Solow desecha las

proporciones fijas que consisten en que el producto es proporcional al capital invertido; pero también que la inversión es proporcional al ahorro (rendimientos constantes) y aplica la ley de proporciones variables (rendimientos decrecientes); con éste supuesto el producto aumenta a una tasa menor que el incremento del capital.

El modelo de Solow acepta todos los supuestos de Harrod-Domar con excepción de las proporciones fijas. Supone que la mercancía se produce por el trabajo y el capital bajo las condiciones neoclásicas estándar. Su conclusión básica consiste en que cuando se realiza la producción bajo estas condiciones no es posible la oposición entre la tasa natural y la tasa garantizada de crecimiento de los keynesianos, y, por tanto, no puede haber ningún “filo de navaja”, porque “el sistema puede ajustarse a cualquier tasa dada de crecimiento de la fuerza de trabajo y finalmente acercarse a un estado de expansión proporcional uniforme”. Solow explica en 1987, en su discurso de aceptación del Premio Nobel de Economía, que él se “enredó con la teoría del crecimiento económico” al considerar que los supuestos de Harrod-Domar eran equivocados y la “receta” del modelo era inverosímil. En el caso de los supuestos, la tasa de ahorro, la tasa de crecimiento de la fuerza de trabajo y la relación capital-producto (K/Y) son datos constantes. Señala que se entendía que todos los supuestos eran capaces de cambiar de tiempo en tiempo, pero esporádica y más o menos independientemente. En ese caso, sin embargo, la posibilidad de crecimiento constante “sería un golpe de suerte”, y, por tanto, la mayoría de las economías, la mayor parte del tiempo, no tendrían “ruta de crecimiento de equilibrio”. Si fuera correcta la posición Harrod-Domar entonces “la historia de las economías capitalistas alternaría de largos periodos de grave desempleo a largos periodos de grave escasez de trabajo”. Para Solow la anterior disyuntiva no se ha

demostrado en la realidad, en cambio si ha existido una ruta o senda al crecimiento equilibrado a largo plazo (Solow, 1988).

Solow critica la “receta” de Harrod-Domar: si las condiciones para un crecimiento uniforme son que la tasa de ahorro (inversión) sea igual al producto de la tasa de crecimiento del empleo y a una relación de capital-producto (K/Y) tecnológicamente constante, entonces para doblar la tasa de crecimiento simplemente se duplica la tasa de ahorro: “quizá a través del presupuesto público”. Para mejorar el modelo, Solow reemplazó la relación capital-producto (K/Y) y trabajo-producto (L/Y) constantes por una “más rica y más realista representación de la tecnología” y determinó que la tasa de crecimiento de producto por unidad de trabajo (Y/L) es independiente de la tasa de ahorro (y, por tanto, de la inversión) y “depende enteramente de la tasa de progreso tecnológico en el sentido más amplio.” Esta idea es una violación completa de los supuestos keynesianos.

Un segundo importante trabajo de Solow (1957), “Technical Change and the Aggregate Production Function”, también se convirtió en la base de la conformación de la corriente neoclásica moderna. Partiendo de la función producción Cobb-Douglas, con el supuesto del cambio tecnológico neutral, con rendimientos constantes y el pago a los factores de acuerdo a su productividad marginal, encuentra para Estados Unidos que el crecimiento del producto por hora-hombre (Y/L) se duplicó en cuarenta años. El trabajo de Solow, se considera pionero en la investigación econométrica que da origen a lo que posteriormente se llamó growth accounting (Barro, 1996). Es un estudio de la economía de Estados Unidos en el periodo 1909-49, donde analiza la fuerza de trabajo y el stock

de capital, y resultó que la producción por hora hombre (Y/L, productividad del trabajo) aumenta de 0.623 a 1.275 dólares reales; el producto se había multiplicado por dos en cuarenta años, en tanto que la curva de la “función producción” se desplazó hacia arriba en 80 por ciento, con una trayectoria de rendimientos decrecientes, “pero la curvatura no resulta muy aparatosa”. Es una curva clásica de manual que parte del origen, tiende a subir con rendimientos crecientes al principio y decrecientes después. Lo más sorprendente, de los resultados fue que sólo una octava parte, 12.5 por ciento, del aumento del producto era imputable al incremento del capital (o intensidad del capital), mientras que las siete octavas partes, 87.5 por ciento se debía al “cambio técnico”.

Solow cita que Solomon Fabricant unos años antes llegó a las mismas conclusiones en un estudio del periodo 1871-1951, en donde el 90 por ciento del aumento del producto era atribuible al cambio técnico. Posteriormente, con el mismo método y la función producción, J. Kendrick en 1967, E. Denison en 1962 y 1985, y O. Aukrust en 1965, confirmaron lo anterior: el progreso técnico producía alrededor de las dos terceras partes del producto por hora-hombre en los países capitalistas industrializados. Edward Denison fue el primero en desglosar todos los determinantes del crecimiento en sus partes constitutivas, en particular el “progreso técnico”; en su trabajo de 1985 que comprende el periodo 1929-82 para Estados Unidos encuentra los siguientes determinantes básicos: primero, el nivel de educación constante del trabajo, segundo, las calificaciones educativas del trabajador promedio, tercero, el capital, cuarto, la asignación mejorada de los recursos (el movimiento del trabajo de la agricultura de baja productividad a la industria de alta productividad), quinto, economías de escala, y sexto, crecimiento del conocimiento o progreso tecnológico en el “sentido estrecho”. El 12 por

ciento de la productividad lo aportó el capital, y el 88 por ciento el “cambio técnico en sentido ampliado”, desglosado en cinco componentes. Revelaba una excelente confirmación y mejoramiento del método de Solow que satisfizo plenamente al Nobel (Solow, 1988).

El descubrimiento de que el cambio técnico era el determinante del producto por hombre (Y/L) fue impresionante porque nunca antes se había medido el crecimiento a partir de sus componentes. Lo normal consistía en considerar todos los factores productivos como causa del crecimiento. Con el hallazgo, se descartaban relativamente algunos factores, concentrándose en el más determinante para el crecimiento: el progreso técnico. Aunque, al principio, se llegó al absurdo de minimizar la acumulación de capital (o tasa de inversión), cuando se planteó por parte de Solow la hipótesis del progreso técnico “desincorporado”, es decir, que no está presente en algo físico; idea que llegó a considerarse realista, aunque después fue cuestionada y desechada por él mismo. En su trabajo de 1957 reconoce que sin la tasa de inversión el progreso técnico “hubiera sido mucho menor o se hubiera reducido hasta anularse” y que las “innovaciones” deben concretarse en nuevas plantas e instalaciones. También en su artículo de 1962 afirma que la nueva tecnología puede introducirse en el proceso de producción únicamente, a través, de inversiones en nuevas obras y equipo industrial. No es posible, afirmó juiciosamente, que aumente el producto sin inversión en mano de obra y en capital, y que el “cambio tecnológico” sea la única causa. Pero, insistió, este último resultaba el determinante más decisivo en el crecimiento del producto a largo plazo.

El cambio técnico resultó ser un fenómeno “inesperado y raro”, a tal grado que se consideró “exógeno”; esto es, “fuera” del modelo y del sistema económico, un fenómeno determinado desde fuera, en donde el mercado no tiene el control (Ehrlich, 1990). También se le llama “residual” porque quedó como un “residuo”, es decir no es claramente “observable”, no es “explicado”, comparado con la evidente participación cuantitativa del capital y la mano de obra. Dicho de otra manera, para ser más claro: se mide la participación de los factores materiales y la diferencia con el 100 por ciento es el residuo, o sea el progreso técnico. La exogenidad del modelo Solow, es considerada como una importante “deficiencia teórica” por autores neoclásicos –como Barro- porque la tasa de crecimiento a largo plazo depende, enteramente de factores no determinados dentro del modelo, como son la tasa de crecimiento de la población (en sentido inverso) y del progreso técnico, siendo éste el único que influye en el crecimiento per cápita a largo plazo (Barro, 1988).

En un tercer ensayo, “Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth”, Solow afirma que es “necesaria una alta tasa de formación de capital si se va acelerar el crecimiento del producto y la productividad”, pero no cree que eso sea “todo” lo necesario, porque, concluye: “la formación de capital no es la única fuente del crecimiento de la productividad”. En concordancia con sus trabajos anteriores, “la inversión es en el mejor de los casos una condición necesaria pero no suficiente para el crecimiento”, e incorpora a su perspectiva “recientes estudios” que indican la importancia en el proceso del crecimiento económico de actividades como la investigación, la educación y la salud pública. Sin embargo, estima que éstos aún se encuentran lejos de tener “estimaciones cuantitativas de la rentabilidad social de los

recursos dedicados a tales actividades” (Solow, 1962). En 1962, Solow, se hace eco de trabajos que señalaban otros determinantes del crecimiento, pero aún, no arrojaban suficientes evidencias cuantitativas. Se abrían nuevos campos de investigación o vetas para incorporar nuevos factores del crecimiento, que se sumarían a su aportación original.

Para entender los “impresionantes resultados” de los neoclásicos, se puede confrontar con un trabajo de Alvin Hansen de 1939 donde esboza su famosa “tesis del estancamiento” (Hansen, 1985). Hansen parte de la teoría de Smith y de tres factores para explicar el crecimiento de Estados Unidos: la población, la apertura de nuevos territorios y las innovaciones. Los dos primeros fueron responsables del 40 por ciento del crecimiento del nuevo capital formado durante el siglo XIX, en Estados Unidos y Europa. Sin embargo, ambos factores se encontraban en declive, y, por tanto, se estaba “cerrando una importante salida a la inversión”, que significaba un estancamiento económico y desempleo, e incluso “la viabilidad del sistema de libre empresa”. Hansen ve la importancia de la tecnología, aunque no cuantifica su participación. En realidad, difícilmente se podía saber con precisión la participación de cada factor, porque no existían datos suficientes y confiables, como tampoco metodología para calcularla, quedando sólo en “aproximaciones”. En la evidente situación de estancamiento, de la década de los treinta, donde dos factores estaban en declinación, sólo quedaba esperar -según Hansen- a que las “fuerzas de recuperación” se volvieran a manifestar o la intervención de un programa gubernamental, al estilo keynesiano. Ese era su argumento. No sacó el “residuo”, que hubiera sido el 60 por ciento, y, por tanto, le hubiera correspondido a las innovaciones, que es otra forma de llamarle al progreso técnico.

Los estudios de Solow y de sus contemporáneos demostraron cuantitativamente la importancia de la acumulación de capital y el progreso tecnológico en la producción per cápita a largo plazo (o productividad del trabajo, que es lo importante a largo plazo). Pero, sobre todo vieron a la tecnología, la calificación de la mano de obra y las innovaciones como los principales motores del crecimiento económico. Por tanto, se descartaban factores como el incremento de la población y la apertura de nuevos recursos naturales o alguna política económica que pretendiera estimular la economía y la acumulación de capital como se había planteado hasta entonces. Implicaba una conclusión radicalmente distinta a la de Hansen.

¿Por qué es trascendental el descubrimiento de Solow? Sin duda alguna los factores mencionados son importantes porque impactan en el crecimiento del producto; todos han sido considerados por los clásicos, los keynesianos y cualquier otra corriente. ¿Por qué se desechan o se minimizan?: “la inversión es necesaria pero no suficiente” dice Solow. La respuesta en los plazos, en la productividad marginal (o rendimientos decrecientes) y en la producción total (o niveles) y en la producción per cápita (productividad). A corto plazo la inversión de capital total impacta en el crecimiento (Robinson, 1976); hay más plantas, más equipos, mano de obra, ingreso, consumo, etcétera; el modelo Harrod (1939) y de Domar (1947) relacionan el crecimiento con el ahorro, entre más ahorro mayor inversión y aumento de la capacidad productiva, del ingreso y, por tanto, creación de más ahorro. La ecuación básica de ambos señala que la tasa de crecimiento de la inversión y del ingreso tiene que ser igual a la tasa marginal de ahorro multiplicado por la relación capital producto (K/Y , productividad de la inversión o del capital), para que haya pleno empleo; en tanto que para el crecimiento de la

economía debe aumentar la productividad del capital (K/Y) y el ahorro a una tasa cada vez mayor: “no basta que el ahorro de ayer sea invertido hoy o, como se dice a menudo, que la inversión sea igual al ahorro. La inversión de hoy tiene que ser siempre superior al ahorro de ayer. La simple ausencia de atesoramiento no basta. Es preciso que exista, día a día, una inyección de moneda fresca (o bien des atesoramiento). Además, dicha inyección debe producirse en términos absolutos a un ritmo acelerado. La economía ha de expansionarse continuamente” afirma Domar (1985).

El modelo anterior se basa en la relación ahorro-inversión-ingreso-productividad del capital, es decir en la acumulación de capital y sin duda el resultado a corto plazo es crecimiento económico, empleo y rendimientos crecientes. Pero de acuerdo al análisis neoclásico y también clásico -Ricardo, Malthus, Marx- no alcanzará una tasa de crecimiento más alto de manera permanente debido a los rendimientos decrecientes. Solow argumenta que la tasa a largo plazo del crecimiento del producto por hombre (Y/L) “depende completamente de la tasa de progreso tecnológico en el sentido amplio”, y por tanto es independiente de la tasa de ahorro (de la tasa de inversión) (Solow, 1988).

En el modelo Harrod-Domar el medio para el crecimiento es la acumulación de capital, mientras se mantiene constante el cambio tecnológico, por tanto, no influye. La acumulación de capital significa una “intensificación del capital” (K/L). La intensificación eleva la producción por trabajador (Y/L), o productividad del trabajo, y, por ende, se eleva la productividad marginal del trabajo y del capital (es decir, los salarios y beneficios), pero, a largo plazo hay rendimientos decrecientes del capital, disminución del beneficio y un “estado estacionario o estable”, y se revierte el proceso:

la relación K/L deja de aumentar, los salarios reales no crecen, el “rendimiento del capital” se mantiene constante o decreciente y deja de aumentar el nivel de vida. Entonces, cae el nivel de vida o “desarrollo” porque hay una disminución del producto per cápita (Y/L) debido al incremento de la población trabajadora (o población total). Este es el panorama contemplado por los clásicos, incluyendo a Marx. El capital levantó sus propios límites, una acumulación exitosa lleva a un estado de crisis o estacionario.

El análisis de Solow de 1957 y estudios posteriores, demostraron que en países capitalistas avanzados el cambio tecnológico contrarresta los rendimientos decrecientes, obteniendo más producción, aún con la misma cantidad (o valor) de los factores o con la misma cantidad de capital-trabajo (K/L). Entonces, es posible considerar la intensificación del capital y también los avances tecnológicos para mantener la tasa de crecimiento per cápita a largo plazo, al igual que los salarios y el beneficio real. Factores como la invención, el mejoramiento de la mano de obra y de los procesos productivos, contrarrestan la tendencia descendente de los beneficios. La prueba real que presentan los neoclásicos es que ha habido un resultado neto en la producción por trabajador (Y/L), un incremento en los salarios reales y un mejoramiento del nivel de vida. Para entender la posición neoclásica del crecimiento de las economías avanzadas, ayudan mucho los clásicos y particularmente Marx, porque hay una similitud teórica en este punto. La contribución de Solow es que lo demostró empírica (o cuantitativamente) mientras que otros economistas lo analizaron sólo teóricamente. De tal suerte que coexiste una evidente complementación (Samuelson, 2002).

2.2.8.2. Paul M. Romer

En los manuales de economía, de las décadas 1950-60, el modelo o teoría de crecimiento económico “básico” para el análisis de la realidad de los países industriales, era el de Harrod-Domar, se le vinculaba con las posiciones clásicas y con los seguidores keynesianos, Kaldor y Robinson principalmente (Stonier, 1973). A fines de los sesenta, se exponía ligeramente el modelo Solow, el cual prevaleció enteramente en las siguientes dos décadas. En los noventa se continuó enseñando dicho modelo, a diferencia de Harrod-Domar y los keynesianos que desaparecieron para dar paso a una nueva interpretación: la teoría endogenista o también llamada “nueva teoría del crecimiento” o el “nuevo paradigma” (Barro, 1997).

Existe consenso en que los iniciadores de la corriente endogenista son Paul M. Romer y Robert E. Lucas Jr. con sendos ensayos (Romer, 1986). Romer en “The Origins of Endogenous Growth” afirma que la corriente endogenista abarca interpretaciones que enfatizan que “el crecimiento económico es un resultado endógeno del sistema económico y no el resultado de fuerzas externas”. Esta corriente no explica el crecimiento del ingreso per cápita por un cambio tecnológico exógeno, están en contra de algunas implicaciones importantes del modelo neoclásico “tradicional” o “estándar”; pero parten de él y de autores neoclásicos como Solow, Uzawa, Cass, Arrow, Denison, Ramsey, Koopmans, etc. Romer se opone a Ricardo y a Malthus porque considera que estuvieron “completamente erróneos” con sus perspectivas pesimistas del crecimiento económico, en cambio sigue la línea optimista de Smith y también retoma a Alfred Marshall (Romer, 1994).

Los endogenistas son una nueva generación de neoclásicos que critican importantes aspectos de la “vieja” teoría neoclásica, pero a la vez construyen con base a ella y desarrollan ángulos que para muchos son “novedosos”, “revolucionarios” y directrices de innumerables investigaciones prácticas y teóricas, de tal manera que los endogenistas se encuentran hoy en la cúspide del mainstream. El ensayo “seminal” de Romer de 1986, “Increasing Returns and Long-Run Growth”, presenta un modelo de crecimiento de largo plazo, impulsado principalmente por la acumulación de conocimientos (knowledge). El conocimiento como insumo lo considera con productividad marginal -o rendimiento creciente y tiene efectos positivos externos (externalidades-spillovers); mientras que la producción de nuevos conocimientos tiene rendimientos decrecientes; es un modelo dinámico de equilibrio competitivo y el cambio tecnológico es endógeno (Romer, 1986). Lo importante de la tesis de Romer es el abandono del supuesto de los rendimientos decrecientes de la teoría de Solow, y, un regreso a las posiciones clásicas de los rendimientos crecientes (se basa en Smith y la fábrica de alfileres: la creciente especialización y la división del trabajo) en segundo lugar, comparte las externalidades de Marshall (Romer, 1986); también retoma el estudio de Kenneth J. Arrow de 1962 “The Economic Implications of Learning by Doing.”

Vale enseguida incorporar la aportación de Arrow porque muestra cómo se van entrelazando las aportaciones para dar sustento a la nueva corriente y es quizá una de las principales influencias. Arrow propone un “modelo dinámico de crecimiento” empujado por los rendimientos crecientes del learning by doing, en donde la productividad de una empresa es una función creciente de la inversión acumulada en la industria -sin considerar la especialización y la división del trabajo de los clásicos; según él, los

rendimientos crecientes surgen porque se descubre el nuevo conocimiento cuando tiene lugar la inversión y la producción. Considera incontrovertible que el crecimiento del ingreso per cápita (Y/L) o productividad del trabajo, no pueden ser explicados únicamente por el aumento en la relación capital-trabajo (K/L).

Arrow reafirma la importancia del cambio tecnológico -corroborando la demostración de Solow y de Abramovitz- en el crecimiento económico y con relación a la formación del capital. Además, propone que se agregue a la teoría “el hecho obvio de que el conocimiento es creciente en el tiempo”, definiendo al conocimiento como aprendizaje, y éste como producto de la experiencia; también propone la hipótesis de que el cambio técnico (de Solow, claro) en general puede ser atribuido a la “experiencia”, y que “el papel de la experiencia con productividad creciente” debe ser asimilado por la teoría económica.

Reconoce que sería necesario incorporar a su modelo las ideas recientes de Theodore Schultz con respecto a la calidad de la fuerza de trabajo, debido a que es una fuente de mayor productividad; como también habría que tomar en cuenta “variables adicionales” como las instituciones, la educación y la investigación, que permiten que el aprendizaje suceda más rápidamente (Arrow, 1962), aumente la productividad y el crecimiento económico. Romer critica al modelo dominante (el de Solow), en donde la tasa de rendimiento de la inversión (p_v/C) y la tasa de crecimiento del producto per cápita (Y/L) son proporcionalmente decrecientes del nivel del capital per cápita (K/L); esto es, si crece (K/L) tienden a disminuir las otras dos relaciones. El viejo modelo neoclásico, también, supone que las tasas salariales y la relación capital-trabajo (K/L) “convergerán”

entre los diferentes países. Romer propone un “modelo alternativo” en el cual, la productividad del trabajo (Y/L) crece sin límites, a una tasa creciente en el tiempo. La tasa de inversión y la tasa de rendimiento del capital pueden incrementarse en vez de disminuir con el aumento del stock de capital. El nivel de producto per cápita en diferentes países no necesariamente converge, el crecimiento puede ser persistentemente más bajo en los países menos desarrollados e incluso pueden no tener crecimiento. Para Romer los resultados señalados dependen principalmente del abandono del supuesto de los rendimientos decrecientes.

El nuevo modelo descarta el “cambio tecnológico exógeno”, otro supuesto fundamental en la teoría neoclásica de Solow, y, en cambio, propone “un modelo de equilibrio con cambio tecnológico endógeno en el cual el crecimiento a largo plazo es impulsado principalmente por la acumulación de conocimientos de agentes maximizadores de ganancias, progresistas y dinámicos.” Romer considera que enfocarse al conocimiento como la “forma básica de capital” sugiere cambios en la formulación del modelo estándar de crecimiento: primero, a diferencia del capital físico, que se produce de uno a uno, el nuevo conocimiento es el resultado de un proceso de investigación y desarrollo (R&D), que exhibe rendimientos decrecientes; es decir, dado su stock, el duplicar los insumos en la investigación no duplicará la cantidad producida. También supone, que la inversión en este rubro sugiere una “externalidad natural”, es decir, que la creación del nuevo conocimiento tiene un “efecto positivo sobre las posibilidades de producción de otras empresas” porque el conocimiento no puede ser absolutamente patentado o mantenido en secreto. Lo más importante, para Romer, es que la producción de bienes de consumo como una función de los insumos físicos y del

stock de conocimiento exhibe rendimientos crecientes; más precisamente, el conocimiento puede tener un producto marginal creciente. De tal manera, que en contraste con los modelos en los cuales el capital tiene productividad marginal decreciente, el conocimiento crecerá sin límites.

El ensayo de 1986 antes citado y el “Endogenous Technological Change” de 1990 de Romer son considerados los trabajos fundadores del endogenismo. El segundo modelo complementa al primero y, además, añade el capital humano (H) (Romer, 1990) a los insumos del modelo de Solow: capital (K), mano de obra (L) y la tecnología (A). Romer llega a la conclusión de que la implicación más interesante del modelo que propone es que “la economía con más grande stock de capital humano experimentará un crecimiento más rápido”, además, que “el hallazgo sugiere que el libre comercio internacional puede acelerar el crecimiento.” Lo anterior, es la causa –dice- de que las economías desarrolladas muestren tasas de crecimiento en el ingreso per cápita sin precedentes; el modelo también sugiere que los bajos niveles de capital humano “pueden explicar por qué no se observa crecimiento en los países subdesarrollados cerrados.”

Romer explica que la integración comercial a economías con gran cantidad de capital humano, es más importante para conseguir el crecimiento económico, que economías de mayor cantidad de población; ya que no es suficiente para generar crecimiento, puesto que, no es la población la medida correcta del tamaño del mercado y, por tanto, los mercados nacionales no son sustitutos del comercio con otros países del mundo; de tal manera, que las economías cerradas con niveles elevados de población se beneficiarían con una integración económica con el resto del mundo, en la medida en

que se abran. Hay una correlación positiva del crecimiento y el grado de integración con los mercados mundiales. Afirma, que su modelo demuestra “que la medida correcta de la escala no es la población sino el capital humano.”

Su argumento en el ensayo de 1990 se basa en tres premisas: la primera, es que el cambio tecnológico (Romer, 1990) está en la base del crecimiento económico, tesis semejante a la de Solow; el cambio tecnológico proporciona el incentivo para una continua acumulación de capital, y, juntos –el cambio tecnológico y la acumulación– explican el incremento de la producción por hora trabajada (productividad del trabajo). La segunda premisa es que el cambio tecnológico surge por las acciones deliberadas de las personas que responden a los incentivos del mercado, por consiguiente, “el modelo es de cambio tecnológico endógeno más bien que exógeno”; el modelo de Romer se asemeja al de Solow en cuanto a la importancia que le adjudican al cambio técnico, la diferencia esencial está en la endogeneidad. La tercera, y más importante premisa, es que las “instrucciones” son sustancialmente diferentes de los otros bienes económicos; una vez que se ha incurrido en el costo de crear una nueva serie de instrucciones (ideas en software, diseños, patentes), estas pueden ser usadas una y otra vez sin costos adicionales (o marginales), ya que son costos fijos. Esta es una característica que define a la tecnología. Otra diferencia, esencial, con el modelo-Solow, es que, el de Romer, es un modelo de competencia monopolística, de libre comercio internacional (Romer, 1994) y de una participación más activa del gobierno para asegurar el crecimiento, y no de competencia perfecta, de economía cerrada y sin gobierno.

2.2.8.3. Robert E. Lucas. -

En 1988, Lucas publica “On the Mechanics of Economic Development”; éste trabajo, junto con el de Romer (1986), establece las bases de la “nueva teoría del crecimiento”. Lucas parte del modelo neoclásico de Solow y Edward Denison, considerándolo “inadecuado” como modelo de desarrollo económico, por tanto, hace “adaptaciones” para incluir los efectos de la acumulación del capital humano, y lo propone como motor de crecimiento alternativo al modelo de Solow. Dicha propuesta, es muy cercana a los modelos de Arrow (1962) y Romer (1988), además, define como formación de capital humano la escolaridad, el entrenamiento en el trabajo y el “aprendizaje haciendo.” Plantea que la teoría neoclásica, tal y como se encuentra, no es una teoría de “desarrollo económico” útil por su “evidente incapacidad” para explicar la variación del crecimiento entre los países y las erróneas predicciones neoclásicas, de que “el comercio internacional debería inducir con un movimiento rápido a la igualdad de la relación capital trabajo (K/L) y de los precios de los factores.” Retoma de Theodore W. Schultz y Gary S. Becker el concepto de capital humano que elaboraron en los primeros años de los sesenta, al igual que los modelos de Arrow, Uzawa y Romer, y lo define “simplemente como el nivel general de destreza de un individuo”, de tal modo que un trabajador con capital humano puede ser el equivalente productivo de dos trabajadores.

Se observa, a estas alturas, a mitad de los ochenta, que hay simbiosis o complementación de las aportaciones fundamentales: Solow parte del modelo Harrod - Domar, pero lo critica y aporta la influencia decisiva del cambio tecnológico a la teoría del crecimiento a largo plazo. Dicha tesis se mantiene firme durante varios años, y es

retomada por Romer, que la critica y endogeniza, además de agregarle el “conocimiento” y el “capital humano”, al igual que Lucas, en modelos con supuestos distintos a la base neoclásica de Solow. Tanto Romer y Lucas retoman posiciones más antiguas, como la de Smith y de Marshall, y contemporáneas, como las de Arrow, Schultz, Becker. El resultado es una teoría endógena, en donde el crecimiento puede ser impulsado conscientemente desde el cambio tecnológico, del desarrollo del conocimiento, de la educación, del aprendizaje, del capital humano en un mundo competitivo y de liberalización comercial, sin descartar los factores productivos tradicionales que siguen siendo secundarios, en la tradición de Solow.

2.2.8.4. Institucionalistas. -

Nuevos trabajos endogenistas pretenden demostrar que otras variables son determinantes o están relacionadas, positiva o negativamente, con el crecimiento; es el caso de la política gubernamental, la política educativa, la política fiscal (gastos, impuestos, déficit), la inflación, la estabilidad macroeconómica, la liberalización comercial y de capital, el grado de desarrollo financiero, los factores políticos, la desigualdad social, el papel de las instituciones, etc. Barro (1990), señala que el crecimiento económico y las tasas de ahorro caen con un incremento del gasto público, después de una etapa inicial de crecimiento del producto; también plantea que la vigencia y fortalecimiento de los derechos de propiedad influyen, desde el punto de vista de los inversionistas, como si fuera una reducción en las tasas de impuestos; consecuentemente, una mejora en los derechos de propiedad, incrementaría la tasa de crecimiento y el ahorro. Las funciones del gobierno, como el mantenimiento de la ley, el orden y la

seguridad nacional ayudan a sostener los derechos de propiedad y, por ende, la estabilidad y el crecimiento. En tanto que algunas actividades legislativas y regulatorias, tienen el efecto opuesto (Barro, 1990).

El peruano Hernando de Soto (2001), investiga “el misterio del capital” y por qué el 80 por ciento de la población mundial queda fuera de la prosperidad del capitalismo, la respuesta no está en que falten empresarios, mercados, trabajo, talento, entusiasmo, espíritu empresarial, activos, ahorros, sino, que la falta de desarrollo capitalista, se encuentra en la “posesión defectuosa”; es decir, que los pobres tienen su casa, un inmueble, o los pequeños empresarios informales, o millones de personas que diariamente hacen negocios y poseen activos, propiedades, pero “carecen de títulos de propiedad”. La tesis del peruano es que “sin derechos adecuadamente documentados, estas posesiones resultan activos difíciles de convertir en capital [...] no sirven como garantía para un préstamo ni como participación en una inversión”, son capitales muertos, que no sirven para generar producción. En los países subdesarrollados los activos materiales de los pobres no tienen una “vida paralela”, ni están representados en “un documento de propiedad”, como en el capitalismo desarrollado. Se requiere de instituciones, leyes y su observancia para que la riqueza potencial de millones de personas se reconozca y proteja. La propiedad formal, al estilo occidental, convertiría los bienes inmuebles ilegales en formación de capital, en producción y, finalmente, en Crecimiento (De Soto, 2001).

En otro estudio el prolífico profesor Barro (1991), mide económicamente la

“inestabilidad política”, a través del número de revoluciones y golpes de estado por año, por los asesinatos políticos por millón de habitantes y, concluye que cada una de estas variables es significativamente negativa para la inversión, porque tienen influencia adversa sobre los derechos de propiedad, y de ese modo, desalienta la inversión y el crecimiento (Barro, 1991).

King y Rebelo (1990), también, relacionan la política pública con las tasas de crecimiento económico a largo plazo; de tal manera que, tanto los cambios en políticas gubernamentales como en los impuestos, pueden provocar largos periodos de estancamiento o de alto crecimiento económico. Es decir, que las políticas económicas influyen en los incentivos privados para la acumulación de capital físico y de capital humano; además, estos incentivos pueden reforzarse en una economía abierta, que tiene acceso a mercados internacionales de capital. En cambio, si se eliminan las políticas de incentivos al crecimiento se provoca estancamiento, tanto en economías cerradas como en las abiertas (King, 1990).

Últimamente se ha cuestionado la vieja Hipótesis Kuznets, que afirma, que una cierta desigualdad en una primera etapa de industrialización o de transición de la agricultura a la industria, promueve el crecimiento y, que este a su vez disminuye la desigual distribución del ingreso. Los estudios de Kuznets mostraban evidencias para los países industrializados, que fueron utilizadas para las políticas de desarrollo de muchos países. Sin embargo, Aghion, Caroli, García-Peñalosa (1999) retoman las investigaciones que demuestran que la mayor desigualdad social y del ingreso, reduce el crecimiento económico, e inversamente las políticas de redistribución del ingreso

fomentan el crecimiento (Aghion, 1999). El Banco Mundial asume semejante tesis en el Informe del 2000/2001: “la redistribución no tiene que ser necesariamente una amenaza para la eficiencia y el crecimiento”, incluso considera que, en varios casos, “las políticas redistributivas pueden incrementar la acumulación de activos de los pobres, al mismo tiempo que aumentan la eficiencia y el crecimiento” y, contribuir, por tanto, a la disminución de la pobreza (Banco Mundial, 2001).

En los últimos años, no sólo el Banco Mundial, sino el Fondo Monetario Internacional y las Naciones Unidas (FMI, 2013), por medio del Programa de Desarrollo, plantean la redistribución del ingreso y la igualdad social como un medio para lograr mayor crecimiento. Con una óptica diferente, pero en la misma línea de algunos neoclásicos endogenistas, los neo institucionalistas han desarrollado fuertemente la teoría de las instituciones como el determinante del crecimiento. El profesor e historiador Douglas North, Premio Nobel de Economía en 1993, ha renovado la investigación sobre el papel de las instituciones y considera que ellas constituyen la base del “proceso dinámico del desarrollo económico”. North señala que los economistas saben mucho sobre las ventajas del desarrollo, pero mucho menos sobre cómo generarlo, porque tienen dos limitaciones fundamentales: la primera es la teoría neoclásica que utilizan, porque es estática, mientras que las economías son dinámicas y los participantes cambian constantemente. En segundo lugar, la teoría económica neoclásica originalmente consideró que las economías no generan fricciones, asumiendo que los mercados funcionan perfectamente, la información es simétrica, los gobiernos son neutrales y las instituciones no importan; pero las instituciones “importan muchísimo” porque forman “la estructura de incentivos de una sociedad y, como tales, constituyen los factores

determinantes del desempeño económico” y, por tanto, para North “toda recomendación económica que no tenga en cuentas las instituciones está condenada al fracaso”

Para North las instituciones son en términos generales, las “reglas de juego de una sociedad”, sin ellas “no hay orden ni civilización”. Las reglas son Formales, como las constituciones, leyes y reglamentos definidos claramente por las entidades públicas y de carácter obligatorio; también existen reglas Informales, como las normas de comportamiento, los convenios y los códigos de conducta autoimpuestos que regulan una parte considerable de las relaciones humanas. Ambas reglas deben complementarse y sobre todo cumplirse: “la combinación de reglas formales e informales y las características de aplicación coercitiva de las reglas configura la estructura de incentivos de una sociedad”; cuando los incentivos alientan a las personas a ser productivos, las economías crecen. Para North es esencial, en primer lugar, comprender cómo se desarrolla el juego en una Sociedad (North, 1990).

2.2.9. Crecimiento económico

Se ha definido la teoría del crecimiento económico como la rama de la economía que se centra en el análisis de la evolución del producto potencial de las economías en el largo plazo. Por esta razón, es necesario distinguir el crecimiento económico de las fluctuaciones económicas. La evolución del PBI puede separarse en dos partes: la tendencia o producto potencial y las fluctuaciones alrededor de la tendencia. El producto potencial es el producto tendencial o de largo plazo de una economía, por eso se dice también que es el «monto promedio» de bienes y servicios producidos en la economía

durante un largo período. El nivel del producto puede exceder al nivel del producto potencial durante cortos períodos; también puede ser menor durante otros cortos períodos. La teoría del crecimiento trata del comportamiento del producto potencial o del producto de largo plazo. Cuando hablamos de crecimiento económico, estamos hablando del incremento del producto potencial (Jiménez, 2011)

Por lo general, las fluctuaciones del producto en torno a la tendencia son consideradas fenómenos de corto plazo sin mayor relación con el crecimiento de largo plazo. Sin embargo, no puede negarse que las fluctuaciones tienen efectos sobre la tendencia de las variables relevantes en la economía. Robert Solow, en su discurso de agradecimiento al recibir el Premio Nobel de Economía de 1987, señala precisamente este tema: La teoría del crecimiento fue inventada para proveer una manera sistemática de hablar acerca de sendas de equilibrio para la economía y compararlas. En esa tarea, ha tenido razonable éxito. Sin embargo, ha fallado en tratar adecuadamente un problema igualmente importante e interesante: la manera correcta de lidiar con las desviaciones del equilibrio. [...] En particular, el monto y la dirección de la formación de capital es susceptible de ser afectada por el ciclo económico, ya sea a través de la inversión bruta en nuevo equipo o a través de la aceleración del desecho de equipo antiguo. [...] Por lo tanto, un análisis simultáneo de la tendencia y las fluctuaciones en realidad implica una integración del equilibrio y desequilibrio de corto plazo y largo plazo (Solow, 1988 p. 311-312).

2.2.9.1. Evidencia empírica sobre crecimiento económico

El análisis del crecimiento de un país se centra en la evolución de su PBI y sobre todo en la tasa a la que crece durante un período determinado. No obstante, el PBI es una variable muy agregada que presenta algunos inconvenientes cuando se pretende analizar el nivel de desarrollo y bienestar de un país. Por ejemplo, los habitantes de dos países con el mismo nivel de PBI no necesariamente gozan del mismo grado de bienestar, si uno de los países tiene una mayor población. Por ello, para realizar comparaciones internacionales es preferible considerar el PBI en relación al número de habitantes del país.

El PBI per cápita, o por habitante, permite tener una mejor aproximación al nivel de bienestar. Lamentablemente también presenta algunas limitaciones, principalmente vinculadas a la distribución del ingreso. Por lo tanto, debe tenerse en cuenta que el PBI per cápita es solo un indicador promedio. Si la sociedad está caracterizada por una concentración excesiva de la riqueza, entonces el promedio no resulta ser una buena aproximación al bienestar de la mayoría de habitantes. A pesar de estas dificultades, podemos utilizar el PBI per cápita para comparar, por ejemplo, el crecimiento de China y la India, países con altos niveles de población, con las tasas de crecimiento de otros países con diferentes dinámicas poblacionales, como es el caso de los países europeos. Además, la literatura ha señalado que el PBI per cápita puede ser una buena aproximación al bienestar de la población de un país, pues se halla altamente correlacionado con otras medidas de calidad de vida, como la esperanza de vida, la tasa de mortalidad, entre otras (Jones, 2002 p. 5).

Hay economías que crecen más rápido que otras. Un ejemplo es China, país que en las dos últimas décadas ha crecido a una tasa mayor que el resto del mundo. La tasa de crecimiento del PBI se mide como el incremento porcentual del PBI de un período a otro. De este modo, el PBI per cápita chino en 2008 fue aproximadamente de 8539 yuanes de 1990, lo cual representa más de diez veces su valor de 1980 (807 yuanes de 1980). Otro país que ha experimentado aceleración en el crecimiento en los últimos años es la India, país que triplicó su producto per cápita con una tasa de crecimiento promedio anual de 4.1% desde 1980. Desde 1980 tanto China como India han experimentado tasas positivas de crecimiento de su producto per cápita, a diferencia de lo ocurrido en países desarrollados donde el crecimiento ha sido más lento.

Entre los países de América Latina, durante el período comprendido entre 1980 y 2008, Chile mantuvo una tasa promedio anual de crecimiento de su PBI de 4.76% y un crecimiento de su PBI per cápita a una tasa mayor al 3%, lo que le permitió duplicar el nivel alcanzado en 1980. Por su parte, el PBI de Perú creció a la tasa de 3.08%, pero su PBI per cápita solo lo hizo a la tasa de 1.03% promedio anual. Así en 28 años, el producto por habitante aumentó en únicamente 30%. Al respecto, cabe señalar no solo que en 1990 el PBI per cápita de Chile superaba ampliamente al peruano, sino además resaltar que su tasa de crecimiento fue una tasa promedio anual mucho mayor. Por otro lado, entre 1870 y 1990 el PBI per cápita, es decir el PBI dividido entre el número de habitantes, de Estados Unidos, pasó de 2244 a 18 000 dólares de 1985. Es decir, el producto per cápita alcanzó en 1990 un nivel que representaba ocho veces el de 1870, con una tasa de crecimiento de 1.75% promedio anual. Si la tasa hubiera sido de 0.75%

promedio anual, el PBI per cápita de 1990 habría sido de 5519 dólares. Asimismo, se habría multiplicado por 27 si la tasa hubiera sido de 2.75%. De este modo, pequeñas diferencias en la tasa de crecimiento, que se mantienen por largos períodos, generan enormes diferencias en los niveles de ingreso o producto per cápita. Desde 1960, el PBI per cápita en Estados Unidos, ha aumentado a una tasa de 2.16% promedio anual, pasando de 13 840 dólares en 2000 a 38 148 en 2007, logrando en 47 años que el producto por habitante casi triplicara su valor.

La evidencia empírica muestra que el PBI de los países presenta, en general, una tendencia creciente, pero ¿por qué crece el producto de los países?, ¿por qué difieren las tasas de crecimiento entre países? ¿Pueden los gobiernos intervenir para facilitar el crecimiento de un país? ¿Qué políticas contribuyen al crecimiento económico? Como ya se mencionó, la teoría del crecimiento económico, que estudia cuáles son los determinantes del crecimiento económico a largo plazo y sus mayores limitaciones, surge como un intento de responder a estas y otras preguntas relacionadas. Hemos mencionado también que las respuestas a estas interrogantes dependerán del modelo que se utilice para analizar el crecimiento. Afortunadamente, contamos con evidencia empírica para contrastar los resultados teóricos de cada modelo con la realidad, con el fin de encontrar la mejor explicación al crecimiento de cada economía en particular. En base a este conocimiento, se puede analizar cuáles son las políticas que deben implementarse para estimular el crecimiento, o en el peor de los casos, saber cuáles deben evitarse (Jiménez, 2011)

2.2.9.2. Crecimiento y política económica

Las «condiciones iniciales» de las que se parte y la «política económica» que se adopte durante un determinado período, pueden acelerar o retrasar el crecimiento económico. Su influencia se ejerce, principalmente, a través de dos canales: la tecnología y la intensidad de capital o relación capital–trabajo.

- La tecnología: Cuando mejora la tecnología (conocimiento para la fabricación de motores eléctricos, transmisión de señales por medio de fibra óptica, etcétera) aumenta el nivel de eficiencia de los trabajadores, es decir, su capacidad para utilizar las tecnologías modernas (su calificación y educación).
- La intensidad de capital: Se define como la cantidad de stock de capital (equipo, edificios, autopistas, puertos y máquinas) que tiene a su disposición un trabajador promedio. Una economía intensiva en capital es más productiva y genera mejores condiciones de bienestar para la población. Las condiciones iniciales y la política económica influyen en la intensidad de capital a través de:

La proporción de la producción total que se ahorra y se invierte para aumentar el stock de capital (se le denomina también esfuerzo de inversión o coeficiente de inversión). Las políticas económicas que aumentan este esfuerzo aceleran la tasa de crecimiento económico a largo plazo.

La nueva inversión necesaria para dotar de capital a los nuevos trabajadores o para reponer el stock de capital gastado u obsoleto.

Con el surgimiento de los modelos de crecimiento endógeno, es decir, de los modelos que determinan el crecimiento del producto per cápita endógenamente, se ha

otorgado un renovado interés a la influencia de las políticas públicas sobre el crecimiento al considerar su efecto sobre la inversión y la tecnología. Así, las políticas económicas deben dirigirse a propiciar la acumulación del capital humano (a través de la educación, servicios de salud y nutrición), como a impulsar la inversión en capital físico y en investigación y desarrollo (I&D). Además, para reducir la incertidumbre y favorecer la inversión e innovación tecnológica, se destaca la necesidad de mantener la estabilidad tanto macroeconómica (vinculada a políticas de control de la inflación y de la volatilidad cambiaria) como también la estabilidad política basada en un marco de instituciones sólidas (Corbo, 1996, p. 163-164).

Respecto a la influencia de las políticas comerciales en el crecimiento económico, la evidencia empírica no resulta concluyente y el tema de la apertura comercial es aún objeto de debate entre los economistas. Por un lado, se argumenta que la liberalización comercial contribuye al incremento de la productividad nacional pues al incrementar la competencia se realiza una mejor asignación de recursos y se facilita la importación de equipo y maquinaria necesaria en los países con escaso desarrollo tecnológico. Estos son los argumentos en los que se apoyan las medidas de liberalización propuestas por los organismos multilaterales para los países en desarrollo desde 1990. Por otro lado, Krugman (1987) afirma que la apertura puede disminuir el crecimiento si la competencia afecta a sectores intensivos en investigación que no se encuentren desarrollados. En este caso, la protección de las importaciones puede fomentar la inversión en dichos sectores.

Otros autores han señalado que los países altamente industrializados lograron el crecimiento del que disfrutaban a través de medidas proteccionistas y de promoción de la industria doméstica por parte del Estado.

2.2.9.3. Crecimiento y política económica del Perú

Luego de la Gran Depresión, se logró cierto consenso en torno a la idea de que la política económica era necesaria para ayudar a la economía a paliar los efectos de las fluctuaciones económicas, como defendió el reconocido economista, John Maynard Keynes. Sin embargo, algunos economistas han defendido la efectividad de la política económica en el corto plazo y la neutralidad de la misma en el largo plazo. Es decir, afirman que la intervención del Estado, sobre todo a través de la política monetaria, finalmente no tiene incidencia en el nivel de actividad y de empleo de largo plazo. Por su parte, Olivier Blanchard sostiene que: «si aceptamos el hecho de que la política monetaria puede afectar la tasa de interés real por una década y tal vez más, entonces, debemos aceptar, lógicamente, que ella puede afectar la actividad económica, el producto o el nivel de desempleo, por un período de tiempo similar» (Blanchard, 2003, p. 3). Blanchard continúa: Bajas tasas de interés real en 1970 probablemente mitigaron parcialmente el incremento de los costos laborales sobre los beneficios, limitando la disminución en la acumulación del capital y, por lo tanto, limitando el incremento en la tasa natural de desempleo en 1970. Altas tasas de interés real en 1980 (y luego también, como resultado de la política monetaria alemana de la reunificación en los primeros años de 1990) tuvieron el efecto contrario, generando un gran aumento de la tasa natural de desempleo durante ese período. [...] nuestra opinión es que, los cambios en el mark-up

inducidos por la tasa de interés pueden ser relevantes, pero el canal de la acumulación de capital resulta más obvio y probablemente más importante. [...] Las implicancias del argumento anterior es que una subida sostenida en las tasas de interés reales lleva primero a un incremento de la tasa de desempleo actual (por el efecto demanda agregada usual) y luego, a medida que la acumulación del capital disminuye, lleva a un incremento de la tasa natural de desempleo en sí misma (Blanchard 2003: 5-6).

En 1965 el PBI per cápita de América Latina era el mismo que el de los países del este asiático; no obstante, en 1989 el este de Asia superaba en más del doble el PBI per cápita de América Latina (Easterly 1995). Las explicaciones acerca de estas divergencias relacionadas con las políticas económicas se manifestaron a través de la diferencia en las distorsiones del nivel de precios, la profundidad financiera, el déficit presupuestario, la inestabilidad política y la tasa de escolarización (Corbo 1996: 181).

El caso del Perú es especial. Su PBI per cápita crece sostenidamente desde 1950 hasta mediados de la década del setenta, para luego mostrar considerables fluctuaciones y disminuir notablemente entre fines de la década de los ochenta e inicios de los noventa. En 1992, el PBI per cápita ascendía a S/. 3684 de 1994, cercano a su valor registrado en 1960, y recién en 2006 pudo sobrepasar el nivel que alcanzó en 1975, gracias al crecimiento acelerado producido desde 2004. Entre 2004 y 2008, el producto por habitante aumentó a una tasa de 6% promedio anual. ¿Cómo puede explicarse este comportamiento del PBI per cápita peruano? ¿Cuál fue la política económica seguida que puede explicar este comportamiento? ¿Tiene como objetivos de la política económica, la promoción del crecimiento? Para abordar estas interrogantes, debemos

analizar la evolución de las principales variables económicas que contribuyen o influyen en el crecimiento del PBI.

Una de estas variables es la inversión, pues gracias a ella no solo se incrementa el stock de capital en la economía, sino también se incorporan cambios tecnológicos y se eleva la productividad del trabajo. El ahorro también cumple un rol importante en el crecimiento de un país, pues, para los enfoques no keynesianos, es fuente principal de financiamiento de las inversiones. Por lo tanto, la política económica debe promover la inversión privada y/o favorecer el ahorro privado y público.

En el año 1970 el porcentaje de la inversión privada con respecto al PBI era de 12% y aumentó a 22% en 2008. Por su parte el ahorro privado pasó de 14% en 1970 a 17% en 2008. Por otro lado, la participación del ahorro público en el ahorro interno o nacional total, ha sido siempre reducida y muy fluctuante, aunque en los últimos años se aprecia un leve incremento. Es necesario señalar, sin embargo, que la promoción del ahorro público no debe afectar el gasto en capital, sobre todo, el gasto en infraestructura, debido al alto déficit que registra el país en ese rubro. Hay evidencia empírica que muestra que el gasto público en infraestructura incrementa la rentabilidad de las inversiones privadas, estimulando su expansión. No hay duda de la importancia de la inversión para el crecimiento económico. Las variaciones porcentuales anuales de la inversión bruta fija privada (que no incluye la variación en inventarios) y las del PBI evolucionan conjuntamente mostrando una correlación positiva.

Lo mismo ocurre con las variaciones porcentuales de la inversión total y las del PBI. En el comportamiento de los niveles de la inversión y del PBI también se observa una correlación estrecha. Por lo tanto, se puede decir que las políticas económicas que afectan los niveles de la inversión total, y de la inversión privada en particular, también afectan el crecimiento económico de largo plazo del PBI.

El otro canal a través del cual influye la política económica sobre el crecimiento de largo plazo es la intensidad de capital, o la relación entre los factores capital y trabajo. Que es un indicador de la intensidad con que se utiliza el factor capital (o el factor trabajo) en la economía. Cuando los trabajadores cuentan con un mayor stock de capital, se vuelven más productivos y pueden contribuir de mejor forma al incremento de la producción. La relación capital trabajo es también, por lo tanto, un indicador de modernización económica. Se puede apreciar una relación estrecha entre ambas variables. Las dos crecieron hasta mediados de los años setenta y decrecieron ligeramente en las últimas décadas.

Un canal adicional a través del cual las políticas económicas influyen en el crecimiento económico es la tecnología, y hay, como se sabe, una relación estrecha entre los avances tecnológicos o las innovaciones y los niveles educativos y de calificación de los trabajadores, así como los gastos en investigación y desarrollo. Al respecto hay que señalar que la teoría del crecimiento endógeno, desarrollada en los últimos años, ha enfatizado la necesidad de incrementar no solo el stock de capital físico, sino también el stock de capital humano.

Los principales medios para mejorar el stock de capital humano son brindar educación de calidad, servicios adecuados de salud y asegurar la nutrición adecuada de los habitantes. Con el fin de conocer a grandes rasgos la evolución de la inversión pública en capital humano en el Perú y otros países. Se observa que el Perú invierte considerablemente menos en educación que México, Chile, Colombia y Argentina. Es importante resaltar que un nivel elevado de gasto público no necesariamente se traduce en una mejora de la calidad y cobertura educativa, por tanto, este indicador resulta deficiente en ese aspecto. A pesar de ello, el porcentaje que representa el gasto público en educación, en relación al gasto público total, nos permite aproximarnos a la relevancia que otorga el gobierno a la educación. Lamentablemente, el gasto en educación en la última década no ha aumentado con respecto a los niveles de 1975.

2.3 Marco conceptual

Costos de transacción

“Cuando se transfiere un bien o servicio a través de un interfase tecnológicamente separable. Termina una actividad y se inicia otra. Con una interfase que funcione bien, como en el caso de una máquina que funciona bien, estas transferencias ocurren suavemente. ... La contraparte económica de la fricción (que pueda ocurrir para o al realizar la transacción) es el costo de transacción” (Williamson, 1985. Pág. 13).

Crecimiento económico

El crecimiento económico es una de las metas de toda sociedad, implica un incremento notable de los ingresos, y de la forma de vida de todos los individuos de una sociedad. Este crecimiento requiere de una medición para establecer que tan lejos o que tan cerca estamos del desarrollo. Habitualmente se mide en porcentaje de aumento del Producto Interno Bruto real, o PIB. El crecimiento económico así definido se ha considerado (históricamente) deseable, porque guarda una cierta relación con la cantidad de bienes materiales disponibles y por ende una cierta mejora del nivel de vida de las personas. El crecimiento económico de un país se considera importante, porque está relacionado con el PIB per cápita de los individuos de un país. Puesto que uno de los factores estadísticamente correlacionados con el bienestar socio-económico de un país es la relativa abundancia de bienes económicos materiales y de otro tipo disponibles para los ciudadanos de un país, el crecimiento económico ha sido usado como una medida de la mejora de las condiciones socio-económicas de un país. (Clive, 2006).

Derechos de Propiedad

Furubotn y Pejovich definen formalmente los derechos de propiedad como:” Un sistema de derechos que pueden describirse como el conjunto de relaciones económicas y sociales que definen la posición de cada individuo con respecto a la utilización de recursos escasos”. (Ayala, 1999)

Derechos políticos

Son aquel grupo de atributos de la persona que hacen efectiva su participación como ciudadano de un determinado Estado. En otras palabras, se trata de facultades o, mejor, de titularidades que, consideradas en conjunto, se traducen en el ejercicio amplio de la participación política (Thompson, 2002)

Descentralización

Existen múltiples definiciones de descentralización (Willis, Garman y Haggard; 1999). Se habla de descentralización política cuando se transfieren “competencias decisorias de una persona político-territorial a otra u otras personas jurídicas del ente público territorial transfiriente” (Brewer-Carias 1991; Pág. 48), o cuando se establecen gobiernos sub nacionales electos con autonomía y capacidad de tomar decisiones vinculantes en por lo menos algunas áreas de política (Smith, 1985). Por otro lado, se define la descentralización administrativa como la transferencia de responsabilidades de gasto público y recaudación de impuestos del gobierno central a los gobiernos sub nacionales.

Ambos tipos de descentralización, política y administrativa, pueden ocurrir juntos o por separado. Sin embargo, Eaton (2003, Pág. 204) afirma si no se descentralizan los ingresos no se puede tomar ventaja de las ganancias que se pueden derivar de la descentralización en cuanto a eficiencia, dinamismo local y democracia.

Empresas Públicas

Comprende aquellas entidades del Sector Público No Financiero pertenecientes a la actividad empresarial del Estado. (Glosario MEF)

Escala de Likert

Se denomina así por Rensis Likert, quién publicó en 1932 un informe donde describía su uso. Es una escala de clasificación comúnmente utilizada en cuestionarios y es la escala de uso más amplio en encuestas para la investigación, principalmente en ciencias sociales, pide a los entrevistados que indique un grado de acuerdo o desacuerdo, referente a un tema, convierte en cuantitativos datos cualitativos, (Malhotra, 2007)

Estado

El concepto de Estado difiere según los autores, pero normalmente se define como el conjunto de instituciones que poseen la autoridad y potestad para establecer las normas que regulan una sociedad, teniendo soberanía interna y externa sobre un territorio definido. En la definición de Weber (1919) es un concepto político que se refiere a una forma de organización social, económica, política soberana y coercitiva, formada por un conjunto de instituciones, que tienen el poder de regular la vida comunitaria nacional, generalmente sólo en un territorio determinado o territorio nacional; aunque no siempre, como en el caso del imperialismo. Suele incluirse en la definición de Estado el

reconocimiento por parte de la comunidad internacional como sujeto de Derecho internacional.

Freedom House

Es una organización no gubernamental con sede en Washington DC y con oficinas en cerca de una docena de países. Conduce investigaciones y promueve la democracia, la libertad política y los derechos humanos. Se describe como “una voz clara para la democracia y libertad por el mundo.” Desde 1972 la organización mide el estado de los derechos políticos y libertades civiles en todos los países del mundo, incluyendo los 35 países de las Américas, a través de su publicación anual Freedom in the World (Libertad en el Mundo), así como el estado de la libertad de prensa a través de Freedom of the Press (Libertad de Prensa). Adicionalmente, Freedom House publica un estudio de gobernabilidad democrática sobre sesenta países llamado Countries at the Crossroads (Países en la Encrucijada) que incluye quince países latinoamericanos.

Institucionalismo

Define a las instituciones como reglas formales, procedimientos y prácticas operativas que estructuran las relaciones entre unidades individuales. Las instituciones no sólo comprenden a las entidades formalmente constituidas, sino también a formas informales de interacción. “las reglas del juego para la sociedad o, más formalmente, (...) como restricciones ideadas por el hombre, que moldean las interacciones humanas” (North, 1986)

Libertades económicas

Es la parte de la libertad que se ocupa de la autonomía material del individuo en relación con el estado y otros grupos organizados. Una persona es libre económicamente cuando tiene el control total de su trabajo y propiedad. Es la capacidad de prosperar a través del ejercicio libre de la actividad económica, y dejando que otros hagan lo mismo. Los cinco principios de la libertad económica: derechos de propiedad, estado de derecho, el libre comercio, un gobierno limitado por la constitución y la moneda sólida han comprobado que generaran el aumento de la economía, la oportunidad y la prosperidad. (Heritage Foundation, 2014)

Libertades civiles

La libertad jurídica o civil consiste en el derecho de hacer todo lo que no está prohibido por la ley. Se presenta como una prerrogativa que le permite a su beneficiario, cuando lo desea, un acceso incondicional a situaciones jurídicas comprendidas dentro del ámbito de dicha libertad. Una libertad, en principio, no es ni definida ni causada (susceptible, no de abuso, pero sí de exceso); es también, en principio, incondicional (así, casarse o no, contratar o no, adquirir o enajenar, testar, concurrir con otros comerciantes). (Enciclopedia Jurídica, 2015)

Neo Institucionalismo

Las instituciones según esta corriente surgen de la aspiración de uno o más actores de imponer su voluntad por sobre los demás. Estos individuos deben poseer la capacidad de influenciar en la estructura política o socioeconómica para crear la institución, con la expectativa de que con ella estarán en mejor situación económica que sin ella. Las instituciones son vistas como conjunto de reglas e incentivos que fijan las condiciones para la racionalidad restringida y establecen un espacio político dentro del cual pueden funcionar muchos actores interdependientes. Esto es así para diferentes corrientes desde la elección racional pública hasta el institucionalismo basado en los actores. (Peters, 2003)

Política pública

En tanto objeto de estudio y de acción, las políticas públicas, son un campo de abordaje interdisciplinario. Allí la ciencia política, la administración pública, el derecho, la economía, la sociología, la comunicación, el trabajo social, la ingeniería y la psicología, entre otras, dejan de dialogar para analizar, diseñar, evaluar e implementar las acciones gubernamentales. “Una política pública es un curso de acción o de inacción gubernamental, en respuesta a problemas públicos. [Las políticas públicas] reflejan no sólo los valores más importantes de una sociedad, sino que también el conflicto entre valores. Las políticas dejan de manifiesto a cuál de los muchos diferentes valores, se le asigna la más alta prioridad en una determinada decisión”. Kraft (2006)

Privatización

La privatización es un proceso jurídico-económico mediante el cual las actividades empresariales son transferidas del sector público al sector privado, es decir, traspasadas o tomadas ya sea desde el Estado o la comunidad hacia agentes económicos privados. (Glosario, MEF)

Producto Bruto Interno (PBI)

Suma de los valores monetarios de los bienes y servicios producidos en un país durante un ejercicio, está expresado en moneda nacional corriente. La expresión nominal o corriente se refiere a los precios medidos sin descontar los efectos de la inflación. Su cálculo toma como referencia los valores reales de los componentes los cuales son previamente indexados haciendo uso de deflatores para cada uno de los componentes. (Glosario BCRP, 2015)

PBI per cápita

Es el valor del PIB dividido por el número de habitantes de un país. Es más efectivo que el PIB para medir el desarrollo de un país, sin embargo, es sólo la media por lo que no tiene en cuenta la desigualdad de ingresos y riqueza dentro de una población. (MEF, 2015)

Racionalidad limitada

Es un concepto según el cual ningún individuo puede tener todo el conocimiento de los elementos de conjunto de una situación, ni de todos los resultados de los actos que pueda emprender, ni de todas las opciones posibles, y así sucesivamente, la tarea es reemplazar la racionalidad global del comportamiento humano con un comportamiento maduramente racional compatible con las posibilidades reales de acceso a la información existente y las capacidades de procesamiento en las personas, las organizaciones y en sus respectivos entornos. (Simon, 1972)

Reforma

Modificación de elementos característicos de la estructura política, económica, social o cultural de una sociedad, que se trata de realizar en forma voluntaria y en una dirección determinada, tratando de acelerar su proceso; a ser cumplida por medios no violentos y procurando evitar las consecuencias perjudiciales de ese cambio. (Glosario MEF)

Sector informal

El sector informal se define como el conjunto de empresas, trabajadores y actividades económicas que operan fuera del marco legal. El sector informal no sólo evita el pago de impuestos y de otras regulaciones, sino también no goza de los servicios y protección que la ley y el Estado proporcionan. Algunas veces el sector informal es

resultado de agentes económicos que salen del sector formal como consecuencia de un análisis costo-beneficio. Otras veces es consecuencia de que los agentes económicos son excluidos del sector formal dado que la economía se hace más restrictiva y segmentada. En todos los casos, el sector informal es una característica de subdesarrollo y es mejor entendido como un fenómeno complejo y multifacético. El sector informal es determinado tanto por los modos de organización socioeconómica inherentes a las economías en transición hacia el desarrollo, así como por la relación que el Estado establece con los agentes económicos mediante regulación, control y prestación de servicios públicos. El sector informal no sólo es reflejo de subdesarrollo, sino también fuente adicional de retraso económico, que implica una mala asignación de recursos y también la pérdida de ventajas que proporciona la ley, tal como protección judicial y policial, acceso a las instituciones formales de crédito y a la participación en los mercados internacionales. (De Soto, 1989)

Subsidios

Son mecanismos artificiales para modificar la asignación de recursos de la economía, a los que toman como perjudiciales para el normal desarrollo de la misma, ya que consideran que la asignación de recursos debe ser efectuada por el "mercado". En economía, un subsidio se aplica para estimular artificialmente el consumo o la producción de un bien o servicio. Son los mecanismos contrarios a los impuestos. Un subsidio es la diferencia entre el precio real de un bien o servicio y el precio real cobrado al consumidor de estos bienes o servicios. (Glosario de términos económicos, MEF).

Teoría de la Elección racional (TER)

La TER se ocupa de la acción racional como sinónimo de acción instrumental. Es decir, de la acción intencional guiada por intereses, sean éstos de cualquier tipo. La teoría de la elección racional, también conocida como teoría de elección o teoría de la acción racional, es un marco teórico que es utilizado para entender y modelar formalmente el comportamiento social y económico. Es la principal corriente teórica en la microeconomía y supone que el individuo o agente tiende a maximizar su utilidad-beneficio y a reducir los costos o riesgos. Los individuos prefieren más de lo bueno y menos de lo que les cause mal. También usado en ciencias políticas para interpretar los fenómenos políticos a partir de supuestos básicos que derivan de principios de la economía: el comportamiento de los individuos en el sistema político es similar al de los agentes en el mercado, siempre tienden a maximizar su utilidad o beneficio y a reducir los costos o riesgos. Esta racionalidad tiene que ver con una cierta intuición que lleva a los individuos a optimizar y mejorar sus condiciones. El actor individual es la unidad de análisis de esta teoría. Se asume que todos los individuos son egoístas; y todo individuo tiene la capacidad racional, el tiempo y la independencia emocional necesarios para elegir la mejor línea de conducta desde su punto de vista. Por tanto, todo individuo se guía racionalmente por su interés personal, independientemente de la complejidad de la elección que deba tomar. Esto no implica necesariamente que estos supuestos sean ciertos, es decir, que los individuos reales se comporten de esa manera en todo y cada momento. (Friedman, 1953)

The Heritage Foundation

La Fundación Heritage (en inglés, The Heritage Foundation) es un centro de investigación política (think tank) conservador estadounidense. Fundado en 1973, y con sede en Washington, D.C., Estados Unidos, se constituyó en parte activa en algunos de los momentos más importantes de las últimas tres décadas del siglo XX, jugando un papel decisivo en muchos aspectos. Personalidades como Margaret Thatcher, Ronald Reagan o George W. Bush han impartido conferencias en sus instalaciones. El origen de la Fundación Heritage se remonta a 1973, año en el que dos analistas del American Enterprise Institute, y tras una serie de diferencias, deciden organizar un think tank conservador que profesionalice las técnicas de influencia política. La financiación inicial de la fundación fue aportada por el político conservador Joseph Coors, co propietario de Coors Brewing Company. Desde 1995, la Fundación Heritage elabora cada año el Índice de libertad económica, que publica el Wall Street Journal y en el que establece un ranking de medición de la libertad económica de todos los países del mundo atendiendo a cinco libertades fundamentales. (Wikipedia, 2015)

III. HIPÓTESIS Y VARIABLES

3.1 Formulación de la hipótesis

3.1.1. Hipótesis principal.

Hi. - El Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H0. - El Institucionalismo no tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

Variables:

Variable Independiente: Institucionalismo.

Variable Dependiente: Crecimiento económico peruano.

3.1.2. Hipótesis específicas (He)

Hi1.- Las libertades civiles tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H01.- Las libertades civiles no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

Hi2.- Los derechos políticos tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H02.- Los derechos políticos no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

Hi3.- Las libertades económicas tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H03.- Las libertades económicas no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

3.2 Operacionalización de las variables

Tabla N° 02. Operacionalización de variables

Variable	Definición Conceptual	Definición Operacional	Dimensión	Indicadores
VI: Institucionalismo	Son las reglas del juego para la sociedad o, más formalmente, (...) como restricciones ideadas por el hombre, que moldean las interacciones humanas. (North, 1986)	Análisis de los hechos estilizados y conjeturas teóricas buscando mecanismos causales. Usando lógica situacional se analiza el marco institucional para observar los modos de interacción de los actores.	Política Legal Económica.	Derechos políticos Libertades civiles Libertades económicas
VD: Crecimiento económico	Es un incremento sostenido del Producto real per cápita, aumento del valor de los bienes y servicios producidos por una economía durante un período de tiempo. (Kutznets, 1966)	Se mide por el comportamiento del PBI real per cápita (para eliminar el efecto de la inflación) usando el método del gasto u otro.	Económica.	PBIpc

Fuente: elaboración propia

3.3 Formalización de la hipótesis

Se expresan los enunciados que forman la hipótesis principal mediante los signos lógicos correspondientes.

Resumiendo, sea p = el Institucionalismo existentes en los diferentes periodos de estudio.

Sea q = el crecimiento económico peruano.

Entonces se formaliza la hipótesis de la siguiente manera:

Sí $p \implies q$

IV. DISEÑO DE LA INVESTIGACIÓN

4.1. Tipo y diseño de la Investigación

4.1.1 Tipo de Investigación

Es una investigación cuantitativa, porque se ha usado la recolección de datos probar la hipótesis; con base a la medición numérica y el análisis estadístico. (Hernández et al., 2010). El alcance de la investigación es correlacional; porque el interés de la investigación es la descripción de la relación que existe entre la variable independiente: el institucionalismo, con la variable dependiente: el crecimiento económico peruano.

4.1.2. Diseño de la Investigación

No experimental - Longitudinal. Porque se recabaron datos en diferentes puntos del tiempo (entre 1956 y 2014) para realizar inferencias acerca de la evolución y las causas y efectos del Institucionalismo en el crecimiento económico del periodo de estudio. Es básicamente un diseño longitudinal de tendencia, ya que se ha analizado el cambio a través del tiempo.

4.2 Población y muestra

El universo estuvo constituido por las diversas instituciones –consideradas en las dimensiones de libertades económicas, civiles y derechos políticos; en las diferentes

formas de gobierno en el periodo de estudio. Asimismo, el crecimiento promedio del PBI real per cápita en cada periodo de investigación. La muestra es censal por lo que coincide con el Universo de la población considerada.

Tabla N° 03. Información histórica

Año	Derechos políticos	Libertades civiles	Libertades económicas	PBIpc en NS
1956	2	3	6	6,568
1957	2	3	6	6,819
1958	2	3	6	6,567
1959	2	3	6	6,591
1960	2	3	6	7,043
1961	2	3	6	7,349
1962	3	4	5	7,856
1963	4	4	4	7,962
1964	3	3	4	8,242
1965	3	3	4	8,459
1966	3	3	4	8,901
1967	3	3	4	8,988
1968	3	3	4	8,753
1969	5	6	5	8,812
1970	5	6	5	8,857
1971	5	6	5	9,008
1972	5	6	4	9,063
1973	5	6	4	9,367
1974	5	6	4	9,967
1975	5	6	4	10,114
1976	4	5	4	9,984
1977	4	5	4	9,750
1978	4	5	4	9,240
1979	4	5	4	9,368
1980	3	4	4	9,674
1981	3	3	4	9,961
1982	3	3	4	9,700
1983	3	3	3	8,486
1984	3	3	3	8,589
1985	4	4	3	8,567
1986	5	5	3	9,165
1987	5	5	4	9,834

1988	5	5	4	8,712
1989	5	5	4	7,478
1990	5	4	4	6,961
1991	5	4	5	6,974
1992	5	4	5	6,803
1993	5	4	5	7,025
1994	5	4	6	7,746
1995	5	4	6	8,172
1996	5	4	6	8,256
1997	5	4	7	8,641
1998	5	4	7	8,466
1999	5	4	7	8,456
2000	5	4	7	8,552
2001	3	3	7	8,480
2002	1	3	7	8,817
2003	2	3	7	9,061
2004	2	3	7	9,387
2005	2	3	7	9,851
2006	2	3	6	10,465
2007	2	3	6	11,224
2008	2	3	6	12,112
2009	2	3	6	12,103
2010	2	3	7	12,979
2011	2	3	7	13,661
2012	2	3	7	14,311
2013	2	3	7	14,966
2014	2	3	7	15,325
2015	2	3	7	15,330

Fuente: Freedom House, The Heritage Foundation e INEI

Los indicadores sobre libertades civiles y derechos políticos fueron obtenidos de los reportes de The Freedom House, y se valoran en una escala de tipo Likert, en la que 1 es igual a óptimo y 7 es igual a pésimo. En relación a las libertades económicas, se han obtenido de los reportes de The Heritage Foundation, y se valoran igualmente en una escala de tipo Likert, en la que 0 es igual a economías totalmente cerradas y 10 es igual a libertades plenas de mercado, los datos para períodos en los que no se disponen de

información; por ejemplo, Freedom House elabora reportes desde 1972 y The Heritage Foundation elabora reportes sobre libertades económicas desde 1995; se han completado rescatando datos de investigaciones relacionadas y mediante una encuesta para considerar si los periodos de gobierno con políticas similares; por ejemplo los gobiernos de Fernando Belaúnde Terry; tienen comportamientos similares o lo mismo en periodos de dictadura militar.

Los datos concernientes al PBI, fueron tomados de los reportes de INEI.

4.3 Técnicas, instrumentos y fuentes de recolección de datos

4.3.1. Técnicas. -

Análisis de contenidos. - se refiere a la técnica de la investigación documental, cuyo propósito es el de indagar sobre los significados informativo y conceptual (datos y conceptos manejados, criterios interpretativos, etc.) de la fuente objeto de la indagación con miras a dar un soporte teórico al estudio que se realiza. El análisis de contenido puede operacionalizarse a través de las unidades de análisis (temas, autores, indicadores, informes, memoria y cuenta, artículos de revistas, etc.) y las categorías de análisis (aspectos, clases o conjuntos de elementos agrupados según características comunes, etc.)

Análisis Documental. - se refiere a la técnica utilizada para la separación e interpretación de la estructura y contenido de un documento. El instrumento para esta técnica puede variar de acuerdo al tipo y / o características del documento sometido a

análisis. Sin embargo, es factible considerar un formato cuyas especificaciones aluden a los aspectos básicos de la técnica.

Matrices Comparativas. - Esta técnica de la investigación documental alude a la forma de obtener y registrar datos e información mediante la elaboración de un módulo o matriz que permita recoger el producto de la indagación en las fuentes investigadas. Es usual su utilización para el contraste o comparación de teorías, enfoques, postulados, etc. de autores sobre temáticas específicas; registros estadísticos de indicadores económicos, sociales, educativos, etc.; ventajas, desventajas, modelos, etc. sobre los cuales se generan el análisis e interpretación de acuerdo a los propósitos de la investigación respectiva.

4.3.2. Instrumentos. -

Los instrumentos que materializan estas técnicas se conformaron mediante un cuadro que incluyeron las unidades y las categorías de análisis, así como el producto del análisis efectuado.

Unidades de análisis	Categorías de análisis
Documentos o textos sobre institucionalismo	Conceptos Características Teorías Tipos
Productos del análisis	

4.3.3. Fuentes de recolección de datos

Se recolectaron datos de fuentes primarias: normas, leyes, reglamentos, diarios, informes, memorias etc. En algunos casos se recurrieron a fuentes secundarias, pero preferentemente se tomaron datos de fuentes primarias.

4.4 Técnicas de procesamiento de datos

Primero se hicieron manualmente para identificar las características y entender mejor los resultados, luego se realizaron el procesamiento mediante el uso del programa SPSS y se obtuvieron los resultados finales de la investigación.

4.5. Prueba de Hipótesis.

La hipótesis de investigación es:

H_i= El Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

En el lenguaje de las pruebas de hipótesis se puede plantear así para todas las muestras seleccionadas:

Hipótesis Nula

$$\mathbf{H_0} = 1 - (\alpha + \beta) = 0 \text{ ó } H_0: \psi = 0$$

Hipótesis Alternativa

$$\mathbf{H_1: } 0 < 1 - (\alpha + \beta) < 1 \text{ ó } H_1: 0 < \psi < 1$$

Dónde $1 - (\alpha + \beta) = \psi$ es el parámetro esperado de la contribución de las variables de estudio al crecimiento económico, se espera que sea positivo y su rango debe de ser $0 < \psi < 1$. La hipótesis nula dice que ψ no es estadísticamente significativo y la hipótesis alternativa dice que el coeficiente ψ es estadísticamente significativamente mayor que cero y menor que uno.

V. RESULTADOS

5.1. Matriz de puntuaciones de los indicadores del institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Tabla N° 04: Matriz de puntuaciones:

Variable / Dimensión		Rango de puntuación	Evaluación de la puntuación			Puntuación Promedio	Evaluación	Rango [0-1]	Prioridad
			Malo	Regular	Bueno				
Var1	Institucionalismo	3 a 9	3 a 4	5 a 6	7 a 9	6.6	Regular	0.408	
Ind1	Derechos políticos	1 a 3	1 a 1.9	2 a 2.9	3 a 3	2.5	Regular	0.250	3
Ind2	Libertades civiles	1 a 3	1 a 1.9	2 a 2.9	3 a 3	2.4	Regular	0.300	2
Ind3	Libertades económicas	1 a 3	1 a 1.9	2 a 2.9	3 a 3	1.6	Malo	0.700	1

Variable / Dimensión		Rango de puntuación	Evaluación de la puntuación			Puntuación Promedio	Evaluación	Rango [0-1]	Prioridad
			Bajo	Medio	Alto				
Var2	Crecimiento económico peruano	6567 a 15330	6567 a 7705	7706 a 10892	10893 a 15330	9298.6	Medio	0.688	

En la tabla N° 04 se define los rangos de cada categoría definida para cada variable y sus respectivos indicadores con sus respectivos rangos, así podemos observar que la variable institucionalismo en el Perú, en el rango de 0 a 1, tiene un valor de 0.408 está en nivel regular y en cuanto a sus dimensiones, casi todos los indicadores se comportan como la variable es decir casi todos se ubican en el nivel regular, solo el indicador libertades económicas es malo, la en cuanto a la prioridad de sus indicadores se debe priorizar en siguiente orden: primero las libertades económicas, seguido de libertades civiles y finalmente priorizar los derechos políticos.

En cuanto a la variable Crecimiento económico peruano tiene un índice de 0.688 que en la clasificación está dentro de la categoría medio.

5.2. Análisis descriptivo del institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Tabla 05. Distribución de frecuencias del institucionalismo en el Perú, período 1956 – 2014

Institucionalismo	n	%
Malo	3	5.0
Regular	25	41.7
Bueno	32	53.3
Total	60	100.0

Fuente: Tabla N° 04

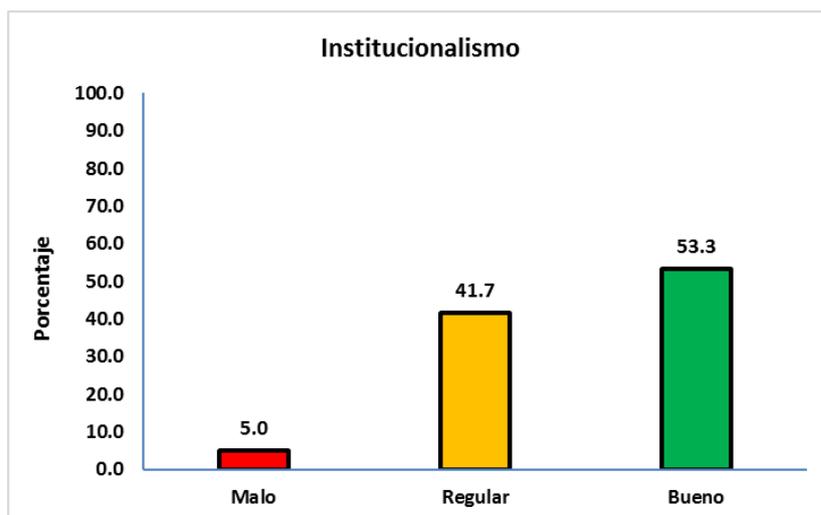


Gráfico N° 01. Distribución de frecuencias del institucionalismo en el Perú, período 1956 – 2014. **Fuente:** Tabla N° 04

En la tabla N° 05 describimos la variable institucionalismo en el Perú, en el cual se observa que en el 53.3% de los años analizados es bueno el institucionalismo, así mismo el 41.7% del total de años analizados es regular el institucionalismo, además podemos observar que solo en el 5.0% del total de años analizados el malo el institucionalismo, se concluye que el institucionalismo está entre los niveles regular y bueno en el Perú en la mayoría de los años analizados.

Tabla N° 06. Distribución de frecuencias del institucionalismo e indicadores en el Perú, período 1956 – 2014

Variable e indicadores	Malo		Regular		Bueno		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Derechos políticos	0	0.0	28	46.7	32	53.3	60	100.0
Libertades civiles	7	11.7	23	38.3	30	50.0	60	100.0
Libertades económicas	22	36.7	38	63.3	0	0.0	60	100.0
Institucionalismo	3	5.0	25	41.7	32	53.3	60	100.0

Fuente:

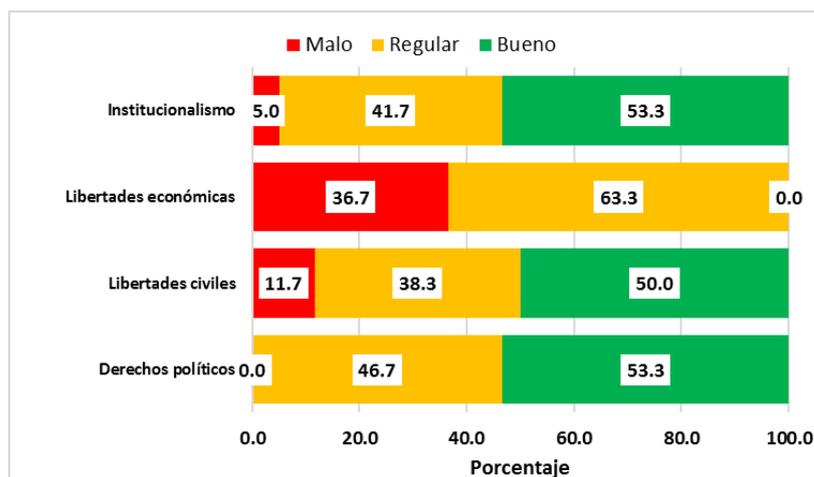


Gráfico N° 02. Distribución de frecuencias del institucionalismo e indicadores en el Perú. Fuente: Tabla N° 06.

En la tabla N° 06 describimos la variable institucionalismo en el Perú y los tres indicadores estudiados en el presente trabajo de investigación, en el cual se observa que en el 53.3% de los años analizados es bueno los derechos políticos que hay en el Perú, así mismo la mitad de los años analizados las libertades civiles fueron buenos, además podemos observar que el 63.3% del total de años analizados es regular las libertades económicas. De lo analizados de los indicadores se concluye que debemos priorizar las libertades económicas en el Perú.

Tabla N° 07. Distribución de frecuencias del crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Crecimiento económico peruano	n	%
Bajo	11	18.3
Medio	40	66.7
Alto	9	15.0
Total	60	100.0

Fuente: Tabla N° 03.

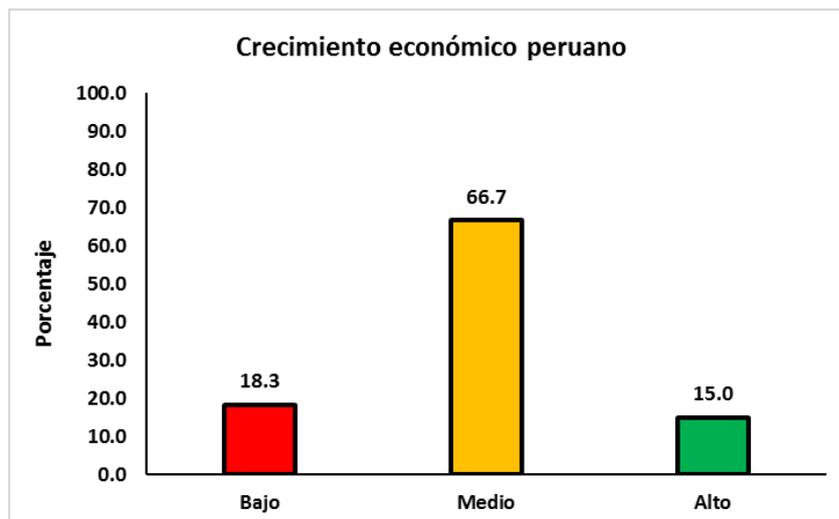


Gráfico N° 03: Distribución de frecuencias del crecimiento económico peruano. **Fuente:** Tabla N° 07.

En la tabla N° 07, se presenta la variable crecimiento económico en el Perú, en el cual se observa que en el 66.7% de los años analizados está en el nivel medio el crecimiento económico, así mismo el 15.0% del total de años analizados es alto el crecimiento económico, además podemos observar que el 18.3% del total de años analizados el bajo el crecimiento económico, se concluye que el crecimiento económico es medio en el Perú en la mayoría de los años analizados.

5.3. Análisis correlacional del institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Tabla N° 08: Relación entre institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Institucionalismo	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	3	5.0	0	0.0	3	5.0
Regular	5	8.3	20	33.3	0	0.0	25	41.7
Bueno	6	10.0	17	28.3	9	15.0	32	53.3
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Elaborado en base a los resultados de la encuesta. $X^2=10.513$ gl=4 P-valor=0.033

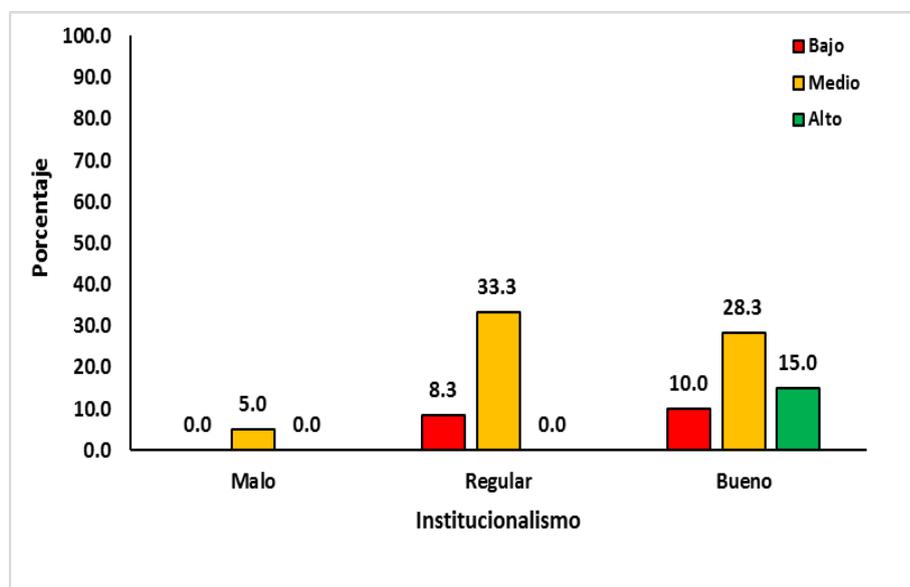


Gráfico N° 04. Relación entre institucionalismo y crecimiento económico.

Fuente: Tabla N° 08.

En la tabla N° 08, se presenta la relación entre variable institucionalismo y crecimiento económico en el Perú, en el cual se observa que en el 33.3% de los años analizados el institucionalismo fue regular y el crecimiento económico medio, así mismo el 28.3% del total de años analizados es medio el crecimiento económico y el institucionalismo en el Perú fue bueno.

Realizando la prueba estadística χ^2 : con un nivel de significación del 5% (0.05), p - valor = 0.033 podemos afirmar que existe una relación significativa entre institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014; pues el p valor es menor a 5% a una seguridad de 95%.

Tabla N° 09. Relación entre derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Derechos políticos	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Regular	5	8.3	23	38.3	0	0.0	28	46.7
Bueno	6	10.0	17	28.3	9	15.0	32	53.3
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Elaborado en base a los resultados de la encuesta. $X^2=9.768$ $gl=2$ P -valor=0.008

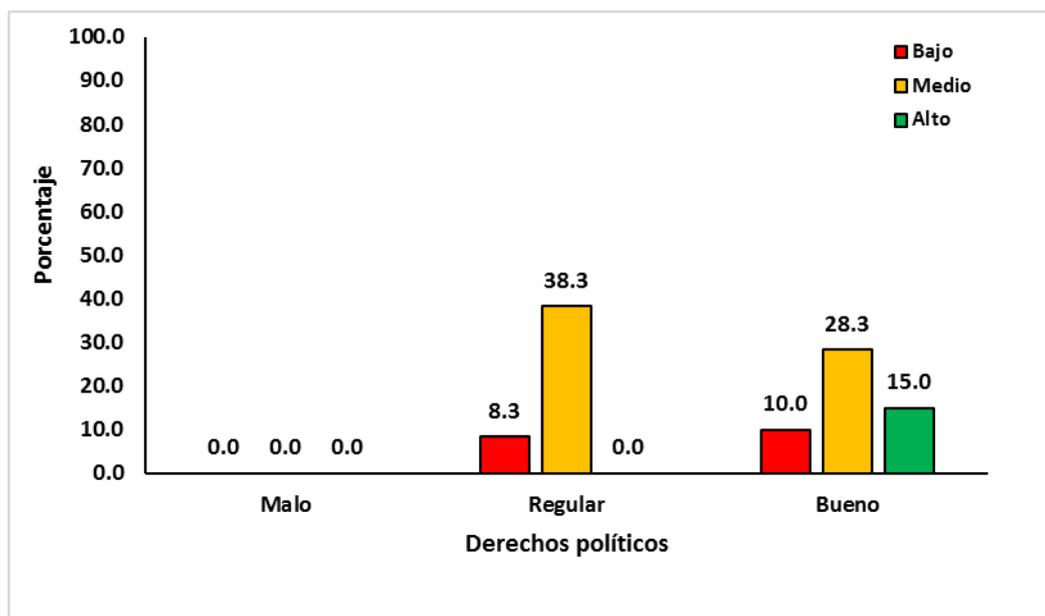


Gráfico N° 04. Relación entre derechos políticos y el crecimiento económico peruano. **Fuente:** Tabla N° 09.

En la tabla N° 09, se presenta la relación entre derechos políticos y crecimiento económico en el Perú, en el cual se observa que en el 38.3% de los años analizados los derechos políticos fueron regulares y el crecimiento económico medio, así mismo el 28.3% del total de años analizados es medio el crecimiento económico y los derechos políticos buenos.

Realizando la prueba estadística χ^2 : con un nivel de significación del 5% (0.05), p - valor = 0.008 podemos afirmar que existe una relación significativa entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014; pues el p valor es menor a 5% a una seguridad de 95%.

Tabla N° 10: Relación entre libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Libertades civiles	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	7	11.7	0	0.0	7	11.7
Regular	5	8.3	18	30.0	0	0.0	23	38.3
Bueno	6	10.0	15	25.0	9	15.0	30	50.0
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Elaborado en base a los resultados de la encuesta. $X^2=13.355$ gl=4 P-valor=0.010

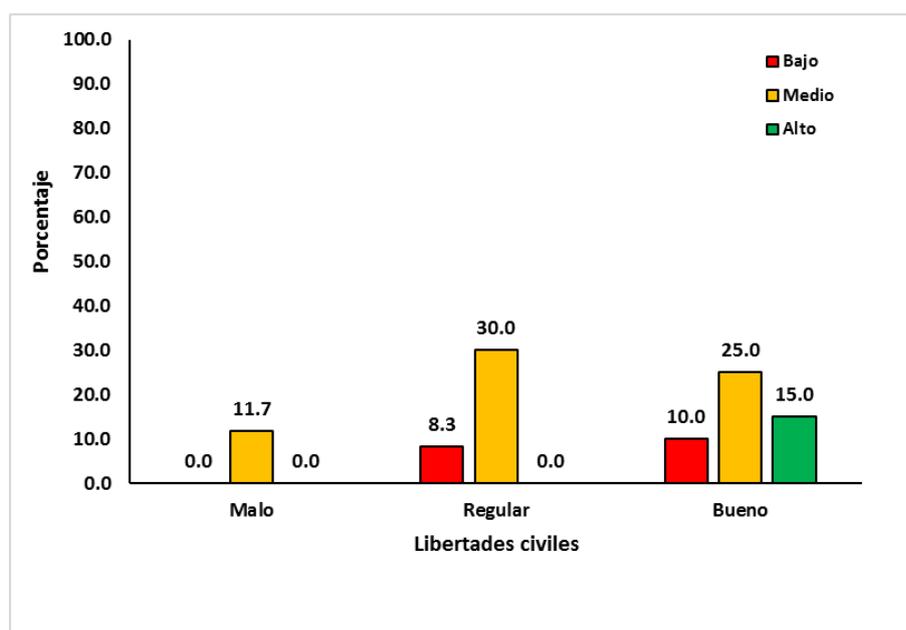


Gráfico N° 05. Relación entre libertades civiles y crecimiento económico. **Fuente:** Tabla N° 10

En la tabla N° 10, se presenta la relación entre libertades civiles y crecimiento económico en el Perú, en el cual se observa que en el 30.0% de los años analizados las libertades civiles fueron regulares y el crecimiento económico medio, así mismo el 25.0% del total de años analizados es medio el crecimiento económico y las libertades civiles buenos.

Realizando la prueba estadística χ^2 : con un nivel de significación del 5% (0.05), p - valor = 0.010 podemos afirmar que existe una relación significativa entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014; pues el p valor es menor a 5% a una seguridad de 95%.

Tabla N° 11. Relación entre libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014

Libertades económicas	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	2	3.3	20	33.3	0	0.0	22	36.7
Regular	9	15.0	20	33.3	9	15.0	38	63.3
Bueno	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Elaborado en base a los resultados de la encuesta. $X^2=9.891$ gl=2

P-valor=0.007

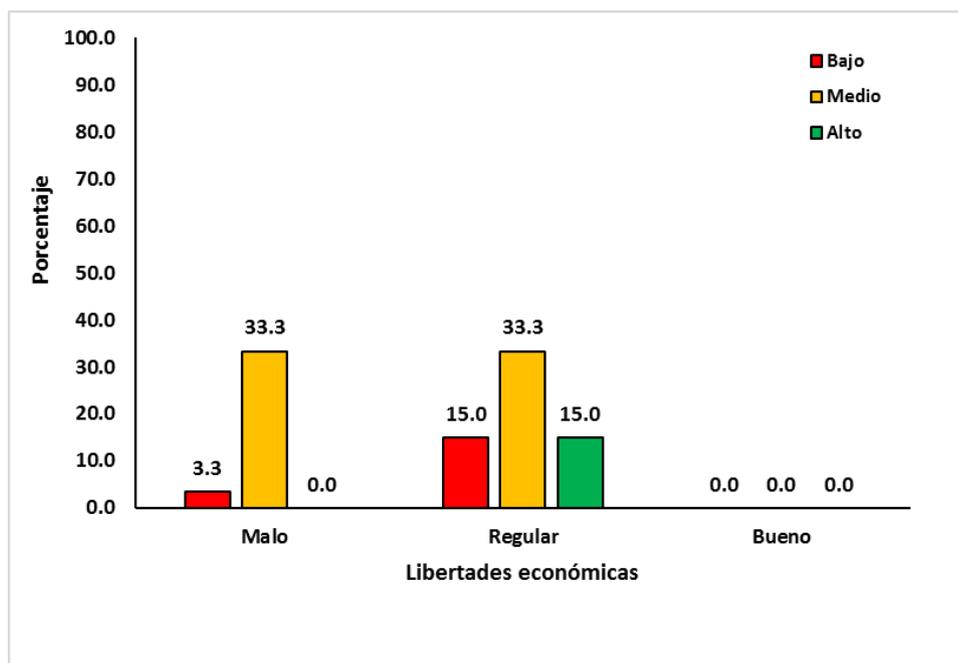


Gráfico N° 06. Relación entre libertades económicas y el crecimiento económico peruano. **Fuente:** Tabla N° 11.

En la tabla N° 11, se presenta la relación entre libertades económicas y crecimiento económico en el Perú, en el cual se observa que en el 33.3% de los años analizados las libertades económicas fueron regulares y el crecimiento económico medio, así mismo el 33.3% del total de años analizados es medio el crecimiento económico y las libertades económicas malos.

Realizando la prueba estadística χ^2 : con un nivel de significación del 5% (0.05), p - valor = 0.007 podemos afirmar que existe una relación significativa entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014; pues el p valor es menor a 5% a una seguridad de 95%.

3.4. Contrastación de las Hipótesis de investigación:

3.4.1 Contrastación de la Hipótesis principal

a) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

H₀: El Institucionalismo no tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H₁: El Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

b) Nivel de Significancia

Nivel de significancia =0.05

c) Muestra

Tabla N° 12. Institucionalismo y crecimiento económico peruano

Institucionalismo	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	3	5.0	0	0.0	3	5.0
Regular	5	8.3	20	33.3	0	0.0	25	41.7
Bueno	6	10.0	17	28.3	9	15.0	32	53.3
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Tabla N° 03.

d) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística no paramétrica Chi cuadrada y para ver la dirección (positiva o negativa) se usó el Phi y V de Cramer por ser variables cualitativas.

El estadístico de prueba es la fórmula de la prueba Chi cuadrado que se define de la siguiente manera:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Dónde:

$$\text{donde, } E_{ij} = \frac{n_i C_j}{n}$$

Realizando los cálculos tenemos el siguiente valor:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 10.513 \text{ Con 4 grados de libertad}$$

Estadístico	Valor	P-valor
Phi	0.419	0.033
V de Cramer	0.296	0.033
N de casos válidos	60	

e) Gráfico de áreas de la distribución

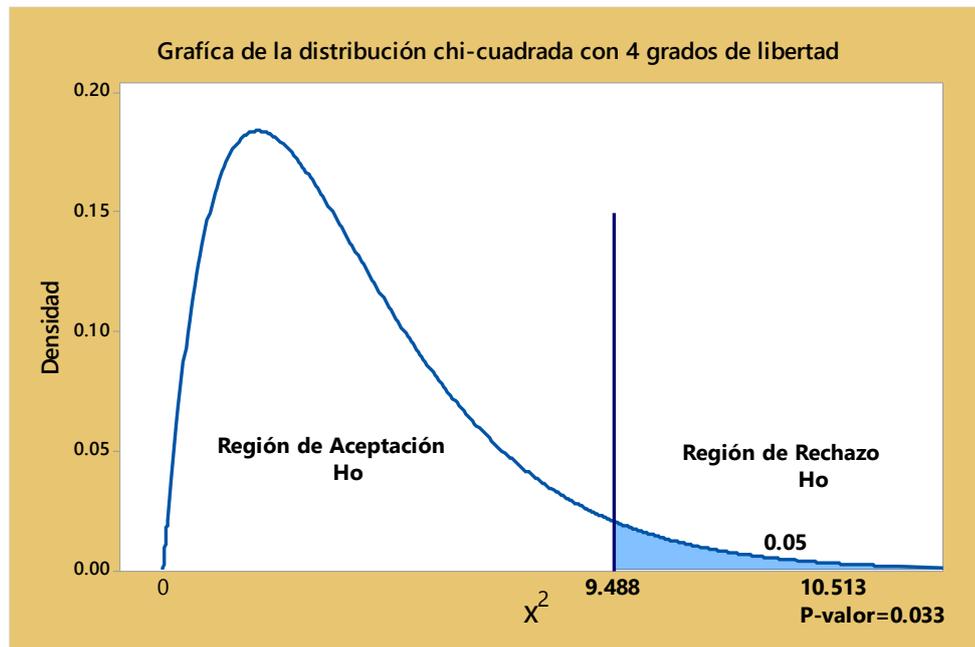


Gráfico N° 06. Áreas de distribución. **Fuente:** salida del estadístico

f) Decisión

Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 10.513, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis principal.

3.4.2 Contrastación de la Hipótesis específica 1.

a) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

H_0 : Las libertades civiles no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H₁: Las libertades civiles tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

b) Nivel de Significancia

Nivel de significancia =0.05

c) Muestra

Tabla N° 13. Libertades civiles y crecimiento económico.

Libertades civiles	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	7	11.7	0	0.0	7	11.7
Regular	5	8.3	18	30.0	0	0.0	23	38.3
Bueno	6	10.0	15	25.0	9	15.0	30	50.0
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Tabla N° 03.

d) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística no paramétrica Chi cuadrada y para ver la dirección (positiva o negativa) se usó el Phi y V de Cramer por ser variables cualitativas.

El estadístico de prueba es la fórmula de la prueba Chi cuadrado que se define de la siguiente manera:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Dónde:

$$\text{donde, } E_{ij} = \frac{n_i C_j}{n}$$

Realizando los cálculos tenemos el siguiente valor:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 13.355 \text{ Con 4 grados de libertad}$$

Estadístico	Valor	P-valor
Phi	0.472	0.010
V de Cramer	0.334	0.010
N de casos válidos	60	

e) Gráfico de áreas de la distribución

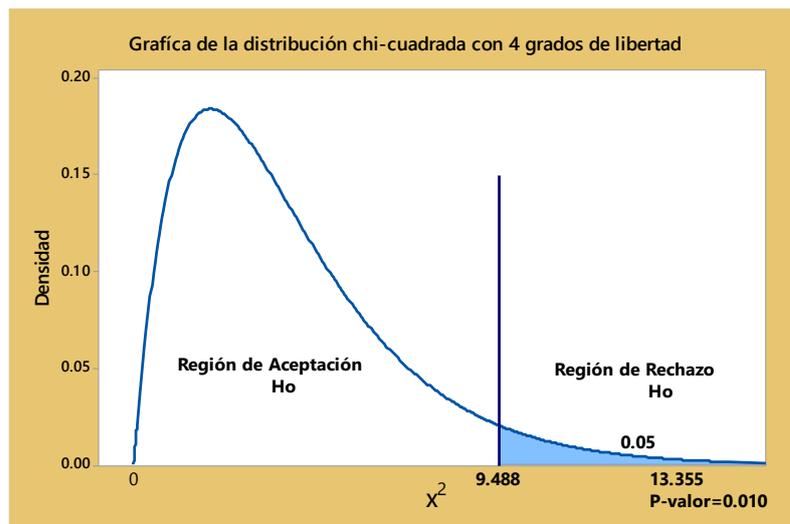


Gráfico N° 07. áreas de distribución. **Fuente:** Salida del estadístico.

f) Decisión

Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 13.355, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades civiles tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 1.

3.4.3 Contratación de la Hipótesis específica 2.

a) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

H_0 : Los derechos políticos no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H_1 : Los derechos políticos tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

b) Nivel de Significancia

Nivel de significancia =0.05

c) Muestra

Tabla N° 14. Derechos políticos y crecimiento económico peruano.

Derechos políticos	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Regular	5	8.3	23	38.3	0	0.0	28	46.7

Bueno	6	10.0	17	28.3	9	15.0	32	53.3
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Tabla N° 03.

d) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística no paramétrica Chi cuadrada y para Ver la dirección (positiva o negativa) se usó el Phi y V de Cramer por ser variables cualitativas.

El estadístico de prueba es la fórmula de la prueba Chi cuadrado que se define de la siguiente manera:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Dónde:

$$\text{donde, } E_{ij} = \frac{n_i C_j}{n}$$

Realizando los cálculos tenemos el siguiente valor:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 9.768 \text{ Con 2 grados de libertad}$$

Estadístico	Valor	P-valor
Phi	0.403	0.008
V de Cramer	0.403	0.008
N de casos válidos	60	

e) Gráfico de áreas de la distribución

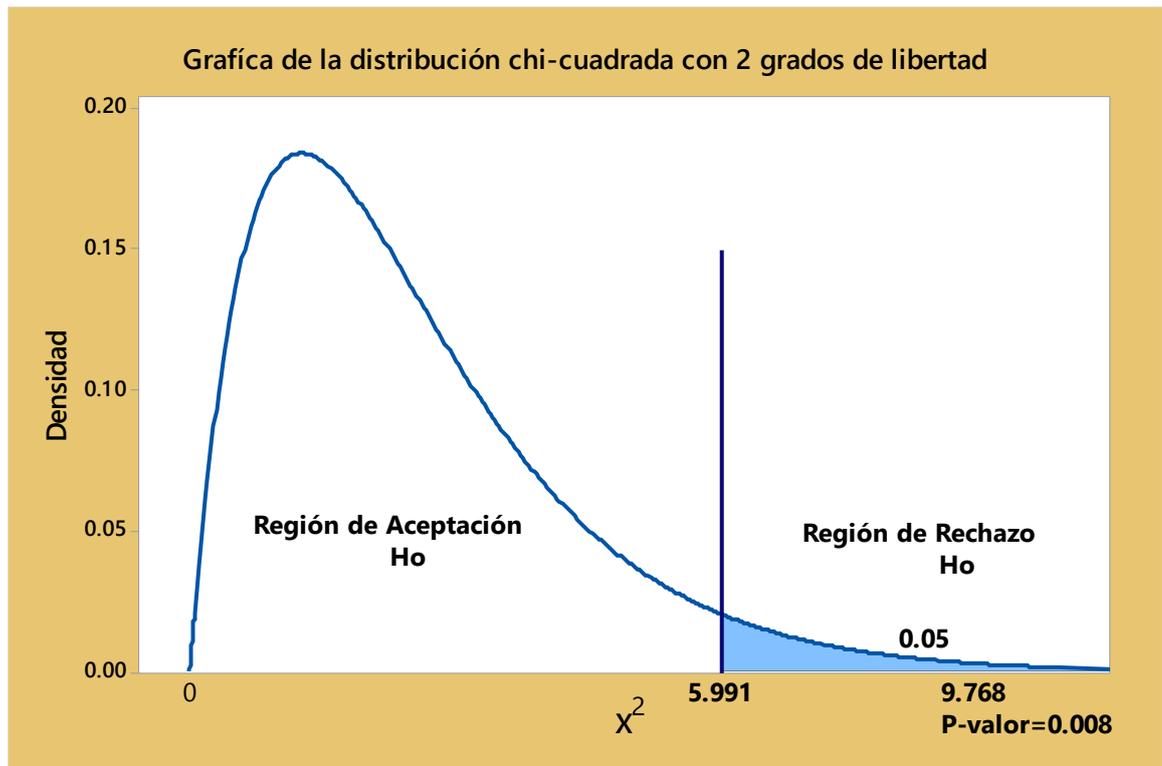


Gráfico N° 08. áreas de distribución. Fuente: Salida del estadístico

f) Decisión

Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 9.768, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir los derechos políticos tienen una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 2.

3.4.4 Contrastación de la Hipótesis específica 3.

a) Planteamiento de las Hipótesis Estadísticas.

H₀: Las libertades económicas tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

H₁: Las libertades económicas no tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.

b) Nivel de Significancia

Nivel de significancia =0.05

c) Muestra

Tabla N° 15. Libertades económicas y crecimiento económico peruano

Libertades económicas	Crecimiento económico peruano							
	Bajo		Medio		Alto		Total	
	n	%	n	%	n	%	n	%
Malo	2	3.3	20	33.3	0	0.0	22	36.7
Regular	9	15.0	20	33.3	9	15.0	38	63.3
Bueno	0	0.0	0	0.0	0	0.0	0	0.0
Total	11	18.3	40	66.7	9	15.0	60	100.0

Fuente: Tabla N° 03.

d) Estadístico de Prueba

Para la contrastación se usó la prueba estadística no paramétrica Chi cuadrada y para Ver la dirección (positiva o negativa) se usó el Phi y V de Cramer por ser variables cualitativas.

El estadístico de prueba es la fórmula de la prueba Chi cuadrado que se define de la siguiente manera:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}}$$

Dónde:

$$\text{donde, } E_{ij} = \frac{n_i C_j}{n}$$

Realizando los cálculos tenemos el siguiente valor:

$$X^2 = \sum_{i=1}^r \sum_{j=1}^c \frac{(n_{ij} - E_{ij})^2}{E_{ij}} = 9.891 \text{ Con 2 grados de libertad}$$

Estadístico	Valor	P-valor
Phi	0.406	0.007
V de Cramer	0.406	0.007
N de casos válidos	60	

e) Gráfico de áreas de la distribución

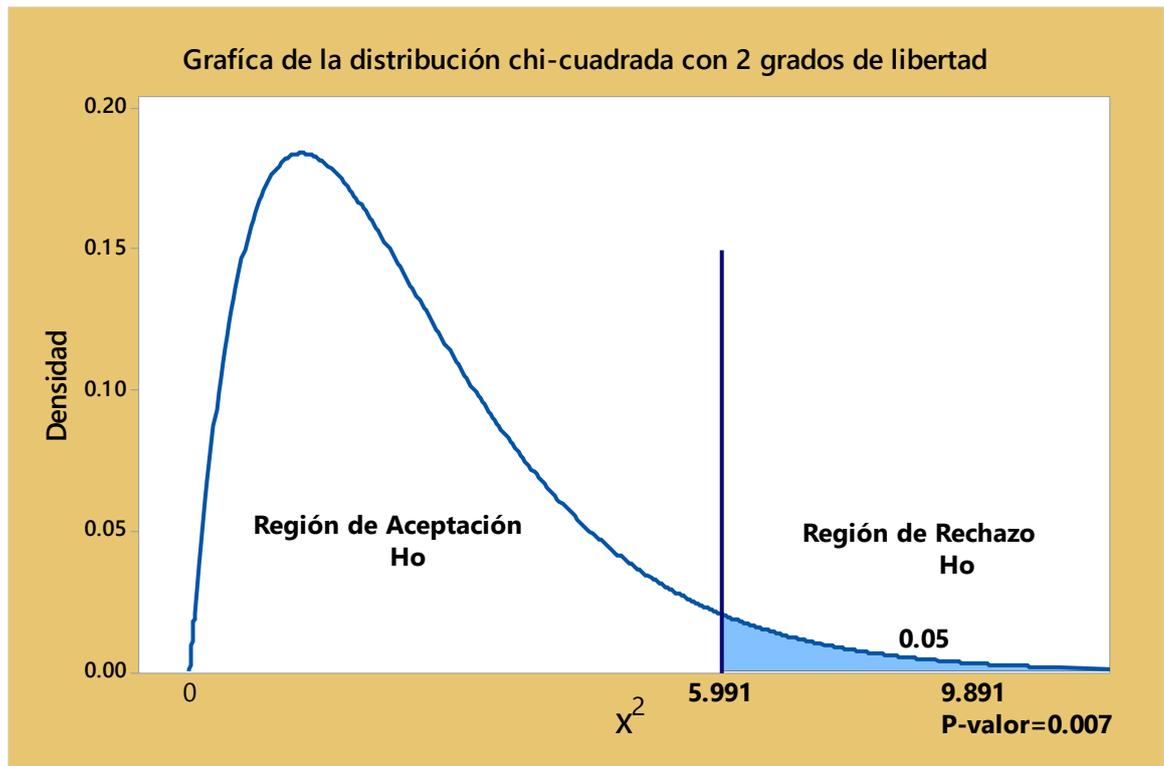


Gráfico N° 09. Áreas de distribución. **Fuente:** Salida del estadístico.

f) Decisión

Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 9.891, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades económicas tienen una relación significativa y positiva (Φ y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 3.

VI. DISCUSIÓN

En referencia al objetivo general: Determinar la relación que existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 10.513, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014, a una confianza de 95% observamos que se cumple la hipótesis principal. Estos resultados coinciden con los encontrados por Bermúdez (2011) en su investigación titulada *Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: una revisión crítica del enfoque neoclásico*; la autora sostiene que la construcción de una teoría institucional del crecimiento económico, que permita captar la complejidad de las relaciones entre las variables, debería estar despojada de cualquier sesgo ideológico, que, en última instancia, constituye el verdadero impedimento para la comprensión cabal del fenómeno del desarrollo económico. La posibilidad de contar con una teoría Institucionalista, superadora de sesgos y miopías, permitiría quizás resolver la raíz de muchos de los problemas de desarrollo de los países de América Latina, donde las reformas estructurales de los noventa han originado severas crisis, para las cuales la teoría ortodoxa carece aún de una explicación satisfactoria. La teoría existente corrobora estos resultados, se sostiene que la falta de instituciones, o la existencia de instituciones ineficientes de mala calidad, es una de las principales causas del subdesarrollo. Esta es una de las conclusiones más importantes de

las investigaciones en historia económica y economía política de la segunda mitad del siglo pasado (Shirley, 2004).

Estos resultados, asimismo, son corroborados por North, quien sostiene que la formación de derechos propiedad claramente definidos es el canal más directo para el crecimiento económico sostenido en el largo plazo, siendo el cambio institucional que reduce los costos unitarios de transacción de la manera más rápida y eficaz. Los derechos de propiedad pueden ser entendidos como una función del marco jurídico, las formas organizacionales, los mecanismos para hacer cumplir los acuerdos y las normas de conducta (North, 1990).

Los resultados se sustentan en la evidencia empírica existente, las variables institucionales explican mejor el crecimiento de los países —en regresiones de datos de panel— que variables como inversión, innovación tecnológica y años de educación, las mismas que no se encuentran correlacionadas significativamente con altas tasas de crecimiento (Easterly, 2002). La correlación entre variables institucionales y crecimiento es alta y significativa, evidencia que ofrece mejores explicaciones del crecimiento económico en comparación con variables geográficas u otras relacionadas con el comercio internacional (Rodrik et al, 2002).

Pero también, estos resultados se corroboran con el comportamiento del PBI pc peruano en el horizonte de estudio; así tenemos que la década de 1980 fue, sin duda, la peor de todas; habíamos salido de una larga dictadura militar,

en la que los Derechos Políticos, las libertades civiles y las libertades económicas registraron indicadores muy bajos, sobre todo los derechos Políticos: no en vano se le denomina la década perdida; en este período el PBI no solamente no creció, sino que retrocedió: en 1990, el Perú produjo 10% menos que diez años antes y el PBIpc que fue de 9,674 en Nuevos Soles en 1980 se contrajo a 6,964 en 1990 en 1990, observando una disminución del 28%, perjudicando la economía de los hogares peruanos. Eso equivalió a un retroceso anual de casi 1%. Si se considera que la población aumentaba en promedio 2% cada año, y que la producción debe crecer siempre como mínimo a la velocidad de la población, se puede percibir mejor la magnitud de la debacle. En la primera mitad de dicha década, bajo el gobierno de Fernando Belaúnde Terry, el producto apenas creció 1% (0.2% al año en promedio), en tanto que, en la segunda mitad, bajo el nefasto programa heterodoxo de Alan García Pérez, se desbarrancó 9.2% (1.9% al año). En la década de los 90, con Alberto Fujimori, la situación mejoró sustancialmente, con la liberalización de la economía, es decir se incrementaron las libertades económicas de 34.17% en el año 1989 a cerca del 70% en el año 2001, y acompañado con otras reformas de modernización llevadas a cabo a partir del año 90. El PBI creció 47.6%, a una tasa anual de 4%, lo que permitió una notoria recuperación del producto por habitante, compensando parcialmente las pérdidas de la década anterior, así tenemos que se pasó de 6,964 Nuevos Soles de 1990 a 8,552 NS en el año 2,000. Ya en la primera década de este siglo, con Alejandro Toledo, y nuevamente con Alan García (felizmente sin punto de comparación con su gobierno de los años 80), el crecimiento se ha acentuado, en virtud de haberse mantenido un rumbo

acertado; en este periodo se tiene los mejores números en lo que concierne a Derechos Políticos, libertades civiles y libertades económicas. Así, el PBI creció en la década nada menos que 73.6%, a una tasa anual de 5.7%. Considerando que la tasa de crecimiento poblacional ronda por el 1.1% anual, se puede comprobar el notorio incremento que está experimentando el producto por habitante; así tenemos que se pasó de 8,552 NS del 2000 a 15,325 del año 2014; un notable crecimiento.

En relación al objetivo específico N° 01: Señalar la relación que existe entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 13.355, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades civiles tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la primera hipótesis específica. Los resultados encontrados se respaldan en lo sostenido por Aron (2000), quien encuentra que una serie de estudios identifican una relación positiva y significativa entre desarrollo y protección a los derechos de propiedad, derechos civiles, derechos políticos y democracia, e instituciones que promueven prácticas de cooperación. Pero además si observamos los datos registrados en la tabla N° 02, en 12 años de dictadura militar (1968 -1979) en los cuales las libertades civiles, como es propio de dictaduras, estuvieron restringidas y se califica el período como muy malo, el crecimiento económico en más de una década fue de 5.76 %; muy bajo en relación al mismo periodo (12 años) entre

2003 y 2015, periodo calificado como bueno en lo que respecta a libertades civiles; en este periodo el crecimiento del PBI fue del 69.19%; indudablemente mucho más alto.

En lo que respecta al objetivo específico N° 02: Establecer la relación que existe entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Los resultados señalan que observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 9.768, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir los derechos políticos tienen una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 2. Si bien no existen antecedentes de investigación sobre esta dimensión, relacionada con la variable, se puede decir que los resultados se comprueban con el análisis de los datos encontrados, si se relacionan los derechos políticos, que son inexistentes en dictaduras, y muy propios en democracias; con el comportamiento del PBI; en periodos de dictadura y de democracia, los resultados son concluyentes: en periodos de dictadura (no existen o están restringidos los derechos políticos) el crecimiento en menor, como sucedió en el periodo 1968- 1979; mientras que en democracia (2000 -2015) el crecimiento económico, expresado por el comportamiento del PBI, fue mayor, en promedio 5.3% anual frente a 0.5% anual en periodo de dictadura. Los resultados se respaldan en lo establecido por North (1990) porque los derechos políticos y los partidos políticos son los jugadores de carácter político que participan en el marco institucional. Los resultados

coinciden con lo que sostiene Aron (2000) que encuentra que una serie de estudios identifican una relación positiva y significativa entre desarrollo (que tiene su base en el crecimiento económico) y protección a los derechos de propiedad, derechos civiles, derechos políticos y democracia, e instituciones que promueven prácticas de cooperación.

En relación al objetivo específico N° 03: Determinar la relación que existe entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Los resultados señalan que observando los resultados del estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 9.891, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades económicas tienen una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014., a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 3. Estos resultados encuentran respaldo en la teoría existente; se sabe que para alcanzar el desarrollo se requiere un crecimiento del PBI sostenido y prolongado, que genere la riqueza a distribuir. Y, en el caso peruano, existe un virtual consenso de que la tasa debe estar alrededor del 7% (Desarrollo Peruano, 2016). En el período 1980-2010, nuestra economía solo creció 2.8% al año, habiendo estado, por tanto, muy alejada de cualquier posibilidad de desarrollo. Afortunadamente, la situación ha ido evolucionando favorablemente, pues en los últimos veinte años, entre 1990 y el 2010, ya ha logrado un ritmo expansivo de 4.8%, y lo ha acelerado a 5.7% en la década que acaba de finalizar. ¿Logrará alcanzar el Perú finalmente la mágica tasa de largo plazo de 7%, y sostenerla durante unas dos décadas? Los autores creen que sí, que simplemente es cuestión de mantener el rumbo (el modelo),

con algunos perfeccionamientos, y, de ser necesario, eventuales ajustes y medidas preventivas y reactivas ante circunstanciales nubarrones en el panorama internacional; pero mejorando las libertades económicas, que en el año 2012 alcanzó el 68.7% en una escala de 100. El calificativo más alto en el periodo de estudio. Sin duda que está dentro de la agenda pendiente mejorar los Derechos Políticos y dar una nueva ley de partidos políticos que mejoren los indicadores de Derechos Políticos.

En general los resultados obtenidos coinciden con lo sostenido por cuatro premios Nobel: Coase, North, Elinor Ostrom y Oliver E. Williamson. También con lo Manifestado por el Banco Mundial: Las instituciones Importan. Se encuentra en que la calidad de las Instituciones explican los procesos de crecimiento sostenidos, en esta línea de argumentación North sostiene “*Las instituciones son las reglas de juego de una sociedad, o, más formalmente, son los mecanismos diseñados por los hombres para moldear la interacción humana*” Cómo se ha visto, cuando se moldea la interacción humana con nuevas normas de conducta se sienten los efectos en la producción, Liendo (2011) piensa lo mismo cuando concluye que fortaleciendo la democracia se fortalece el desarrollo.

Los resultados explican también el porqué del buen crecimiento sostenido, obtenido en la primera década de este siglo, muy diferentes a los resultados logrados en el primer gobierno de García, en la que el rol de empresario del estado recortó las libertades económicas y llevó al país a un retraso en su

crecimiento, la relación entre instituciones y organizaciones existentes no fueron las apropiadas para generar crecimiento, las empresas públicas hacían que los costos de transformación y transacción no sean los convenientes para la población, en concordancia con lo que sostiene North (1986) en que las sociedades con costos de transacción persistentemente altos se caracterizan por un bajo nivel de intercambio, menor grado de especialización e inversión, y baja productividad. En cambio, en aquellas sociedades en que las instituciones resguardan los derechos de propiedad, y en consecuencia la apropiación de los retornos de la inversión realizada, los individuos tenderán a buscar una mayor especialización, invertir en activos específicos, asumir transacciones complejas, y acumular y compartir conocimiento. Muy claramente los resultados obtenidos en el Producto Bruto Interno –durante el periodo mencionado-lo confirman.

Asimismo, se ha contrastado la hipótesis de investigación y los resultados obtenidos lo confirman, que la relación entre las variables de investigación está relacionada en forma significativa y positiva; es decir que sí tenemos mejores instituciones tendremos un mayor crecimiento del PBI. La correlación entre ambas variables es alta y explica mejor el crecimiento económico, sí se compara con variables geográficas, como causa del crecimiento, el institucionalismo lo explica mejor, se tendría que investigar comparativamente sí en comercio internacional explica también el crecimiento económico con la misma consistencia que el institucionalismo.

Pero una cosa es necesaria remarcar que si bien está probada la relación entre las calidad de las instituciones con el crecimiento económico peruano, no se ha señalado cuales son las instituciones relevantes para superar el subdesarrollo, o porqué algunos países han construido instituciones más eficientes que otros, aquí es necesario mencionar lo sostenido por Ha-Joon-Chang, que señala que las instituciones no deben ser entendidas solo como las reglas que restringen el comportamiento humano sino también como medios para modificar las motivaciones individuales, incentivando, por ejemplo, comportamientos altruistas. Es decir, se debe incentivar una cultura de valores, modificando los incentivos y penalidades a comportamiento en esta dirección, moldeando la conducta de los agentes, que repercute en la conducta de las organizaciones, en esta línea North (1986) sostiene que las instituciones son regularidades en interacciones repetitivas entre individuos. Las instituciones no son personas, son costumbres y reglas que proporciona un conjunto de incentivos y desincentivos para los individuos.

Otro aspecto importante obtenido en la investigación es que a partir del año 2012, se tiene una menor calificación en libertades económicas y también existe la percepción que los Derechos Políticos y libertades civiles se encuentran estancadas, no mejoran y obviamente estos indicadores no son buenos para el crecimiento económico en el corto plazo, esto se ve reflejado en el comportamiento del PBI, que ha disminuido su ritmo de crecimiento observado, por ejemplo en la primera década de este siglo; se puede manifestar que han disminuido los precios internacionales de lo commodities y dar otros

argumentos, pero a la luz de los resultados de este trabajo, se explica por la merma en los indicadores institucionales, es decir que los últimos acontecimientos sobre el comportamiento de los líderes políticos, las noticias sobre corrupción generalizada, el desprestigio de instituciones tutelares, dan un mensaje diferente sobre las normas y conductas, las reglas de juego, formalmente establecidas, relajan la democracia y mellan las instituciones; todo esto se refleja en el comportamiento del PBI a la actualidad. La perspectiva es que se deben reforzar las instituciones en el sentido micro y macroeconómico.

VII. CONCLUSIONES

- a) Ha quedado demostrada la existencia de una relación positiva y significativa entre Instituciones y crecimiento económico peruano; mediante el estadístico el valor de la Chi cuadrada que es 10.513, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir el Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014, a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis principal.
- b) Se ha demostrado que existe relación positiva entre libertades civiles y crecimiento económico peruano; en el período 1956 – 2014. Con un valor de la Chi cuadrada que es 13.355, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades civiles tiene una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014, a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 1.
- c) Ha quedado establecida la relación positiva existente entre derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Con un valor de la Chi cuadrada que es 9.768, está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir los derechos políticos tienen una relación significativa y positiva (Phi y V de Cramer positivo y significativo) en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014, a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 2.
- d) Se ha determinado la existencia de relación positiva entre libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. El

valor de la Chi cuadrada que es 9.891, que está en la región de rechazo de la Hipótesis nula (H_0), es decir las libertades económicas tienen una relación significativa y positiva (Φ y V de Cramer positivo y significativo) con el crecimiento económico peruano; en el período 1956 – 2014, a una confianza de 95% y se cumple la hipótesis específica 3.

- e) Los puntos sobresalientes de la investigación es que en el gobierno de Prado (1956 - 1962), se continuó el apoyo a la empresa privada incentivando la inversión en el Perú, y se realizaron aperturas democráticas; en los períodos de dictadura, en los años 1962 -1963, se reformó el estatuto electoral y se continuó con la política de apertura; en la dictadura del Gral. Juan Velasco Alvarado, se realizaron importantes reformas laborales y la reforma agraria, se implantó el modelo de sustitución de importaciones, como modelo de desarrollo; se desataron ideas nacionalistas y socialistas, se nacionalizaron los diarios y la economía experimentó un pequeño crecimiento anual durante el periodo (1.74%), En el periodo 1975 -1980 (Morales Bermúdez), se continuaron las reformas y el crecimiento económico se contrajo en - 2.94% durante el periodo; sin duda el primer gobierno de A. García, entre 1985 -1990; fue el peor gobierno de todos, con un modelo populista, la economía peruana se contrajo en – 18. 95% durante el período; fueron con los gobiernos de A. Fujimori y el de A. Toledo, con un modelo neo liberal, en el que el crecimiento económico tuvo un comportamiento sostenido desde el año 1992 hasta la fecha.
- f) Los principales hallazgos en la investigación, son que en periodos de dictadura y de populismo, el crecimiento de la economía no fue bueno, pero con el modelo neo liberal, en el que se respetaron las libertades económicas, las

libertades civiles y los derechos políticos, se logró tener un crecimiento sostenido del PBI, es decir desde el año 1991.

VIII. RECOMENDACIONES

- a) En virtud que se ha confirmado la relación positiva entre institucionalismo y crecimiento económico en el caso peruano y en el período de estudio que comprende varios tipos de gobierno: dictaduras, populismo, neoliberalismo; se recomienda a las autoridades políticas a todo nivel de gobierno, reforzar las instituciones.
- b) Otorgar mayor libertad económica, mayores libertades civiles y otorgar mayores Derechos políticos, mejorar la calificación de los indicadores a fin de tener un comportamiento creciente del Producto Bruto Interno pc. Mediante la aplicación de políticas públicas es posible alcanzar estas mejoras.
- c) En el aspecto político, se debe prestar mayor importancia en mejorar las normas en lo referente a Derechos Políticos, por lo que se recomienda dar una nueva ley de partidos políticos, establecer reglas claras sobre el financiamiento de los partidos políticos, la democracia interna y el voto preferencial primordialmente, se ha mejorado un poco con la eliminación del llamado voto golondrino, que torcía la voluntad del pueblo.
- d) A la comunidad científica se recomienda profundizar esta investigación, queda planteado el reto de estudiar los factores que posibilitan mejores instituciones, y los factores que subyacen en el comportamiento de la población y que al final determinan las reglas de juego, así como establecer cuáles organismos deben ser intervenidos a fin de mejorar el institucionalismo; el efecto que se tiene en el crecimiento económico lo justifica.

IX. REFERENCIAS BIBLIOGRÁFICAS

- Abusada, R., & Dubois, F., & Morón, E., & Valderrama, J. (2000). *La reforma incompleta*. Lima. Perú. Ed. Universidad del Pacífico - Instituto Peruano de Economía.
- Acemoglu, D., Johnson, S. & Robinson, J. A. (2002). *Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution*. New York. USA. Ed. The Quarterly Journal of Economics.
- Aghion, P., Caroli, E., & García-Peñalosa, C. (1999). “*Inequality and Economic Growth: The Perspective of the New Growth Theories.*” USA: Journal of Economic Literature, Vol. XXXVII, December: 1615-1660.
- Alcázar, L. & Lovatón, R. (2003). *La concesión de los puertos en el Perú: ¿quién ganó y quién perdió con la concesión del puerto de Matarani?* Lima. Ed. Consorcio de Investigación Económica y Social, Grupo de Análisis para el Desarrollo e Instituto Apoyo. Informe final.
- Alcázar, L., López, C. J. R., & Wachtenheim, E. (2003). *Las pérdidas en el camino. Fugas en el gasto público: transferencias municipales, Vaso de Leche y sector educación*. Lima. Ed. Instituto Apoyo.
- Archibugi, D., & Jonathan M. (1995). “*Technology and Innovation: An Introduction.*” USA: Cambridge Journal of Economics, 19: 1-4.
- Aron, J. (2000) *Growth and Institutions: A Review of the Evidence* Washington DC. USA. Ed. The World Bank

- Banerjee, A. & Iyer, L. (2002). *History, Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India*. Tesis de Master en Economía, Department of Economics, MIT.
- Banco Mundial (1998) *El consenso post Washington: las instituciones importan*. Washington. EUA: Ed. World Bank.
- Barrantes, R., & Gonzalo, T. & Távara, J., & Zavala, V. (2003). *Las privatizaciones en una época de reforma estructural. El caso peruano*, en A. Chong y J. M. Sánchez (eds.), *Medios privados para fines públicos. Participación privada en infraestructura en América Latina*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo, pp. 179-250.
- Barro, R. (1996) “*Democracy and growth*”, USA: Journal of Economic Growth
- Becker, D. G. (2001a) *Is the good the enemy of the better? Peru’s Indecopi and Judicial Reform*. New Hampshire. USA. Ed. Dartmouth College Department of Government.
- Becker, D. G. (2001b) *Justice for Peruvian Consumers? Indecopi and Consumer Protection*. Washington DC. Documento presentado al XXIII International Congress of the Latin American Studies Association. Setiembre del 2001.
- Bermúdez, M. (2011) *Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: una revisión crítica del enfoque neoclásico*. Tesis realizada para optar el título de economista en la Universidad Nacional del Sur –CONICET. Bahía Blanca, República Argentina.
- Blanchard, O. & Pérez D. (2000) *Macroeconomía: Teoría y política económica con aplicaciones a América Latina*. México. Ed. Prentice Hall.

- Bromley, R. (1990). *A New Path to Development? The significance and Impact and Hernando De Soto's Ideas on Underdevelopments, Production, and Reproduction*. New York. USA. Ed. Economic Geography, vol. 66, n.º 4.
- Burki, S., & Perry G. (1998). *La larga marcha: una agenda de reformas para la próxima década en América Latina y el Caribe*. Washington DC. USA. Ed. Banco Mundial.
- Casas, C. (2005) *Recomendaciones en los aspectos fiscales de la descentralización*. En Informe del Grupo de Trabajo Encargado de Evaluar el Proceso de Descentralización. Lima: Congreso de la República, Comisión de Descentralización, Regionalización y Modernización de la Gestión del Estado 2004-2005.
- Chang, H.J. (2004). *The market, the state and institutions in economic development*. London. England. Ed. Anthem Press.
- Chang, H. J. (2006). *Understanding the Relationship between Institutions and Economic Development. Some Key Theoretical Issues*, USA. Ed. Faculty of Economics, University of Cambridge.
- Coase, R. (1937) *A theory of the firm*. Washington. USA. Ed. Prentice Hall.
- De Soto, H. (1986). *El otro sendero*. Lima. Perú. Ed. El Barranco.
- De Soto, H. (2000). *El misterio del capital*. Lima. Ed. El Comercio.
- Dixit, A. (1996). *The Making of Economic Policy: A Transaction Cost Politics Perspective*. MA. USA. Ed. MIT Press.
- Dixit, A. (2003). *Some Lessons from Transaction-Cost Politics for Less Developed Countries*. USA. Ed. MIT Press.

- Easterly, W. (2002). *The Elusive Quest for Growth. Economists' Adventures and Misadventures in the Tropics*. Cambridge, MA. USA. Ed. MIT Press.
- Ehrlich, I. (1990). "The Problem of Development: Introduction". *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5, pp. S1-S10.
- Eyzaguirre, H. & Puga, Y. (2001) *La violencia criminal en Lima Metropolitana: los factores de riesgo y las políticas de prevención y represión*. En P. Fajnzylber, D. Lederman y N. Loayza (eds.), *Crimen y violencia en América Latina*. Bogotá y Washington: Alfaomega y Banco Mundial, pp. 119-166.
- Field, E. (2002) *Entitled to Work: Urban Property Rights and Labor Supply in Peru*. Princeton. USA. Ed. Princeton University, Research Program in Development Studies Working.
- Field, E. (2003a). *Property Rights and Household Time Allocation in Urban Squatter Communities: Evidence from Peru*. Harvard University. USA. Ed. Mimeo.
- Friedman, M. (1953) *Essays in Positive Economics*. Chicago. USA. Ed. Chicago University Press.
- Glave, M. & Jaramillo, M. (2007) *Perú: Instituciones y desarrollo, avances y agenda de investigación*. Lima. Perú: Editorial CLACSO.
- Guerra, G. G. (1999). *La reforma del Estado en el Perú. Pautas para reestructurar el Poder Ejecutivo*. Lima. Perú. Ed. Agenda Perú.
- Guerrero, J. & Hofbauer H. (2001). *Índice de transparencia presupuestaria en cinco países latinoamericanos: Argentina, Brasil, Chile, México y Perú*. México. Ed. Centro de Investigación y Docencia Económica.

- Greenspan, A. (1999) *High-tech industry in the U.S. economy, Testimony before the Joint Economic Committee, U.S. Congress, June 14*
- Hansen, A. H. (1985). “*Progreso Económico y Crecimiento Demográfico Decreciente*” en Mueller, M.C., *Lecturas de Macroeconomía*. México. Ed. CECSA, 227-289.
- Hernández, S., R. & Fernández C., C., & Baptista L., P. (2010) *Metodología de la Investigación*. México. Edit. Mc Graw Hill.
- Iguíñiz, J. & Barrantes, R. (2004) *La investigación económica y social en el Perú. Balance 1999-2003 y prioridades para el futuro*. Lima. Ed. Consorcio de Investigación Económica y Social.
- Jaramillo, M. & Saavedra, J. (2005) *Governability, Reforms and Economic Performance in 1990s Peru*, Nueva York. Ed. Edward Elgar Publishing.
- Jiménez, F. (2003) *Perú: sostenibilidad, balance estructural y propuesta de una regla fiscal*. Documento de Trabajo CISEPA225, Departamento de Economía. Lima: Pontificia Universidad Católica del Perú
- Jiménez, F. (2002). *El carácter pro cíclico de la política fiscal: notas sobre la ley de prudencia y transparencia fiscal*. Lima. Ed. Pontificia Universidad Católica del Perú.
- Kagawa, A. (2001) *Policy Effects and Tenure Security Perceptions of Peruvian Urban Land Tenure Regularisation Policy in the 1990s*. Bélgica. Ed. Workshop Paper, ESF/N-AERUS International Workshop.
- Kerlinger, F. N. (1979). *Enfoque conceptual de la investigación del comportamiento*. México, D. F.: Nueva Editorial Interamericana, primera edición en español.

- King, R. G., & Rebelo, S. (1990). "Public Policy and Economic Growth: Developing Neoclassical Implications." USA: *Journal of Political Economy*, vol. 98, no. 5: S126-S150.
- Kuisel, R. (1981). *Capitalism and the State in Modern France*. Cambridge, U.K.: Ed. Cambridge University Press,
- Lavielle, B., & Pérez M., & Hofbauer H. (2003) *Índice latinoamericano de transparencia presupuestaria: una comparación de 10 países*. México. Ed. Fundar.
- Liendo, J. (2011) *El crecimiento económico y la confianza en las instituciones de gobierno: Un análisis comparado de la evolución en las percepciones de las élites y los ciudadanos de América Latina*. Tesis de maestría de la Universidad de Salamanca
- Malhotra, N. (2007) *Investigación de mercados un enfoque práctico*. México: Prentice Hall Hispanoamericana S.A.
- North, D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. Cambridge MA.USA. Ed. Cambridge University Press.
- North, D. (1986). *A Transactions Cost Theory of Politics*, Nueva York. USA. Ed. *Journal of Theoretical Politics*, vol. 2, n. ° 4, pp. 355-367.
- North, D. (2000) *El nuevo institucionalismo*. México. Ed. Pearson.
- Olson, M. (1986) *Auge y Decadencia de las Naciones*. Barcelona. España: Ariel Economía.
- Olson, M. (1992) *La lógica de la acción colectiva*, México: Limusa, Grupo Noriega
- Orbach, B. Y. (1999) *Competition Policy, en Transition: Lessons from Peru*. Cambridge. USA. Ed. Harvard Law School.

- Ortiz De Z, G., & Eyzaguirre, H., & Palacios, R. M., & Pollarolo, P. (1999) *La economía política de las reformas institucionales en el Perú: los casos de educación, salud, y pensiones*. Washington DC: Banco Interamericano de Desarrollo.
- Panaritis, E. (2001). *Do Property Rights Matter? An Urban Case Study from Peru*. Washington. USA. Ed. Woodrow Wilson International Center for Scholars and the United States Department of Housing and Urban Development.
- Parada, A. (2008) *La economía institucionalista original y las teorías del desarrollo de América Latina: una revisión crítica*. Investigación del Departamento de Economía. Instituto de Estudios Económicos del Caribe. Universidad del Norte. Barranquilla. Colombia
- Pascó-Font, A., & Saavedra, J. (2001) *Reformas estructurales y bienestar. Una mirada al Perú de los noventa*. Lima. Perú. Ed. Grupo de Análisis para el Desarrollo.
- Pollarolo, P. (2000) *La reforma del sector salud*. En R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón y J. Valderrama (eds.), *La reforma incompleta*. Lima, Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía, pp. 299-334.
- Przeworski, A. (2004a) *The Last Instance: Are Institutions the Primary Cause of Economic Development?* *European Journal of Sociology*, 45(2), 165-188.
- Putnam, R. (1994) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton. USA. Ed. Princeton University Press.
- Rodrik, D., & Subramanian, A. & Trebbi, F. (2002). *Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development*.

- Washington. USA. Ed. Centre for Economic Policy Research Discussion. Paper Series 3643.
- Romer, P. M. (1994). "*The Origins of Endogenous Growth.*" Journal of Economic Perspectives, Volume 8, Number 1-Winter: 3-22.
- Rossini, R. & Thomas, J. (1990). *The Size of the Informal Sector in Perú: A Critical Comment on Hernando De Soto's El otro sendero.* California. USA. Ed. World Development, vol. 18, N° 1, pp. 125-135.
- Rubinstein, A. (1997). *Modelling bounded rationality.* Copenhagen. Dinamarca. Ed. Institute of Economics: University of Copenhagen.
- Rutherford, M. (2001). *Institutional Economics: Then and Now,* Cambridge. MA. USA. Ed. Cambridge University Press.
- Rutherford, M. (1994). *Institutions in economics -the old and the new institutionalism,* Cambridge. MA. USA. Ed. Cambridge University Press.
- Sachs, J. (2003). *Institutions Don't Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income,* Nueva York. USA. Ed. Cambridge University Press.
- Sala - i - Martin, X. (2001). "*La apertura y la flexibilidad son ingredientes importantes del crecimiento económico*". Boletín del FMI, 20 de agosto: 267-269.
- Samuelson, P.; & Nordhaus, W. (2002) "*Economía*" México: Ed. Mc Graw Hill
- Shirley, M. (2004) *Institutions and development.* Norwell. MA. USA. Ed. Kluwer Academic Publishers.
- Simon, H. (1972) *El comportamiento administrativo.* Madrid. Ed. Aguilar
- Simon, H (1987). *Bounded Rationality.* Londres. Inglaterra. Ed. MacMillan.

- Simon, H. (1990) *A mechanism for social selection and successful altruism*.
Londres. Inglaterra. Ed. Science.
- Smith, A. (1776) *Una investigación sobre la naturaleza y causas de la riqueza de las naciones*. Londres, Inglaterra. Ed. Real Sociedad de Londres y de Edimburgo
- Sindzingre, A. N. (2003). *Institutions and Development: a Theoretical Contribution*, Cambridge. USA. Ed. Mimeo.
- Solow, R. M. (1956). "A Contribution to the Theory of Economic Growth." USA: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 70, Feb: 65-94.
- Solow, R. M. (1957). "Technical change and the aggregate production function." USA: Review of Economics and Statistics. Vol. XXXIX, Aug, p. 312.
- Solow, R. M. (1962). "Technical Progress, Capital Formation, and Economic Growth." USA: The American Economic Review. Vol. LII: 76-86.
- Solow, R. M. (1988). "Growth Theory and After." USA: The American Economic Review, Vol. 78, June, no. 3: 307-317.
- Tanaka, M. (1999). *La economía política del ajuste y la reforma estructural en el Perú: el estado de la cuestión y la agenda pendiente*, en E. Bardales, M. Tanaka y A. Zapata (eds.), *Repensando la política en el Perú*. Lima: Instituto de Estudios Peruanos.
- Thompson, J. (2002), *Democracia, participación y derechos humanos*. En: Revista IIDH, 34-35, San José, pp. 79-103
- Ugarte, M. (2000) *La reforma del Estado: alcances y perspectivas*, en R. Abusada, F. Du Bois, E. Morón y J. Valderrama (eds.), *La reforma incompleta*:

rescatando los noventa. Lima. Ed. Centro de Investigación de la Universidad del Pacífico e Instituto Peruano de Economía.

Valdivia, M. & Jaramillo, M. (2005) *Heterogeneidad y descentralización en educación y salud: en busca de un proceso efectivo, equitativo y participativo*. Informe de la Red de Investigación en Descentralización. Lima. Ed. Grupo de Análisis para el Desarrollo, Universidad Cayetano Heredia, Instituto de Investigación de la Amazonía Peruana y Consorcio de Investigación Económica y Social.

Velarde, J. & Rodríguez, M. (1998). *Autonomía de tres instituciones públicas en el Perú: la autonomía del Banco Central de Reserva, de la Comisión de Fiscalización de Dumping y subsidios de INDECOPI en Perú y de la Superintendencia de Banca y Seguros*. Lima. Perú. Ed. Banco Interamericano de Desarrollo, Red de Centros de Investigación.

Webb, R., & Camminati, J. & Leónthorne, R. (2006) *Antidumping Mechanisms and Safeguards in Peru*, en J. M. Finger y J. Nogués (eds.), *Safeguards & antidumping in Latin American trade liberalization. Fighting fire with fire*. Nueva York: The WB y Palgrave Mc Millan.

Williamson, O. E. (1985). *Las instituciones económicas del capitalismo*. México. Ed.: Fondo de Cultura Económica.

Wise, C. (2003). *Reinventando el Estado: estrategia económica y cambio institucional en el Perú*. Lima: Universidad del Pacífico.

Woodruff, C. (2001). *Review of De Soto's 'Mystery of Capital'*. New York. USA. Ed. Journal Economics of Literature, vol. 39, N° 4, pp. 1215-1223.

X. ANEXOS

Periodo 1956 -1962 (Período de la convivencia)

Durante este tiempo gobernó el Dr. Prado Ugarteche en una etapa de libertades y clima democrático. Ello determinó que muchos partidos políticos vuelvan a la escena política libremente. Su partido político fue el Movimiento Democrático Peruano (MDP), cuyo lema fue: “Vota por prado, tú ya lo conoces”; consiguió el apoyo del APRA.

Se continuó el apoyo a la empresa privada incentivando la inversión en el Perú. Antes de concluir su mandato Prado convocó a elecciones y como ninguno de los candidatos alcanzaron mayoría, correspondía al Congreso, de acuerdo con el ordenamiento constitucional, elegir al nuevo mandatario entre los que hubieran alcanzado mayor número de votos.

La decisión debía tomarse entre Haya de la Torre (APRA), Odría (UNO) y Belaunde (AP) que eran los candidatos que habían obtenido mayor número de votos válidos.

Pero antes de que esto sucediera, el Comando Conjunto de las Fuerzas Armadas presidido por el General Ricardo Pérez Godoy, alegando que se había evidenciado “voluntad de fraude” en los comicios, depuso al Presidente Prado el 18 de julio de 1962 formándose una Junta Militar de Gobierno.

Junta Militar de Gobierno 1962 – 1963

Tuvo cuatro presidentes: General Ricardo Pérez Godoy, General Nicolás Lindley López, Teniente General Pedro Vargas Prada y el Vicealmirante Juan Torres Mattos. El llamado “Hombre Fuerte” era Pérez Godoy, quien en la juramentación del 18 de Julio de 1962 manifestó que la FFAA entregarían al mando el año siguiente (1963).

Acontecimientos:

- ⌘ Se reformó el estatuto electoral, implantándose la cifra repartidora.

- ⌘ Se fundó la casa de la cultura en el Perú convertida en 1971 en el INC (Instituto Nacional de Cultura).

- ⌘ El 3 de marzo de 1963, Pérez Godoy es reemplazado por Nicolás Lindley (había pasado al retiro por límite de edad y se le acusaba de personalista). Lindley se desempeñaba como ministro de guerra y nunca ocupó el palacio de gobierno, presidió la junta desde dicho ministerio.

- ⌘ Se convocó a elecciones, el ganador de los comicios fue Fernando Belaúnde Terry, quien asumió el poder el 28 de Julio de 1963. ⌘ Cuando le entregó el mando Lindley llevaba la banda presidencial en la mano, ya que nunca la utilizó.

Período 1963 – 1968. Fernando Belaunde Terry (1er Gobierno)

Su gestión estuvo orientada a las grandes obras públicas: construcción de carreteras (principalmente la Marginal de la Selva), aeropuertos, conjuntos habitacionales, reservorios, etc. Asimismo, restituyó el origen democrático de las autoridades municipales; sin embargo, enfrentó una crisis política al no contar con mayoría parlamentaria y, en cuanto a política económica, no pudo controlar la inflación.

Entre 1963 y 1967, el Perú vivió una etapa de dinamismo económico y social sin precedentes. En ese periodo, el Producto Bruto Interno tuvo un aumento relativo

del 19%. En el campo de la producción, la política del gobierno estuvo orientada a mejorar la situación del agro y a acelerar la expansión de la industria, para lo cual, además, se impulsó un agresivo plan de integración vial destinado a ampliar el mercado interno. En el sector financiero, se aplicaron políticas para hacer asequible el crédito a las grandes mayorías. De igual modo, se movilizaron recursos hacia bancos, mutuales y cooperativas para solucionar la grave escases de viviendas.

Junta militar de Gobierno 1968 – 1975 Velasco Alvarado.

Reformas. Políticas y económicas.

Junta militar de Gobierno 1975 – 1980 Morales Bermúdez

Continuación de las reformas

Periodo 1980 – 1985. Fernando Belaúnde Terry (2do. Gobierno)

Apenas tomó el poder, firmó la restitución de los diarios a sus antiguos propietarios, con todo ello se estableció otra vez en el Perú la vigencia de la libertad de expresión. Se realizaron las elecciones municipales de 1980. En aquella elección el partido de turno Acción Popular avasalló los comicios con un 90% de los municipios.

Se reformó el Código Civil. Se instaló el Tribunal de Garantías Constitucionales en Arequipa. Para contrarrestar la excesiva inflación se crea una nueva unidad

monetaria: El Inti. Se extienden varias centrales hidroeléctricas: Cañón del Pato (Ancash), Machupicchu (Cuzco).

Se da impulso a los proyectos agro energéticos de Majes, Chira, Piura, Tinajones y CHAVIMOCHIC. Se fomenta la construcción de viviendas para más de 300 mil familias en Lima, Arequipa y Piura, a través del FONAVI.

En su quinquenio se construyó cerca de 23 mil aulas escolares. Se edificaron en Lima los penales de Canto Grande y San Jorge. Entró en funcionamiento el Ministerio Público.

Periodo 1985 – 1990. Alan García Pérez. (1er gobierno)

Se produce una hiperinflación que elevó los precios de los productos en todas sus variantes. La moneda pierde su valor y el poder adquisitivo es alarmante. Alan García se niega a pagar más del 10% de la deuda externa, lo cual produce que el sector económico externo nos niegue el libre comercio y el crédito financiero.

Estatización de la economía.

Periodo 1990 – 1995. Alberto Fujimori Fujimori

Autogolpe de Estado en abril de 1992, se cierra el Congreso.

Elaboración de una nueva Constitución, que entraría en vigencia en 1993. Se produce la creación de FONCODES, de la Oficina Nacional de Procesos

Electoral (ONPE). La RENIEC, el Registro Nacional de Identificación y Estado Civil, es creada por Fujimori. Creación de INDECOPI, SUNAR, SUNAT, SUNAD. Se desarrolla las privatizaciones de las empresas públicas. En ese sentido, se produce la privatización del servicio telefónico. Promulgación del nuevo Código Penal en 1991. Construcción de la represa de Yuracmayo. Se captura a los líderes subversivos del MRTA y Sendero Luminoso. Liberación del mercado cambiario.

UNIVERSIDAD NACIONAL DE ANCASH



"SANTIAGO ANTUNEZ DE MAYOLO" FACULTAD DE ECONOMIA Y CONTABILIDAD

Cuestionario: Opinión de expertos

Estimado docente, dado que en el período de investigación 1956 -1995; no existe data para indicadores de Institucionalismo: Derechos políticos, Libertades civiles y libertades económicas (Estado de Derecho, la intervención del gobierno, la eficacia reguladora y la apertura de los mercados.), consideramos valiosa su opinión de experto sobre el tema en mención; por lo cual le solicitamos su apoyo respondiendo las siguientes preguntas:

- 1) ¿Considera usted que, en lo que concierne a libertades económicas, puede considerarse al período 1963 -1968, primer gobierno de FBT; similar a su segundo gobierno entre 1980 - 1985?

Sí () No ()

- 2) ¿Considera usted que, en lo que concierne a derechos políticos, puede considerarse al período 1963 -1968, primer gobierno de FBT; similar a su segundo gobierno entre 1980 - 1985?

Sí () No ()

- 3) ¿Considera usted que, en lo que concierne a libertades civiles, puede considerarse al período 1963 -1968, primer gobierno de FBT; similar a su segundo gobierno entre 1980 - 1985?

Sí () No ()

- 4) ¿Considera usted que, en lo que concierne a libertades económicas, puede considerarse al período 1956 -1962, gobierno de Prado; similar al gobierno de FBT?

Sí () No ()

- 5) ¿Considera usted que, en lo que concierne a derechos políticos, puede considerarse al período 1956 -1962, gobierno de Prado; similar al gobierno de FBT?

Sí () No ()

- 6) ¿Considera usted que, en lo que concierne a libertades civiles, puede considerarse al período 1956 -1962, gobierno de Prado; similar al gobierno de FBT?

Sí () No ()

- 7) Considera usted que en el caso de las Juntas Militares de Gobierno (1962 – 1963 y 1968 -1980) Tienen las mismas características – en lo concerniente a libertades civiles y económicas; y derechos políticos

Sí () No ()

Gracias por su colaboración.

TÍTULO: “LAS INSTITUCIONES Y SU IMPACTO SOBRE EL CRECIMIENTO ECONÓMICO, UNA PERSPECTIVA TEÓRICA DEL CASO PERUANO; PERÍODO 1956 - 2014”

AUTORES: Bach. Jhonn Frances, Cashpa León. & Bach. Betty Alicia, Ramírez León.

DURACIÓN: Tres meses

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	VARIABLE	DIMENSIÓN	INDICADORES	INSTRUMENTO	FUENTE	MÉTODOLÓGIA
PP= ¿Qué relación existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?	OP = Determinar la relación que existe entre el Institucionalismo y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.	HP= El Institucionalismo tiene una relación significativa y positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.	INDEPENDIENTE: Institucionalismo	Política Legal Económica.	Derechos políticos Libertades civiles Libertades económicas	Guía de Análisis Bibliográfico y documental; análisis de contenidos; y matriz comparativa.	INEI BCRP MEF	Tipo de investigación: Cuantitativa y según su alcance: Correlacional. Diseño: No experimental longitudinal
Pe1 = ¿Qué relación existe entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014? Pe2 = ¿Qué relación existe entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014? Pe3 = ¿Qué relación existe entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014?	Oe1= Señalar la relación que existe entre las libertades civiles y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Oe2= Establecer la relación que existe entre los derechos políticos y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. Oe3= Determinar la relación que existe entre las libertades económicas y el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.	He1 = Las libertades civiles tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. He2 = LOS derechos políticos tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014. He3 = Las libertades económicas tienen una relación positiva en el crecimiento económico peruano; período 1956 – 2014.	DEPENDIENTE: Crecimiento Económico peruano.	Económica	PBIpc	Guía de análisis documental	BCRP INEI MEF.	Universo: Él universo está constituido por las diversas instituciones –consideradas en las dimensiones de libertades económicas, civiles y derechos políticos; en las diferentes formas de gobierno en el periodo de estudio. Asimismo, el crecimiento promedio del PBI real per cápita en cada gobierno del periodo de investigación. La muestra es censal por lo que coincide con el Universo. Procesamiento de datos: SPSS y el estadígrafo de coeficiente de correlación de Pearson. Métodos a utilizarse: Inductivo y deductivo