

FACULTAD DE CIENCIAS DE LA EMPRESA

Escuela Académico Profesional de Economía

Trabajo de Investigación

**Efecto de la institucionalidad en el crecimiento
económico del Perú 1998-2018**

Elva Mónica Dionisio Ibarra

Para optar el Grado Académico de
Bachiller en Economía

Huancayo, 2021

Repositorio Institucional Continental
Trabajo de investigación



Esta obra está bajo una Licencia "Creative Commons Atribución 4.0 Internacional" .

Asesor

Mg. León Rivera Mallma

DEDICATORIA

A mi familia, son y serán el cimiento de mi desarrollo. Son aquellas personas dignas de todo el orgullo. Aquellas que han destinado su tiempo para enseñarme nuevas cosas, brindarme aportes, darme consejos, acompañarme en aciertos y desaciertos, conectados en el gran ciclo de la vida.

La autora.

AGRADECIMIENTOS

Agradecer a aquellas personas que hacen una diferencia en nuestras vidas, y una de ellas son mi familia. Por educarme para creer que todo es posible.

Agradecer al docente León Rivera Mallma por su entrega, dedicación y orientación en el desarrollo de la presente investigación.

Tabla de Contenidos

Tabla de Contenidos.....	ii
Lista de Tablas	vi
Lista de Figuras	vii
Resumen.....	viii
<i>Abstract</i>	ix
Introducción	x
Capítulo I.....	1
Planteamiento Del Estudio.....	1
1.1. Delimitación de la Investigación.....	1
1.1.1. Espacial	1
1.1.2. Temporal	1
1.1.3. Conceptual.....	2
1.2. Planteamiento del Problema.....	2
1.3. Formulación del Problema	6
1.3.1. Problema General	6
1.3.2. Problemas Específicos.....	7
1.4. Objetivos de la Investigación	7
1.4.1. Objetivo General	7
1.4.2. Objetivos Específicos	7
1.5. Justificación de la Investigación	7

1.5.1.	Justificación Teórica	7
1.5.2.	Justificación Práctica.....	8
1.5.3.	Justificación Metodológica	8
1.5.4.	Justificación Económica.....	8
Capítulo II		10
Marco Teórico.....		10
2.1.	Antecedentes de Investigación.....	10
2.1.1.	Artículos Científicos	10
2.1.2.	Tesis Nacionales e Internacionales	12
2.2.	Bases Teóricas.....	13
2.2.1.	El Modelo Teórico de Acemoglu, Johnson, y Robinson.....	15
2.2.2.	El Modelo Empírico de Acemoglu, Johnson, y Robinson	22
2.3.	Definición de Términos Básicos	25
Capítulo III.....		30
Hipótesis y Variables		30
3.1.	Hipótesis.....	30
3.1.	Hipótesis General	30
3.2.	Hipótesis Específicas.....	30
3.2.	Identificación de Variables	30
3.2.1.	Variable Dependiente	31
3.2.2.	Variable Independiente	31

3.3.	Operacionalización de Variables.....	32
	Capítulo IV.....	36
	Metodología	36
4.1.	Enfoque de la Investigación.....	36
4.2.	Tipo de Investigación.....	36
4.3.	Nivel de Investigación	36
4.4.	Métodos de Investigación	37
4.4.1.	Método Universal.....	37
4.4.2.	Método General.....	37
4.4.3.	Método Específico.....	38
4.5.	Diseño de Investigación	38
4.6.	Población y Muestra.....	38
4.6.1.	Población.....	38
4.6.2.	Muestra.....	39
4.7.	Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos	39
4.7.1.	Técnicas.....	40
4.7.1.	Instrumentos	40
	Capítulo V.....	42
	Resultados	42
5.1.	Descripción del Trabajo de Campo.....	42
5.1.1.	Análisis Descriptivo.....	42

5.1.2. Análisis Correlacional	45
5.2. Presentación de Resultados	51
5.3. Contrastación de Resultados	54
5.4. Discusión de Resultados	57
Conclusiones	63
Recomendaciones.....	64
Referencias.....	65
Apéndice A Matriz de Consistencia.....	69
Apéndice B Matriz de Operacionalización de Variables	70
Apéndice C Instrumento de Recolección de Datos.....	71

Lista de Tablas

Tabla 1 <i>Posición de Perú en el Índice de Competitividad Global 1998-2018...</i>	4
Tabla 2 <i>Matriz de operacionalización de variables.....</i>	36
Tabla 3 <i>Técnicas e instrumentos de recolección de datos</i>	39
Tabla 4 <i>Principales estadísticos descriptivos</i>	43
Tabla 5 <i>Matriz de Correlación.....</i>	46
Tabla 6 <i>Matriz de Covarianza</i>	46
Tabla 7 <i>Regresión econométrica inicial</i>	52
Tabla 8 <i>Regresión econométrica.....</i>	53

Lista de Figuras

<i>Figura 1.</i> PBI per cápita (Variación Porcentual) 1998-2018.....	3
<i>Figura 2.</i> Variables de Estado.....	18
<i>Figura 3.</i> Niveles de abstracción en el marco teórico.....	21
<i>Figura 4.</i> Población total urbana y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	47
<i>Figura 5.</i> Tasa de empleo formal y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	48
<i>Figura 6.</i> Tasa de denuncia de delitos y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	48
<i>Figura 7.</i> Inversión pública y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	49
<i>Figura 8.</i> Control of corruption y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	49
<i>Figura 9.</i> Rule of law y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	50
<i>Figura 10.</i> Government effectiveness y producto bruto interno, Perú 1998-2018.....	50

Resumen

Las economías que más crecen son aquellas que poseen mejores instituciones, sin embargo, en el Perú uno de los problemas que impide el crecimiento económico es la debilidad institucional. En el presente trabajo de investigación se determinó el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. Para llevar a cabo este estudio, se tuvo como soporte el modelo económico y empírico de Acemoglu, Johnson, y Robinson. Asimismo, se utilizó el método general hipotético-deductivo, tipo básica, nivel explicativo, con diseño no experimental longitudinal.

Después del procesamiento de datos, se encontró que la institucionalidad tiene un efecto positivo parcial en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018 con un nivel de significancia menor al 0.05%. Por ende, se concluye que la debilidad institucional en el país repercute en el crecimiento económico. Es por ello que, el gobierno central debe promover políticas que mejoren la institucionalidad para así lograr un mayor crecimiento económico.

Palabras clave: Crecimiento económico, debilidad institucional, institucionalidad.

Abstract

The economies that grow the most are those that have better institutions, however, in Peru one of the problems that prevents economic growth is institutional weakness. In the present investigation, the effect of institutionality in Peru's economic growth in the period 1998-2018 was determined. To carry out this study, the economic and empirical model of Acemoglu, Johnson, and Robinson was used. Likewise, the general hypothetical-deductive method, basic type, explanatory level, with non-experimental longitudinal design was used.

After processing the data, it was found that the institutionality has a partial positive effect on the economic growth of Peru in the period 1998-2018 with a level of significance lower than 0.05%. Therefore, it is concluded that the institutional weakness in the country has an impact on economic growth. Finally, the central government must promote policies that improve institutionality in order to achieve greater economic growth.

Key words: Economic growth, institutional weakness, institutionality.

Introducción

El presente trabajo de investigación consiste en determinar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018, siendo los objetivos específicos en analizar el efecto de la institucionalidad económica y política en el crecimiento económico del país en el periodo anteriormente mencionado.

La teoría económica que se basa este trabajo de investigación es dada por Acemoglu, Johnson, y Robinson, quienes describen que la institucionalidad es un factor primordial en las diferencias de crecimiento económico entre países. De esta manera, a nivel Latinoamérica y El Caribe, el estudio de Fernández (2015) confirmó el valor fundamental de la institucionalidad en el crecimiento económico en el periodo 2002-2010. Se realizó a través de dos estimaciones: *panel data* con el método generalizado de momentos y mínimos cuadrados en dos etapas para el análisis de corte transversal. A nivel Perú, un estudio de Solís (2012), concluye que las variables institucionales son importantes para el crecimiento económico peruano en el periodo 2000-2010, para llegar a esta conclusión se utilizó la econometría a través de la técnica del *panel data*.

Por ende, la presente investigación contribuye teóricamente porque se evidencia hallazgos cuantitativos respecto al efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del país. Asimismo, contribuye en la práctica, puesto que se brinda información acerca del efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú. Del mismo modo, económicamente servirá para que el gobierno central pueda implementar nuevas reglas de juegos que ayuden a crear instituciones eficientes generando confianza y eficiencia operativa a través de la optimización de recursos.

El contenido de esta investigación se desarrollará en cinco capítulos. En el capítulo I se señala la delimitación espacial, temporal y conceptual que se estableció

para el adecuado desarrollo; asimismo, se expresa el planteamiento y formulación del problema general y específico con sus correspondientes objetivos y justificaciones teórica, práctica, metodológica y económica. El capítulo II concierne el marco teórico, que contiene los antecedentes de la investigación que abarca artículos científicos y tesis nacionales e internacionales; la base teórica sobre las variables institucionalidad y crecimiento económico; por último, la definición de cada término básico empleado.

El capítulo III abarca el planteamiento de hipótesis en base a los problemas y objetivos del estudio, también contiene la identificación y operacionalización de las variables institucionalidad y crecimiento económico. El capítulo IV presenta la metodología señalando el método general, específico y la configuración de la investigación; población y muestra designada para el análisis de las variables; técnicas e instrumentos de recolección para su procesamiento y análisis de los respectivos datos.

Y por último en el capítulo V abarca la presentación, análisis y contrastación de los resultados del estudio acorde a los antecedentes de la investigación y las respectivas conclusiones y recomendaciones.

Capítulo I

Planteamiento Del Estudio

Al plantear un proyecto de investigación se describe la realidad. Por ende, en el trabajo de investigación debe cuidarse la lógica y coherencia. A partir de ello depende el curso del estudio y el éxito de los resultados que se obtienen al final de todo el proceso (Maurera, 2013). Es por ello, que en este trabajo de investigación se abarca el planteamiento del problema desde lo general a lo específico, tomando en cuenta la situación a nivel mundial y el contexto en el Perú.

1.1. Delimitación de la Investigación

1.1.1. Espacial.

Alfaro (2012), mencionaba que la delimitación territorial consiste en señalar el lugar donde se va a llevar a cabo la investigación. Por ello, es necesario que se mencione el nombre del lugar, departamento, país, entre otros. En tal sentido, la presente investigación se desarrollará en el ámbito espacial del Perú. Los datos estadísticos serán proporcionados por los portales web del Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú e Instituto Nacional de Estadística e Informática.

1.1.2. Temporal.

En la delimitación temporal se toma en cuenta el periodo de tiempo con relación a hechos, fenómenos, sujetos de la realidad (Alfaro, 2012). De este modo, la siguiente investigación se desarrollará con datos estadísticos de los años 1998 al 2018 proporcionados por el Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú, e Instituto

Nacional de Estadística e Informática. De esta manera, se estudiará 20 años para medir el efecto de estas dos variables.

1.1.3. Conceptual.

En el desarrollo de este estudio se empleará conceptualmente las variables: institucionalidad y crecimiento económico. Asimismo, se tomará en cuenta las teorías de crecimiento económico e institucionalidad plasmado en libros, artículos científicos, *papers*, los cuales brindarán soporte en la ejecución de esta investigación. El autor referencial para el desarrollo de este tema será Daron Acemoglu, economista turco ganador de la Medalla John Bates Clark en 2005.

1.2. Planteamiento del Problema

Krause (2019), a través del estudio del Índice de Calidad Institucional da a conocer a Nueva Zelanda como el primer país en desempeño destacable respecto a sus instituciones. De igual manera, este país es considerado como el quinto país más atractivo para hacer negocios según el estudio anual de la publicación de *Forbes* (2019). Por otro lado, a nivel América, Canadá lidera en el Índice de Calidad Institucional llegando a ser considerada por la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económico (OCDE) como una de las economías con mayor crecimiento económico.

En tal sentido, en los últimos años viene existiendo un debate entre el vínculo de institucionalidad y el crecimiento económico en un país. Para ello, se debe tomar en cuenta que para que exista crecimiento económico en un país no sólo dependerá de condiciones geográficas sino de stock de capital físico y humano, trabajo, tecnología, innovación, calidad de instituciones, entre otros. A partir de ello, Acemoglu y Robinson

(2012), explican que las economías que más crecen son aquellas que poseen mejores instituciones, es por ello la importancia de estudiar este tema.

En este contexto, según Parodi (2014), en el Perú uno de los problemas que impide el crecimiento económico es el marco institucional. Un indicador económico para medir la evolución del crecimiento económico de Perú es el Producto Bruto Interno (PBI). En la Figura 1, se muestra que en el periodo 1998-2018 el crecimiento económico del Perú fue variable. En el 2008 se tuvo 7.9% siendo el mayor crecimiento a pesar de la crisis financiera. De igual forma, en el periodo 2003-2011 se dio una expansión económica por los altos precios de materias primas y el acceso a financiamiento externo barato. Sin embargo, en los últimos 7 años no se ha tenido un crecimiento económico, esto se debe a la reducción de la aceleración de la economía mundial, por ejemplo, la reducción de los precios de metales, puesto que nuestro país exporta materias primas.

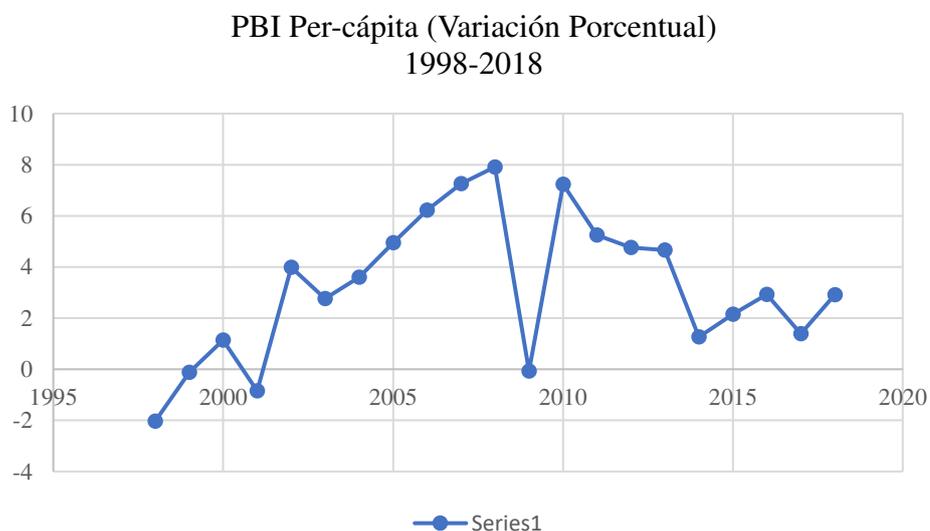


Figura 1. PBI per cápita (Variación Porcentual) 1998-2018.

Nota: Tomado del Banco Central de Reserva del Perú.

Por otra parte, según el Índice de Calidad Institucional brindado por Krause (2019), Perú está en el puesto 63 de 183 países en el ranking para el año 2018. Mientras

que, Schwab (2019), a través del Índice de Competitividad Global que clasifica a cada país a través de 12 pilares que incluye instituciones, entorno macroeconómico, infraestructura, educación primaria, educación superior y formación, salud, eficiencia en el mercado laboral y de bienes, preparación tecnológica, desarrollo del mercado financiero, sofisticación en materia de negocios e innovación, tamaño del mercado; Perú ha venido mejorando su situación frente al resto de países.

Tabla 1

Posición de Perú en el Índice de Competitividad Global 1998-2018

AÑO	PUESTO	Nº DE ECONOMÍAS
1998	37	53
1999	36	59
2000	48	59
2001	55	75
2002	54	80
2003	57	102
2004	67	104
2005	68	117
2006	78	125
2007	86	131
2008	83	134
2009	78	133

2010	73	139
2011	67	142
2012	61	144
2013	61	148
2014	65	144
2015	65	144
2016	69	138
2017	72	137
2018	63	141

Nota: Tomado del Foro Económico Global.

De las evidencias anteriores, se puede destacar que el comportamiento y el desempeño de las instituciones peruanas no han sido consistentes en el crecimiento económico del país, teniendo así un reto de institucionalidad para Perú. Por otro lado, Rodríguez (2011), describe que una de las razones fundamentales de una debilidad en instituciones en Perú es la carencia de un sistema político competente. La falta de un sistema político eficiente está ligado al fenómeno de la corrupción en el sector público y privado.

Perú se ubica en el puesto 105 de 180 naciones manteniendo así un alto índice de corrupción según el último Índice de Percepción de la Corrupción 2018 elaborado por *Transparency International*. Es así como estas deficiencias pueden generar desequilibrio en la economía del país y con esto conllevar a una crisis económica severa

debido a la incertidumbre y riesgo que se presenta. En tal sentido, la institucionalidad es primordial en el crecimiento económico del país.

A través de una entrevista; Macera (2018), gerente general del Instituto Peruano de Economía, mencionó que el Perú cuenta con un modelo económico sólido, sin embargo, no es suficiente para la falta de institucionalidad que se tiene. En el 2013, se desarrolló el Foro Económico Mundial en Lima donde se abordó el tema “*Delivering Growth, Strengthening Societies*” promoviendo así la implementación de reformas estructurales para el marco institucional que garanticen la prosperidad económica y social del país.

Un caso cercano de ejemplo de institucionalidad es Chile, que según el Consejo de Américas forma parte de la lista de los países en América Latina que está mejor preparado institucionalmente. Este país vecino cuenta con una solidez en sus instituciones políticas y democráticas. Además, tiene establecido una cultura política que reducen incentivos para el desarrollo de la corrupción, desarrollando una capacidad legal eficiente.

Por consiguiente, es necesario implementar nuevas reglas de juegos que ayuden a crear instituciones eficientes generando confianza y eficiencia operativa. Por ende, el presente trabajo de investigación surge de la necesidad de conocer cuál es el impacto de la institucionalidad en el crecimiento económico de nuestro país. Finalmente, se busca determinar la relación entre las variables institucionalidad y crecimiento económico en el Perú en el periodo 1998-2018.

1.3. Formulación del Problema

1.3.1. Problema General.

¿Cuál es el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018?

1.3.2. Problemas Específicos.

a) ¿Cuál es el efecto de la institucionalidad económica en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018?

b) ¿Cuál es el efecto de la institucionalidad política en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018?

1.4. Objetivos de la Investigación

1.4.1. Objetivo General.

Determinar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

1.4.2. Objetivos Específicos.

a) Analizar el efecto de la institucionalidad económica en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

b) Analizar el efecto de la institucionalidad política en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

1.5. Justificación de la Investigación

1.5.1. Justificación Teórica.

Bernal (2010), considera a la justificación teórica como el propósito de la investigación que ayuda a generar la reflexión, confrontación de una teoría, contrastar

resultados. Por ende, la presente investigación se justifica teóricamente porque se evidencia hallazgos cuantitativos respecto al efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico de un país. A partir de estos hallazgos se formulará nuevos conocimientos teóricos.

1.5.2. Justificación Práctica.

La justificación práctica se establece cuando el estudio ayuda a la resolución de un problema a través de estrategias (Bernal, 2010). Por consiguiente, la presente investigación se justifica en este criterio, debido a que se brinda información sobre el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú. Al mismo tiempo, con base en estos conocimientos se conocerá el impacto de la institucionalidad en el crecimiento económico del país.

1.5.3. Justificación Metodológica.

Bernal (2010), refiere a la justificación metodológica cuando la investigación que se va a realizar emplea un método para poder generar un conocimiento confiable. En esta investigación se justifica metodológicamente, puesto que se aplica como método universal el método científico, siguiendo el desarrollo de cada etapa para obtener así el conocimiento válido desde la perspectiva científica. Como método general se utiliza el hipotético- deductivo y al mismo tiempo como método específico se emplea el *panel data*.

1.5.4. Justificación Económica.

Esta investigación se realizó para evaluar la importancia económica de las características fundamentales de la institucionalidad en el Perú como son económicas y políticas. De esta manera, nos permitirá conocer el grado de correlación que tienen con

el crecimiento económico de nuestro país. Este estudio servirá para que el gobierno central pueda implementar nuevas reglas de juegos que ayuden a crear instituciones eficientes generando confianza y eficiencia operativa a través de la optimización de recursos.

Capítulo II

Marco Teórico

2.1. Antecedentes de Investigación

Para Hernandez, Fernandez y Baptista (2010), al profundizar un tema es conveniente conocer estudios, investigaciones y trabajos expertos. Entonces, los antecedentes de investigación es la información que identifica y describe la naturaleza del problema que se está investigando. Adicionalmente, debe indicar la magnitud en la cual algunos estudios anteriores han investigado el problema de manera exitosa. Por ende, en la siguiente investigación se toma como referencia cuatro artículos científicos, dos tesis nacionales y dos tesis internacionales.

2.1.1. Artículos Científicos.

Vargas y González (2018), en el artículo “El efecto de las instituciones en el crecimiento económico de América Latina” tienen como propósito identificar las principales características de las instituciones que tienen efecto en el crecimiento económico en países de América Latina. Con esa finalidad se utilizó un modelo multinivel longitudinal donde la variable dependiente es el PBI per-cápita a precios del 2005 y como variable independiente se utilizó los indicadores que estima el Banco Mundial. Con base a los resultados obtenidos y analizados se mostró la debilidad institucional en países de América Latina y por ende el bajo crecimiento económico que presenta.

Según el artículo titulado “Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: una revisión del enfoque neoclásico”, se explora de forma analítica y descriptiva la relación de las variables institucionalidad y crecimiento económico en un

marco de la teoría neoclásica. Para ello, se verifica diversos enfoques anteriores como la teoría ortodoxa que introdujo el término instituciones para fundamentar sus recomendaciones políticas económicas a países en desarrollo de la década de los ochenta y noventa. Del mismo modo se llega a comparar la teoría marxista con la ortodoxa tomando en cuenta la temporalidad de sus análisis. Concluyendo así, que el cambio institucional será posible a largo plazo (Bermúdez, 2011).

Rodríguez (2011), en el artículo “La debilidad institucional en el Perú: ¿La falta de competencia política limita el fortalecimiento institucional?” estudia de forma descriptiva y analítica las teorías económicas comparando así a la escuela neoclásica y neo institucionalista. De esta manera, infiere que nuestro país no tiene un desarrollo económico eficiente por la falta de institucionalidad, debido a que se cuenta con un sistema político ineficiente el cual afecta a la inversión. En consecuencia, recomienda la creación de nuevas reglas de juego, pero también su cumplimiento de estas.

Según el artículo “Historia, instituciones y crecimiento económico” tiene como objetivo reflexionar el vínculo de instituciones y crecimiento- desarrollo económico en base a la historia del siglo pasado. Este estudio se da debido al debate existente de la aplicación del concepto “neoliberalismo” para generar bienestar, de tal manera resalta el desinterés de países como India, países de África, Asia y de América Latina de no fortalecer sus condiciones institucionales para su crecimiento. De este estudio se concluye que con la inexistencia de un Estado fundamentado en la calidad es imposible alcanzar una institucionalidad y por ende un crecimiento-desarrollo económico (Gutiérrez & Rodríguez, 2003).

2.1.2. Tesis Nacionales e Internacionales.

Montes y Ortiz (2019), en la tesis titulada “Institucionalidad y crecimiento económico en la región Junín: 2001-2016”, estudian la relación de la tasa de delitos en el crecimiento económico de la región. Como variable proxy de institucionalidad se tomó la tasa de delitos cometidos y como indicador del crecimiento económico se trabajó con el producto bruto interno. Asimismo, se analizó desde una teoría económica institucional tomando como referencias los trabajos de Ayala y Barro. El método general que se utilizó fue inductivo- deductivo con un diseño de investigación no experimental. Con base a los estudios realizados, se contrastó la influencia que la tasa de delitos es significativa en el crecimiento económico.

La presente investigación “Crecimiento económico e instituciones: una aproximación a Latinoamérica y El Caribe 2002-2010”, surge con el objetivo de demostrar la importancia de las instituciones en el desempeño económico. Para ello, se utiliza dos estimaciones: *panel data* con método generalizado de momentos y mínimos cuadrados en dos etapas con datos de corte transversal. Asimismo, se estudia con los indicadores de gobernabilidad del Banco Mundial y el índice de libertad económica de *Fraser Institute*. Como conclusión, se confirmó el papel fundamental de la institucionalidad en el crecimiento económico a corto y largo plazo. (Fernández, 2015).

Solís (2012), en la investigación “Instituciones y crecimiento económico en la economía peruana 2000-2010” busca determinar los factores institucionales que explican el crecimiento económico regional peruano. Como indicadores económicos para medir la institucionalidad se toma en cuenta la tasa de delitos registrados por departamento, número de contribuyentes inscritos en la SUNAT, transferencias a los gobiernos regionales y tasa neta de matrícula de enseñanza secundaria, mientras el

indicador económico para el crecimiento económico es el producto bruto interno. Para este estudio, se aplicó la técnica del panel data. Se demostró que la institucionalidad tiene un valor importante en el crecimiento de la economía peruana.

En la tesis titulada “Crecimiento económico en las regiones de Chile: el impacto de la institucionalidad”, investiga el rol de la institucionalidad en el crecimiento económico. Sobre los datos, para el crecimiento económico se considera al producto bruto interno, mientras que para medir la institucionalidad se procedió a elaborar un índice conformado por la tasa de delitos denunciados e investigados por la policía de Chile. Por otro lado, en este estudio se tomó en cuenta los datos desde el año 1984 hasta el año 2004. Se utilizó una metodología de datos con corte transversal, de este modo se llegó a la conclusión que sí existe una relación entre estas dos variables debido a que si se cuenta con una eficiente institucionalidad se tendrá mayores niveles de crecimiento económico (Bustamante & Izquierdo, 2007).

2.2. Bases Teóricas

Los fundamentos del neo institucionalismo acerca del Estado y sus instituciones se basaron en dos elementos: derechos de propiedad y costos de transacción. Según Fernandez Baca y Seinfeld (1995), describen que un costo de transacción es aquel costo de intercambiar derechos de propiedad y de hacer cumplir los adquiridos. Mientras que los derechos de propiedad cuentan con tres categorías de derechos: El derecho de uso de un recurso, donde se puede transformar físicamente o destruirlo; el derecho de usufructo, que hace referencia a generar contratos para obtener ganancias y por último el derecho de enajenación, el cual transfiere en forma permanente los derechos de propiedad sobre un recurso.

El neo institucionalismo opinaba que cuando un estado era débil los costos de proteger los derechos de propiedad serían altos. Por ende, las consecuencias serían graves en la actividad económica. Para los neo institucionalistas, el principal papel del Estado era implantar y ejecutar el cumplimiento de las reglas que englobaban derechos de propiedad, las cuales regulaban el intercambio.

Como representante de la nueva economía institucional se considera a North (1990), quién construye su teoría a partir de dos conceptos: la de la conducta humana y de costos de transacción. A partir, de esto dos conceptos se llega a entender por qué y qué papel desempeñan las instituciones. Para él, el nuevo institucionalismo es un plan de investigación que involucra los conceptos de institucionalidad, desempeño institucional y cambio institucional.

De acuerdo con el ganador del premio Nobel de Economía, North (1990), define instituciones como reglas de juegos informales y formales que establecen derechos de propiedad para la interacción social, política y económica de la sociedad. Mientras tanto, la institucionalidad es la que establece estas reglas de juegos siendo así determinante para el crecimiento de la colectividad, debido a que las instituciones serían un marco donde los individuos actúan y realizan elecciones. Es así que el crecimiento económico es el resultado de las interacciones entre las organizaciones con las instituciones existentes. Por ello, afirma que aquellos países que han desarrollado instituciones ineficientes tienen una menor tasa en el crecimiento de su economía.

Uno de los autores representativos de teorías del crecimiento económico es Sala i Martín (1994), quien menciona uno de los cuatro factores que explica el crecimiento en un país son las reglas de juego que abarca las instituciones. Entonces, este factor es el punto de donde los gobiernos deberían garantizar el cumplimiento de derechos de

propiedad intelectual y física a partir de un marco legal. Posteriormente Sala i Martín (2002), resaltaría que las malas instituciones desincentivan la inversión, el trabajo y la producción.

A partir de estudios sobre la institucionalidad, autores representativos de estas investigaciones han clasificado a las instituciones. Por ejemplo, North (1991), clasifica a las instituciones en (a) formales, las cuales incluyen procedimientos gubernamentales, reglas políticas, judiciales, contratos y económicas. Su objetivo es solucionar cuestiones particulares, el cumplimiento de estas normas son obligatorias y se dan en forma coercitiva; (b) informales, son establecidas por convenios sociales, incluye creencias, códigos autoimpuestos, normas sociales, entre otros. Su objetivo es incentivar y promover valores, el cumplimiento de estas normas es voluntario.

2.2.1. El Modelo Teórico de Acemoglu, Johnson, y Robinson (2004).

Acemoglu, Johnson, y Robinson (2004), describen que las instituciones son motivos primordiales en las diferencias de crecimiento económico. En primer lugar, el modelo separa a las instituciones en (a) extractivas, aquellas que están diseñadas en beneficio de un grupo minoritario, no promueven derechos de propiedad ni proporcionan incentivos que generen el crecimiento económico. Sin embargo, las instituciones (b) inclusivas, son aquellas que hacen respetar los derechos de propiedad creando igualdad de condiciones y fomentan la inversión a partir de la tecnología y otros factores.

Sin embargo, para Acemoglu y Robinson (2004) las tres características fundamentales para modelar las diferencias institucionales son: institucionalidad económica, poder político e institucionalidad política. Entonces, la institucionalidad económica son elecciones colectivas del resultado de un proceso político.

Considerándose como una razón principal de las diferencias de prosperidad entre los países, puesto que influyen en inversiones de tecnología, en la organización de la producción, capital físico y humano, determinando así la distribución de recursos en la sociedad. Resumiendo, estas ideas esquemáticamente como:

$$Instituciones\ Económicas_t \begin{cases} Rendimiento\ Económico_t \\ Distribución\ de\ recursos_{t+1} \end{cases}$$

Por consiguiente, los autores anteriormente mencionados clasifican a las instituciones económicas en extractivas e inclusivas. Una institución económica extractiva puede generar crecimiento económico durante un determinado periodo, pero no incentivan la innovación o la inversión en capital humano necesario para el desarrollo. Mientras que las instituciones económicas inclusivas proporcionan seguridad en derechos de propiedad y un acceso medianamente igualitario a bienes económicos.

Como un breve ejemplo, en la Edad Media, la ausencia de derechos de propiedad para comerciantes y terratenientes fue perjudicial para el crecimiento económico en Europa. En esa época, las instituciones políticas pusieron el poder político en manos de la monarquía, de esta manera los monarcas usaron su autoridad para despojar a los productores, imponer impuestos arbitrarios, entre otros. En consecuencia, las instituciones económicas durante esta época suministraron escasos incentivos para la inversión de tierras. Por ende, no se fomentó un crecimiento en la economía.

A partir del anterior ejemplo, podemos deducir que las instituciones económicas son determinadas por el poder político. Por ello, la distribución de este

poder es una característica fundamental en las diferencias institucionales. Se puede diferenciar dos tipos de poder político: Jure y Facto.

Según Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), el poder político de Jure se refiere al poder que surge en instituciones políticas de un grupo, por ejemplo, la forma de gobierno, puede ser democracia, dictadura o autocracia. Mientras que, el poder político de Facto se origina tanto en la facultad del grupo en cuestión para la solución de sus problemas de manera colectiva como en los recursos económicos disponibles para el grupo. Resumiendo, estas ideas esquemáticamente como (donde el subíndice t se refiere a período actual y $t + 1$ al futuro):

$$\text{Poder Político}_t \Rightarrow \text{Instituciones Económicas}_t$$

$$\text{Poder Político}_t \Rightarrow \text{Instituciones Políticas}_{t+1}$$

$$\text{Distribución de recursos}_t \Rightarrow \text{El poder político de Facto}_t$$

Continuando con el ejemplo de los campesinos de la Edad Media, en el siglo XVII, se contó con cambios importantes en las instituciones económicas y políticas, siendo el poder de facto la causa fundamental en la Revolución Gloriosa y Guerra Civil que venció a los monarcas Stuart. Los cambios importantes se dieron en la distribución del poder político, fortaleciendo así en los derechos de propiedad de los dueños de tierras y capitales. Estos cambios fomentaron una expansión comercial y financiera, que tuvo como consecuencia un crecimiento económico rápido que finalizó con la Revolución Industrial.

Entonces, el poder político también es clave para la evolución de una sociedad. Por ende, es más probable que surjan buenas instituciones económicas cuando el poder político está a cargo de un grupo amplio con importantes ocasiones de inversión.

Asimismo, la repartición de los recursos determina la distribución del poder político en la sociedad.

Por otro lado, la institucionalidad política es considerada como una variable de estado en el sistema dinámico. También es considerada como endógena debido a que es una opción colectiva, puesto que son las que asignan el poder político de Jure. Paralelamente estas determinan las limitaciones en el uso del poder político.

Para Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), el lazo entre poder político e institucionalidad económica y política es dinámica y compleja. Para que exista crecimiento económico, la institucionalidad económica debe surgir cuando la institucionalidad política asigna el poder a un conjunto de personas con intereses en el cumplimiento de derechos de propiedad, siendo así el poder político determinante para la institucionalidad económica y el rendimiento económico. Resumiendo, estas ideas esquemáticamente como:

$$\text{Instituciones políticas}_t \Rightarrow \text{El poder político de Jure}_t$$

Entonces, tomando en cuenta lo anterior, una representación esquemática del marco teórico de Acemoglu, Johnson, y Robinson (2004) es:

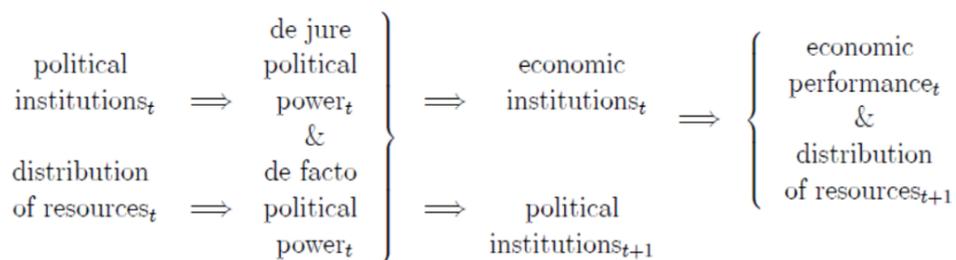


Figura 2. Variables de Estado.

Nota: Tomado de Acemoglu, Johnson, y Robinson (2004).

A partir de la Figura 2, la distribución de recursos y las instituciones políticas son variables de estado. El entendimiento de las variables de estado en el momento t es apto para precisar las demás variables del sistema. La primera variable de estado nombrada anteriormente influye en la distribución del poder político de facto en el momento t ; mientras que las instituciones políticas establecen la distribución del poder político de jure en la sociedad.

Los dos tipos de poder político, a su vez, contribuyen en la elección de instituciones económicas y en el desarrollo futuro de las instituciones políticas. Los resultados económicos que incluye la distribución de los recursos en el tiempo $t + 1$ y el crecimiento agregado de la economía son determinados por instituciones económicas. Por ende, el factor esencial que determina los resultados económicos, son estas características fundamentales, asimismo estas características deben estar bajo la premisa del compromiso.

En base a ello, Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), definen tres canales que contribuyen a la falta de compromiso que llevará a la existencia y persistencia de instituciones eficientes. El primer canal, es el (a) robo, las instituciones ineficientes surgen debido a la existencia de un monopolio del poder político. Por ejemplo, las élites políticas antes de que las inversiones se lleven a cabo, prometen derechos de propiedad seguros, pero al entrar al poder político en su mayoría no se ven obligados a cumplir esta promesa y sin esa protección no se realizan inversiones productivas, de esta manera se pierde las oportunidades de crecimiento económico.

Otro de los canales son los (b) perdedores políticos, las élites políticas cuentan con el deseo de proteger su poder político. Este poder es importante en su fuente de ingresos. Por eso, al momento de evaluar un cambio económico, las élites políticas

analizan no sólo en función de sus consecuencias económicas, sino también en función de sus consecuencias políticas, puesto que un cambio económico probablemente reducirá sus rentas económicas a largo plazo.

Finalmente, los (c) perdedores económicos, al existir diferentes instituciones también existen diferentes fuentes de ingresos. Entonces, son estas personas las que impiden en la selección de instituciones políticas y económicas eficientes, debido a que los perdedores económicos temen perder sus rentas económicas. Es así como la falta del compromiso crea un desequilibrio entre eficiencia y distribución, siendo más grave en el ámbito político.

Ante este problema, se ha generado teorías de cambio institucional puesto que tiene importantes consecuencias distributivas. Este cambio institucional sería a través de organizaciones políticas (partidos políticos, municipalidades, poderes del Estado, etc.), sociales (iglesias, clubes, etc.), económicas (sindicatos, cooperativas, empresas, etc.) y educacionales (universidades, institutos, etc.). Estas organizaciones son consideradas instrumentos racionales creados para aprovechar las oportunidades brindadas por las instituciones; por ello es fundamental para el crecimiento y desarrollo económico (Rodríguez, 2011).

Para poder sintetizar lo anterior mencionado, se tomará en cuenta el manual de metodología de Sautu, Boniolo, Dalle, & Elbert (2005), de esta manera en la Figura 3 se muestra el marco teórico a partir de niveles de abstracción.

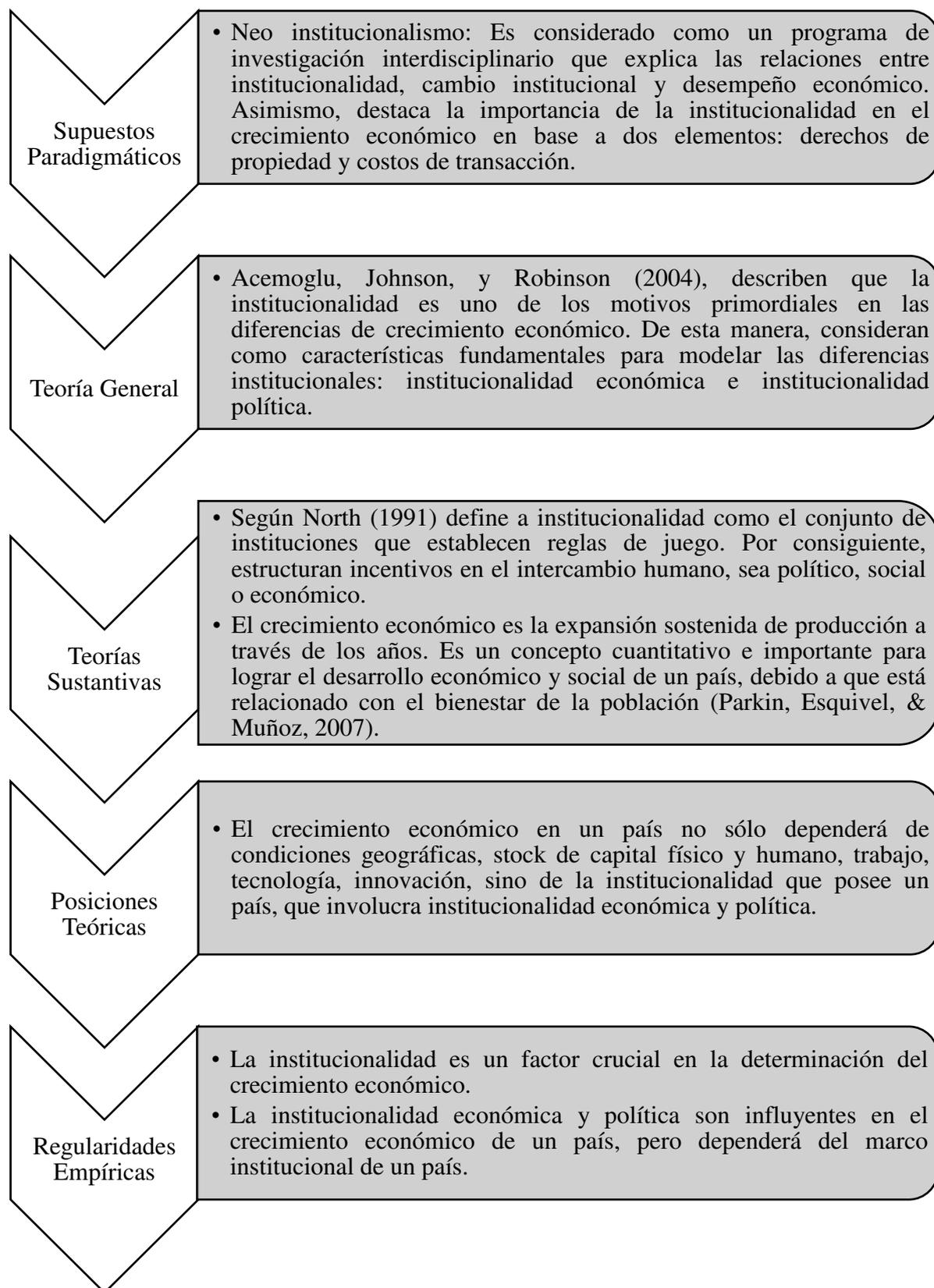


Figura 3. Niveles de abstracción en el marco teórico.

Nota: Elaborado en base al Manual de (Sautu, Boniolo, Dalle, & Elbert, 2005).

2.2.2. El Modelo Empírico de Acemoglu, Johnson, y Robinson (2000).

Para medir el impacto de institucionalidad en el crecimiento y desarrollo económico de los países colonizados por europeos; Acemoglu, Johnson y Robinson (2000) se basaron en tres premisas: (a) Las diferentes formas de políticas de colonización establecieron determinadas instituciones. Por un lado, estados extractivos, como la colonización belga en el Congo. Mientras que Nueva Zelanda, Canadá y Estados Unidos como estados inclusivos; (b) la existencia de asentamientos influyó en la estrategia de colonización, dando origen a estados extractivos; (c) la persistencia de estados coloniales e instituciones después de la independencia.

La regresión lineal que utilizaron Acemoglu, Johnson y Robinson (2000) para este modelo fue:

$$\log y_i = \mu + \alpha R_i + X_{iy} + \varepsilon_i \quad (1)$$

A partir de la Ecuación 1, y_i es el ingreso per cápita de cada país i , el coeficiente α es el efecto de las instituciones sobre el ingreso per cápita, R_i es el indicador de protección contra la expropiación, X_i es vector para los demás indicadores y ε_i es el término de error.

A través de las regresiones de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO), se observó que existe una firme relación entre el ingreso per cápita y el indicador de instituciones. Asimismo, se obtuvo un R^2 de 50% indicando que la variación porcentual del ingreso per cápita está relacionada con los indicadores de institucionalidad. Por otro lado, además de la ecuación uno, los autores de este modelo añadieron las siguientes ecuaciones:

$$R_i = \lambda_R + \beta_R C_i + X'_{iyR} + v_{Ri} \quad (2)$$

$$C_i = \lambda_C + \beta_C S_i + X'_{iyC} + v_{Ci} \quad (3)$$

$$S_i = \lambda_S + \beta_S \log M_i + X'_{iyS} + v_{Si} \quad (4)$$

En las ecuaciones 2, 3 y 4; R_i es el indicador de las instituciones actuales (1985-1995), C_i es indicador de las instituciones iniciales (1990), S_i es el indicador de los asentamientos europeos, M_i es la tasa de defunciones de los colonizadores y X'_i es el regresor que afecta a todas las variables.

Esta estimación se da a base de la hipótesis planteada por Acemoglu, Johnson y Robinson (2000), donde la tasa de mortalidad de los colonizadores influyó en la creación de asentamientos. Consecuentemente, estos afectaban a las instituciones de 1990. A su vez, estas instituciones persistieron y fueron la base de las instituciones modernas.

Se empleó Mínimos Cuadrados Ordinarios en Dos Etapas (2MCO) en las ecuaciones dos, tres y cuatro, donde se observó una estrecha relación entre instituciones iniciales y actuales. Asimismo, un estrecho vínculo entre asentamientos europeos y la protección de derechos contra la expropiación. Por otro lado, con un 27% la tasa de mortalidad de colonizadores llegó a explicar de las diferencias institucionales. Para seguir estimando el modelo, Acemoglu, Johnson y Robinson (2000), añadieron la siguiente ecuación:

$$R_i = \zeta + \beta \log M_i + X'_i \delta + v_i \quad (5)$$

A partir de la Ecuación 5, se describe que R_i es la variable contra la expropiación y M_i es la mortalidad de los colonizadores por cada 1000. Los resultados de la estimación de este impacto fueron muy significativos (0.94) y con un error estándar de (0.16). Por otro lado, Acemoglu, Johnson y Robinson (2000), añadieron variables *dummies*, como las de origen legal, etnolingüística y variables de humedad, temperatura, geográficas, salud. De esta manera se obtuvo que el impacto de las instituciones siga siendo significativo a pesar de la inclusión de estas variables en el modelo.

Para validar su enfoque Acemoglu, Johnson, y Robinson (2000), usaron pruebas de sobre identificación. En su teoría, la mortalidad de los colonizadores (M) impactó a los asentamientos (S), los asentamientos afectaron a las instituciones iniciales (C); y las instituciones iniciales impactaron a las instituciones actuales (R). Los resultados de esta prueba confirman que la tasa de mortalidad de los colonizadores ejerció su efecto sobre las instituciones.

En conclusión, Acemoglu, Johnson, y Robinson (2000), a partir de este modelo dan a conocer que la correlación de tasa de mortalidad de los colonizadores y asentamientos europeos es alta, así como también la relación entre asentamientos europeos e instituciones iniciales, que posteriormente estas repercutieron en instituciones actuales. De igual manera, se estima el gran impacto de instituciones en el producto bruto interno per cápita. Además, se muestra que es robusta y que no depende de valores extremos para controlar otras variables como religión, latitud, clima, calidad de suelo, recursos naturales, composición racial actual y fragmentación etnolingüística.

Posteriormente, Acemoglu (2008), a través de su primer libro aborda este tema. Considerando la evidencia empírica, la teoría neoclásica del crecimiento,

crecimiento endógeno, relación del comercio, difusión tecnológica y desarrollo. Concluyendo así, que un país puede crecer deprisa si cuenta con un sistema jurídico eficiente y si los derechos de propiedad son cumplidos eliminando así barreras legales.

2.3. Definición de Términos Básicos

2.3.1. Calidad Institucional.

La calidad institucional es la capacidad de determinadas instituciones para establecer una estructura de incentivos que mejoren los resultados económicos. De esta manera, limita un escenario de incertidumbre, promoviendo la eficiencia mediante la reducción de costos de transacción. Es un factor primordial para favorecer un crecimiento económico mayor y justo (North, 1991).

2.3.2. Cambio Institucional.

Los cambios institucionales son ajustes marginales al conjunto de reglas y sanciones del incumplimiento de ellas, en este sentido el cambio es adaptativo. Son estos ajustes los que conforman el modo en que una sociedad evoluciona a largo plazo. Entonces, es el conjunto de procesos de transformación que generan periodos de cambio en las normas que las instituciones representan (North, 1991).

2.3.3. Crecimiento Económico.

El crecimiento económico es la expansión sostenida de producción, se mide como incremento real del producto bruto interno durante un periodo determinado. Asimismo, es considerado como un proceso sostenido a través de los años, donde los niveles de actividad económica aumentan consecuentemente. Es un concepto cuantitativo e importante para lograr el desarrollo económico y social de un país, debido

a que está relacionado con el bienestar de la población. De igual manera, el crecimiento económico se utiliza para evaluar la política económica de un país (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007).

2.3.4. Derechos de Propiedad.

El derecho de propiedad es la facultad de usar y explotar un bien, y al mismo tiempo, de impedir a otros el uso y explotación de ese mismo bien. Es decir, engloba a aquellos bienes que sean aptos de apropiación, que resultan ser útiles, son limitados y están en condiciones de ocupación (Perez, 2011).

2.3.5. Institucionalidad.

La institucionalidad es el conjunto de instituciones que establece las reglas de juegos, siendo así determinante en el crecimiento de una economía. Este término también incluye al conjunto de ideas, creencias, valores, estructuras, representaciones colectivas. Son estas restricciones las que delimitan las interacciones económicas, sociales y económicas. De esta manera, se incorporan reglas formales e informales, las cuales rigen el comportamiento de la sociedad (North, 1991).

2.3.6. Institucionalidad Económica.

El término de institucionalidad económica describe a las elecciones colectivas del resultado de un proceso político. De esta forma, depende de la naturaleza de la distribución del poder político e instituciones políticas de la sociedad. Asimismo, es considerada como una de las razones principales de las diferencias de prosperidad entre los países, debido a que influyen en inversiones de tecnología, capital físico y humano, en la organización de la producción, determinando así la distribución de recursos en la sociedad (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2004).

2.3.7. Instituciones Extractivas.

Las instituciones extractivas en su mayoría están diseñadas para extraer ingresos de un grupo, para beneficiar a un pequeño segmento de la sociedad. Proporcionan desigualdad de condiciones, puesto que no promueven derechos de propiedad ni proporcionan incentivos que generen el crecimiento económico. Pueden generar crecimiento económico durante un determinado periodo, sin embargo, no incentivan la innovación o la inversión en capital humano necesario para el desarrollo (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2004).

2.3.8. Instituciones Inclusivas.

Las instituciones inclusivas son aquellas instituciones que tienen reglas de juego que velan por el bien común. Incentivan a gran parte de la población a participar de la economía a través de la inversión e innovación. De igual modo, proporcionan seguridad en derechos de propiedad y un acceso medianamente igualitario a bienes económicos, creando igualdad de condiciones. En el largo plazo, promueven la expansión del producto y la prosperidad económica como consecuencia del crecimiento de la productividad (Acemoglu, Johnson, & Robinson, 2004).

2.3.9. Institucionalidad Política.

La institucionalidad política abarca entidades que organizan y aseguran duraderamente la realización del proceso de orientación política. Es considerada como una de las variables de Estado en el sistema dinámico. Este término es endógeno, puesto que es una opción colectiva, que asigna el poder político de Jure. Paralelamente estas determinan las limitaciones en el uso del poder político (Rodríguez, 2011).

2.3.10. Fortalecimiento Institucional.

El fortalecimiento institucional es la mejora en la eficiencia de instituciones. A partir del desarrollo de capacidades que contribuyen en la mejora de la calidad de instituciones en el cumplimiento de tareas de estas. Entonces, es el resultado de acciones de manera implícita o explícita que pretenden generar un saber colectivo a través de la mejora de operaciones, salud, financiera, infraestructura, entre otros como consecuencia de una mayor atención a la eficiencia (Bermudez, 2011).

2.3.11. Producto Bruto Interno.

El producto bruto interno es el valor monetario de bienes y servicios finales de un país. Es un indicador económico que mide el crecimiento económico de un país, por lo común en un trimestre o un año. A través de un enfoque de producción, el producto bruto interno es un concepto de valor agregado bruto de todas las unidades de producción residentes, más los impuestos a los productos y derechos de importación. El valor agregado bruto es la diferencia entre la producción y el consumo intermedio (Parodi, 2014).

2.3.12. Poder Político.

El poder político es aquella relación que surge entre el que tiene autoridad y los que obedecen, reconociendo esta autoridad como legítimo, debido a que cuenta con el apoyo popular y su confianza. Asimismo, es legal siempre y cuando está de acuerdo a lo prescrito por las leyes. Este poder, es ejercido desde el gobierno de un Estado con la finalidad de mantener la seguridad y el orden a favor del bien común (Weber, 1964).

2.3.13. Poder Político de Facto.

El poder político de facto es aquel que ocurre al margen del sistema político establecido; por ejemplo, el ejército debido a que cuenta con armas y cierta capacidad de influencia. Se origina en la facultad del grupo en cuestión y en los recursos económicos disponibles para la solución de sus problemas de manera colectiva (Acemoglu & Robinson, 2004).

2.3.14. Poder Político de Jure.

El poder político de Jure es aquel poder que tiene cada grupo dentro de un marco institucional dado, es relativamente estable. Este poder surge en instituciones políticas de un grupo, por ejemplo, la forma de gobierno, puede ser democracia, dictadura o autocracia (Acemoglu & Robinson, 2004).

Capítulo III

Hipótesis y Variables

Hernandez, Fernandez y Baptista (2010), describen que la hipótesis indica lo que se trata de probar y se define como explicaciones tentativas de lo que se investiga. Por otro lado, Alfaro (2012), define a una variable como un elemento muy importante dentro de la investigación, puesto que colabora en el orden, estructura y sistematización mediante una proposición. Para este trabajo de investigación las variables a trabajar son institucionalidad y crecimiento económico, a partir de ello se formula las respectivas hipótesis.

3.1. Hipótesis

3.1. Hipótesis General.

La institucionalidad tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

3.2. Hipótesis Específicas.

a) La institucionalidad económica tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

b) La institucionalidad política tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

3.2. Identificación de Variables

Tamayo (2010), describe a las variables como elementos que relacionan la teoría con la investigación. De esta manera, ayudan a descubrir nuevos hechos para obtener

datos en función de una pregunta que va relacionada al problema de la investigación. Entonces, una variable es una forma de expresar los atributos que tienen en común los sujetos que participan en una investigación.

3.2.1. Variable Dependiente.

Alfaro (2012), define a la variable dependiente como aquel efecto del hecho que se investiga. En la presente investigación, se define como variable dependiente crecimiento económico. Asimismo, como dimensión de esta variable se considera al Producto Bruto Interno debido a que es un indicador económico.

Parkin, Esquivel y Muñoz (2007), definen al crecimiento económico como la expansión sostenida de producción durante un periodo determinado, donde los niveles de actividad económica aumentan consecuentemente. Mientras que, Castillo (2011), lo asocia como una expansión económica sostenida en un determinado periodo que usualmente es medida por el producto interno bruto. Es considerado como el fin primordial de un país.

Por otra parte, el Banco Central de Reserva del Perú (2020) describe que el producto bruto interno cuantifica el resultado de la actividad económica de un país. De igual manera, es el valor monetario de bienes y servicios finales determinado en un periodo. Es uno de los indicadores económicos principales de un país.

3.2.2. Variable Independiente.

Alfaro (2012), define la variable independiente como elemento en donde se explica el fenómeno científico. En la presente investigación, se define como variable independiente institucionalidad. Asimismo, como dimensiones de esta variable se considera a la institucionalidad económica y política.

Entendido instituciones como institucionalidad, North (1991), afirma que son restricciones oficiales y oficiosas que delimitan las interacciones humanas. Es decir, conjunto de normas que organizan las interacciones sociales, políticas y económicas de una determinada sociedad. De igual manera, Tam (2016), define como reglas informales como códigos autoimpuestos, normas de conductas morales y éticas. También incluye reglas formales como leyes, decretos y reglamentos que tienen como objetivo limitar el comportamiento de la sociedad para aumentar el bienestar social y maximizar la riqueza.

Para Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), la institucionalidad política es considerada como una variable de estado en el sistema dinámico. También es considerada como endógena debido a que es una opción colectiva debido a que son las que asignan el poder político de Jure. Paralelamente, estas determinan las limitaciones en el uso del poder político.

Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) definen a la institucionalidad económica como la elección colectiva del resultado de un proceso político. De esta manera, es considerada como uno de las razones primordiales de las diferencias de prosperidad entre los países, debido a que afectan en las inversiones de tecnología, organización de la producción, capital físico y humano, determinando así la distribución de recursos en la sociedad. La institucionalidad económica es endógena, puesto que, está determinado por un segmento de la sociedad.

3.3. Operacionalización de Variables

En resumen, la operacionalización de variables determina el método a través del cual las variables serán analizadas. Entonces, en la siguiente investigación se mostrará la matriz de operacionalización donde se detalla ambas variables de estudio

con sus respectivas dimensiones, indicadores, unidad de medida, escala y valores utilizados. (En el Apéndice B, se muestra la operacionalización de variables más detallado).

Operacionalizando las variables de estudio, podemos expresar con respecto al título de la investigación “Efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú 1998-2018” se tiene como variable independiente a institucionalidad (I) y como variable dependiente al crecimiento económico (CE). Por lo tanto, la representatividad de la operacionalización y el planteamiento del modelo funcional de las variables involucradas en la presente tesis, será:

$$CE = f(I)$$

Donde:

- CE: Crecimiento Económico
- I: Institucionalidad

La variable independiente institucionalidad tiene como dimensiones a institucionalidad económica. Sus indicadores de esta dimensión son:

a) Tasa de empleo formal, es la tasa porcentual que agrupa la cifra de ocupados en el sector formal sobre la población en edad a trabajar. Es considerado un indicador debido a que está dentro del tema de sistema legal, y es este es una de las fuentes centrales de las variaciones en institucionalidad económica (Djankov, La Porta, Lopez-de-Silanes, & Shleifer, 2003).

b) Tasa de denuncia de delitos, es la tasa porcentual de delitos por cada 1000 habitantes. Es una variable proxy de los derechos de propiedad, es decir, ante un

incremento en la tasa de delitos nos indica que existe una mala institucionalidad y ante un descenso de la tasa de delito se estará dando un fortalecimiento institucional.

c) Población total urbana, su unidad de medida es millones de habitantes. El Instituto Nacional de Estadística e Informática (2017), describe que área urbana son los centros poblados con más de 2 mil habitantes. Asimismo, sus viviendas son agrupadas en formas aledañas, formando manzanas y calles. Es por ello, que se tomó como indicador, puesto que esta proporción de población tiene relación con los asentamientos.

d) Inversión pública, su unidad de medida es millones de soles. El Banco Central de Reserva del Perú (2020), describe como la distribución de recursos de origen público destinado a crear, incrementar y mejorar las existencias de capital físico de dominio público, con la finalidad de ampliar la capacidad del país para prestar servicios y producción de bienes.

Mientras que los indicadores de la dimensión de institucionalidad política son:

a) *Control of corruption*, es un indicador de gobernanza definido por el Banco Mundial. Donde el poder público ejerce para poder obtener ganancias privadas a partir del cual se crea la corrupción. Esta estimación proporciona la puntuación del país en un indicador macroeconómico, varía entre -2,5 a 2,5.

b) *Rule of law*, indicador que mide el grado en que los individuos y las empresas confían y obedecen las reglas de la sociedad. Mide el funcionamiento del poder judicial, la calidad de la ejecución de contratos, entre otros. La estimación proporciona valores entre -2,5 a 2,5.

c) *Government effectiveness*, es un índice elaborado por el Banco Mundial. Mide la calidad de servicios públicos, como también la calidad en el planteamiento de políticas en la práctica. Asimismo, mide la credibilidad del compromiso del gobierno nacional. Los valores proporcionados se encuentran entre -2,5 a 2,5.

La variable dependiente crecimiento económico, tiene como dimensión el Producto Bruto Interno. Su indicador es:

a) Producto bruto interno real a precios del año 2007, es el valor monetario de bienes y servicios finales producidos en un territorio y periodo determinado. Para medir el crecimiento económico de un país normalmente se recurre a este indicador (Instituto Peruano de Economía, 2015).

Tabla 2

Matriz de operacionalización de variables

TÍTULO: EFECTO DE LA INSTITUCIONALIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ 1998-2018				
VARIABLE	DIMENSIONES	OPERACIONALIZACIÓN	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA
Institucionalidad (I)	Institucionalidad Económica	CE=f(I)	Tasa de empleo formal	Tasa porcentual de la población ocupada por empleo formal
			Tasa de denuncia de delitos	Tasa porcentual de denuncias por cada mil habitantes
			Población total urbana	Millones de habitantes
	Inversión Pública		Millones de soles	
	<i>Control of corruption</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 que ejerce el poder público para beneficio privado	
	<i>Rule of law</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 que los agentes confían y acatan las reglas de la sociedad	
	<i>Governement effectiveness</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 de la calidad de servicios	
Crecimiento Económico (CE)	Producto Bruto Interno		Producto bruto interno real a precios del 2007	Millones de soles a precios del 2007

Capítulo IV

Metodología

4.1. Enfoque de la Investigación

Corbetta (2003), menciona que el enfoque cuantitativo evalúa el proceso de desarrollo de los respectivos sucesos. En este enfoque no hay manipulación ni estimulación respecto a la realidad. Para la presente investigación, el enfoque es cuantitativo, debido a que se presenta variables cuantitativas, donde se explicará el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del país en el periodo 1998-2018. Se probará las hipótesis a través de una base de datos numérica, análisis estadístico y econométrico.

4.2. Tipo de Investigación

Murillo (2008), considera que la investigación básica se ocupa del estudio sin tomar en cuenta una aplicación inmediata, sin embargo, a partir de los resultados obtenidos surgen nuevos productos. La investigación será de forma básica, debido a que se considerará los conocimientos adquiridos acerca del efecto de institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. Desde el punto de vista teórico, se generará un aporte, por medio de la recolección de datos, partiendo desde la teoría económica, el cual es una ciencia empírica puesto que contrasta con la realidad.

4.3. Nivel de Investigación

Hernández (2012), menciona que el nivel de investigación es el grado de profundidad que abarca un hecho de estudio. Por otro lado, las investigaciones de nivel explicativo pretenden establecer las causas de los fenómenos a partir de teorías que

implican pruebas de hipótesis explicativas y predictivas. En este nivel es posible formular leyes, teorías, entre otros (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010).

En el siguiente trabajo de investigación, el nivel que alcanzará es explicativo debido a que el estudio hace el uso de teoría económica. También se enfocará a explicar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018 a través de una prueba de hipótesis predictiva. Asimismo, se hace énfasis en que el estudio será explicativo observacional debido a que se tomará los datos estadísticos brindados por los portales BM, BCRP e INEI sin intervención.

4.4. Métodos de Investigación

4.4.1. Método Universal.

El método científico es un procedimiento que hace uso de la investigación científica para generar conocimiento científico. Por ende, en la presente investigación se hará uso de este método. Siguiendo así cada etapa en el desarrollo de esta investigación, para obtener el conocimiento válido desde la perspectiva científica.

4.4.2. Método General.

Bernal (2010), describe al método hipotético- deductivo como aquel procedimiento que parte de afirmaciones en calidad de hipótesis. Con este método se busca refutar, deduciendo así conclusiones que se contrasta con la realidad. A raíz de ello, el siguiente trabajo de investigación se empleará el método hipotético- deductivo porque hace uso de una reflexión racional y se verifica con los hechos, asimismo en este estudio se parte de un modelo económico para explicar la realidad.

4.4.3. Método Específico.

Carrasco (2002), menciona que los métodos específicos son empleados para el estudio de una determinada realidad, de acuerdo al análisis de las cualidades y de conexión interna de los hechos determinados. Por otro lado, el método de modelación es una herramienta de investigación teórico o material, que simplifica la realidad. En la presente investigación, se empleará el método de modelación *panel data*, por sus características metodológicas, debido a que se hace uso de teoría económica y el modelo económico de Acemoglu, Johnson, y Robinson del año 2004. Finalmente, se hace el uso de métodos estadísticos y econométricos.

4.5. Diseño de Investigación

Hernandez (1998), señala que en el diseño no experimental se estudia tal y como está el fenómeno en su marco natural, posteriormente se analiza. Mientras que el diseño longitudinal es útil para analizar cambios a través del tiempo. Asimismo, ofrecen una relación de causa y efecto (Hernandez, Fernandez, & Baptista, 2010). En esta investigación, el diseño será no experimental longitudinal. En este diseño se busca evaluar la variación del efecto de ambas variables en el periodo mencionado a través del uso de *panel data*.

4.6. Población y Muestra

4.6.1. Población.

Triola (2009), describe que población es el conjunto de todos los elementos donde se evalúa y se incluye a todos los sujetos que se examinará. En la presente investigación, se obtuvo los datos estadísticos de los portales del Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú y el Instituto Nacional de Estadística e Informática.

4.6.2. Muestra.

Tamayo (2010), señala que muestra es el grupo de individuos que se ha seleccionado de una determinada población para examinar un determinado fenómeno. El muestreo no probabilístico depende del juicio personal del investigador para seleccionar los elementos de la muestra. Hernandez (2012), describía al muestreo por conveniencia como una técnica de muestreo menos costosa y de menor tiempo.

En esta investigación se utilizará el muestreo no probabilístico por conveniencia. Se empleará el conjunto de datos estadísticos obtenidos de los portales oficiales del Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú e Instituto Nacional de Estadística e Informática. Sin embargo, sólo se tomará en cuenta los datos para el periodo de análisis, es decir, de 1998 al 2018.

4.7. Técnicas e Instrumentos de Recolección de Datos

En la presente investigación se empleará las siguientes técnicas e instrumentos de recolección de datos presentados en la tabla 3.

Tabla 3

Técnicas e instrumentos de recolección de datos

VARIABLES	TÉCNICAS	INSTRUMENTOS	FUENTE
Institucionalidad	Observación	Matriz de Análisis	Base de datos del BM, BCRP, INEI.
Crecimiento Económico	Observación	Matriz de Análisis	Base de datos del BCRP.

A partir de la Tabla 3, se observa las técnicas e instrumentos de recolección de datos, se tiene como variable independiente a la institucionalidad que tiene como técnica la observación y como instrumento la matriz de análisis. La base de datos se

obtuvo del Banco Mundial e Instituto Nacional de Estadística e Informática. Mientras que la variable dependiente es el crecimiento económico, que como técnica usa la observación y como instrumento la matriz de análisis. La base de datos se obtuvo del Banco Central de Reserva del Perú.

4.7.1. Técnicas.

Hernandez (2012), describe a las técnicas de investigación como un conjunto de procedimientos organizados y estructurados. Su fin primordial es profundizar el planteamiento y conocimiento de nuevas investigaciones. En la técnica de observación se hace uso sistemático de nuestros sentidos en la búsqueda de información (Sabino, 1986). En este trabajo de investigación se utilizó la observación, puesto que se obtuvo información directa y confiable de datos debidamente procesados anteriormente.

4.7.1. Instrumentos.

Sabino (1986), define un instrumento de recolección de datos como un recurso donde el investigador hace valer para aproximarse al fenómeno y sacar información relevante. La matriz de análisis es un instrumento de observación que consiste en evaluar ciertos aspectos. Para la presente investigación, se empleó este instrumento debido a que se verificará y analizará los datos proporcionados por los portales BM, BCRP e INEI.

A. Validez.

Hernández (2012), define a la validez como el grado en que el instrumento de recolección de datos mide las variables para así conducir a conclusiones válidas. Mientras que, el juicio de expertos es un método de validación para medir la fiabilidad. Este método de validación es el conjunto de opiniones de personas con experiencia en

el tema que brindan juicios y valorizaciones (Hernández, 2012). En la presente investigación, se utilizó el método de validación de juicios por expertos para así obtener información y validación de una persona calificada en el tema a investigar.

Capítulo V

Resultados

En este capítulo se expondrá los resultados del procesamiento de datos. La recolección de datos fueron obtenidos mediante la aplicación de técnicas e instrumentos. Es así que se detalla la descripción del trabajo de campo, presentación, contrastación y discusión de resultados.

5.1. Descripción del Trabajo de Campo

Se logró determinar los objetivos planteados sobre las variables institucionalidad y crecimiento económico, como también sus respectivas dimensiones, mediante la elaboración, aplicación y procesamiento de datos. La base de datos fue obtenida de los portales oficiales del Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú e Instituto Nacional de Estadística e Informática. A partir de ello se logrará responder a los problemas inicialmente planteados.

Las variables que se recopilaron de estas fuentes son: producto bruto interno, población total urbana, tasa de empleo formal, tasa de denuncia de delitos, inversión pública, *control of corruption*, *rule of law* y *government effectiveness*. La data fue trabajada de forma anual, tomando en cuenta el periodo de 1998 al 2018. Para el estudio y procesamiento de datos se empleará los softwares: Excel y *E-views*, debido a que son los más adecuados para trabajar cuando se trata de una investigación de *panel data*.

5.1.1. Análisis Descriptivo.

Los estadísticos descriptivos principales de las variables utilizadas se presentan en la siguiente tabla 4.

Tabla 4

Principales estadísticos descriptivos

	PBI	FOR	URB	DEL	INV	CONTROL	RULAW	GOVEF
Mean	351591.7	21.37619	20823771	74.04762	18166.72	-0.344621	-0.594040	-0.257096
Median	348923.0	20.90000	20995699	60.90000	15883.36	-0.365755	-0.574380	-0.245431
Maximum	535082.9	28.00000	25150828	132.3000	35810.60	-0.076417	-0.467590	0.171099
Minimum	213189.9	15.40000	14955100	52.90000	5603.722	-0.560316	-0.729500	-0.669352
Std. Dev.	109063.0	4.670152	2619431.	22.08881	11037.23	0.124218	0.089965	0.214799
Skewness	0.219234	0.085166	-0.345184	1.331221	0.225415	0.059333	-0.127315	-0.089398
Kurtosis	1.583491	1.345615	2.353449	3.975462	1.361432	2.465085	1.414554	2.386870
Jarque-Bera	40.40204	50.82533	16.43892	147.7373	53.06982	5.516474	47.37946	7.495095
Probability	0.000000	0.000000	0.000269	0.000000	0.000000	0.063403	0.000000	0.023575
Sum	1.55E+08	9426.900	9.18E+09	32655.00	8011523.	-151.9780	-261.9718	-113.3792
Sum Sq. Dev.	5.23E+12	9596.540	3.02E+15	214682.8	5.36E+10	6.789278	3.561267	20.30106
Observations	441	441	441	441	441	441	441	441

Para el caso del producto bruto interno, se estima un promedio anual de S/351,591.7; registrándose la más baja a inicios del periodo de análisis de S/213,189.9 y la más alta registrada fue de S/535,082.9 en el último periodo de análisis. Esto nos indica que el PBI estos 21 años casi se ha duplicado. Esto, nos permite especular que la economía peruana ha mejorado.

El promedio anual de la población total urbana es de 20 823 771 millones de habitantes. El valor mínimo durante el periodo estudiado es de 14 955 100 millones de habitantes, mientras que el valor máximo es de 25 150 828. A partir de ello, se puede deducir que el total de población urbana ha crecido.

Acerca sobre el promedio anual de tasa de empleo formal es de 21.38%. Durante el periodo estudiado el valor máximo fue de 28%. Sin embargo, el valor mínimo es de 15.40%. Estos resultados reflejan que el Perú cuenta con una baja tasa de formalidad, siendo este un desafío para nuestro país.

Con respecto a la variable tasa de denuncia de delitos, que es la tasa anual de por cada mil habitantes. Podemos apreciar que durante el periodo de análisis se cometieron en Perú un promedio 74.04 delitos por cada mil habitantes anualmente. La

tasa mínima registrada fue de 52.90 delitos y la máxima fue de 132.30 delitos por cada mil habitantes.

Mientras que, para la variable inversión pública, que está medida en millones de soles. Podemos apreciar que durante el periodo de análisis el Perú invirtió un promedio 18 166.72 millones de soles. La inversión mínima registrada fue de 5 603.72 millones de soles y la máxima fue de 35 810.60 millones de soles.

Perú frente a los indicadores de gobernanza del Banco mundial, se encuentra de la siguiente manera. En el indicador de *control of corruption* el valor promedio que alcanzó fue de -0.35. El valor máximo que alcanzó es -0.07 y el valor mínimo fue de -0.56. Estos resultados reflejan el alto nivel de corrupción que existe en nuestro país.

En el indicador de *rule of law*, el valor promedio de Perú fue de -0.59. Como valor mínimo se obtuvo -0.73 en el periodo estudiado. Mientras que, el valor máximo fue de -0.47. Asimismo, este débil estado de derecho refleja la desconfianza y el incumplimiento de los agentes al Estado.

Finalmente, en el indicador de *governement effectiveness* se tiene como promedio anual el valor de -0.26. El valor mínimo es de -0.67 y un valor máximo de 0.17. Estos resultados son consecuencias de la baja calidad de servicios que brinda el Estado peruano.

Por otro lado, el estadístico curtosis, indica que la distribución de las variables tiene colas más pesadas que la distribución normal. En las siete variables se tiene un valor positivo lejano de cero. Para el producto bruto interno es de 1.58, tasa de empleo formal con 1.34, población total urbana con 2.35, tasa de denuncia de delitos con 3.97,

inversión pública con 1.36, *control of corruption* con 2.46, *rule of law* con 1.41 y *government effectiveness* con 2.38.

La desviación estándar es una medida de dispersión que indica cuánto puede alejarse los valores respecto a la media. Por lo tanto, es útil para determinar entre que rango de valores puede moverse determinada variable. Así, la desviación estándar del producto bruto interno es 109 063, lo que significa que éste se puede mover en 109 063 puntos de la media que es 351591. De la misma manera, se puede leer para la tasa de empleo formal, cuya desviación estándar es de 4.67 para una media de 21.38.

Y para la población total urbana que tiene por media al valor 20 823 771 y cuya desviación estándar por la naturaleza de los datos se obtiene 261 943. Mientras que, la desviación estándar de la tasa de denuncia de delitos es de 22.09, lo que significa que éste se puede mover en 22.09 puntos de la media que es 74.05. Finalmente, se puede leer para la inversión pública, cuya desviación estándar es de 11037.23 para una media de 18 166.72.

Para *control of corruption*, cuya desviación estándar es de 0.12 para una media de -0.34. Y para *rule of law* que tiene por media al -0.59 y cuya desviación estándar, es 0.08. Finalmente, *government effectiveness* tiene como desviación estándar 0.21, lo que significa que se puede mover en 0.21 puntos de la media que es -0.25.

5.1.2. Análisis Correlacional.

Las variables que se emplearon para analizar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú, fueron divididas en dos grupos. En institucionalidad económica se empleó los siguientes indicadores: población total urbana, tasa de empleo

formal y tasa de denuncia de delitos. A continuación, se presenta la matriz de correlación y covarianza de las variables en la tabla 5 y tabla 6, respectivamente.

Tabla 5

Matriz de Correlación

	PBI	FOR	URB	DEL	INV	CONTROL	RULAW	GOVEF
PBI	1	0.984454731...	0.956568222...	0.756839684...	0.977050194...	-0.49999418...	0.560073651...	0.028893608...
FOR	0.984454731...	1	0.930700174...	0.699666127...	0.981176039...	-0.48351459...	0.536625051...	0.083620849...
URB	0.956568222...	0.930700174...	1	0.603990717...	0.906840305...	-0.37149759...	0.577176967...	-0.19326749...
DEL	0.756839684...	0.699666127...	0.603990717...	1	0.764105447...	-0.74324883...	0.510227054...	0.354777969...
INV	0.977050194...	0.981176039...	0.906840305...	0.764105447...	1	-0.56054406...	0.536536617...	0.176438369...
CONTROL	-0.49999418...	-0.48351459...	-0.37149759...	-0.74324883...	-0.56054406...	1	-0.26518485...	-0.41981405...
RULAW	0.560073651...	0.536625051...	0.577176967...	0.510227054...	0.536536617...	-0.26518485...	1	-0.07101591...
GOVEF	0.028893608...	0.083620849...	-0.19326749...	0.354777969...	0.176438369...	-0.41981405...	-0.07101591...	1

A partir de la correlación se mide la fuerza y la dirección de la relación lineal entre dos variables. Según la tabla 5, la correlación entre PBI_FOR es positiva, de esta manera son directamente proporcionales. Del mismo modo pasa con las variables PBI_URB, PBI_DEL, PBI_INV, PBI_RULAW y PBI_GOVEF. Sin embargo, en el caso de PBI_CONTROL es negativa, de esta manera son inversamente proporcionales entre sí con el valor del factor de coeficiente de correlación.

Tabla 6

Matriz de Covarianza

	PBI	FOR	URB	DEL	INV	CONTROL	RULAW	GOVEF
PBI	1186776541...	500285.9097...	2726555705...	1819146.786...	1173460062...	-6758.36940...	5482.928508...	675.3459741...
FOR	500285.9097...	21.76086167...	11359567.29...	72.01256235...	50460.54532...	-0.27985954...	0.224953083...	0.083693683...
URB	2726555705...	11359567.29...	6845858178...	34867722.77...	2615843301...	-120604.206...	135708.1422...	-108495.777...
DEL	1819146.786...	72.01256235...	34867722.77...	486.8091609...	185865.8612...	-2.03472679...	1.011639594...	1.679484793...
INV	1173460062...	50460.54532...	2615843301...	185865.8612...	121544111.2...	-766.777240...	531.5563283...	417.3496536...
CONTROL	-6758.36940...	-0.27985954...	-120604.206...	-2.03472679...	-766.777240...	0.015395187...	-0.00295681...	-0.01117608...
RULAW	5482.928508...	0.224953083...	135708.1422...	1.011639594...	531.5563283...	-0.00295681...	0.008075435...	-0.00136923...
GOVEF	675.3459741...	0.083693683...	-108495.777...	1.679484793...	417.3496536...	-0.01117608...	-0.00136923...	0.046034149...

Según la tabla 6, se visualiza la matriz de covarianza de las variables estudiadas. Cabe resaltar que la covarianza mide la relación lineal entre dos variables y lo más importante es el signo. Existe una covarianza positiva y correlación directa entre las siguientes variables: PBI_FOR, PBI_URB, PBI_URB, PBI_INV, PBI_RULAW y

PBI_GOVEF. Mientras que PBI_CONTROL es una covarianza negativa, por ende, la correlación será inversa.

A continuación, se presenta las representaciones gráficas de las variables anteriormente mencionadas.

A partir de la figura 4, se puede observar que existe una relación entre estas dos variables. A medida que se da un cambio en la población total urbana hay un incremento en el producto bruto interno. Es por ello, que el crecimiento del producto bruto interno fortalece el crecimiento de la urbanización.

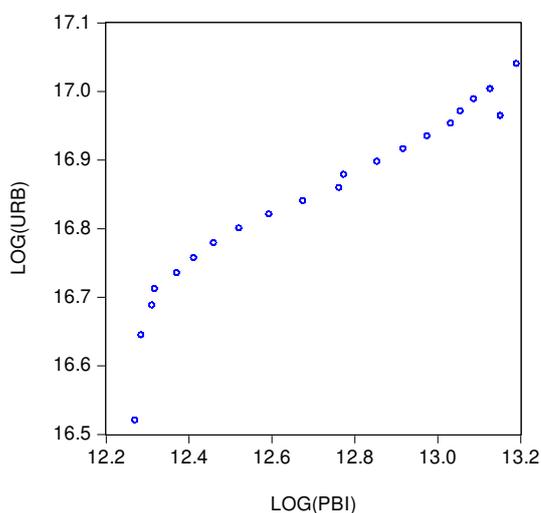


Figura 4. Población total urbana y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

En la figura 5, se visualiza la relación entre ambas variables. Existe una convergencia, demostrando que la tasa de empleo formal incrementa el producto bruto interno. De esta manera, esta tasa es esencial para contar con un uso sostenible de los recursos productivos y para contribuir con el crecimiento.

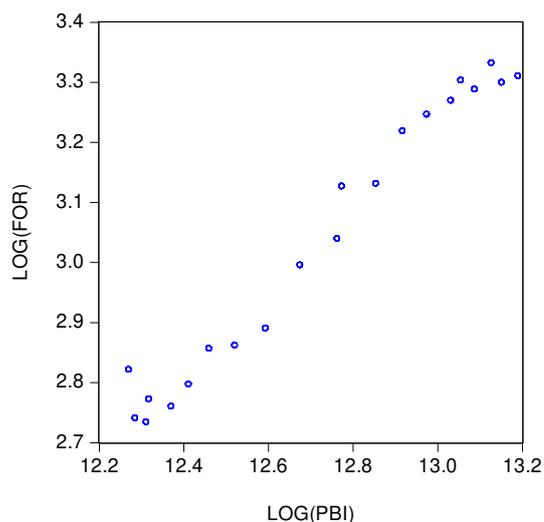


Figura 5. Tasa de empleo formal y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

A partir de la figura 6, se puede observar que a lo largo del periodo de análisis ambas variables se han incrementado. El producto bruto interno ha tenido un crecimiento constante. Mientras que la tasa de delitos también, pero de manera cíclica.

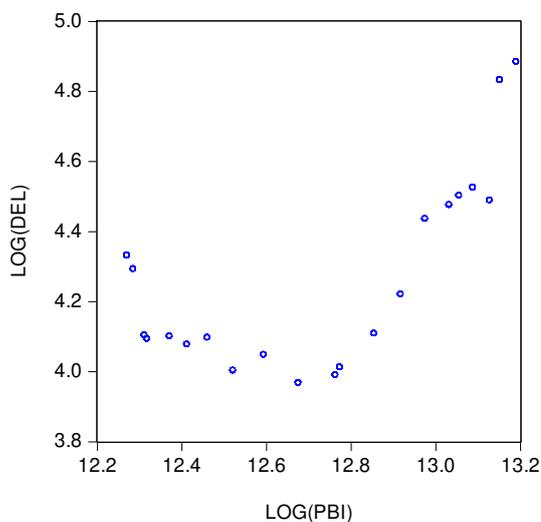


Figura 6. Tasa de denuncia de delitos y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

En la figura 7, se visualiza la relación entre ambas variables. Existe una convergencia, demostrando que la inversión pública incrementa el producto bruto interno. De esta manera, la eficiencia de esta inversión pública es importante para la distribución de recursos que contribuyen con el crecimiento.

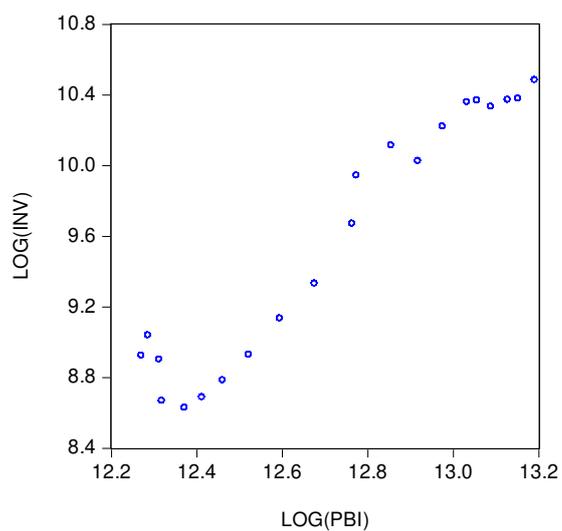


Figura 7. Inversión pública y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

Por otra parte, dentro de institucionalidad se tiene como dimensión a institucionalidad política. Sus indicadores son: *control of corruption*, *rule of law* y *government effectiveness*. La representación gráfica de estas variables son las siguientes.

En la figura 8, se puede observar que existe una relación entre estas ambas variables. A medida que haya un mayor control en corrupción el producto bruto interno se incrementará. Es por ello, que la corrupción es un factor clave en el crecimiento de una economía

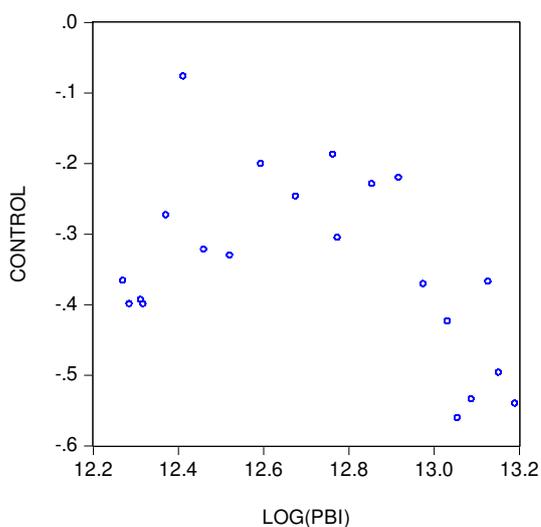


Figura 8. Control of corruption y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

Mientras que en la figura 9, se encuentra una relación entre ambas variables. La ausencia de un estado de derecho puede ocasionar que el crecimiento económico del país sea débil. Por ende, se debe adoptar medidas políticas que garanticen la seguridad del estado de derecho

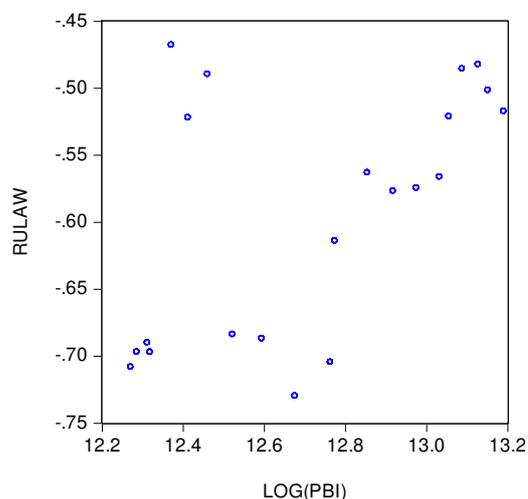


Figura 9. Rule of law y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

En la figura 10, la efectividad del gobierno se ve reflejada en el crecimiento económico del país. Por ejemplo, si el gobierno cuenta con un mejor manejo en el planteamiento de políticas públicas que beneficia a la gran mayoría de la población se tendrá como consecuencia un incremento en el producto bruto interno. Por ende, este indicador es clave en las economías.

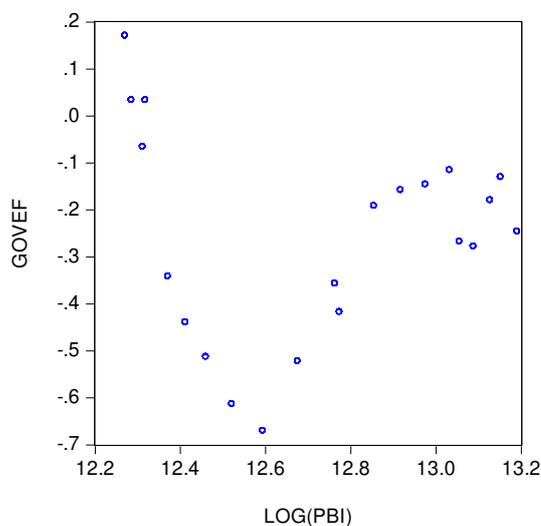


Figura 10. Government effectiveness y producto bruto interno, Perú 1998-2018, anual.

5.2. Presentación de Resultados

En concordancia con lo explicado en las secciones anteriores, se estimará con el método de *panel data*, incluyéndose a todas las variables propuestas. Para ello, se presenta el modelo económico.

$$CE = f(I)$$

Donde:

- *CE*: Crecimiento Económico.

- *I*: Institucionalidad.

Por consiguiente, el modelo econométrico se presenta a continuación:

$$\log(PBI) = \alpha_0 + \alpha_1 \log(URB) + \alpha_2 \log(FOR) + \alpha_3 \log(DEL) + \alpha_4 \log(INV) + \alpha_5 CONTROL + \alpha_6 RULAW + \alpha_7 GOVEF + \mu$$

Donde:

- *PBI*: Producto bruto interno.

- *URB*: Población total urbana.

- *FOR*: Tasa de empleo formal.

- *DEL*: Tasa de denuncia de delitos.

- *INV*: Inversión pública.

- *CONTROL*: *Control of corruption*.

- *RULAW*: *Rule of law*.

- *GOVEF*: *Government effectiveness*.

- μ : Error estocástico.

El modelo econométrico será analizado a nivel nacional desde el año 1998 al 2018. Se buscará como la institucional tuene efecto en el crecimiento económico. Además, que característica institucional es el más sobresaliente.

Tomando en cuenta el análisis anteriormente mostrado, se pasó a estimar el modelo con el debido procesamiento de los datos llegando obtener la siguiente tabla 7.

Tabla 7

Regresión econométrica inicial

Dependent Variable: LOG(PBI)
 Method: Panel Least Squares
 Date: 07/27/20 Time: 11:32
 Sample: 1998 2018
 Periods included: 21
 Cross-sections included: 21
 Total panel (balanced) observations: 441

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
LOG(FOR)	0.778420	0.026169	29.74596	0.0000
LOG(URB)	0.517781	0.002224	232.7850	0.0000
LOG(DEL)	0.189493	0.008277	22.89295	0.0000
LOG(INV)	0.082148	0.008096	10.14683	0.0000
CONTROL	0.116420	0.012708	9.161173	0.0000
RULAW	-0.074544	0.014889	-5.006617	0.0000
GOVEF	-0.134293	0.006175	-21.74949	0.0000
R-squared	0.995811	Mean dependent var	12.72082	
Adjusted R-squared	0.995754	S.D. dependent var	0.317042	
S.E. of regression	0.020660	Akaike info criterion	-4.905484	
Sum squared resid	0.185248	Schwarz criterion	-4.840578	
Log likelihood	1088.659	Hannan-Quinn criter.	-4.879881	
Durbin-Watson stat	2.310154			

La tabla 7 muestra que cuando la población urbana aumenta en una unidad el PBI aumentan en 52%. Si tasa de empleo formal aumenta en una unidad el PBI aumenta en 78%. Asimismo, si la tasa de delitos aumenta en una unidad el PBI aumenta en 19%. Mientras que, cuando la inversión pública aumenta en una unidad el PBI aumenta en 8%.

Por otro lado, las variables explicativas significativas son la población total urbana, tasa de empleo formal, tasa de denuncia de delitos, inversión pública, *control of corruption*, *rule of law* y *government effectiveness*. Esto se debe a que tienen el nivel de significancia menor a 5%. Finalmente, el R al cuadrado ajustado es de 99%, el cual es el porcentaje de variación de la variable de respuesta que explica su relación con una o más variables independientes.

Sin embargo, se debe realizar las demás pruebas para corregir algunos problemas econométricos. Por ejemplo, realizar el test de Hausman. En la tabla 8 se presenta este test.

Tabla 8

Regresión econométrica

Dependent Variable: LOG(PBI)
 Method: Panel Least Squares
 Date: 07/27/20 Time: 12:30
 Sample: 1998 2018
 Periods included: 21
 Cross-sections included: 21
 Total panel (balanced) observations: 441

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4.347931	0.391870	-11.09535	0.0000
LOG(FOR)	0.705369	0.024449	28.85118	0.0000
LOG(URB)	0.798844	0.025411	31.43754	0.0000
LOG(DEL)	0.197186	0.007480	26.36275	0.0000
LOG(INV)	0.059820	0.007557	7.915688	0.0000
CONTROL	0.134948	0.011555	11.67852	0.0000
RULAW	-0.137289	0.014541	-9.441483	0.0000
GOVEF	-0.080504	0.007373	-10.91837	0.0000

Effects Specification

Cross-section fixed (dummy variables)

R-squared	0.996773	Mean dependent var	12.72082
Adjusted R-squared	0.996562	S.D. dependent var	0.317042
S.E. of regression	0.018589	Akaike info criterion	-5.071132
Sum squared resid	0.142709	Schwarz criterion	-4.811510
Log likelihood	1146.185	Hannan-Quinn criter.	-4.968720
F-statistic	4725.183	Durbin-Watson stat	2.836400
Prob(F-statistic)	0.000000		

Los resultados indicados en la tabla 8 fueron realizados por el Test de Hausman, a través de este test se puede ver si la regresión es con efectos fijos o efectos aleatorios. En primer lugar, en la parte superior se muestra la variable dependiente LOG(PBI), el método estimado, el periodo muestral de 1998 al 2018 y el número de observaciones. En segundo lugar, se encuentra la estimación de los coeficientes asociados a cada una de las variables independientes junto a su error estándar. Asimismo, el estadístico t donde todas las variables es mayor a 2 y el correspondiente p-valor que en todas es menor a 0.05%, de esta manera siendo significativo.

En la zona inferior, se muestra el *R-squared* y el *Adjusted R-squared*, que son mayores al 90%. Por lo tanto, es adecuado y consistente decir que las variables explicativas explican alrededor del 99% la variabilidad de la variable dependiente producto bruto interno. También, se puede visualizar el error estándar de regresión que es 0.018589, el cual es la diferencia entre los valores reales y estimados de la regresión. De igual modo, se cuenta con un Log Likelihood de 1 146.185, un valor de la prueba alto y un p-valor bajo, como se puede ver es menor de 5%.

El Durbin Watson es de 2.836400, este número se acerca a 2 lo que significa que no hay problemas de autocorrelación. Por otro lado, los valores de -5.071132 y -4.811510 corresponden a los estadísticos de Akaike y Schwartz respectivamente, estos analizan la capacidad explicativa del modelo. Finalmente, la P (F-statistic) es menor al 0.05%, de esta manera los resultados de la investigación son fiables.

5.3. Contrastación de Resultados

Para poder contrastar los resultados, el modelo de regresión encontrado es el siguiente:

$$\begin{aligned} \text{LOG}(PBI) = & -4.3479 + 0.7054 * \text{LOG}(\text{FOR}) + 0.7988 * \text{LOG}(\text{URB}) + 0.1972 * \text{LOG}(\text{DEL}) \\ & + 0.0598 * \text{LOG}(\text{INV}) + 0.1349 * \text{CONTROL} - 0.1373 * \text{RULAW} - 0.0805 \\ & * \text{GOVEF} \end{aligned}$$

Conociendo el modelo de regresión y los resultados obtenidos, se pasó a contrastar con las hipótesis específicas inicialmente planteadas que son las siguientes:

a) La institucionalidad económica tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

b) La institucionalidad política tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

Entonces, tomando en cuenta la regresión y las hipótesis específicas de las variables correspondientes, permitió determinar lo siguiente:

5.1.1. Variables Independientes.

Son dos las dimensiones de la variable independiente institucionalidad. Una de ellas es la institucionalidad económica. Esta dimensión tiene como indicadores los siguientes:

a) Tasa de empleo formal, representada en la ecuación como LOG (FOR). Este indicador influye de manera positiva en el crecimiento económico del país. Asimismo, tiene una covarianza positiva y una relación directa con la variable dependiente.

b) Población total urbana, representada en la ecuación como LOG (URB). Influye positivamente en el producto bruto interno del país. A través de su covarianza positiva, se tiene una relación directa con el producto bruto interno.

c) Tasa de denuncia de delitos, representada en la ecuación como LOG (DEL).

Del mismo modo que el anterior indicador influye positivamente en el crecimiento económico del Perú. Posee una covarianza positiva, teniendo una relación directa con la variable dependiente.

d) Inversión pública, representada en la ecuación como LOG (INV). Influye

positivamente en el producto bruto interno del país. Posee una covarianza positiva, teniendo una relación directa con la variable dependiente.

Del análisis correspondiente, podemos afirmar que estos cuatro indicadores de la institucionalidad económica tienen un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. El efecto positivo es de manera total debido a que los cuatro indicadores tienen una relación directa con la variable dependiente. La segunda dimensión de institucionalidad es la institucionalidad política, cuyos indicadores son:

a) *Control of corruption*, representada en la ecuación como CONTROL. Tiene una influencia positiva en el crecimiento económico. Su relación es directa con el producto bruto interno.

b) *Rule of law*, representado en la ecuación como RULAW. Sin embargo, este indicador influye de manera negativa en el crecimiento económico del Perú.

c) *Government effectiveness*, representado en la ecuación como GOVEF. Del mismo modo como el anterior indicador influye negativamente en el producto bruto interno del país.

De lo investigado podemos afirmar que estos tres indicadores de la institucionalidad política no tienen un efecto positivo en el crecimiento económico del

Perú en el periodo 1998-2018. El efecto positivo no se da de manera total debido a que dos de los tres indicadores tienen un efecto negativo. Por ende, ya analizado y contrastado las variables independientes con las hipótesis específicas, es necesario contrastar con la hipótesis general que es la siguiente:

a) La institucionalidad tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

Se pudo verificar que la institucionalidad económica tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú. Sin embargo, la institucionalidad política no tiene un efecto positivo. Por ende, la institucionalidad tiene un efecto positivo parcial en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.

5.4. Discusión de Resultados

Después de haber realizado las regresiones y obtenido los resultados. Es importante resaltar que en la investigación se tuvo como objetivo general determinar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. Los resultados obtenidos nos indican, que efectivamente la institucionalidad tiene un efecto positivo parcial en el crecimiento económico del país durante el periodo estudiado.

En comparación con el artículo científico de Vargas y González (2018) denominado “El efecto de las instituciones en el crecimiento económico de América Latina” se encuentran semejanzas en los indicadores utilizados del Banco Mundial como *control of corruption*, *government effectiveness* y *rule of law*. Asimismo, en el modelo empleado, los valores de los indicadores del Banco Mundial salen negativos y con baja significancia, esto se debe a que en América Latina no se cumple las

características de derechos de propiedad, restricciones de actuación de élites y la falta de oportunidades. Del mismo modo, estos hallazgos se dan en el presente trabajo de investigación, esto se debe a que en el Perú existen procedimientos burocráticos, debilidad de control y fiscalización y sistemas judiciales que no son eficientes.

Sin embargo, utiliza un modelo multinivel longitudinal y la variable dependiente es el PBI Per-cápita a precios del 2005. Este estudio concluye que existe debilidad institucional en países de América Latina y por ende el bajo crecimiento económico que presenta, entre ellos Perú. Este resultado tiene concordancia con los hallazgos obtenidos, puesto que solo se muestra un efecto positivo parcial de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú.

Uno de los hallazgos que se encuentra en el presente trabajo de investigación es acerca de los indicadores *rule of law* y *governement effectiveness*, los cuales tienen un efecto negativo en el crecimiento económico del país. Este resultado se debe a la falta de competencia política en el Perú, debido a que carecemos de un sistema político que promueva el Estado de Derecho. El sistema político es importante porque conduce a la elección de instituciones eficientes. Del mismo modo, nuestro sistema judicial no funciona adecuadamente, puesto que se cuenta con procesos judiciales ineficientes, decisiones judiciales inciertas, alto grado de corrupción, las cuales promueven una inseguridad jurídica. El sistema judicial es un mecanismo fundamental en el crecimiento económico del país puesto que garantiza el cumplimiento de las reglas de juego (Rodríguez, 2011).

Tomando en cuenta lo anteriormente mencionado, Rodríguez (2011) en su artículo “La debilidad institucional en el Perú: ¿La falta de competencia política limita el fortalecimiento institucional?”, concluye que el Perú presenta una debilidad

institucional que afecta al crecimiento económico. Esto se debe a que existe corrupción en el sector privado y público, asimismo, la baja calidad del sistema jurídico. Esta debilidad institucional nos lleva a escenarios de incertidumbre, debido a que los inversionistas ante un escenario como este tienden a llevar sus recursos a otros países.

En el trabajo de investigación de Montes y Ortiz (2019) titulada “Institucionalidad y crecimiento económico en la región Junín: 2001-2016”, en comparación con el presente trabajo de investigación se tiene algunas semejanzas con respecto a la variable proxy de institucionalidad de tasa de delitos. Sin embargo, esta investigación utiliza el método inductivo- deductivo, y como variable dependiente emplea el producto bruto interno per- cápita. Con base a los estudios realizados, se contrastó la influencia que la tasa de delitos es significativa en el crecimiento económico, es decir, si se registra un incremento en la tasa de delitos esto hará que el crecimiento económico se estanque o decrezca.

En comparación con los resultados del anterior trabajo de investigación, en los hallazgos obtenidos se comprobó que el crecimiento económico del país es determinado de alguna manera por la tasa de denuncia de delitos. Es decir, si todo se mantiene constante y la tasa de denuncia de delitos aumenta, el crecimiento económico del Perú será mínima. Esta variable proxy de institucionalidad fue considerada como un indicador, puesto que, refleja el respeto a los derechos de propiedad.

Por otro lado, las semejanzas encontradas en Fernandez (2015), en el estudio denominado “Crecimiento económico e instituciones: una aproximación a Latinoamérica y El Caribe 2002-2010” son las variables de institucionalidad empleadas, debido a que se utiliza los indicadores de gobernabilidad del Banco Mundial. Sin embargo, este estudio se da en dos estimaciones: *panel data* con método

generalizado de momentos y mínimos cuadrados en dos etapas con datos de corte transversal. Como conclusión, se confirmó el papel fundamental de las instituciones en el crecimiento económico a corto y largo plazo. A partir de ello, de acuerdo al hallazgo obtenido en la presente investigación se resalta la importancia de la institucional en el crecimiento económico del Perú a largo plazo, puesto que se estudió 20 años.

En la investigación de Solís (2012) titulado “Instituciones y crecimiento económico en la economía peruana 2000-2010”, también se considera como variable proxy de la institucionalidad a la tasa de delitos registrados por departamento, pero también se toma en cuenta otros indicadores como el número de contribuyentes inscritos en la SUNAT, transferencias a los gobiernos regionales y tasa neta de matrícula de enseñanza secundaria. El indicador para el crecimiento económico es el producto bruto interno per- cápita. Una de las diferencias con esta investigación es el método econométrico empleado, se utilizó mínimos cuadrados ordinarios con datos de corte transversal y series de tiempo.

Con relación al anterior estudiado, se demostró que las instituciones tienen un valor importante en el crecimiento de la economía peruana. En los resultados se muestran que de forma global la tasa de delitos y demás variables explica de manera significativa al producto bruto interno per cápita en un 98%, de igual forma en el presente trabajo de investigación. Sin embargo, la tasa de delitos utilizada en esa investigación muestra una relación inversa entre el producto bruto interno per cápita, que son lo contrario a los hallazgos, donde se evidencia que la relación entre tasa de denuncia de delitos y producto bruto interno es directa.

Por último, en comparación con la investigación “Crecimiento económico en las regiones de Chile: el impacto de la institucionalidad” de Bustamante e Izquierdo (2007),

no se tiene semejanzas directas, puesto que para medir la institucionalidad se procedió a elaborar un índice conformado por la tasa de delitos denunciados e investigados por la policía de Chile. Además, se utilizó una metodología de datos con corte transversal. Sin embargo, para el crecimiento económico se considera como indicador al producto bruto interno.

En la anterior investigación se llegó a la conclusión que sí existe una relación entre estas dos variables, debido a que si se cuenta con una eficiente institucionalidad se tendrá mayores niveles de crecimiento económico. A partir de los hallazgos obtenidos en la presente investigación, se concuerda con esta tesis debido a que existe una relación entre las dos variables. Sin embargo, lo que diferencia es el efecto positivo parcial encontrado en el presente estudio.

Por otra parte, los resultados obtenidos en esta investigación son fiables, puesto que la base de datos trabajada fue obtenida de los portales oficiales del Banco Mundial, Banco Central de Reserva del Perú e Instituto Nacional de Estadística e Informática. Al hacer una reflexión de la presente investigación con estudios empíricos ya existentes, es importante resaltar que ciertas contradicciones de resultados se deben a que cada país tiene características propias que lo diferencian. Asimismo, al tomar diferentes indicadores económicos para medir estas dos variables, o el periodo estudiado hacen que los resultados no concuerden en su totalidad con estudios previos.

Una de las limitaciones en la elaboración de esta investigación fue la restricción de la muestra a la disponibilidad de datos, es por ello que sólo se estudió de 1998 al 2018. Detectado esta limitación, se ha pretendido con la investigación conocer cual el impacto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú. Por otra parte, considero que, para estudios posteriores se puede utilizar estos indicadores

institucionales u otros como la tasa de mortalidad, la tasa de empleo informal, etc. Mientras que, para la variable explicativa puede medirse a través de la inversión en actividades de investigación y desarrollo. De igual manera, se puede emplear otros métodos de estimación econométrica.

Finalmente, se puede resaltar que los resultados obtenidos concuerdan parcialmente con los resultados de los antecedentes mencionados anteriormente en la presente investigación. Entonces, los resultados corroboran con el marco teórico. Es así que, la institucionalidad es un factor determinante para que el crecimiento económico del país decrezca, estancue o crezca.

Conclusiones

1. Se concluye para el objetivo general, el cual buscó determinar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018, se asumió que existe una relación positiva parcial entre ambas variables. El nivel de significancia de las variables estudiadas es menor a 5%. Asimismo, el R al cuadrado ajustado es mayor al 90%, el cual es el porcentaje de variación de la variable de respuesta que explica su relación con una o más variables independientes.
2. Respecto al primer objetivo específico, el cual era analizar el efecto de la institucionalidad económica en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018, se determinó que existe un efecto positivo total. Por ejemplo, cuando la población urbana aumenta en una unidad el PBI aumenta en 80%. Si tasa de empleo formal aumenta en una unidad el PBI aumenta en 71%. Asimismo, si la tasa de delitos aumenta en una unidad el PBI aumenta en 20%. Además, cuando la inversión pública aumenta en una unidad el PBI aumenta en 7%.
3. Respecto al último objetivo, analizar el efecto de la institucionalidad política en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018, se ha concluido que no tiene un efecto positivo total. Esto se debe, a que dos de los tres indicadores tienen un efecto negativo en el producto bruto interno del país.

Recomendaciones

1. Este modelo de regresión es una opción que se presenta para explicar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. Sin embargo, considero que es importante que este tipo de modelos se actualice continuamente. De igual manera, se puede ejecutar nuevos ajustes para estudios posteriores.
2. Se necesita que los portales oficiales de series estadísticas del Perú dispongan datos de institucionalidad y crecimiento económico más largas y de mayor variedad. De esta manera, se podrá realizar futuras investigaciones. Puesto que, las deficiencias en la obtención de datos hacen que no se puedan realizar estudios más profundos y relevantes.
3. Es evidente que cuando existe una debilidad institucional, el país es propenso para ejecutar actividades ilícitas. En consecuencia, a nivel general se sugiere al poder legislativo, ejecutivo y judicial cumplir de manera eficiente sus funciones para lograr fortalecer la institucionalidad del país. Por ende, las políticas públicas juegan un rol fundamental en la institucionalidad del Perú.
4. También se debe considerar que no solo las personas encargadas de la política económica, deben hacer un manejo adecuado y oportuno de los instrumentos de política monetaria y fiscal, sino también los ciudadanos debemos contribuir a través de nuestros buenos actos. En consecuencia, se podrá lograr un crecimiento económico favorable.

Referencias

- Acemoglu, D. (2008). *Introduction to modern economic growth*. Estados Unidos: Princeton Univeristy Press.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2004). *The role of institutions in growth and development*. Washington D.C.: The International Bank for Reconstruction and Development/ The World Bank.
- Acemoglu, D., & Robinson, J. (2012). *¿Por qué fracasan los países?* Nueva York: Crown Publishing Group.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2000). *The colonial origins od comparative development: an empiral investigation*. Cambridge: National Bureau of Economic Research.
- Acemoglu, D., Johnson, S., & Robinson, J. (2004). *Institutions as the fundamental cause of long run growth*. Cambridge: National Bureau Of Economic Research.
- Alfaro, C. (2012). *Metodología de investigación aplicado a la ingenieria*. Callao.
- Bermudez, C. (2011). Instituciones, cambio institucional y crecimiento económico: un revisión del enfoque neoclásico. *Scielo*, 55-82.
- Bernal Torres, C. (2010). *Metodología de la investigacion*. Colombia: Tercera Edición Pearson Educación.
- Bustamante, C., & Izquierdo, S. (2007). *Crecimiento económico en las regiones de Chile: El impacto de la institucionalidad*. Santiago de Chile: Universidad de Chile.
- Carrasco Diaz. (2002). *Metodología de la Investigación*. Lima.

- Castillo Martín, P. (2011). Política económica: crecimiento económico, desarrollo económico, desarrollo sostenible. *Revista Internacional del Mundo Económico y del Derecho*, 1-12.
- BCRP. (2020, Mayo). *Banco Central de Reserva del Perú*. Retrieved from <https://www.bcrp.gob.pe/publicaciones/glosario/p.html>
- Colomer, J. (2001). *Instituciones políticas*. Barcelona: Editorial Ariel S.A.
- Corbetta, P. (2003). *Metodología y técnicas de investigación social*. Madrid: McGrawHill.
- Correa, R. (1999). *Is institutional change endogenous? A critical view of the political economy of the reforms*. Urbana-Champaign: Universidad de Illinois.
- Djankov, S., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F., & Shleifer, A. (2003). Court. *Quarterly Journal of Economics*, 453-517.
- Fernandez Baca, J., & Seinfeld, J. (1995). *Capital humano, instituciones y crecimiento*. Lima: Universidad del Pacífico.
- Fernandez Torres, Y. (2015). *Crecimiento económico e instituciones: una aproximación a Latinoamérica y El Caribe (2002-2010)*. España.
- Forbes. (2019, Enero 2). *Forbes Argentina*. Retrieved from <https://www.forbesargentina.com/mejores-paises-para-los-negocios-ranking-2019/>
- Gutiérrez Herrera, L., & Rodríguez Garza, F. (2003). Historia, instituciones y crecimiento. *Revista Redalyc*, 97-112.
- Hernandez. (2012, Marzo 31). *Metodología de la investigación*. Retrieved from <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/>
- Hernandez Sampieri, R. (1998). *Metodología de la Investigación*. México: McGrawHill.
- Hernandez Sampieri, R., Fernandez Collado, C., & Baptista Lucio, M. (2010). *Metodología de la investigación*. México: McGrawHill.

- Hernández, M. (2012, Diciembre). *Metodología de la investigación*. Retrieved Marzo 31, 2019, from <http://metodologiadeinvestigacionmarisol.blogspot.com/>
- Hodgson, G. (2011). *What are the insitutions?* United Kingdom: University of Hertfordshire.
- INEI. (2017). *Características de la población: Censo Nacional 2007-2017*. Lima.
- IPE. (2015, Noviembre 25). *Instituto Peruano de Economía*. Retrieved from <https://www.ipe.org.pe/portal/producto-bruto-interno/>
- Krause, M. (2019). *Índice de calidad institucional* . Ciudad de México: Fundación libertad y progreso.
- Macera, D. (2018, Mayo 14). *Instituto Peruano de Economía* . Retrieved from <https://www.ipe.org.pe/portal/peru-2021-la-institucionalidad-es-el-gran-reto-pendiente/>
- Maurera, A. (2013). *Seminario de Investigación*. Retrieved from <https://sites.google.com/site/s12013seminariodeinvestigacion/albaro-maurera-16571864/importancia-del-planteamiento-del-problema>
- Montes Cárdenas, R., & Ortiz Taza, G. B. (2019). *Institucionalidad y crecimiento económico en la region Junín: 2001-2016*. Huancayo.
- Murrillo, H. (2008). *La Investigación científica*.
- North, D. (1990). *Instituciones, Cambio institucional y desempeño económico*. Ciudad de México: FCE.
- North, D. (1991). Institutions. *Journal of Economic Perspectives*, 97-112.
- Parkin, M., Esquivel, G., & Muñoz, M. (2007). *Macroeconomía: Versión para Latinoamérica*. Ciudad de México: Pearson Educación.
- Parodi, C. (2014, Diciembre 11). Instituciones y Crecimiento Económico. *Gestión*.
- Perez Velasco, D. V. (2011). *Análisis económico de los derechos de propiedad*. Madrid : Universidad Complutense de Madrid.

- Rodriguez, V. (2011). *La debilidad institucional en el Perú: ¿La falta de competencia política limita el fortalecimiento institucional?* Lima: Universidad Nacional Mayor de San Marcos.
- Sabino, C. (1986). *El proceso de investigación*. Caracas : Panapo.
- Sala i Martín, X. (1994). *Apuntes del crecimiento económico*. Barcelona: Antonio Bosh.
- Sala i Martín, X. (2002). La nueva economía del crecimiento: ¿qué hemos aprendido en quince años? *Dialnet*, 5-15.
- Sautu, R., Boniolo, P., Dalle, P. & Elbert, R. (2005). *Manual de metodología Construcción del marco teórico, formulación de los objetivos y elección de la metodología*. Buenos Aires: Clacso.
- Schwab, K. (2019). *The global competitiveness Report 2019*. Switzerland: World Economic Forum.
- Solis, N. (2012). *Instituciones y crecimiento económico en la economía peruana (2000-2010)*. Piura.
- Tam, N. (2016, Julio 21). *La Prensa*. Obtenido de https://www.prensa.com/opinion/Institucionalidad-desarrollo-Ninotshka-Tam_0_4533296863.html
- Tamayo, M. (2010). *El proceso de la investigación científica*. México : Noriega.
- Triola, M. (2009). *Estadística*. México: Pearson Educación.
- Vargas Chanes, D., & González Nuñez, J. (2018). El efecto de las instituciones en el crecimiento económico de América Latina. *Scielo*, 329-349.
- Weber, M. (1964). *Economía y sociedad*. Ciudad de México: Fondo de cultura económica.

Apéndice A

Matriz de Consistencia

TÍTULO: EFECTOS DE LA INSTITUCIONALIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ 1998-2018

Formulación del problema	Objetivos	Hipótesis	Variable	Metodología	Instrumentos
<p>Problema general:</p> <p>¿Cuál es el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018?</p>	<p>Objetivo general:</p> <p>Determinar el efecto de la institucionalidad en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.</p>	<p>Hipótesis general:</p> <p>La institucionalidad tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018.</p>	<p>Variable dependiente:</p> <p>Crecimiento Económico.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Producto Bruto Interno Real a precios del 2007. <p>Variable independiente:</p> <p>Institucionalidad.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Institucionalidad Económica. - Institucionalidad Política. 	<p>Método de Investigación:</p> <p>Método general: Hipotético-Deductivo. Método específico: <i>Panel Data</i>.</p> <p>Enfoque metodológico:</p> <p>Cuantitativo.</p> <p>Tipo de Investigación:</p> <p>Básica.</p> <p>Nivel de Investigación:</p> <p>Explicativo.</p> <p>Diseño de Investigación:</p> <p>No experimental longitudinal.</p> <p>Población y muestra:</p> <p>Población: datos proporcionados por los portales BM, BCRP e INEI.</p> <p>Muestra: datos anuales durante el periodo 1998-2018.</p>	<p>Técnica:</p> <p>Observación.</p> <p>Instrumento:</p> <p>Matriz de análisis.</p>
<p>Problemas específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ ¿Cuál es el efecto de la institucionalidad económica en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018? ▪ ¿Cuál es el efecto de la institucionalidad política en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018? 	<p>Objetivos específicos:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ Analizar el efecto de la institucionalidad económica en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. ▪ Analizar el efecto de la institucionalidad política en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. 	<p>Hipótesis específicas:</p> <ul style="list-style-type: none"> ▪ La institucionalidad económica tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. ▪ La institucionalidad política tiene un efecto positivo en el crecimiento económico del Perú en el periodo 1998-2018. 			

Apéndice B

Matriz de Operacionalización de Variables

TÍTULO: EFECTOS DE LA INSTITUCIONALIDAD EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DEL PERÚ 1998-2018				
VARIABLE	DIMENSIONES	OPERACIONALIZACIÓN	INDICADORES	UNIDAD DE MEDIDA
Institucionalidad (I) Conjunto de valores, ideas, principios, creencias y representaciones que rigen el comportamiento de la sociedad. (Correa, 1999).	Institucionalidad Económica	CE=f(I)	Tasa de empleo formal	Tasa porcentual de la población ocupada por empleo formal
			Tasa de denuncia de delitos	Tasa porcentual de denuncias por cada mil habitantes
			Población total urbana	Millones de habitantes
	Inversión Pública		Millones de soles	
	<i>Control of corruption</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 que ejerce el poder público para beneficio privado	
	<i>Rule of law</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 que los agentes confían y acatan las reglas de la sociedad	
	<i>Government effectiveness</i>		Valores entre -2,5 a 2,5 de la calidad de servicios	
Crecimiento Económico (CE) Es la expansión sostenida de las posibilidades en un tiempo determinado por un incremento real del Producto Bruto Interno. (Parkin, Esquivel, & Muñoz, 2007)	Producto Bruto Interno		Producto bruto interno real a precios del 2007	Millones de soles a precios del 2007
Definición Conceptual	Institucionalidad Económica	Son aquellas normas, usos y costumbres que regulan la adopción de toma de decisiones de la sociedad. (Hodgson, 2011).		
	Institucionalidad Política	Entidades de carácter social y jurídico que establecen las áreas de actividad pública y las reglas de juego. (Colomer, 2001).		
	Producto Bruto Interno	Valor monetario de bienes y servicios finales generado en un territorio y tiempo dado. Es un indicador económico (INEI).		

