



**FACULTAD DE CIENCIAS CONTABLES, ECONÓMICAS Y FINANCIERAS
ESCUELA PROFESIONAL DE ECONOMÍA**

**INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES Y DE LA SUPERFICIE
GEOGRÁFICA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS
PAÍSES DEL ESTE ASIÁTICO PERIODO 1980 – 2010**

TESIS

PARA OBTENER EL TÍTULO PROFESIONAL DE ECONOMISTA

PRESENTADA POR

HERIBERTO CARLOS HIDALGO NICHÓ

LIMA, PERÚ

2012

**INFLUENCIA DE LAS INSTITUCIONES Y DE LA SUPERFICIE
GEOGRÁFICA EN EL CRECIMIENTO ECONÓMICO DE LOS
PAÍSES DEL ESTE ASIÁTICO PERIODO 1980 – 2010**



INDICE

	Pág.
Portada	i
Título	ii
Resumen	iv
Introducción	vi

CAPITULO I: PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la Realidad Problemática	01
1.2. Formulación del Problema	02
1.3. Objetivos de la Investigación	03
1.3.1. Objetivo Principal	
1.3.2. Objetivos Secundarios	
1.4. Justificación de la Investigación	04
1.5. Limitaciones	05
1.6. Viabilidad del Estudio	05

CAPITULO II: MARCO TEORICO

2.1. Antecedentes de la Investigación	06
2.2. Bases Teóricas	08
2.3. Definiciones Conceptuales	38
2.4. Formulación de Hipótesis	40

CAPITULO III: METODOLOGIA

3.1. Diseño Metodológico	44
3.1.1. Tipo de Investigación	
3.1.2. Estrategias o Procedimientos de contrastación de Hipótesis	
3.2. Población y muestra	45
3.3. Técnicas de Recolección de Datos	
3.1.1. Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos	

3.1.2. Procedimientos de comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos.	
3.4. Técnicas para el procesamiento y análisis de información	50
3.5. Aspectos éticos	50

CAPITULO IV: RESULTADOS

4.1. Resultados	51
-----------------	----

CAPITULO V: DISCUSION, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1. Discusión	64
5.2. Conclusiones	75
5.3. Recomendaciones	76

FUENTES DE INFORMACION	78
-------------------------------	----

ANEXOS

Anexo 1: Matriz de Consistencia	80
---------------------------------	----



RESUMEN

Durante muchos años se ha tratado de explicar el origen del crecimiento económico en los países del continente asiático a fin de poder replicar dichas medidas en otros países.

Una de las teorías desarrolladas para explicar el crecimiento tiene como variable principal a las instituciones y al desempeño, desarrollo económico logrado, lo que se evidencia con los principales indicadores macroeconómicos.

En la presente investigación se mostrará que los países con mayor crecimiento en dicho continente tenían dos factores en común; el primer factor radica en sus pequeñas superficies geográficas y el segundo factor se refiere a su desarrollo institucional orientado a políticas liberales.

Mediante el uso de indicadores económicos y de calidad institucional se pudo demostrar que los países con mayor tasa de crecimiento pertenecen a la zona del este asiático; estos países aplicaron reformas estructurales de índole jurídico, político y económico, logrando desarrollar mayor institucionalización dentro de sus organizaciones, como consecuencia alcanzaron un mayor crecimiento que los países de igual superficie geográfica, con la diferencia que no aplicaron dichas reformas similares y que los países con mayor superficie geográfica, que pese a aplicar reformas similares, no obtuvieron los mismos resultados entre todas sus regiones.

En el presente trabajo se desarrolla un modelo econométrico que contempla algunas variables de los países asiáticos que mostraron el crecimiento indicado, asimismo, lo que mediante las pruebas paramétricas se demuestran las Hipótesis planteadas en el presente trabajo.

ABSTRACT

For many years we have tried to explain the origin of economic growth in Asian countries in order to replicate such measures in other countries. In the present investigation will show that countries with higher growth in the continent had two common factors, the first factor lies in its small geographical areas and the second factor relates to institutional development-oriented liberal policies.

Using economic indicators of institutional quality and could be demonstrated that countries with higher growth rates are in the area of East Asia, these countries implemented structural reforms such legal, political and economic able to develop further institutionalization within their organizations, result achieved higher growth than countries in the same geographical area, with the difference that these reforms did not apply similar, and that countries with greater geographical area to implement similar reforms despite not yielded the same results across all regions. This paper develops an econometric model that includes variables from Asian countries showing growth indicated also that using parametric tests the hypothesis are shown in this paper.

INTRODUCCION

Hablar de crecimiento económico implica referirse a muchas teorías que han tratado de explicarlo mediante modelos exógenos y endógenos.

Una de las teorías desarrolladas para explicar el crecimiento tiene como variable principal a las instituciones y al desempeño económico.

Las reformas institucionales orientadas hacia políticas capitalistas impulsaron el crecimiento de los países del continente asiático, sin embargo hubo países que lograron crecer a tasas mayores, curiosamente estos países pertenecieron a su mayoría al este asiático y tenían una superficie geográfica pequeña a comparación de los otros países.

¿Cuál fue el factor común que hizo que los países del este asiático con pequeña superficie geográfica y con escasos recursos naturales crecieran a tasas mayores que el resto de los países del continente asiático?

Los países del este asiático con menor superficie geográfica que lograron aplicar reformas capitalistas crecieron a más rápido que los países de mayor superficie geográfica, pese a disponer de menos recursos naturales, porque lograron una mayor cohesión institucional.

CAPITULO I PLANTEAMIENTO DEL PROBLEMA

1.1. Descripción de la realidad problemática

Identificar el origen del acelerado crecimiento económico en los países del este asiático ha originado la formulación de muchas teorías que han tratado de explicar los aspectos que desencadenaron el despegue económico en estas economías; sin embargo de todos los países pertenecientes al este asiático hay países que crecieron a tasas más altas, generando ventajas comparativas en desarrollo institucional, en innovación tecnológica, en la calidad de la educación, en la reducción de la pobreza, en el incremento de los ingresos per cápita, en el control inflacionario y en la reducción del desempleo.

Teniendo en cuenta que el desarrollo del este asiático se basó en la industrialización, apertura comercial y reestructuración macroeconómica; los resultados obtenidos por los países no fueron los mismos; pese a que muchos partieron desde el mismo punto no todos tuvieron los mismos resultados, esto se atribuye principalmente a la calidad institucional de cada país y al factor geográfico el cual jugó un papel determinante.

De acuerdo a Sachs en "Geography and Economic Development" (1999) argumenta que los países ubicados en la parte occidental o en el hemisferio norte son países que experimentaron altas tasas de crecimiento logrando desarrollarse, mientras que los países ubicados en el hemisferio sur o en zonas tropicales son países en vías de desarrollo; al igual que Sachs hay muchas investigaciones que atribuyen a la geografía un papel determinante en el crecimiento económico de un país.

Muchas teorías coinciden que los países con vastos recursos naturales, ubicación geográfica estratégica, amplia superficie tienen ventaja sobre el resto de países; sin embargo tal aseveración no ha podido ser demostrada con pruebas sólidas de crecimiento económico.

En el este Asiático hay países que pese a su pequeña superficie geográfica y su escasa dotación de recursos naturales han logrado crecer de forma acelerada logrando el título de milagros o tigres asiáticos; los casos de Singapur, Hong Kong, Corea del Sur y Taiwán no pueden ser catalogadas

como casualidades, todos estos países tienen dos factores claves, primero supieron desarrollar instituciones sólidas a fin que estas pudieran generar los procesos y reformas que generen crecimiento; segundo, supieron aprovechar sus pequeñas superficies geográficas dotadas con limitados recursos naturales para que todas sus regiones converjan hasta un mismo punto en base a su calidad y cohesión institucional.

Malasia, Tailandia o Vietnam son países que han obtenido altas tasas de crecimiento durante la última década, cuentan con superficies geográficas estratégicas, recursos naturales, sin embargo carecen de instituciones sólidas y pese a que en 1950 estaban en la misma condición que Singapur, fue esta última la que tuvo las tasas de crecimiento más altas, aunque su superficie geográfica es mucho menor, las instituciones eran más sólidas, por lo tanto las organizaciones plantearon reformas que cohesionaron el país en menor tiempo generando innovación y crecimiento intensivo en capital y tecnología décadas antes que los países mencionados anteriormente.

En suma, los países solamente crecerán si cuentan con instituciones orientados a la innovación, desarrollo tecnológico, apertura comercial y respeto a los derechos de propiedad, cabe destacar que este crecimiento será mucho más acelerado en países geográficamente más pequeños debido a que las reformas y la cohesión institucional entre todas las regiones se darán en menor tiempo.

1.2. Formulación del Problema

1.2.1 Problema Principal

¿Cuál fue el factor común que hizo que los países del este asiático con pequeña superficie geográfica y con escasos recursos naturales crecieran a tasas mayores que el resto de los países del continente asiático?

1.2.2 Problemas Secundarios

- ¿Por qué hay países en el continente asiático con pequeñas superficies geográficas que hoy en día son pobres? ¿Cuál es la diferencia entre estos países con igualdad de condiciones geográficas?
- ¿Cuál es la diferencia entre las instituciones de los países del este asiático y las instituciones del resto de países del continente?
- ¿Por qué los países con menor superficie geográfica crecieron más rápido si utilizaron las mismas reformas económicas y sociales?

1.3. Objetivos de la Investigación

1.3.1 Objetivo General

Determinar cuál es el factor común que hizo que los países del este asiático con pequeña superficie geográfica y con escasos recursos naturales crecieran a tasas mayores que el resto de los países del continente asiático.

1.3.2 Objetivos Específicos

- Señalar cuál es la diferencia entre los países del este asiático, con igualdad de condiciones geográficas pero con un desarrollo desigual.
- Determinar cuál es la diferencia entre las instituciones de los países del este asiático y las instituciones del resto de países del continente.
- Determinar el por qué los países con menor superficie geográfica crecieron más rápido, si utilizaron las mismas reformas económicas y sociales.

1.4. Justificación de la Investigación

La importancia de la presente investigación se basa en demostrar que los cimientos del crecimiento económico radica en la institucionalidad de un

país, puesto que pese a que existen muchas teorías de crecimiento económico ninguna logra descifrar la fórmula secreta que conlleve a todas las economías a un mismo punto.

Aunque se ha intentado replicar las reformas aplicadas por los países del este asiático no se ha puesto énfasis en el papel de las instituciones en una economía, la influencia del respeto por las reglas de juego, la necesidad de lograr una cohesión económica en todo el territorio geográfico a fin que cada región pueda desarrollar sus propios procesos de innovación y producción.

Es importante destacar el éxito de los países que crecieron pese a tener limitaciones geográficas de ubicación o superficie; además replicar los procesos que generaron externalidades positivas, pese a no contar con recursos naturales, en base a flujos internacionales de inversión.

Si bien los países con menor superficie geográfica pueden crecer más rápido debido a que pueden aplicar y monitorear sus reformas con mayor dinámica, los países con gran superficie y que cuenten o desarrollen instituciones sólidas pueden usar herramientas de descentralización a fin de obtener las mismas tasas de crecimiento económico.

1.5. Limitaciones

No se ha considerado el gasto público como variable puesto que la información de esta variable no expresaría en su real dimensión el crecimiento económico, es necesario recalcar que en el este asiático existen gobiernos que basan su crecimiento en el elevado gasto público el cual no va de la mano con la inversión; por otro lado existen muchos indicadores que miden la calidad institucional, sin embargo se ha seleccionado dos variables que se ajustan al modelo establecido.

Cabe destacar que no se ha considerado a Taiwan puesto que mucha de la información requerida no está disponible debido a que instituciones como el Banco Mundial y el Fondo Monetario Internacional proporcionan sus estadísticas dentro de las estadísticas de la República Popular de China al no reconocer a Taiwán como un gobierno autónomo.

1.6. Viabilidad del Estudio

Luego de un análisis de información, se ha podido recopilar estudios con las mismas variables a utilizar (regresión múltiple MCO) enfocado a los países bálticos en Europa luego de su separación de la URSS en 1990, por tal motivo luego de completar con la recolección de las variables y contar con los recursos necesarios es viable la realización de este estudio de investigación.



CAPITULO II MARCO TEÓRICO

2.1. Antecedentes

En 1990 Douglas North en “Institutions, Institutional Change and Economic Performance” sostuvo que las instituciones son las reglas de juego que rigen una sociedad, o dicho de otra manera, son las limitaciones ideadas por la humanidad que dan forma a la interacción humana.

Por tanto, estas instituciones estructuran los incentivos en el intercambio, ya sea político, social o económico. Al final, el cambio institucional da forma a la manera como las sociedades evolucionan en el tiempo, y por tanto es clave para entender su comportamiento a través de la historia. Las instituciones reducen la incertidumbre, ya que otorgan una estructura para el diario vivir. Son guías para la interacción humana y varían de acuerdo a los países. En definitiva, las instituciones definen y limitan el abanico de oportunidades de los individuos. Estas instituciones pueden ser formales, tales como reglas o leyes, o informales, tales como convenciones o códigos de comportamiento. Estas limitantes institucionales determinan lo que los individuos estamos prohibidos de hacer y bajo qué condiciones podemos realizar ciertas actividades. Por tanto, las instituciones son el marco bajo el cual se genera toda interacción humana. Un aspecto fundamental del funcionamiento institucional se refiere al precio que implica detectar las violaciones a tales normas y a la severidad con la cual se castigan. Se debe notar que existe una diferencia entre instituciones y organizaciones. Podríamos decir que las instituciones son las reglas de juego y las organizaciones son los jugadores, por tanto, debemos diferenciar las reglas de los jugadores. Las organizaciones están conformadas por entidades políticas (partidos, Senado, etc.), económicas (empresas, cooperativas, etc.), sociales (iglesias, clubs, asociaciones) y educativas (colegios, universidades).

El marco institucional determina la existencia de tales organizaciones y como estas evolucionan en el tiempo. A su vez, se crea un círculo en el cual las organizaciones también determinan la forma en la cual el marco institucional se desarrolla en el tiempo. Por tanto, se debe hacer énfasis en la interacción

entre instituciones y organizaciones. Al mismo tiempo, el rol principal de las instituciones es reducir la incertidumbre, proporcionando una estructura estable (no necesariamente eficiente) para la interacción humana. El hecho de que las instituciones sean estables no significa que estas no cambien. De hecho, las instituciones (reglas de juego) están en un cambio continuo. Este cambio institucional es un proceso complicado porque implica cambios en leyes, reglas informales o en la efectividad del cumplimiento de estas normas. Sin embargo, si bien las reglas formales de una sociedad pueden ser cambiadas de la noche a la mañana como resultado de decisiones políticas o judiciales, las limitaciones informales de la sociedad, que están arraigadas en la cultura y las costumbres, son mucho menos fáciles de transformar. Estas limitaciones culturales conectan el pasado con el presente y el futuro, y por tanto son esenciales para explicar el patrón histórico.

En 1999 Jeffrey Sachs, John Luke Gallup y Andrew Mellinger en “Geography and Economic Development”, destaca la influencia de la geografía en el crecimiento económico de un país señalando que los países pertenecientes al hemisferio norte al tener un clima predominantemente frío son más desarrollados que los países del hemisferio sur, además destaca la locación geográfica como factor predominante del crecimiento económico.

En el 2006 David Carballas y Eva Aguayo en “El papel de las Instituciones en el Desarrollo Económico de los países PECO (Países de Europa Central, Oriental y Bálticos)” destacan el papel de las instituciones y su efecto sobre el crecimiento económico; enfatizan la importancia de este factor en el proceso de transición y posterior crecimiento en los países PECO luego de la caída del muro de Berlín en 1989; a fin de obtener los resultados que destaquen la importancia de la calidad institucional diseñaron un modelo econométrico que explico la correlación con el crecimiento económico.

Carballas y Aguayo sustentan que el proceso de transición de los países PECO de un sistema de planificación central hacia una economía de mercado capitalista supuso una verdadera ruptura con todo el orden político, social y económico imperantes en estos países durante casi medio siglo;

siendo además un fenómeno totalmente nuevo y del que no existían precedentes.

Asimismo destacan el papel institucional en el periodo de transición como la herramienta principal de crecimiento económico; señalando que el crecimiento variaría dependiendo del grado de calidad institucional que constituyera cada país, por tal motivo insertaron la variable de libertad económica con el propósito de definir la evolución de cada país de acuerdo al nivel de calidad institucional.

El estudio se basa en los informes de Heritage Fundati3n y su 3ndice de Libertad Econ3mica y el 3ndice de Libertad civil de The Freedom House los cuales explican el comportamiento de las instituciones de acuerdo a ciertos par3metros que permiten catalogar a las instituciones como libres, parcialmente libre o no libres, depender3 del resultado de la calificaci3n el grado de correlaci3n que tendr3n con el crecimiento econ3mico.

2.2. Bases Te3ricas

La teor3a de crecimiento econ3mico est3 dividida en muchos campos, tal vez los m3s representativos sean aquellos que la explican con modelos ex3genos y aquellas que lo hacen mediante modelos end3genos, para esta investigaci3n las teor3as endogenistas son las que mejor se ajustan con los lineamientos requeridos, por tal motivo ser3n estas las teor3as a mencionarse. Gregory Mankiw en *The Growth of Nation* (El crecimiento de las naciones, 1995) se refiere al modelo de Solow como un modelo neocl3sico de crecimiento econ3mico, sosteniendo que a pesar de su simplicidad tiene muchas predicciones que contrastan con el mundo real, algunas de ellas merecen ser mencionadas por su real importancia.

1. En el largo plazo la econom3a se aproxima a un estado estacionario que se diferencia a su estado inicial, cabe destacar que se define como estado estacionario al llamado estado de equilibrio del modelo de Solow el cual es producto de la convergencia de los pa3ses hasta un mismo punto mediante

la propiedad de rendimientos marginales decrecientes (la producción marginal de un país tenderá a decrecer, o dicho de otro modo la producción total crece cada vez en menor cuantía lo que eventualmente hace que la función de producción crezca cada vez menor, por consiguiente el stock de capital se mantendrá constante en el tiempo)

2. El nivel de ingreso en el estado estacionario depende de las tasas de ahorro y de las tasas de crecimiento demográfico, cuanto más alta sea la tasa de ahorro, más alto será el ingreso per cápita en el estado estacionario; cuanto más alta sea la tasa demográfica, será menor el nivel de ingreso per cápita en el estado estacionario.
3. En el estado estacionario la tasa de crecimiento de ingreso per cápita depende sólo de la tasa de progreso técnico más no de las tasas de ahorro y de crecimiento demográfico.
4. En el estado estacionario, el stock de capital crece a la misma tasa que el ingreso por lo que, el ratio capital - ingreso es constante.
5. En el estado estacionario la producción marginal de capital es constante considerando que la producción marginal de trabajo crece a la tasa de progreso técnico.

Mankiw, G. (1995:280) en su artículo "The Growth of Nations" sostiene que la tasa de ahorro es un parámetro exógeno, lo cual permite destacar los roles de la acumulación de capital, crecimiento demográfico y progreso técnico.

El modelo de Solow no puede explicar al progreso técnico, ni el por qué mejoran los estándares de vida; cada país expande su conocimiento de manera independiente, unos más que otros; esta afirmación se refleja en las diferentes tasas de crecimiento entre los países, explica el por qué tienden a estados estacionarios diferentes y, como dependen de sus tasas de ahorro y de su crecimiento demográfico.

Si lo dicho en el modelo de Solow fuera correcto, todas las economías tendrían la misma función de producción, por lo cual deberían producir los mismos bienes, esto desencadenaría una productividad similar al converger hacia el mismo estado estacionario; el único inconveniente es que en el mundo real esto no sucede, cada país tiene su propia función de producción,

es decir, cada país produce distintos bienes de acuerdo a las ventajas competitivas que desarrolle con el tiempo.

Mankiw, G. (1995:285) en su artículo "The Growth of Nations" enfoca tres problemas de la teoría neoclásica del crecimiento:

1. Magnitud de diferencias internacionales, el modelo neoclásico predice que los países deberían tener diferentes niveles de ingreso per cápita dependiendo de varios parámetros que determinan al estado estacionario y del nivel de producción en el que se encuentren, si bien es cierto, hay diferentes niveles de ingreso el modelo no puede determinar las grandes diferencias de ingreso entre países observados en el mundo real.
2. La tasa de convergencia, la cual es usualmente definida como la tendencia de los países pobres para crecer más rápidamente que los países ricos. Mankiw la denominó como reversión pues consideraba que era el término adecuado debido a que los países revierten su condición de pobreza por la de un mejor bienestar. Para el modelo neoclásico sólo existe convergencia si hay homogeneidad entre países, es decir, si se encuentran en niveles idénticos o similares en su estado estacionario.
3. Tasa de retorno, señala que los países pobres permanecen en esa condición porque tienen un stock de capital reducido, por lo cual su productividad marginal de capital debería ser alta, sin embargo, observó que los países pobres tienen un ingreso equivalente a la décima parte de los países ricos y para converger a este nivel, deberían tener tasas de retorno cien veces más grandes, es decir si el beneficio en los países ricos es de 10% en los países pobres debería ser de 1000%

Mankiw, G. (1995:288) en su artículo "The Growth of Nations" enfoca un nuevo punto de vista del capital y considera que esta variable juega un papel clave en el crecimiento económico de un país, enfoca a las externalidades como herramienta para una mayor acumulación de capital. Sostiene que para aumentar el capital se debe generar externalidades positivas, es decir algunos beneficios de la acumulación de capital no pueden ser acumulados por los propietarios del capital pero si por otros miembros de la sociedad; las externalidades positivas actúan como sinergia mejorando el bienestar de un

país en general, si las externalidades logran convertirse en un ciclo permanente entonces la acumulación de capital será permanente y actuará como un feed back.

Pese a que el modelo neoclásico es un modelo exógeno y presenta ciertas deficiencias, Mankiw, G. (1995:292) en su artículo "The Growth of Nations" considera que es el más útil de la teoría del crecimiento económico. Así mismo, destaca la importancia del capital humano, su papel en el crecimiento y como la acumulación de conocimiento puede contribuir a la innovación y al incremento de la productividad.

Sin embargo pese a que se inclina por la teoría neoclásica y argumenta que la teoría endogenista es limitada resalta dos propiedades:

1. Las diferencias en las tasas de ahorro entre países se incrementa con las grandes diferencias en sus niveles de ingreso, es decir mientras más ingresos tenga un país mayor será su predisposición al ahorro y viceversa.
2. Las grandes diferencias en los ingresos entre países no están asociados con las diferencias en el rendimiento del capital.

El problema del crecimiento endógeno radica en dos puntos: el primero es la sutileza de las teorías que la engloban, es decir, muchas veces las teorías se tornan complejas y, el segundo punto son las limitaciones de información, esto implica que pese a que hay muchas teorías, su comprobación econométrica es difícil de corroborar ante la ausencia de información, es difícil conseguir información para medir la institucionalidad, impacto del conocimiento o el grado de innovación.

Romer, P. (1986:1012) en "Increasing Returns and Long Run Growth" en el cual constituyó a la teoría endogenista como motor del crecimiento económico de un país y como eje en la nueva teoría económica al señalar que el conocimiento es un insumo de la producción y que incrementa la productividad marginal; cuanto más sofisticado e innovador sea el conocimiento mayor será el grado de progreso técnico y esto se verá reflejado en mejores índices de productividad y eficiencia, desarrollando a su vez un modelo de equilibrio competitivo con cambio tecnológico endógeno, es decir,

la tecnología será determinada por la acumulación de conocimiento y por el grado de innovación del país.

En un modelo basado en retornos crecientes, las tasas de crecimiento pueden ser incrementados todo el tiempo, los efectos de pequeños disturbios pueden ser amplificados por acciones de agentes privados y los países más grandes crecerán más rápido que los pequeños.

Romer, P. (1986:1012) en “Increasing Returns and Long Run Growth” señala que debido a su simplicidad los modelos de crecimiento analizados por Ramsey (1928), Cass (1965) y Koopmans (1965) siguen constituyendo la base para el crecimiento económico a largo plazo.

La tasa de retorno de la inversión y la tasa de crecimiento de la producción per cápita esperan ser funciones decrecientes del nivel de stock de capital per Cápita.

Con el tiempo los salarios y los ratios de capital – trabajo tenderán a converger, en consecuencia la condición inicial o disturbios recientes no tienen efectos a largo plazo en el nivel de producción y consumo.

En la ausencia del cambio tecnológico la producción per Cápita debe converger al valor del estado estacionario sin crecimiento per Cápita.

El nivel de producción per Cápita en diferentes países no necesita converger, el crecimiento puede ser más bajo en los países menos desarrollados, incluso puede no tener lugar en todos; los resultados no dependerán de cualquier clase de cambio tecnológico exógeno específico. Las preferencias y la tecnología son estacionarias e idénticas, aunque el tamaño de la población se mantenga constante.

Romer, P. (1986:1012) en “Increasing Returns and Long Run Growth” señala que mientras el modelo endógeno de cambio tecnológico ha sido excluido, el nuevo modelo puede ser visto como un modelo de equilibrio endógeno de cambio tecnológico a largo plazo, conducido principalmente por la acumulación de conocimiento, visión de futuro y maximización de beneficios de los agentes.

Romer enfoca el conocimiento como una forma de capital natural y sugiere cambios en la formulación del modelo agregado de crecimiento. Esto generará nuevos conocimientos producto de investigaciones y mejor

tecnología con rendimientos crecientes; en resumen la inversión en conocimientos dará lugar a una externalidad natural.

Romer, P. (1986:1018) en “Increasing Returns and Long Run Growth” argumenta que la creación de nuevos conocimientos por una firma es asumida para tener un efecto positivo externo en las posibilidades de producción de otras firmas porque el conocimiento no puede ser perfectamente patentado o guardado en secreto; más importante aún es la producción de bienes de consumo como función del stock de conocimiento que presenta retornos crecientes o un incremento en su producción marginal y, en contraste con los modelos que presentan disminución de la productividad marginal, el conocimiento crecerá sin límites.

La combinación de estos tres factores: externalidades, retornos crecientes en la producción de bienes y retornos decrecientes en la producción de nueva tecnología, al combinarse formara un modelo de crecimiento en equilibrio competitivo. A pesar de los retornos crecientes existirá un modelo en equilibrio

Romer desarrolla una teoría fascinante que explica el comportamiento de las firmas en la creación de nuevos conocimientos, en la cual no hay necesidad que el gobierno intervenga o subsidie la investigación y el desarrollo, puesto que las firmas para aumentar su productividad realizarán investigaciones creando nuevas tecnologías que incrementen su eficiencia, el resultado de estas investigaciones pocas veces podrá quedar en secreto, por lo cual se generará acumulación de conocimiento en general, conocimiento que podrá ser usado por otras firmas para imitar o perfeccionar los resultados.

Romer señala además que en 1920 la consistencia lógica de estos modelos empezaron a cambiar seriamente, en particular por las investigaciones de Frank Knight que demostró que era posible construir consistentemente modelos de equilibrio general con competencia perfecta, retornos crecientes y externalidades.

Romer, P. (1986:1021) en “Increasing Returns and Long Run Growth” desarrolla un análisis histórico del origen de los retornos crecientes y cita las investigaciones de Arrow el cual señalaba en su libro *The Economic Implications of Learning by Doing* que la productividad de una empresa está

dada y es una función creciente de la inversión total de la industria; para evitar los problemas de la especialización y división del trabajo, Arrow argumentó que los rendimientos crecientes surgen del descubrimiento de nuevos conocimientos que dan lugar a un incremento de la inversión y de la producción. Además los retornos crecientes son externos a las firmas individuales puesto que, los nuevos descubrimientos se convierten en conocimiento público.

Romer, P. (1986:1022) en "Increasing Returns and Long Run Growth" señala que luego de la formalización del modelo de Arrow, este tuvo que hacer frente a dos problemas que surgían en cualquier optimización de modelos de crecimiento con retornos crecientes, el primer problema radicaba en que el modelo de Arrow era familiar al de los modelos estáticos y se refería a la existencia de equilibrio competitivo, es decir si los retornos crecientes son externos a las firmas el equilibrio puede existir. El segundo problema era único de los modelos dinámicos, al referirse a la existencia de un óptimo social y que las funciones objetivas eran finitas debido a que en un nivel óptimo el modelo de crecimiento se maximiza o integra en un horizonte infinito y, que la presencia de retornos crecientes planteaba la posibilidad que la trayectoria del consumo creciera tan rápida que la función dejaría de ser finita.

Además señala que Arrow evita estos problemas con el supuesto de que la producción era una función del capital y del trabajo, que exhibían retornos crecientes de escala pero que la producción marginal de capital disminuiría debido a un suministro fijo de fuerza laboral, dando como resultado que la tasa de crecimiento estuviera dada por la tasa de crecimiento de la fuerza laboral.

Romer plantea por tanto que el conocimiento es el que genera los retornos crecientes de escala en la producción de bienes de consumo, el conocimiento estará dado por las investigaciones que realicen las firmas al intentar encontrar la manera en la que generen mayores beneficios.

Romer, P. (1986:1025) en "Increasing Returns and Long Run Growth" relaciona el crecimiento económico a largo plazo con los ciclos económicos, es decir, las tendencias a las que gira el destino de un país depende mucho de la tendencia global, esto no quita que haya excepciones de crecimiento en

tiempos difíciles, pero en su mayoría los países han crecido o mejor dicho han experimentado tendencias alcistas en los ciclos de mayor rendimiento económico; si existe una brecha entre los países es porque unos aprovechan estos ciclos en mayor medida que otros.

El desarrollo de retornos creciente de escala generará un incremento tecnológico sostenible y por ende productividad, para explicar más de la productividad Romer cita a Maddison (1982) que usa el PBI por horas hombre como medida de la productividad e identifica tres países que han estado a la cabeza del desarrollo desde 1700: Holanda, Reino Unido y Estados Unidos. Su reporte muestra la tasa de crecimiento de productividad en el periodo en el que cada país estuvo a la cabeza del desarrollo; Holanda entre 1700 y 1785, Reino Unido entre 1785 y 1890, Estados Unidos entre 1890 y 1979. El crecimiento de la productividad esta medido en un intervalo de casi tres siglos y la evidencia mostró que la tasa fue creciente más no decreciente.

La tasa de crecimiento de la productividad se incremento de niveles inferiores a cero en 1700 y al 2.3% al año desde 1890 en Estados Unidos. El crecimiento de la tasa de productividad en forma progresiva permitió que Estados Unidos se desarrollara y, permitió que los países del Este Asiático también lo consiguieran.

Romer, P. (1986:1028) en "Increasing Returns and Long Run Growth" cita a Baumol (1985), el cual argumenta que cuando los países son agrupados en industrializados, intermedios, de planificación centralizada y países menos desarrollados, existe una tendencia hacia la convergencia en el nivel de productividad de cada grupo, pues todavía no existe una convergencia completa, es decir, la tendencia hacia la convergencia es claramente solo para el grupo de países industrializados. Aparentemente los países que empiezan la industrialización en un largo plazo convergerían hasta el mismo nivel de los industrializados, mientras los países en proceso no podrían converger si antes no lograran industrializarse,

Romer resalta que aun en presencia de rendimientos constantes y externalidades, calcular un óptimo social es conceptualmente sencillo ya que es equivalente a la solución de un problema de maximización. A pesar de la presencia de retornos crecientes globales el modelo no presenta un óptimo

social, Romer parte de este punto para intentar hallar un equilibrio competitivo simplificando el modelo de crecimiento económico, específicamente un modelo de crecimiento de tiempo discreto de dos periodos.

Krugman, P. (1995:51) en "Technology, Trade and Factor Prices" señala que el comercio internacional es el segundo factor que influye en el crecimiento económico y genera diferencias en los ingresos de los países, siempre y cuando los países logren desarrollar retornos crecientes de escala con nuevas tecnologías.

Krugman argumenta que la tecnología influye en el precio de los factores; al desarrollar retornos crecientes de escala el costo de producción de bienes de consumo disminuye debido al incremento de la productividad, cuando un país logra retornos crecientes a escala es porque tiene industrias con ventajas comparativas.

Ruggiero, A. (2007:5) en "Paul Krugman and the New Economic Geography: An Assessment in the Light of the Dynamics of a Real World Local System Firms" sostiene que las regiones tienen ventajas sobre otras por presentar una mayor dotación de recursos naturales y facilidades en transporte como puertos marítimos o fluviales; de otra manera en un sentido más amplio las ventajas pueden ser explicadas con políticas gubernamentales como los subsidios, impuestos, etc. pero hay muchos casos donde regiones sin ventajas naturales han logrado desarrollarse mediante la concentración o aglomeración en centros urbanos.

En este punto sostienen que el crecimiento económico también va de la mano con el crecimiento de las grandes ciudades, cuando las ciudades empiezan a urbanizarse y la tasa demográfica se incrementa, concentrará más capital humano capacitado, por lo cual la región se volverá más dinámica e industrializada; sin embargo esto no sucede en todas partes del mundo, una ciudad crecerá verdaderamente si al expandirse concentra mayor acervo de conocimiento.

Ruggiero menciona a Alfred Marshall, el cual sentó las bases de los modelos espaciales cuando hizo referencia acerca de los distritos industriales especializados en el Reino Unido, según el concepto marshalliano tradicional

las ventajas de la aglomeración se basan en la reducción de costos que surgen de la operación de tres clases de economías de localización.

1. Un mercado doméstico de gran tamaño y sobre todo especializado, de manera que para los empleadores sea más fácil encontrar empleados y que para los empleados sea más fácil encontrar empleadores.
2. Disponibilidad de servicios de entrada especializados.
3. La existencia de excedentes de conocimiento tecnológico.

Ruggiero, A. (2007:15) en “Paul Krugman and the New Economic Geography: An Assessment in the Light of the Dynamics of a Real World Local System Firms” destaca las ideas de Marshall porque cree que la aglomeración en centros económicos mejora los procesos productivos, al acumular más capital humano y tecnología; la especialización y la concentración de industrias en zonas específicas origina rendimientos crecientes de escala y mayor productividad.

Ruggiero, A. (2007:20) en “Paul Krugman and the New Economic Geography: An Assessment in the Light of the Dynamics of a Real World Local System Firms” también destaca a Hoover (1948) quien sostuvo que la interrelación económica entre diferentes industrias y firmas juegan un rol importante en el modelo de localización, por consiguiente aún en ausencia de cualquier diferenciación inicial, el modelo de especialización y concentración de actividades inevitablemente aparecerá como la razón no sólo de las ventajas comparativas por la concentración de firmas en lugares relativamente pequeños, sino también por la proximidad de los procesos relacionados y de la cercanía entre productores y consumidores.

El modelo de localización genera las bases de la geografía económica porque permite que las firmas desarrollen economías de escala y crecimiento del conocimiento a través de la innovación, la acumulación de estos factores tenderá a aumentar la productividad agrícola al permitir a los manufactureros economizar en el uso de materias primas.

La geografía económica influye en el futuro de los países de una u otra forma; cada país ocupa un lugar en el espacio y muchas veces el espacio donde está ubicado puede brindar mayores o menores rendimientos dependiendo

del mercado que desarrollen, de la productividad de sus firmas y del comercio internacional e interregional que logren constituir los países con las regiones internas y con sus socios comerciales.

Krugman, P. (2004:369) en "The New Economic Geography: Where Are We".

Destaca cuatro proposiciones a las que considera básicas.

1. Los costos de transporte, que juegan un rol importante en el comercio internacional e interregional, a diferencia de la teoría tradicional la distancia es importante, el comercio no es gratis y depende de los costos de producción de las firmas al comerciar con otros países.
2. La interacción del tamaño del mercado con rendimiento creciente de escala es esencial y determinante en la localización de la producción, además es una explicación para la relación entre densidad demográfica y especialización en zonas determinadas.
3. Proceso acumulativo en el cual grandes mercados concentran la producción aumentando el tamaño de sus mercados, conduce a la aglomeración y posiblemente al múltiple equilibrio; la nueva geografía económica sugiere que el accidente histórico podría jugar un rol de mayor importancia en la ubicación de la producción y en las regiones que pudieran ser sujetas a cambios discontinuos.
4. Los mismos procesos de geografía económica también forman parte del comercio internacional.

Si un país logra desarrollar retornos crecientes a escala, hay incentivos para aumentar la producción en determinadas zonas en las cuales el mercado doméstico se incrementará. Los costos de transporte crean incentivos para escoger la zona en donde se producirá con costos relativamente menores debido a la constitución de grandes mercados. Las firmas por tal motivo al tener economías de escala tenderán a exportar los productos con mayor demanda local.

Geográficamente las zonas destinadas a promover el comercio son aquellas que están ubicadas en las costas y las zonas que tienen acceso al mar por transporte fluvial; las costas se convierten en puntos estratégicos porque a través de los puertos acceden al comercio internacional y dinamizan su economía. La proximidad a los puertos hace que las industrias se concentren

en estos lugares porque el costo de transporte será menor y porque de esta manera obtendrán mayores beneficios y más eficiencia. El resultado de este proceso es la formación de grandes mercados que inducen a la aglomeración en ciertas zonas, con la constitución de grandes ciudades como ejes económicos del país que al largo plazo beneficiarán a las regiones interiores, las que a su vez, utilizando su proximidad a los puertos o usando accesos fluviales también participarán en el comercio internacional al poder crear sus propios rendimientos de escala por procesos de imitación y luego de innovación.

Krugman para explicar mejor este hecho hace referencia a la segunda guerra mundial (1939 – 1945) periodo en el cual Estados Unidos aprovechó para convertirse en la primera potencia mundial.

Estados Unidos no sólo experimentó un crecimiento en su comercio internacional, sus estados internos también lograron índices de crecimiento elevados y en este periodo se consolidó la importancia de algunos estados como el de California. Después de la segunda guerra mundial California se consolidó como la potencia económica del Pacífico quitándole este lugar a Japón, el cual se había adjudicado esta posición por la ubicación geográfica de sus ciudades en puntos estratégicos.

La industrialización conseguida por muchos países se originó por el desarrollo de tecnologías que facilitaron los procesos de producción y disminuyeron los costos de transporte, sin embargo Krugman argumenta que pese a la disminución de los costos de transporte, estos se hacen más localizados pero no globalizados.

Sachs, J. et al (1999:179) en “Geography and Economic Development”, describen la relación entre geografía y crecimiento económico, argumentando que la geografía puede afectar directamente el crecimiento controlando políticas económicas e instituciones.

La ubicación conocida como localización y el clima tienen grandes efectos en los niveles de ingreso a través de los costos de transporte y la productividad agrícola.

Sachs identifica regiones geográficas que no son conducidas por el moderno crecimiento económico luego de encontrar que muchas de esas regiones

presentan alta densidad demográfica y un rápido crecimiento poblacional; encontrando que esto último tiene un efecto ambiguo en los países. Mientras que para los países que desarrollan tecnología para incrementar su productividad, la densidad demográfica es señal de que el mercado doméstico está creciendo y que la acumulación de conocimiento necesita cada vez mejor capital humano y capital físico.

De otro lado, en los países que no invierten en tecnología y sólo basan su economía en imitación, pese a ubicarse en zonas potencialmente favorables para el comercio internacional, su crecimiento demográfico se deberá a que la distribución del ingreso está centralizada; al concentrar el ingreso sólo en determinadas zonas geográficas, la población de las localidades internas que no cuenten con estos beneficios se trasladaran en búsqueda de las mismas oportunidades colapsando el nascente mercado y retardando la consolidación. La mejor forma para que una región interna se conecte al dinamismo productivo de un país es que su geografía le genere externalidades positivas como costos de transporte bajos.

Sachs, J. et al (1999:185) en "Geography and Economic Development" para probar esta hipótesis, al igual que Krugman, se basa en el desarrollo de los Estados Unidos que geográficamente es un país muy grande pero, presenta una ventaja que muy pocos tienen y menos la han sabido aprovechar, los dos extremos de su territorio tienen acceso al mar. Hacia el Océano Pacífico han constituido muchas ciudades importantes las cuales cuentan con mercados grandes y dinámicos: Los Ángeles, San Francisco y Seattle. Hacia el Océano Atlántico destacan ciudades de la misma magnitud como New York, Washington DC, Philadelphia, Boston y Miami; el desarrollo de ambos extremos costeros incrementó el comercio internacional; además, el gran dinamismo que presentaron originó un comercio interregional de gran magnitud, esto consecuentemente trajo ventajas para las regiones del interior. Cada región se interconectó con el extremo más cercano con lo cual pudo desarrollar su mercado, creando nueva tecnología que origine rendimientos de escala; ciudades como Denver y Phoenix utilizaron su proximidad al océano Pacífico; como un plus adicional los Estados Unidos fue beneficiado con sistema de transporte fluvial; el río Missisipi disminuyó los costos de

transporte en muchas ciudades y las integró al proceso de comercio interregional e internacional; ciudades como Houston, Dallas, Oklahoma, Chicago, Detroit, Indianápolis, Memphis y New Orleans son ciudades que usan al Mississippi para acceder al mar en el Golfo Mexicano.

Por tal motivo, existe evidencia empírica que la localización brinda oportunidades de crecimiento económico, obviamente el éxito depende de las reformas institucionales, este tema será tocado en la siguiente sección de la presente investigación.

Sachs, J. et al (1999:198) en "Geography and Economic Development" encontró que los países de Europa Occidental sacaron una ventaja del 2.9 veces de ingreso per Cápita a África en 1820 y esta diferencia se incrementó a 13.2 veces más en 1992. El ingreso per Cápita europeo era de 1,292 dólares en 1820 mientras que el PBI per Cápita africano alcanzó esta misma cifra en 1992.

Por otro lado, Sachs considera que los incrementos en las tasas demográficas pueden influenciar en el crecimiento, por este motivo hizo tres observaciones:

1. No hay relación simple entre densidad poblacional y nivel de ingreso, porque existe alta densidad poblacional en las regiones ricas (Estados Unidos y Europa Occidental) y en las regiones pobres (China, India, Pakistán, Nigeria), así como baja densidad poblacional en regiones ricas (Canadá, Australia y Nueva Zelanda) y pobres (Bolivia, Haití, Etiopía).
2. El gran territorio euroasiático es más denso poblacionalmente que el resto del mundo y concentra diversos niveles de riqueza.
3. Las ciudades costeras y las áreas concentradas por ríos navegables son más densos poblacionalmente que los lugares alejados a 100 Km o más de las ciudades costeras o de los ríos navegables.

Sachs sostiene que las economías del hemisferio norte concentran a los países con mayor desarrollo económico mientras que, los que se encuentran en el hemisferio sur concentran a los países con mayor pobreza en el mundo.

Las economías del hemisferio norte proveen grandes bienes de capital en el mercado global, los principales centros financieros (New York, Londres, París, Frankfurt) y los generadores de grandes proporciones de producción global.

Sachs, J. et al (1999:206) en “Geography and Economic Development” destaca que hay 11 países en Norte América, Europa Occidental y el Este Asiático que concentran el 14% de la población mundial y representan el 88% de las exportaciones de bienes de capital.

Sachs también clasifica a los países del hemisferio sur como tropicales debido a su ubicación en ecosistemas con gran diversidad ecológica y abundantes recursos naturales; de otro lado clasifica los del hemisferio norte como países no tropicales. Los países no tropicales se subdividen en subtropicales y en temperados, los subtropicales reciben esta denominación porque la mitad o mayor parte de su territorio presentan ecosistemas de gran diversidad, mientras los temperados reciben esta denominación por localizarse en zonas de clima por lo general frío. Sachs indica que existen 78 países con ingresos altos en la zona norte, de los cuales 15 son subtropicales y 63 son temperados.

Sachs, J. et al (1999:220) en “Geography and Economic Development” muestra que en 1995 de los 30 países con mayor PBI en el mundo sólo 2 estaban localizados en zonas tropicales (Hong Kong y Singapur), 4 en zonas subtropicales y 23 pertenecían a las zonas templadas. Hay en total 78 economías tropicales de las cuales 7 están ubicadas en el hemisferio sur (Argentina, Australia, Chile, Lesotho, Nueva Zelanda, Sudáfrica y Uruguay).

De las economías del hemisferio norte 23 países son favorecidas con combinaciones geográficas y políticas, zonas templadas, costeras, no socialistas y sin conflictos bélicos con ingresos promedio de 18,000 dólares.

Por otro lado Sachs resalta que los países sin acceso al mar son pobres en su mayoría, con excepción de los países de Europa occidental que al estar integrados en una macro región reciben los beneficios del comercio internacional.

En el mundo existen 35 países sin acceso al mar con poblaciones superiores al millón de habitantes, de esta muestra 29 están fuera de Europa Occidental y Europa Central; de esos 29 países, el país más rico (Botswana) ocupa el puesto 38 en el ranking mundial, medido por el tamaño del PBI. Los países sin acceso al mar sin tener en cuenta a Europa tienen un ingreso promedio de

1771 dólares y cuentan con densidades demográficas diferentes (promedio entre 59 Hab/Km² y 207 Hab/Km²) en sus ciudades costeras.

Botosaru, I. (2004:1) en “Geography, Demography, Trade and Economic Growth in Landlocked Countries” establece que las diferencias entre países desarrollados y países en vías de desarrollo se han incrementado en forma progresiva; asimismo señala que los países sin acceso al mar tienen desventajas y la principal radica en que el comercio internacional está escondido de ellos debido a los altos costos de transporte.

Los países ubicados en zonas tropicales y subtropicales presentan comercio deficiente, baja productividad agrícola, salud deficiente y poca o ninguna ventaja comparativa en fabricación.

Botosaru intenta explicar los efectos de algunos aspectos geográficos y demográficos en el comercio y en el crecimiento económico a través del tiempo.

Los países que no tienen acceso al mar carecen de un comercio internacional desarrollado, por tal motivo sus industrias son deficientes al no tener incentivos para la investigación y el desarrollo, los mercados son de tamaño reducido al no haber zonas costeras, la cohesión con las regiones internas se hace aún más difícil; los mercados no tienen los suficientes argumentos para crecer, los beneficios son bajos y no existen rendimientos crecientes de escala. Por lo general los países que no tienen acceso al mar basan su economía en sus recursos naturales, dependen más de la explotación de estos recursos que de su tasa de crecimiento, sea que incremente o decrezca.

Para Botosaru los países sin acceso al mar deben procurar un desarrollo manufacturero lo cual les garantice economías de escala, mayor eficiencia, productividad y una constante renovación tecnológica; además los países sin acceso al mar tienen la obligación de mejorar su relación política con sus vecinos con acceso al mar para mejorar sus sistemas de información e infraestructura física e incrementar la densidad demográfica en sus fronteras.

Sachs, J. et al (1999:229) en “Geography and Economic Development” desarrolla cuatro conclusiones en las que se refiere a los países tropicales y templados, así como a los países sin acceso al mar.

- Regiones tropicales carecen de desarrollo en relación con las regiones de zonas templadas probablemente por la baja productividad agrícola y las enfermedades.
- Regiones costeras y las regiones enlazadas por vías fluviales están fuertemente favorecidas con el desarrollo en comparación con las regiones del interior.
- Los países sin acceso al mar pueden estar particularmente en desventaja por la distancia a la que se encuentran de la costa, pese a que las regiones del interior de los países con acceso estén ubicados a mayor distancia por tres motivos:
 1. Migración fronteriza es más difícil que la migración interna, es más fácil que la población de una región interna migre a regiones costeras en un país con acceso al mar a que poblaciones de países sin acceso al mar migren hacia las fronteras para tratar de desarrollar comercio internacional con los países vecinos.
 2. Desarrollo de infraestructura es mucho más difícil en las fronteras.
 3. Economías costeras tienen incentivos militares o económicos para imponer costes en el interior.
- La alta densidad poblacional parece ser favorable para economías desarrolladas en regiones costeras, con buen acceso interno regional y para el comercio internacional puede ser el resultado de retornos crecientes de escala en redes de infraestructura.

Por otro lado Sachs destaca las conclusiones de otros investigadores sobre la geografía económica.

Smith también se refirió a la importancia de la geografía, sostuvo que esta variable era el acompañante ideal de las instituciones económicas y en la determinación de la división de trabajo; la lógica de Smith comienza con la noción de que la productividad depende de la especialización y esta a su vez del tamaño del mercado, además resalta la importancia de la libertad del mercado y los costos de transporte; para Smith la geografía es esencial en la determinación de los costos de transporte.

Jared Diamond (1997) hizo un estudio para determinar porque el continente europeo concentra la mayor parte de la riqueza mundial y encontró las causas

en la aglomeración. Además resalta cuatro puntos de influencia geográfica; para él los costos de transporte, la salud, la productividad agrícola y proximidad, sumados a la propiedad de recursos naturales son los factores claves para el desarrollo económico de un país.

Por otro lado, Sachs, en su estudio hace una singular referencia sobre la dinámica poblacional, para él la distribución poblacional en las regiones muchas veces influye negativamente; los efectos que originan esta distribución fueron divididos en tres:

1. Hay poblaciones extensas en regiones con mucha desventaja para un moderno crecimiento económico. A lo largo de la historia humana la densidad demográfica ha aumentado en áreas favorables al crecimiento, es decir las zonas costeras siempre han sido más densas que las regiones del interior pese a que estas tengan regiones fértiles con sistemas fluviales, estas son usadas para el comercio interregional y no para el internacional, el resultado es alta densidad demográfica viviendo de subsistencia agrícola.
2. Crecimiento demográfico actual tiende a ser más alto en los lugares más alejados principalmente porque el crecimiento demográfico se relaciona negativamente con el ingreso per Cápita y es inversamente proporcional con la educación de las madres y su valor de mercado; este efecto justifica el incremento demográfico en las regiones pobres.
3. Como resultado de decisiones erróneas de crecimiento económico y demográfico hay migraciones masivas de poblaciones del interior hacia las ciudades costeras. La gran mayoría de movimientos migratorios se concentran en los países pobres llevando afluencias sin precedentes a áreas urbanas, aumentando las mega ciudades en países en vías de desarrollo, esto conlleva a la siguiente gran migración que tiene como destino a los países ricos, además las migraciones de los países sin acceso al mar toman dirección hacia sus vecinos con acceso al mar.

Acemoglu, D. (2008:2) "Introduction of Modern Economic Growth" señala que el crecimiento económico y el desarrollo se reflejan en el incremento del ingreso y del bienestar.

Los altos niveles de ingreso reflejan los elevados estándares de vida, el crecimiento económico incrementa las aspiraciones individuales; Acemoglu es uno de los pocos investigadores que se centran en el bienestar individual aunque el crecimiento económico de un país se mida en conjunto; los individuos siempre buscaran maximizar su beneficio y así obtener la mayor rentabilidad posible para un mayor consumo de bienes.

Acemoglu, D. (2008:15) "Introduction of Modern Economic Growth" señala que los países consumen la misma cesta de bienes a diferentes precios y usa la paridad de poder adquisitivo (PPP) para medir las variaciones en el consumo real; sin embargo, los países más ricos no sólo consumen treinta veces más que los pobres, sino que producen aproximadamente treinta veces más que los países pobres, similarmente la diferencia en salud es abismal, mientras las expectativas de vida en los países ricos es superior a los 80 años en los países pobres oscila entre los 40 y 60 años.

Acemoglu midió la cesta de bienes en una muestra de países para de esta manera determinar la diferencia entre estos, los resultados no fueron alentadores; encontró que los países que experimentaron un mayor crecimiento tiene ventajas considerables, al crecer desarrollaron tecnología, variable que les permitió incrementar eficiencia en la producción de bienes de consumo, es decir desarrollaron retornos crecientes de escala.

Por otro lado Acemoglu señala que el crecimiento económico trae resultados positivos, sin embargo crea ganadores y perdedores; además destaca la famosa noción de Joseph Schumpeter sobre la destrucción creativa en referencia a las relaciones productivas de las firmas y algunos medios individuales que son destruidos por el proceso de crecimiento económico, porque hablar de crecimiento es hablar de la introducción de nuevas tecnologías y creación de nuevas firmas en reemplazo de las existentes y reemplazando su antigua tecnología.

El capital físico, el capital humano y la tecnología son los únicos medios para el crecimiento económico; la combinación de estos tres factores dan como resultado mayores niveles de ingreso, estas tres variables siempre tiene que ir de la mano, el desarrollo de sólo una variable no cosechara resultados óptimos.

Acemoglu, D. (2008:38) "Introduction of Modern Economic Growth" hace referencia al modelo de Solow señalando que el progreso tecnológico explicaba la diferencia de ingreso entre países, también resalta las diferencias entre capital humano y físico por trabajador como causales de la brecha que separa a los países pobres y ricos.

Con este enfoque Acemoglu proporciona un punto de partida y delinea las potenciales fuentes de crecimiento económico y la diferencia de ingreso entre países.

Además elabora una clasificación de cuatro causas o hipótesis que explican el crecimiento económico.

1. Luck Hypothesis (Hipótesis de la Suerte)
2. Geography Hypothesis (Hipótesis de la Geografía)
3. Culture Hypothesis (Hipótesis de la Cultura)
4. Institutions Hypothesis (Hipótesis de las Instituciones)

Por Luck Hypothesis, Acemoglu se refiere al conjunto de causas fundamentales que explican los caminos divergentes de rendimiento económico entre países idénticos de manera distinta porque pequeñas incertidumbres o heterogeneidades dejan diversas opciones con consecuencia de largo alcance. Luck Hypothesis también es llamada como de múltiple equilibrio porque puede manifestarse con la adopción de tecnologías o en modelos que se centren en inversión de capital físico y humano.

Acemoglu en Geography Hypothesis, se refiere a la parte física donde viven los individuos es decir, el entorno geográfico o ecológico, la geografía económica puede afectar el crecimiento a través de causas inmediatas. Resalta que los factores que afectan este proceso son la calidad del suelo el cual determina la productividad agrícola, los recursos naturales que contribuyen directamente con el bienestar de la nación y pueden facilitar la industrialización por la prestación de recursos esenciales como los minerales en tiempos críticos; el cambio climático que puede afectar la productividad variando directamente las actitudes de las firmas en el proceso de producción; la topografía que puede afectar los costos de transporte y comunicaciones

afectando la salud, la productividad e incentivando la acumulación de capital físico y humano para el bienestar de los individuos que conformen la región.

Acemoglu explica mejor esta hipótesis usando la función de producción agregada del modelo de Solow aduciendo ineficiencia tecnológica, pobreza en los suelos, menos recursos naturales e inhospitalidad climática.

Por otro lado también hace referencia sobre la opinión de científicos sociales y filósofos sobre el clima, el cual puede afectar las preferencias de distintas formas; los individuos que viven en ciertas zonas climáticas pueden tener preferencias por mayor consumo presente que futuro lo cual afectará sus tasas de ahorro, capital físico y humano. Por último las diferencias en las tasas de mortalidad pueden afectar decisiones individuales en su intento de acumular capital humano.

Acemoglu se refiere por Culture Hypothesis, a los valores y preferencia que influyen en el comportamiento humano. Señala que las diferencias en la religión crean diferencias entre las sociedades, es un claro ejemplo que las diferencias culturales pueden afectar el comportamiento económico. Acemoglu señala que la cultura puede afectar el crecimiento económico a través de dos canales principales: el primer canal puede afectar la voluntad de individuos de intercambiar bienes de consumo de hoy por los de mañana, por medio de este canal la cultura influenciará en la estructura de mercado, las tasas de ahorro, y su voluntad por acumular capital físico y humano. Segundo, la cultura también puede afectar el grado de cooperación entre individuos, la cooperación y la confianza son importantes para las actividades productivas en la sociedad. Acemoglu también se refiere a Institutions Hypothesis, que implica a las reglas, regulaciones, leyes y políticas que afectan los incentivos económicos para invertir en tecnología, capital humano y físico.

Acemoglu destaca la clara relación entre instituciones y cultura, ambos afectan el comportamiento individual y determinan los incentivos. Sin embargo, una crucial diferencia de teorías hace que estas dos categorías justifiquen su separación. Argumenta que las instituciones están directamente bajo el control de los miembros de la sociedad al punto que al cambiar la distribución de los recursos, las constituciones, leyes y políticas, los individuos pueden afectar las instituciones en las que viven. A diferencia de esto, la

cultura se refiere a un conjunto de creencias que han evolucionado a través del tiempo y esta fuera del control directo de los individuos, a pesar que las instituciones pueden ser muy difíciles de cambiar en la práctica, la cultura es aún más difícil de influenciar y cualquier esfuerzo individual por cambiar la cultura es casi imposible.

Acemoglu, D. (2008:60) "Introduction of Modern Economic Growth" argumenta que las instituciones son las reglas de juego en la sociedad o más formalmente son las restricciones humanamente concebidas que moldean la interacción humana, teniendo como consecuencia la estructura de incentivos en los de intercambios económicos, políticos y sociales. Además, sostienen que esta definición encapsula tres elementos importantes:

1. Son humanamente concebidas en contraste con la geografía el cual está fuera del control humano, las instituciones son el resultado de las decisiones tomadas por el hombre al establecer una sociedad.
2. Las Instituciones están sobre los límites del comportamiento humano, ninguna ley puede ser quebrada, ninguna regulación puede ser ignorada puesto que su incumplimiento se castiga.
3. Las instituciones colocan limitaciones a los individuos dando forma a la interacción humana y afectando a los incentivos.

Las instituciones se refieren a un amplio grupo de acuerdos que influyen en diversas interacciones económicas entre individuos. Las instituciones económicas son importantes porque influyen en la estructura de los incentivos de la sociedad; sin derechos de propiedad los individuos no tendrán incentivos de invertir en capital físico y capital humano o adoptar tecnologías más eficientes; son importantes porque mejoran la asignación de recursos y su uso es más eficiente determinando quienes obtienen beneficios de ingresos.

Para Acemoglu las instituciones económicas determinan la manera por la cual los individuos organizan sus sociedades en base a incentivos, destaca que algunas forma de organizar sociedades es fomentando la innovación o la toma de riesgos.

North, D. (1990:7) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance", describe a las instituciones y como estas se desenvuelven en la economía, como contribuyen y perjudican a las distintas sociedades. North define el papel institucional como vital para el crecimiento económico.

North al igual que Acemoglu había definido que las instituciones eran las reglas de juego en una sociedad por consiguiente, estas eran las encargadas de estructurar los incentivos en el intercambio humano de índole política, económica y social. El cambio institucional conforma el modo en que las sociedades evolucionan a lo largo del tiempo, por lo cual es clave entender el cambio histórico.

La naturaleza de las instituciones es de renovación en el largo plazo, las consecuencias son cambios en el desempeño económico y los resultados dependerán de la objetividad de las reformas. Las instituciones reducen la incertidumbre al proporcionar una estructura a la vida diaria constituyendo una guía para la interacción humana. Los impuestos sirven a los estados para recaudar fondos y de esta manera invertirlos en beneficio de la sociedad, este concepto está ya establecido porque en el transcurso de la historia este fue el objetivo de ellos, es algo que ya está establecido, las instituciones también pueden imponer limitaciones en el comportamiento de los individuos, estas limitaciones pueden ser formales e informales.

Estas limitaciones abren paso al nacimiento de organismos que incluyen cuerpos políticos, cuerpos económicos, cuerpos educativos y cuerpos sociales, grupos de individuos enlazados en alguna identidad común hacia ciertos objetivos. Modelar organismos es analizar las estructuras de gobernación, la capacidad de aprender haciendo (learning by doing) determinará el éxito de una organización a lo largo del tiempo, los organismos mejoraran su estructura a medida que acumulen conocimiento y a medida que las reformas sean las ideales para su evolución.

Las instituciones son hechas por humanos y por tal motivo ellos las pueden cambiar de acuerdo a sus intereses, afectando a la economía debido a su efecto sobre los costos de producción estos cambios afectan su interacción en el largo plazo. La función principal de las instituciones es reducir la incertidumbre estableciendo una estructura estable (pero no necesariamente

eficiente) de la interacción humana, la estabilidad no contradice el cambio permanente partiendo de acuerdos, códigos de conducta, normas de comportamiento, pasando por leyes estatutarias, derecho escrito y contratos entre individuos; las instituciones evolucionan generalmente de un modo incremental más no discontinuo. En el camino hacia la evolución los individuos buscarán lograr cambios en los precios relativos que generen incentivos a una mayor eficiencia.

Las organizaciones se crean para aprovechar oportunidades generadas por los incentivos y conforme estas evolucionan reducen los costos de negociación (Coase) alterando las instituciones y la interacción de los individuos. Los costos de negociación o costos de transacción son un costo incurrido para realizar un intercambio económico, más precisamente una transacción en el mercado. Este costo no existe en el marco de una competencia perfecta.

North, D. (1990:21) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" argumenta que las reglas formales incluyen reglas políticas (judiciales), reglas económicas y contratos individuales. La jerarquía de tales reglas desde constituciones, estatutos, leyes comunes hasta disposiciones especiales definen las limitaciones que pueden fluctuar entre reglas generales a especificaciones particulares.

Las normas políticas establecen la estructura jerárquica del gobierno, el cual debe buscar las decisiones y características explícitas de control de agenda dentro de su estructura, los parámetros que le son impuestos son las reglas que el gobierno debe de seguir; las reglas específicas definen a los derechos de propiedad.

Las reglas son en gran parte ideadas para favorecer intereses de bienestar privado, no del bienestar social. Por consiguiente, las normas que niegan franquicias, que restringen la entrada o que evitan movilidad de factores evitan el derecho a la propiedad privada y al desarrollo de las firmas en la producción de bienes de consumo; las instituciones tienen que establecer reglas para que los individuos puedan tener un desempeño económico favorable, constituyendo firmas que estén respaldadas con sus derechos de propiedad el cual generará incentivos que atraigan los flujos internacionales

de inversión. La constitución de reglas políticas generará reglas económicas, las cuales se encargarán de hacer valer los derechos de propiedad y los contratos individuales al estar especificados serán cumplidos, la toma de decisiones políticas siempre estarán orientados a intereses económicos que influyan en su estructura.

Los intereses económicos tienen que beneficiar tanto a propietarios como a empleados por tal motivo las decisiones políticas tienen que estar orientadas a satisfacer ambos bandos de una manera equitativa, sin beneficiar más a uno que al otro, las condiciones en la interacción de estos estará regulado por organismos estructurados. La conformación de estos organismos debe estar caracterizada por miembros imparciales y representantes de ambos bandos. Para evitar el beneficio particular se abre paso a políticas democráticas que se encargarán de brindar un marco institucional adecuado en el que los beneficios no alteren los derechos de propiedad y no perjudiquen a los individuos, esto no quiere decir que la distribución sea equitativa, los dueños de las inversiones son los que merecen los rendimientos en premio al riesgo que decidieron tomar.

Para North las políticas democráticas reducirán los costos de transacción legislativa por intercambio pero, no solamente crecerá el número de intercambios sino también el tamaño del sector total de negociaciones políticas, por tal motivo los costos de intervención entre constituyentes y legislados serán altos; es difícil de cambiar lo ya establecido y que beneficia a los individuos según la magnitud de riesgo asumida. Cambiar las reglas no es fácil, hacerlo no sólo representa un costo elevado si no un riesgo aún mayor.

El respeto de la estructura institucional conlleva a un buen desempeño económico y el comercio es la piedra fundamental, los participantes deben poder forzar el cumplimiento a un costo de transacción tal que, el intercambio resulte provechoso; las utilidades deben hacerse valiosas para que el mercado se vuelva dinámico y para incentivar a los flujos internacionales de inversión, el garantizar la propiedad sobre las utilidades influirá en la evolución institucional al tener una estructura estable en el tiempo.

North, D. (1990:36) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" señala que sólo en un mundo con información completa las

instituciones no serán necesarias. Está por demás decir que no existe un mundo con información completa, las sociedades están plagadas de información incompleta y las soluciones cooperativas se descompondrán, a menos que se creen instituciones que proporcionen información suficiente para que haya personal que vigile las desviaciones.

Para North las instituciones que aseguran cooperación desarrollan dos partes:

1. Es necesario que formen un mecanismo de comunicación que proporcione la información necesaria para determinar cuándo se debe aplicar un castigo por incumplimiento de las normas establecidas.
2. Debido a que el castigo puede ser un bien público del cual se beneficia la comunidad pero cuyos costos recaen en pequeños grupos de individuos, las instituciones deben cambiar y proporcionar incentivos para que esos individuos apliquen el castigo cuando se les requiera.

North ratifica lo dicho por Coase, el cual sostuvo que los costos de negociación son la base de la existencia de las firmas, si la información y el cumplimiento obligatorio no tienen costos sería difícil imaginar una función significativa para los organismos. Las firmas son una forma de organización y han sido consideradas como instrumentos para explotar al trabajador, para superar los problemas de la especificación de valores y el oportunismo post contractual, para reducir los costos de mediación en la actividad económica. Las firmas buscarán el máximo beneficio posible sin importar el bienestar de sus trabajadores, mientras los trabajadores tratarán de recibir la mayor cantidad de ingresos con la menor cantidad de horas de trabajo. Las instituciones regulan que no exista la explotación de ninguno de los bandos e incentiva que la competitividad sea premiada con buenos ingresos, además el respaldo a los derechos de propiedad de las firmas las incentiva a seguir invirtiendo y a desarrollar nuevas tecnologías que se reflejen en rendimientos crecientes de escala.

North, D. (1990:38) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" enfoca los organismos como entidades ideadas por sus creadores como el propósito de maximizar las riquezas, el ingreso u otros objetivos definidos por las oportunidades que brinde la estructura institucional

de la sociedad. Además señala que las organizaciones aprenden haciendo (learnig by doing), esto significa como indica el término que una organización adquiere aptitudes y crea rutinas que funcionan como consecuencia de la interacción repetida, lo conveniente es que estas rutinas creen los incentivos necesarios para un mejor desempeño económico aunque muchas veces estas rutinas pueden mermarlos.

Las clases de conocimientos, destrezas y aprendizajes que requieran los miembros de una organización reflejarán los resultados obtenidos de la estructura institucional, pese a que estas estructuras tengan limitaciones impuestas para no quebrantar las normas estipuladas, muchas de estas limitaciones estarán supeditadas al marco legal y contribuirán a un mejor desempeño económico, político y social.

Existirá una demanda creciente de conocimientos y aptitudes, la naturaleza de esa demanda reflejará las ventajas de adquirir diferentes tipos de conocimientos y el rol que desempeñarán en la economía.

Para North el desarrollo de una estructura de incentivos mediante leyes de patentes, leyes de comercio y otras elevaron el índice de rendimiento de la innovación y cambio tecnológico consiguiendo un mejor desempeño de las industrias gracias a las nuevas invenciones, esta fue la razón por la que muchos países de Europa Occidental crecieron y se integraron al brindar los incentivos suficientes; el aumento de competitividad de sus firmas se incrementó a través de las nuevas economías de escala, el crecimiento económico fue mayor en comparación de otros países que jamás crearon incentivos o que no hicieron las reformas pertinentes.

North, D. (1990:42) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" afirma que cuando las organizaciones evolucionan continuamente, los precios lo hacen de la misma manera pero hay un momento en que las variaciones en los precios originan un cambio institucional para luego convertirse sólo en una fuente de recontractación de normas existentes. Es aquí donde nace el contexto de equilibrio, el equilibrio institucional es una situación en que la fuerza negociadora de los jugadores y el conjunto de operaciones contractuales que componen el intercambio

económico total no consideran ventajoso dedicar recursos en la reestructuración de acuerdos.

North define así el cambio institucional: “El cambio institucional es un cambio en los precios relativos, sea político o económico, por considerar que ambas partes o una de ellas podría pasarla mejor con un acuerdo o contrato alterado. Habrá un esfuerzo por renegociar el contrato. Sin embargo, debido a que los contratos están encajados en una jerarquía de normas, la renegociación puede no ser posible si no hay una reestructuración en un conjunto más elevado de normas (o violando alguna conducta). En este caso, la parte que intenta mejorar su posición negociadora puede muy bien tratar de dedicar recursos a reestructurar las normas a un nivel más elevado. En el caso de una norma de conducta, un cambio en los precios relativos o un cambio en los gustos llevarán a su erosión gradual y a su sustitución por una norma diferente. Con el paso del tiempo, la regla puede cambiar o simplemente olvidarse y no ser cumplida por la fuerza. Del mismo modo una costumbre o tradición puede ser erosionada gradualmente y sustituida por otra”. (Instituciones, Cambio Institucional y Desempeño Económico, 1990, Cambridge University Press)

El cambio institucional genera el nacimiento de organizaciones intermedias que se encarguen del cumplimiento obligatorio de las normas; los organismos económicos y los cuerpos políticos tratarán de hacer realidad las ganancias potenciales del cambio político. Además, mientras mayores sean los recursos de la sociedad influidos por el gobierno (directamente o por regulaciones), mayores serán los recursos destinados a estas organizaciones ofensivas y defensivas. Los organismos cambian según los intereses que se vayan generando y los recursos que destinen ya sea los propietarios o los contratados, para modificar las normas dependerán exclusivamente de los retornos que esperen obtener; los cambios institucionales generan organismos políticos y económicos que regulan a una sociedad, la regulación es el único papel que deben desempeñar los organismos, las intromisiones en los procesos contribuyen a ineficiencias de mercado, tal como afirma North, considero que los cambios institucionales son incrementales, nadie propone un cambio para estar peor que antes, los cambios institucionales van de

acorde con la evolución de la sociedad en el tiempo y a las nuevas necesidades que estas van demandando, la reestructuración organizacional es gradual y va de acorde con la evolución de las limitaciones formales e informales y del cumplimiento obligatorio de las normas.

La clave de los cambios incrementales continuos se encuentra dentro de las institucionales que permiten nuevas negociaciones y compromisos. Las instituciones políticas tanto formales como informales pueden proporcionar un marco adecuado al cambio; pero si este marco no ha evolucionado (los cambios no mejoraron, sólo perjudicaron a la sociedad). Las partes generaran disputas, al no cristalizar eficientemente el intercambio de intereses forman coaliciones que busquen lograr los cambios mediante la fuerza a través de violencia y huelgas.

North, D. (1990:51) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" enfoca estos puntos y señala que la vía del cambio institucional es mediante los procesos democráticos, en los cuales los intereses de todos los grupos tienen que converger hasta un mismo punto, cada grupo debe ser beneficiado según su grado de participación en la sociedad, ninguno de ellos puede pretender obtener más o igual cantidad que alguien con mayor participación en la economía.

Para North las instituciones deben seguir la dirección de vías democráticas y deben generar organismos que impulsen la actividad económica, el libre mercado crea los incentivos necesarios que aumentan los conocimientos y mejoran los rendimientos de las firmas.

Además, sostiene que en cada sociedad el cambio dará como resultado adaptaciones marginales, y los márgenes afectados serán aquellos en que los problemas inmediatos requieran solución, lo que será determinado por el poder relativo de negociación de los participantes, es decir, de las organizaciones que han evolucionado en el contexto institucional general y específico. Esto quiere decir que cada sociedad experimenta un cambio de manera distinta, pese a que sigan un mismo patrón, el desarrollo cultural es distinto y la adaptación organizacional toma tiempo en cada sociedad y a medida que estos evolucionan los costos de negociación varían entre los individuos y benefician de manera indistinta a los participantes; aún cuando

las reglas son las mismas, los mecanismos de cumplimiento obligatorio, las normas de conducta y los modelos subjetivos de los actores no lo son, porque sus estructuras e incentivos reales difieren entre sí como consecuencia de políticas diferentes.

North, D. (1990:60) "Institutions, Institutional Change and Economic Performance" hace un enfoque en las ideas e ideologías señalando que forman parte de construcciones mentales que los individuos emplean para interpretar el mundo que los rodea y de este modo pueden hacer elecciones, incluso estructurando la interacción de los humanos en ciertas formas, las instituciones formales afectan el precio que pagamos por nuestros actos y en la medida en que las instituciones formales son estructuradas deliberada o accidentalmente para reducir el precio de actuar sobre nuestras ideas, proporcionan la libertad a los individuos a incorporar sus ideas e ideologías en las elecciones que hacen; cada individuo tiene el derecho a expresarse y nadie puede ser impuesto por un solo individuo, la necesidad de democracia es fundamental para estructurar organizaciones que permitan a los individuos expresar sus propias opiniones que contribuyan a un mejoramiento de la sociedad.

Como sostiene North cada institución es diferente y depende de la estructura que estas posean su bienestar económico, la estructura determina los costos de transacción, sus normas pueden aminorarlas o aumentarlas.

Snowdon en *The Enduring Elixir of Economic Growth* (2004) resultando lo siguiente:

1. En el largo plazo la tasa de crecimiento en la economía mundial es conducida por descubrimientos tecnológicos en las principales economías.
2. Los países seguidores comparten innovaciones en procesos de imitación.
3. La imitación generalmente es más barata que la innovación por lo que más países prefieren copiar a inventar.
4. Relativamente los bajos costos de imitación implican que las economías seguidoras crezcan relativamente más rápido que las

economías líderes y, converjan o al menos acorten distancias con los países líderes.

5. Si la cantidad de no imitadores decrece, los costos de imitación tenderán a crecer por lo tanto las economías seguidoras crecerán menos.
6. En el largo plazo todas las economías crecerán a la tasa de descubrimiento de los países líderes.

2.3. Términos Técnicos:

- Instituciones: las reglas de juego que rigen una sociedad, o dicho de otra manera, son las limitaciones ideadas por la humanidad que dan forma a la interacción humana.
- Solides Institucional: Instituciones que han desarrollado reglas orientas al capitalismo y apertura comercial.
- Calidad Institucional: Nivel de libertad que presentan las instituciones de un país, cuánto más libre sea un país económicamente y comercialmente, mayor será su calidad.
- Reformas Institucionales: Cambios en las reglas de juego que permitan establecer parámetros de mayor crecimiento, cabe destacar que las instituciones siempre deben estar orientadas al respeto de la propiedad privada, apertura comercial y estabilidad macroeconómica.
- Cohesión Económica: Proceso de transición en que las reformas institucionales hacen efecto en todas las organizaciones logrando que estás incrementen su productividad y eficiencia a un mismo nivel en toda la superficie geográfica de un país
- Organizaciones: Entidades políticas (partidos, Senado, etc.), económicas (empresas, cooperativas, etc.), sociales (iglesias, clubs, asociaciones) y educativas (colegios, universidades) que siguen las reglas de juego dictadas por las instituciones
- Convergencia: Proceso de crecimiento económico por el cual dos o más países crecen hasta un nuevo estado estacionario.
- Estado Estacionario: El equilibrio estacionario es la condición del modelo en que finaliza el aumento del capital reflejado en la ecuación

de acumulación de capital per cápita, que termina con un capital fijo sin variaciones adicionales.

- Progreso Técnico: Desarrollo de herramientas que mejoren las función de producción generando ventajas comparativas y rendimientos crecientes a escala.
- Ventajas Comparativas: Muestra que los países tienden a especializarse en la producción y exportación de aquellos bienes que fabrican con un coste relativamente más bajo respecto al resto del mundo, en los que son comparativamente más eficientes que los demás y que tenderán a importar los bienes en los que son más ineficaces y que por tanto producen con unos costes comparativamente más altos que el resto del mundo.
- Retornos Crecientes de Escala: Los retornos o rendimientos de escala se refiere a la relación entre los aumentos de producción y los aumentos de todos los Factores Productivos simultáneamente. Se diferencia de la Ley de Rendimientos Decrecientes, en que esta última se refiere a los incrementos en la producción cuando se incrementa sólo la cantidad de los factores variables, dejando constantes las cantidades utilizadas de los otros factores (fijos).
- Externalidad: situación en la cual los costos o beneficios de producción y/o consumo de algún bien o servicio no son reflejados en el precio de mercado de los mismos. En otras palabras, son externalidades aquellas "Actividades que afectan a otros para mejor o para peor, sin que éstos paguen por ellas o sean compensados. Existen externalidades cuando los costos o los beneficios privados no son iguales a los costos o los beneficios sociales. Los dos tipos más importantes son las economías externas o las deseconomías externas.

2.4. Formulación de Hipótesis:

2.4.1 Hipótesis Principal

Si los países del este asiático con menor superficie geográfica logran aplicar reformas capitalistas que desarrollen instituciones sólidas, entonces crecerán más rápido que los países de mayor superficie geográfica pese a disponer de menos recursos naturales.

2.4.2 Hipótesis Secundarias

- Si los países con menor superficie geográfica aplican reformas capitalistas desarrollaran institucionalidad generando externalidades geográficas positivas.
- Si los países desarrollan instituciones regidas por políticas capitalistas entonces experimentarían un crecimiento económico sostenido a diferencia de aquellos países que no lo hacen.
- Si los países con menor superficie geográfica logran cohesionarse económicamente, implementan reformas institucionales y generan externalidades geográficas positivas, entonces ello les permitirá un crecimiento rápido a diferencia de los países que no lograron implementar las reformas institucionales.

2.5. Operacionalización de Variables

Para la siguiente investigación se han seleccionado las siguientes variables las cuales integrarán el modelo econométrico que demostrará la hipótesis planteada.

Variable Dependiente:

- a) Tasa Crecimiento del PBI (PBI):** Se define como la medida del crecimiento económico es usualmente utilizada para medir los resultados económicos de un país en un período de tiempo. Implícitamente, se supone que un elevado crecimiento económico es beneficioso para el

bienestar de la población, es decir que un elevado crecimiento económico sería un resultado deseado por las autoridades políticas y por la población de un país. La utilización de la medida de crecimiento económico como medida del incremento del bienestar arrastra todos los problemas que surgen de considerar al producto interno bruto como medida del bienestar. El producto bruto interno es el valor real de los bienes y servicios finales producidos en una economía. Esta variable medirá las diferentes tasas de los países seleccionados de la muestra.

VARIABLES INDEPENDIENTES:

- a) Tasa PBI Per Cápita (PBIPER):** Es un indicador comúnmente usado para estimar la riqueza económica de un país. Numerosas evidencias muestran que la renta per cápita está positivamente correlacionada con la calidad de vida de los habitantes de un país; a efectos de esta investigación la renta Per Cápita será una variable que mida los resultados de la calidad institucional, es decir a medida que los países cuenten con sólidas instituciones y apliquen las reformas adecuadas esto repercutirá en la renta Per Cápita que genere un país, por ende los países geográficamente pequeños al tener o desarrollar mejores instituciones tendrán una tasas de crecimiento Per Cápita mucho mayor al de los países geográficamente grandes.
- b) Tasa de Inflación (INFLA):** Es el incremento generalizado de los precios de bienes y servicios con relación a una moneda durante un período de tiempo determinado. Cuando el nivel general de precios sube, cada unidad de moneda alcanza para comprar menos bienes y servicios. Es decir que la inflación refleja la disminución del poder adquisitivo de la moneda: una pérdida del valor real del medio interno de intercambio y unidad de medida de una economía. Esta variable ha sido seleccionada para incorporar al modelo el efecto negativo de las distorsiones macroeconómicas originadas por las reformas institucionales.
- c) Tasa Desempleo (DESEMP):** Hace referencia a la situación del trabajador que carece de empleo y, por tanto, de salario. Por extensión es la parte de la población que estando en edad, condiciones y disposición de trabajar - población activa- carece de un puesto de trabajo, La tasa de trabajo medirá

la influencia institucional en la generación de empleo, se entiende que un país con una sólida institucionalidad deberá tener mercados desarrollados los cuales generaran la fuerza laboral suficiente.

d) Índice de Libertad Económica (ILE): La libertad económica es el derecho fundamental de todo ser humano para controlar el trabajo de su propia y característica. En una sociedad económicamente libre, los individuos son libres de trabajar, producir, consumir e invertir en cualquier manera que deseen, con la libertad que tanto protegidos por el Estado y sin restricciones por parte del Estado. En las sociedades libres económicamente, los gobiernos permiten que la mano de obra, capital y bienes de moverse libremente, y abstenerse de la coerción o restricción de la libertad más allá de la medida de lo necesario para proteger y mantener la propia libertad. En el Índice de Libertad Económica, los diez componentes de libertad económica tienen el mismo peso en la determinación de puntajes nacionales. Para un país teniendo en cuenta las reformas económicas, los componentes en los que las puntuaciones más bajas tienden a ser las más importantes en términos de proveer oportunidades significativas para mejorar el rendimiento económico. El índice de Libertad Económica está conformada por el promedio de las siguientes variables

- Libertad Comercial
- Libertad de Comercio Internacional
- Libertad Fiscal
- Gasto Público
- Libertad Monetaria
- Libertad de Inversión
- Libertad Financiera
- Derechos de Propiedad
- Ausencia de Corrupción
- Libertad de Trabajo

e) Índice de Libertades Civiles (FREECL): Índice desarrollado por The Freedom House, esta organización publica este indicador desde 1972 dentro del estudio “Freedom in the world country ratings” el cual se encarga

de evaluar las libertades, tanto políticas como civiles, en el mundo; este indicador tomar valores que fluctúan entre 1 y 7; cuanto menor es el valor de la variable, mayor es el nivel de las libertades civiles. Para valores entre 1.0 y 2.5 los países son considerados como “libres”, entre 3.0 y 5.5 “parcialmente libres” y por encima de 5.5 “no libres”. Este indicador resalta el importante efecto de las instituciones en el crecimiento económico, el impacto esperado de esta variable será negativo puesto que cuando menos sean los valores que se tomen, mayores serán los niveles de libertad.



CAPITULO III METODOLOGÍA

3.1 Diseño Metodológico

3.1.1 Tipo de Investigación

El tipo de investigación es descriptiva puesto que el objetivo de esta investigación consiste en llegar a conocer los efectos de las Instituciones en el crecimiento económico; además se busca identificar la relación que existe entre las variables escogidas y su influencia sobre el crecimiento.

En esta investigación se han recogido los datos relacionados con la hipótesis para luego analizarla minuciosamente a fin de extraer generalizaciones significativas que expliquen la hipótesis propuesta.

En relación al diseño metodológico la presente investigación es de carácter analítico puesto que el estudio se basa en una correlación la cual busca que las variables puedan hallar una estrecha relación entre sí.

3.1.2 Procedimientos de contratación de hipótesis

Para contrastar las hipótesis se ha utilizado un modelo lineal múltiple teniendo para tal efecto la siguiente relación $Y = F(X)$

Los datos fueron procesados en el software estadístico E-Views 5.0, considerando lo siguiente:

- **Coeficiente de determinación (R^2):**

Es una medida que nos sirve para evaluar la bondad de ajuste del modelo a los datos, ya que mide que porcentaje de la variable en estudio es explicada por las variables independientes que participan en el modelo ajustado.

- **Durbin Watson (dw):**

Prueba estadística que se usa para detectar la presencia de autocorrelación en los modelos de regresión.

- **Prueba T-student (Prueba de significancia):**

La Prueba T-student sirve para probar la validez de los parámetros que conforman el modelo en estudio.

- **Prueba F (prueba de validez del modelo):** Se denomina así a cualquier prueba estadística que sirve para ver la validez del modelo en estudio.

3.2 Población y muestra

3.2.1 Población

Distribución de la Población

Región	Países	Población	Extensión	Densidad hab/km ²
Asia	Japón	126.874.000	377.835,00	335,79
	Corea del Sur	48.636.068	99.720,00	487,70
	Filipinas	94.852.000	300.000,00	276,00
	Tailandia	65.493.298	513.115,00	125,90
	China	1.339.724.852	9.596.961,00	140,00
	India	1.241.492.000	3.287.595,00	355,00
América del Sur	Perú	30.165.000	1.285.215,00	21,96
	Chile	17.402.630	756.102,40	23,01

Fuente: Banco Mundial

Elaboración: Propia

3.2.2 Muestra:

Distribución de la muestra de los países en estudio: Japón, Corea del Sur (1980 – 2010)

PAIS	JAPON					COREA DEL SUR				
	AÑO	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP	FREECL	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP
1980	2,82	2,01	7,81	2,02	1,00	-1,49	-3,01	15,71	23,05	5,00
1981	4,18	3,41	4,91	2,28	1,00	6,16	4,52	10,34	22,62	5,00
1982	3,38	2,68	2,74	2,29	1,00	7,33	5,68	7,19	24,73	5,00
1983	3,06	2,36	1,89	2,67	1,00	10,77	9,15	3,42	26,83	5,00
1984	4,46	3,80	2,25	2,68	1,00	8,10	6,78	2,31	28,57	5,00
1985	6,33	5,69	2,05	2,63	1,00	6,80	5,76	2,46	29,03	4,00
1986	2,83	2,21	0,62	2,76	1,00	10,62	9,60	2,75	33,27	4,00
1987	4,11	3,60	0,12	2,88	1,00	11,10	10,06	3,05	37,38	4,00
1988	7,15	6,69	0,65	2,53	1,00	10,64	9,59	7,15	39,06	3,00
1989	5,37	4,94	2,29	2,25	1,00	6,74	5,72	5,70	36,26	3,00
1990	5,57	5,21	3,07	2,10	1,00	5,48	3,53	11,79	3,67	3,00
1991	3,32	3,00	3,27	2,06	2,00	4,77	2,84	6,36	2,56	3,00
1992	0,82	0,57	1,71	2,16	2,00	6,65	4,75	10,21	2,56	3,00
1993	0,17	-0,08	1,27	2,54	2,00	7,57	5,67	10,22	2,20	2,00
1994	0,86	0,52	0,69	2,89	2,00	7,56	5,68	8,98	2,10	2,00
1995	1,88	1,49	-0,12	3,15	2,00	4,05	2,26	7,16	2,60	2,00
1996	2,64	2,37	0,13	3,38	2,00	6,19	4,38	13,23	3,60	2,00
1997	1,56	1,30	1,77	3,37	2,00	7,39	5,58	4,67	3,60	2,00
1998	-2,05	-2,30	0,67	4,08	2,00	4,03	2,30	4,01	4,29	2,00
1999	-0,14	-0,33	-0,33	4,68	2,00	5,22	3,53	3,68	4,29	2,00
2000	2,86	2,68	-0,71	4,77	2,00	3,77	2,17	4,39	4,29	2,00
2001	0,18	-0,04	-0,76	5,03	2,00	8,37	6,77	3,81	4,29	2,00
2002	0,26	0,03	-0,90	5,38	2,00	8,28	6,74	3,77	4,40	2,00
2003	1,41	1,20	-0,25	5,22	2,00	9,32	7,83	4,25	7,90	2,00
2004	2,74	2,71	-0,01	4,68	2,00	9,27	7,77	5,80	7,80	2,00
2005	1,93	1,92	-0,27	4,41	2,00	9,82	8,35	6,37	7,20	2,00
2006	2,04	2,05	0,24	4,10	2,00	4,93	3,54	8,35	6,80	2,00
2007	2,36	2,35	0,06	3,88	2,00	9,10	7,65	10,88	10,70	2,00
2008	-1,20	-1,11	1,38	3,99	2,00	8,81	8,26	11,99	10,80	2,00
2009	-5,23	-6,18	-1,35	5,03	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00
2010	4,00	5,21	-0,72	5,10	2,00	0,00	0,00	0,00	0,00	2,00

Distribución de la muestra de los países en estudio: Filipinas y Tailandia (1980 – 2010)

PAIS	FILIPINAS					TAILANDIA				
	AÑO	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP	FREECL	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP
1980	5,15	2,24	18,20	4,80	5,00	5,17	2,98	19,70	0,89	4,00
1981	3,42	0,57	13,08	5,40	5,00	5,91	3,77	12,66	1,30	4,00
1982	3,62	0,77	10,22	5,50	4,00	5,35	3,30	5,26	2,53	4,00
1983	1,87	-0,91	10,03	4,89	5,00	5,58	3,58	3,73	2,90	4,00
1984	-7,32	-9,84	50,34	7,00	4,00	5,75	3,76	0,86	4,78	4,00
1985	-7,31	-9,80	23,10	6,07	3,00	4,65	2,68	2,43	3,70	4,00
1986	3,42	0,65	0,75	6,40	2,00	5,53	3,53	1,84	3,50	3,00
1987	4,31	1,55	3,79	9,10	2,00	9,52	7,45	2,50	5,77	3,00
1988	6,75	3,97	8,76	8,34	3,00	13,29	11,24	3,80	3,04	3,00
1989	6,21	3,50	10,59	8,42	3,00	12,19	10,37	5,36	1,39	3,00
1990	3,04	0,48	12,68	8,13	3,00	11,17	9,63	5,86	2,21	3,00
1991	-0,58	-2,97	18,49	8,99	3,00	8,56	7,36	5,71	2,70	4,00
1992	0,34	-2,01	8,59	8,64	3,00	8,08	7,13	4,14	1,40	4,00
1993	2,12	-0,22	6,88	8,87	4,00	8,25	7,43	3,31	1,50	5,00
1994	4,39	2,03	8,36	8,43	4,00	8,99	8,15	5,05	1,35	5,00
1995	4,68	2,33	6,71	8,36	4,00	9,24	8,28	5,82	1,10	4,00
1996	5,85	3,49	7,51	7,41	3,00	5,90	4,83	5,81	1,07	3,00
1997	5,19	2,87	5,59	7,85	3,00	-1,37	-2,46	5,63	0,87	3,00
1998	-0,58	-2,74	9,27	9,38	3,00	-10,51	-11,56	7,99	3,40	3,00
1999	3,40	0,86	5,95	9,43	3,00	4,45	3,20	0,28	2,96	3,00
2000	5,97	2,20	3,95	11,19	3,00	4,75	3,51	1,59	2,39	3,00
2001	1,76	0,74	6,80	10,95	3,00	2,17	0,98	1,63	2,60	3,00
2002	4,45	1,50	3,00	11,50	3,00	5,32	4,11	0,70	1,80	3,00
2003	4,93	2,85	3,45	11,21	3,00	7,14	5,95	1,80	1,54	3,00
2004	6,38	4,61	5,98	11,93	3,00	6,34	5,23	2,76	1,51	3,00
2005	4,95	2,81	7,63	7,74	3,00	4,60	3,60	4,54	1,35	3,00
2006	5,34	3,35	6,24	7,97	3,00	5,15	4,19	4,64	1,22	4,00
2007	7,05	4,77	2,83	7,39	3,00	4,93	4,24	2,24	1,18	4,00
2008	3,73	2,40	9,31	7,33	3,00	2,46	1,78	5,47	1,18	4,00
2009	1,06	-0,54	3,23	7,47	3,00	-2,25	-2,95	-0,85	1,17	4,00
2010	1,10	5,83	3,20	7,50	3,00	-2,20	7,15	-0,90	1,50	4,00

**Distribución de la muestra de los países en estudio: China e India
(1980 – 2010)**

PAIS	CHINA					INDIA				
	AÑO	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP	FREECL	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP
1980	7,80	6,46	6,00	4,90	6,00	6,74	4,37	11,37	7,60	2,00
1981	5,20	3,86	2,40	3,80	6,00	6,00	3,66	13,12	7,40	3,00
1982	9,10	7,51	1,90	3,20	6,00	3,47	1,22	7,89	6,80	3,00
1983	10,90	9,31	1,50	2,30	6,00	7,30	5,01	11,87	6,40	3,00
1984	15,20	13,70	2,80	1,90	6,00	3,82	1,66	8,32	6,20	3,00
1985	13,50	11,96	9,30	1,80	6,00	5,23	3,11	5,56	6,00	3,00
1986	8,80	7,19	6,50	2,00	6,00	4,77	2,52	8,73	5,80	3,00
1987	11,60	9,82	7,22	2,00	6,00	3,96	1,77	8,80	5,20	3,00
1988	11,30	9,52	18,74	2,00	6,00	9,64	7,36	9,89	4,60	3,00
1989	4,10	2,52	18,33	2,60	7,00	5,95	3,79	6,16	4,20	3,00
1990	3,80	2,29	3,06	2,50	7,00	5,53	3,42	8,97	4,00	3,00
1991	9,20	7,72	3,54	2,30	7,00	1,06	-0,92	13,87	3,67	4,00
1992	14,20	12,81	6,34	2,30	7,00	5,48	3,53	11,79	3,67	4,00
1993	14,00	12,70	14,58	2,60	7,00	4,77	2,84	6,36	2,56	4,00
1994	13,10	11,83	24,24	2,80	7,00	6,65	4,75	10,21	2,56	4,00
1995	10,90	9,70	16,90	2,90	7,00	7,57	5,67	10,22	2,20	4,00
1996	10,00	8,85	8,32	3,00	7,00	7,56	5,68	8,98	2,10	4,00
1997	9,30	8,19	2,81	3,10	7,00	4,05	2,26	7,16	2,60	4,00
1998	7,80	6,77	-0,84	3,10	6,00	6,19	4,38	13,23	3,60	3,00
1999	7,60	6,67	-1,41	3,10	6,00	7,39	5,58	4,67	3,60	3,00
2000	8,40	7,55	0,26	3,10	6,00	4,03	2,30	4,01	4,29	3,00
2001	8,30	7,52	0,72	3,60	6,00	5,22	3,53	3,68	4,29	3,00
2002	9,10	8,37	-0,77	4,00	6,00	3,77	2,17	4,39	4,29	3,00
2003	10,00	9,32	1,16	4,30	6,00	8,37	6,77	3,81	4,29	3,00
2004	10,10	9,45	3,88	4,20	6,00	8,28	6,74	3,77	4,40	3,00
2005	11,30	10,65	1,82	4,20	6,00	9,32	7,83	4,25	7,90	3,00
2006	12,70	12,07	1,46	4,10	6,00	9,27	7,77	5,80	7,80	3,00
2007	14,20	13,61	4,75	4,00	6,00	9,82	8,35	6,37	7,20	3,00
2008	9,60	9,04	5,86	4,00	6,00	4,93	3,54	8,35	6,80	3,00
2009	9,10	8,65	-0,70	4,30	6,00	9,10	7,65	10,88	10,70	3,00
2010	10,40	9,73	3,31	4,10	6,00	8,81	8,26	11,99	10,80	3,00

**Distribución de la muestra de los países en estudio: Perú y Chile (1980
– 2010)**

PAIS	PERÚ					CHILE				
	AÑO	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP	FREECL	PBI	PBIPER	INFLA	DESEMP
1980	3,08	0,49	66,69	7,10	4,00	8,15	6,60	31,00	10,41	6,00
1981	7,18	4,56	59,15	6,80	3,00	4,74	3,17	10,00	11,31	6,00
1982	-0,60	-2,97	75,43	6,60	3,00	-10,32	-11,71	8,84	19,60	6,00
1983	-11,80	-13,85	64,45	9,00	3,00	-3,79	-5,32	11,25	14,65	6,00
1984	5,20	2,79	111,15	8,90	3,00	7,97	6,22	13,49	13,89	7,00
1985	2,80	0,48	110,21	6,50	3,00	7,12	5,36	17,63	12,17	7,00
1986	10,00	7,55	163,40	5,30	3,00	5,60	3,85	21,06	8,73	7,00
1987	8,00	5,63	77,92	4,80	3,00	6,59	4,82	25,25	7,90	7,00
1988	-8,70	-10,66	85,82	6,50	3,00	7,31	5,50	28,96	6,26	7,00
1989	-11,70	-13,55	667,02	7,90	4,00	10,56	8,66	33,89	5,32	6,00
1990	-5,14	-7,08	7481,66	8,55	4,00	3,70	1,88	0,00	5,66	2,00
1991	2,17	0,15	409,53	5,79	5,00	7,97	6,03	0,00	5,27	2,00
1992	-0,43	-2,33	73,53	9,43	5,00	12,28	10,23	8,84	4,41	2,00
1993	4,76	2,82	48,58	9,94	5,00	6,99	5,06	11,25	4,49	2,00
1994	12,82	10,78	23,74	8,93	4,00	5,71	3,88	13,49	5,87	2,00
1995	8,61	6,68	11,13	7,07	4,00	10,63	8,83	17,63	4,71	2,00
1996	2,52	0,74	11,54	7,04	3,00	7,41	5,79	21,06	6,33	2,00
1997	6,86	5,05	8,56	7,73	4,00	6,61	5,10	25,25	6,12	2,00
1998	-0,66	-2,29	7,25	7,75	4,00	3,23	1,86	28,96	6,34	2,00
1999	0,91	-0,67	3,47	7,97	4,00	-0,76	-2,01	33,89	9,81	2,00
2000	2,95	1,42	3,76	7,36	4,00	4,49	3,21	29,78	9,16	2,00
2001	0,21	-1,19	1,98	7,88	3,00	3,38	2,16	36,26	9,13	2,00
2002	5,02	3,63	0,19	7,70	3,00	2,18	1,02	41,86	8,94	1,00
2003	4,03	2,73	2,26	8,43	3,00	3,92	2,77	47,18	8,50	1,00
2004	4,98	3,72	3,66	9,03	3,00	6,04	4,91	52,58	8,81	1,00
2005	6,83	5,60	1,62	8,69	3,00	5,56	4,46	56,91	8,00	1,00
2006	7,74	6,55	2,00	7,43	3,00	4,59	3,53	61,10	7,69	1,00
2007	8,87	7,75	1,78	6,72	3,00	4,60	3,57	64,85	7,14	1,00
2008	9,76	8,66	5,79	6,76	3,00	3,69	2,66	68,16	7,80	1,00
2009	0,85	-0,20	2,94	8,10	3,00	-1,53	-2,61	70,44	9,69	1,00
2010	8,78	7,63	1,53	7,90	3,00	5,20	4,23	73,14	8,70	1,00

Dentro de la muestra no se ha considerado el Índice de Libertad Económica debido a que los resultados no reflejaban un grado de significación representativo.

3.3 Técnicas de Recolección de Datos

3.3.1 Descripción de los métodos, técnicas e instrumentos: El método de recolección fue a través de datos secundarios los cuales son registros escritos que proceden también de un contacto con la práctica, pero que ya han sido elegidos y procesados por otros investigadores.

3.3.2 Procedimientos de Comprobación de la validez y confiabilidad de los instrumentos: Las variables de la presente investigación han sido extraídas de la base de datos del Banco Mundial, así como de The Freedom House y Heritage Foundation; estas son organizaciones que disponen de diversas variables e indicadores además de realizar diversos tipos de investigaciones.

3.4 Técnicas para el Procesamiento y análisis de la información

Al ser un tipo de investigación cuantitativa se procedió a la comprobación de validez mediante la comparación de variables entre grupos de estudio y de control sin aplicar o manipular las variables, estudiando éstas según se dan naturalmente en los grupos.

3.5 Aspectos Éticos

Se ha respetado los derechos de autor de las diversas investigaciones usadas como base para la formulación y elaboración del presente documento, destacando el nombre de cada investigación, el nombre del autor y el año de publicación a fin de dejar constancia que sus trabajos de investigación fueron la base de esta investigación.

CAPITULO IV RESULTADOS

4.1 Resultados

4.1.1 Contraste de Hipótesis

Para contrastar la hipótesis planteada en el presente trabajo de investigación se ha usado la Prueba T de Student, como la Prueba F de Fischer.

Si los países del este asiático con menor superficie geográfica logran aplicar reformas capitalistas que desarrollen instituciones sólidas, entonces crecerán más rápido que los países de mayor superficie geográfica pese a disponer de menos recursos naturales.

Pasos

1. Formular la hipótesis nula H_0 :
Si los países del este asiático con menor superficie geográfica logran aplicar reformas capitalistas que desarrollen instituciones sólidas, entonces **NO** crecerán más rápido que los países de mayor superficie geográfica pese a disponer de menos recursos naturales.
$$H_0: \beta_1 = \beta_2 = \beta_3 = \beta_4 = 0$$
2. Hipótesis alternante H_1 :
Si los países del este asiático con menor superficie geográfica logran aplicar reformas capitalistas que desarrollen instituciones sólidas, entonces **SI** crecerán más rápido que los países de mayor superficie geográfica pese a disponer de menos recursos naturales.
$$H_1: \beta_1 \neq \beta_2 \neq \beta_3 \neq \beta_4 \neq 0$$
3. Nivel de significación $\alpha = 5\%$, es la probabilidad de rechazar la hipótesis nula siendo verdadero, el software por defecto trabaja con $\alpha = 5\%$.

4. Prueba Estadística: para tal efecto se usará una prueba paramétrica, toda vez que se cuenta con datos de las variables a trabajar, teniendo para tal caso, la siguiente función: $y = f(x_i)$

Siendo y la variable dependiente o variable en estudio, formulando la siguiente ecuación econométrica:

Planteándose el siguiente modelo paramétrico:

$$PBIY_t = \beta_0 + \beta_1 PBIPER + \beta_2 INFLA + \beta_3 DESEMP + \beta_4 FREECL + \varepsilon_t$$

Donde:

Y = PBI (Tasa de crecimiento del Producto Bruto Interno) es la variable dependiente.

X_1 = PBIPER = Tasa del PBI per cápita

X_2 = INFLA = Inflación

X_3 = DESEMP = Desempleo

X_4 = FREECL = Índice de Libertades Civiles

ε_1 = Error estándar

A fin de estimar el modelo se ha elegido el modelo de Mínimos Cuadrados Ordinarios (MCO); por otro lado se ha aplicado los contrastes de heterocedasticidad a través de la prueba de White y autocorrelación con Durbin Watson. Antes de realizar la estimación se detectaron variables no estacionarias; a fin de comprobar la estacionalidad de las variables se halló la raíz unitaria de las variables no estacionarias mediante el test de Dickey-Fuller Aumentada (ADF). Finalmente se usó el método de cointegración de variables usando primeras diferencias para convertirlas en variables estacionarias.

El primer país seleccionado es Japón, un país con un territorio geográfico pequeño, con un acelerado crecimiento durante los últimos treinta años y que hoy en día es la tercera potencia mundial; cabe resaltar que esta economía se ha destacado por respetar siempre las reglas de juego en la economía, por mantener apertura comercial y por ser un país intensivo en tecnología.

Japón

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 1.79 + 0.90X_1 - 0.03X_2 - 0.10X_3 - 0.57X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula, es decir el modelo explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, al presentar una correlación negativa el FREECL indica que Japón cuenta con libertades civiles de un país libre; por otro lado se muestra que una correlación negativa entre la tasa de crecimiento del PBI y las tasas de inflación y desempleo.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coeficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 99.27$$

Decimos que el 99% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro N° 1: Japón

Dependent Variable: PBI
Method: Least Squares
Date: 04/15/12 Time: 22:27
Sample (adjusted): 1981 2010
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.792359	0.277169	6.466659	0.0000
PBIPER	0.904043	0.026071	34.67576	0.0000
DINFLA	-0.038144	0.048308	-0.789594	0.0172
DESEMP	-0.105671	0.052127	-2.027189	0.0434
FREECL	-0.570586	0.142683	-3.998981	0.0005
R-squared	0.992711	Mean dependent var		2.229296
Adjusted R-squared	0.991545	S.D. dependent var		2.564671
S.E. of regression	0.235823	Akaike info criterion		0.099544
Sum squared resid	1.390316	Schwarz criterion		0.333077
Log likelihood	3.506840	F-statistic		851.2377
Durbin-Watson stat	1.605189	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Elaboración Propia

Corea del Sur

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 10.16 + 1.10X_1 - 0.85X_2 - 1.67X_3 - 0.81X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula, es decir el modelo explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, al presentar una correlación negativa el FREECL indica que Corea del Sur cuenta con libertades civiles de un país libre; por otro lado se muestra que una correlación negativa entre la tasa de crecimiento del PBI y las tasas de inflación y desempleo.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coefficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 93.09$$

Decimos que el 93% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro N° 2: Corea del Sur

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 04/15/12 Time: 12:56
 Sample (adjusted): 1981 2010
 Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	10.16795	2.446578	-4.155990	0.0003
PBIPER	1.103248	0.182932	6.030918	0.0000
DINFLA	-0.859921	0.228226	-3.767841	0.0009
DESEMP	-1.672886	0.543917	3.075628	0.0050
FREECL	-0.811644	0.326402	-2.486637	0.0199
R-squared	0.930958	Mean dependent var		0.255004
Adjusted R-squared	0.887912	S.D. dependent var		4.721407
S.E. of regression	2.637608	Akaike info criterion		4.928634
Sum squared resid	173.9244	Schwarz criterion		5.162167
Log likelihood	-68.92951	F-statistic		16.98059
Durbin-Watson stat	1.841988	Prob(F-statistic)		0.000001

Fuente: Elaboración Propia

TAILANDIA

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 1.75 + 0.98X_1 - 0.07X_2 + 0.38X_3 - 0.45X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se acepta la hipótesis nula, es decir el modelo no explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, pese a que Tailandia presenta una correlación negativa el

FREECL indicando que cuenta con libertades civiles de un país libre las probabilidades son muy altas y no se ajustan al nivel de significancia.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coeficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 83.76$$

Decimos que el 83% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles, sin embargo el único factor que cumple las predicciones del modelo es el institucional al tener una correlación negativa.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor no es alto se concluye que el modelo propuesto no es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro Nº 4: Tailandia

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 04/15/12 Time: 22:57
 Sample (adjusted): 1981 2010
 Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	1.753910	2.334930	0.751162	0.4596
PBIPER	0.989611	0.087658	11.28947	0.0000
DINFLA	-0.079393	0.136078	-0.583443	0.5648
DESEMP	0.381415	0.328001	1.162848	0.2559
FREECL	-0.454386	0.586647	-0.774547	0.4459
R-squared	0.837659	Mean dependent var	5.298065	
Adjusted R-squared	0.811685	S.D. dependent var	4.744780	
S.E. of regression	2.059012	Akaike info criterion	4.433341	
Sum squared resid	105.9882	Schwarz criterion	4.666874	
Log likelihood	-61.50012	F-statistic	32.24927	
Durbin-Watson stat	0.948606	Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: Elaboración Propia

FILIPINAS

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = -0.21 + 0.88X_1 - 0.01X_2 + 0.15X_3 - 0.35X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se acepta la hipótesis nula, es decir el modelo no explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, pese a que Tailandia presenta una correlación negativa el FREECL indicando que cuenta con libertades civiles de un país libre las probabilidades son muy altas y no se ajustan al nivel de significancia.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coeficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 85.76$$

Decimos que el 85% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles, sin embargo ninguna de las variables presenta la correlación planteada en el modelo, lo cual indica que Filipinas no ha desarrollado sólidas políticas institucionales que le permitan un mayor crecimiento.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor no es alto se concluye que el modelo propuesto no es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro Nº 5: Filipinas

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 04/15/12 Time: 23:12
 Sample (adjusted): 1981 2010
 Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-0.211139	2.463983	-0.085690	0.9324
PBIPER	0.881655	0.076967	11.45503	0.0000
DINFLA	-0.019913	0.026825	-0.742339	0.4648
DESEMP	0.155902	0.172069	0.906045	0.3736
FREECL	0.357126	0.451529	0.790926	0.4364
R-squared	0.857610	Mean dependent var		2.983981
Adjusted R-squared	0.834827	S.D. dependent var		3.490381
S.E. of regression	1.418541	Akaike info criterion		3.688146
Sum squared resid	50.30644	Schwarz criterion		3.921679
Log likelihood	-50.32219	F-statistic		37.64350
Durbin-Watson stat	1.041728	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Elaboración Propia

CHINA

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 2.75 + 0.96X_1 + 0.006X_2 - 0.44X_3 + 0.01X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se acepta la hipótesis nula, es decir el modelo no explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, pese a que Tailandia presenta una correlación negativa el FREECL indicando que cuenta con libertades civiles de un país libre las probabilidades son muy altas y no se ajustan al nivel de significancia.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coeficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 99.6$$

Decimos que el 99% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles, sin embargo la variable institucional no está correlacionada negativamente por el modelo lo cual implica que el desarrollo institucional no es sólido.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas

Cuadro N° 6: China

Dependent Variable: PBI

Method: Least Squares

Date: 04/15/12 Time: 23:18

Sample (adjusted): 1981 2010

Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.759923	0.548613	5.030729	0.0000
PBIPER	0.965007	0.013447	71.76391	0.0000
DINFLA	0.006933	0.007376	0.939913	0.3563
DESEMP	-0.444505	0.041996	-10.58446	0.0000
FREECL	0.010529	0.075783	0.138931	0.8906
R-squared	0.996827	Mean dependent var		10.09333
Adjusted R-squared	0.996320	S.D. dependent var		2.831100
S.E. of regression	0.171754	Akaike info criterion		-0.534497
Sum squared resid	0.737484	Schwarz criterion		-0.300965
Log likelihood	13.01746	F-statistic		1963.611
Durbin-Watson stat	0.543776	Prob(F-statistic)		0.000000

Fuente: Elaboración Propia

INDIA

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 3.64 + 0.94X_1 + 0.04X_2 - 0.10X_3 - 0.42X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se rechaza la hipótesis nula, es decir el modelo explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico, al presentar una correlación negativa el FREECL indica que

India cuenta con libertades civiles de un país libre; por otro lado se muestra que una correlación negativa entre la tasa de crecimiento del PBI y la tasa de desempleo.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coefficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 99.92$$

Decimos que el 99% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles; el país está en una etapa de transición institucional que generará un mayor crecimiento en el largo plazo

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas

Cuadro N° 7: India

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 04/15/12 Time: 23:27
 Sample: 1980 2010
 Included observations: 31

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	3.642708	0.565872	6.437338	0.0000
PBIPER	0.941445	0.025066	37.55857	0.0000
DINFLA	0.045164	0.018716	2.413119	0.0232
DESEMP	-0.100697	0.034144	-2.949214	0.0067
FREECL	-0.429140	0.151038	-2.841278	0.0086
R-squared	0.984657	Mean dependent var	6.259687	
Adjusted R-squared	0.982296	S.D. dependent var	2.187076	
S.E. of regression	0.291003	Akaike info criterion	0.515726	
Sum squared resid	2.201757	Schwarz criterion	0.747014	
Log likelihood	-2.993753	F-statistic	417.1363	
Durbin-Watson stat	1.187266	Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: Elaboración Propia

PERÚ

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 2.39 + 0.98X_1 + 7.25E-05X_2 - 0.168X_3 + 0.19X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se acepta la hipótesis nula, es decir el modelo no explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coefficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 99.81$$

Decimos que el 99% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles; se infiere que las políticas institucionales no contribuyen a un mayor crecimiento.

Prueba de F (valides del modelo).

Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro Nº 8: Perú

Dependent Variable: PBI
Method: Least Squares
Date: 04/15/12 Time: 23:51
Sample (adjusted): 1981 2010
Included observations: 30 after adjustments

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.392202	0.613257	3.900813	0.0006
PBIPER	0.984163	0.013815	71.24115	0.0000
DINFLA	7.25E-05	0.000123	0.591145	0.5597
DESEMP	-0.168167	0.077226	-2.177590	0.0391
FREECL	0.192380	0.136315	1.411298	0.1705
R-squared	0.995486	Mean dependent var		3.094515
Adjusted R-squared	0.994764	S.D. dependent var		6.147438
S.E. of regression	0.444831	Akaike info criterion		1.368767
Sum squared resid	4.946867	Schwarz criterion		1.602300

Log likelihood	-15.53151	F-statistic	1378.387
Durbin-Watson stat	0.343580	Prob(F-statistic)	0.000000

Fuente: Elaboración Propia

CHILE

Teniendo el siguiente modelo estimado:

$$Y = 2.15 + 0.99X_1 - 0.005X_2 - 0.073X_3 + 0.07X_4$$

Decisión:

Con un nivel de significación del 5%, se acepta la hipótesis nula, es decir el modelo no explica la influencia de las instituciones en el crecimiento económico.

Análisis de Indicadores que me dan la consistencia y valides del modelo planteado y de la hipótesis a probar:

Coeficiente de determinación (R^2)

$$R^2 = 99.82$$

Decimos que el 99% del PBI, está siendo explicado por las variables independientes, tales como el PBI Per Cápita, Tasa de Inflación, Desempleo y el índice de libertades civiles; se infiere que las políticas institucionales no contribuyen a un mayor crecimiento por encontrarse en una etapa de transición.

Prueba de F (valides del modelo).

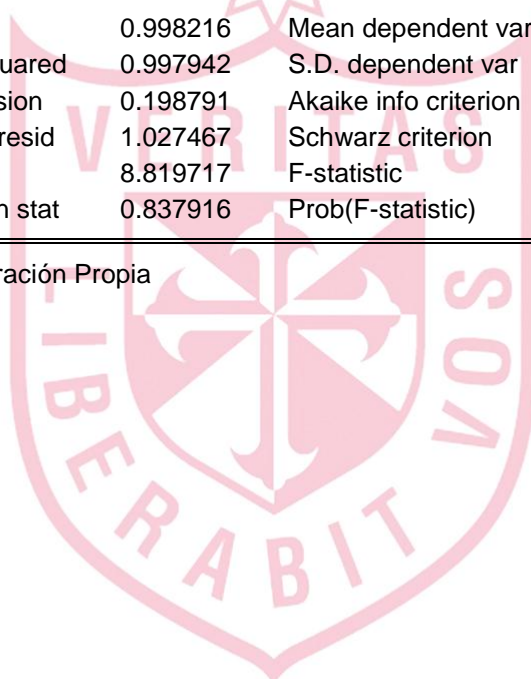
Como el valor es alto se concluye que el modelo propuesto es válido, para lo cual se adjunta las evidencias del caso, conformado por las corridas.

Cuadro Nº 9: Chile

Dependent Variable: PBI
 Method: Least Squares
 Date: 04/16/12 Time: 00:07
 Sample: 1980 2010
 Included observations: 31

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	2.158501	0.240789	8.964299	0.0000
PBIPER	0.993690	0.013879	71.59672	0.0000
DINFLA	-0.005096	0.001881	-2.709626	0.0118
DESEMP	-0.073069	0.020092	-3.636766	0.0012
FREECL	0.072224	0.025862	2.792640	0.0097
R-squared	0.998216	Mean dependent var	4.832339	
Adjusted R-squared	0.997942	S.D. dependent var	4.381815	
S.E. of regression	0.198791	Akaike info criterion	-0.246433	
Sum squared resid	1.027467	Schwarz criterion	-0.015145	
Log likelihood	8.819717	F-statistic	3637.471	
Durbin-Watson stat	0.837916	Prob(F-statistic)	0.000000	

Fuente: Elaboración Propia



CAPITULO V DISCUSIÓN, CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES

5.1 Discusión

Los resultados obtenidos varían de acuerdo al país, sin embargo es importante precisar que los países con mayor crecimiento son los que han presentado una fuerte correlación entre el crecimiento y las libertades civiles.

Tanto Japón como Corea del Sur muestran una mayor desarrollo debido a su solides institucional, hecho que contribuye a un mayor Per Cápita, un manejo eficiente de la política monetaria (control de la inflación) y en un incremento del empleo, estos dos países son geográficamente pequeños y han logrado crecer a tasas altas pese a sus limitaciones (recursos naturales).

Sin embargo es importante mencionar que también existen países que geográficamente son pequeños pero que no han obtenido los mismos resultados económicos que Corea del Sur o Japón, ya que tanto Tailandia como Filipinas ostentan un Per Cápita menor y tasas mayores de inflación como producto de políticas monetarias inadecuadas, a efectos de contraste se infiere que el desarrollo institucional es mucho menor que Corea del Sur y Japón, la injerencia política de antaño no permitió que ni Tailandia ni Filipinas llegasen al mismo estado estacionario.

En China e India el desarrollo institucional es parecido al de Japón y de Corea del Sur, estos países han aplicado reformas institucionales desde hace un tiempo, sin embargo los resultados no han sido los mismos debido a que hay regiones que han crecido más que otras convirtiéndose en ejes económicos al concentrar la mayor parte de la inversión mientras las demás regiones continúan en un proceso de transición, los países geográficamente pequeños han crecido más uniformemente debido a que la geografía se convirtió en una externalidad positivas pese a que los otro países también desarrollaron sus instituciones.

Perú y Chile son países que se han destacado por un crecimiento constante en la última década, pese a que en la década de los 50 tenían un

escenario más favorables que la mayoría de las economías asiáticas no pudieron despegar por las falencias institucionales, en ese entonces orientadas a ideología socialista, en la actualidad sus índices de libertad se han incrementado pero al igual que los países geográficamente grandes se encuentran en un proceso de transición.

Es evidente que el crecimiento económico va de la mano con el crecimiento del ingreso per cápita; los países del este asiático con mayor desarrollo han experimentado un incremento constante en sus ingresos.

El captar mayores ingresos es signo que la inversión es intensiva en el país, dicha inversión no sólo proviene de los flujos gubernamentales, ya que en un país con instituciones sólidas donde se promueva la apertura comercial, el respeto a la propiedad privada y donde no se alteren las reglas de juego se creará un interesante eje económico que se irá desarrollando a medida que las reformas institucionales se vayan aferrando como los cimientos de la economía.

Un país con sólidas instituciones procurará la creación de organizaciones que se encarguen de crear un escenario capaz de captar flujos internacionales de inversión; en otras palabras las organizaciones serán las que deberán formular las reglas de juego que se deberán seguir y cumplir a fin de obtener los máximos beneficios.

Un escenario ideal debe presentar estabilidad macroeconómica con la finalidad que las firmas y los consumidores tengan el mismo poder de negociación y que la oferta y demanda sea la que determine el nivel de precios y producción; si no se regula la inflación entonces el escenario presentará distorsiones que afectarán a los consumidores puesto que sus ingresos se verán mermados por el alza de los precios y su poder adquisitivo no les permitirá que alcancen su consumo óptimo.

La organización que vele por la estabilidad monetaria deberá diseñar las reformas que le ayuden a mantener la inflación en un rango adecuado, al ser esta la principal función de dicha organización deberá dejar de lado el control de otras herramientas como el tipo de cambio.

En un escenario donde no hay distorsiones inflacionarias que afecten el crecimiento económico se generará fuertes incentivos de inversión debido

a que el precio de los bienes será determinado por la oferta y demanda, sumado al desarrollo institucional orientado al respeto por la propiedad privada y a la apertura comercial, se podrá concentrar flujos nacionales e internacionales de inversión que empezarán a desarrollar industrias, teniendo en cuenta que los países del este asiático no se caracterizaron por ser intensivos en recursos naturales se puede desprender que este proceso conllevó al desarrollo de industrias manufactureras intensivos en capital.

Si bien en un principio se desarrollará manufactura de imitación a medida que se sigan captando flujos internacionales de inversión dicha industria evolucionará y empezará a destinar parte de la inversión en investigación y desarrollo hasta volverse intensiva en tecnología.

El desarrollo de las firmas conlleva a una reducción del desempleo, lo cual repercute de forma positiva en el mercado laboral de un país; en los países del este asiático al experimentarse un elevado crecimiento se experimentó un incremento del empleo, la diferencia con otros países que también experimentaron crecimiento fue que el empleo se centro en capital humano calificado que pudiera desarrollar mayor tecnología.

La diferencia entre el crecimiento de los países del este asiático con el resto de países no solo radica en las reformas empleadas para convertirse en países intensivos en capital y tecnología, ni en las organizaciones gubernamentales que se encarguen del control económico, jurídico y social sino radica en el grado de institucionalidad que pudieron desarrollar.

El mayor crecimiento se dio porque las instituciones tenían mayor solidez y porque dicha solidez supo complementarse con el factor geográfico el cual jugó un papel determinante.

¿Por qué? Los países del este asiático con menor superficie crecieron más rápido que el resto de países asiáticos, la razón es porque la orientación de sus instituciones y el papel que jugaron sus organizaciones permitieron el desarrollo de 7 ventajas comparativas.

- Homogeneidad Cultural
- Menores costos en el desarrollo de Infraestructura

- Acumulación de Capital Humano
- Mercados con Mayor Competitividad
- Menores Costos de Transporte y Comercio Internacional
- Investigación y Desarrollo
- Rápida Cohesión Institucional

1. Homogeneidad Cultural: La primera ventaja de los países con menor superficie geográfica radica en que presentan culturas similares, con las mismas tradiciones, costumbres, doctrinas religiosas y/o raza.

La cultura es mucho más importante de lo que muchos creen, para que un país crezca no sólo bastan las reformas gubernamentales es importante que las personas que integran dicha sociedad cooperen con las reformas adoptadas, reformas que beneficien de manera equitativa a toda la sociedad evitando disputas internas que conlleven a conflictos.

La ventaja de culturas homogéneas se refleja en las tradiciones que puedan tener los pueblos, un país por más pequeño que sea siempre tendrá tradiciones y costumbres que son heredadas de generación en generación, si todos cuentan con tradiciones idénticas es más fácil llegar hacia ellos, porque las reformas no afectan sus tradiciones, al contrario están hechas según el marco que las rige, y de esta forma se evitan disputas. La raza es un factor que posiblemente afectó en el pasado, hoy en día sería insensato hablar de superioridad racial son paradigmas obsoletos que ya han quedado atrás; sin embargo, cuando me refiero a raza no estoy hablando del color de las personas, las migraciones y la globalización han creado mixturas de la que ningún país puede escapar, hablar de raza es referirse a los orígenes de donde proviene la cultura de cada país, la identificación de las personas con su país, si un país es pequeño los orígenes deben de ser similares para todos a comparación de países grandes donde muchas veces hay regiones que fueron olvidadas o que tiene orígenes diferentes lo que genera resentimientos y conflictos innecesarios.

Lo que nadie puede rechazar es que al ser territorios pequeños no tienen gran diversidad étnica, lo cual es favorable para el crecimiento

económico de un país, porque las reformas gubernamentales estarán bajo el marco de sus creencias y dogmas evitando disputas internas que pongan en peligro el futuro de un país.

- 2. Menores Costos en el desarrollo de Infraestructura:** Que un país tenga menores costos en infraestructura no implica que el gasto en el que incurre para interconectar a su país con las redes de comunicaciones necesarias sea insuficiente.

La infraestructura es muy importante para que un país consolide su crecimiento económico, David Canning y Peter Prodróni en *The Effect of Infraestructura on Lung Run Economic* (2004) destacan que la inversión en infraestructura permite que los países puedan desarrollarse porque conectan las regiones internas, mejorarán los accesos para el comercio internacional y brindarán mejores estándares de vida. Si interconectar a una región es de vital importancia, interconectar un país es una necesidad, si un país quiere crecer primero debe sentar las bases y, una de las bases es el desarrollo de infraestructura adecuada que permita facilitar los procesos productivos.

Si una carretera logra mayor eficiencia en el transporte, el conjunto de ellas logrará un sistema sofisticado de comunicaciones. Las redes viales son el principal medio de comunicación en un país, si bien las carreteras son la principal herramienta de comercio interregional es necesaria una política de planificación que vele por la construcción y por el mantenimiento de estas para de esta manera canalizar adecuadamente la inversión; las grandes carreteras que conecten regiones y faciliten el comercio entre países incrementan los niveles de vida de las ciudades por las que pase, el comercio se hace más dinámico, la reducción de costos de transporte impulsa a las firmas a incrementar su productividad.

Las carreteras muchas veces son costosas ante la dificultad geográfica; interconectar un país como China siempre será mucho más costoso que interconectar países como Corea del Sur, Hong Kong o Singapur; los países desarrollados del este asiático han implementado un sofisticado

sistema de transporte que garantice un comercio terrestre más eficiente y dinámico.

La inversión en infraestructura en países con menor superficie geográfica siempre será menor que la de los países con gran superficie, el periodo de implementación será mucho menor y el aprovechamiento de las redes de comunicación se dará en menor tiempo.

3. Acumulación de Capital Humano: El resultado de una infraestructura adecuada se refleja en la cohesión e integración de un país. Un país cohesionado ofrece las mismas oportunidades de desarrollo, porque cada región al poder acceder al mercado con las mismas ventajas que otras regiones están propensas a convertirse en un imán de inversiones; sin embargo, para que una región capte inversiones necesita no sólo de la infraestructura adecuada que haga atractiva esa plaza, necesita de capital humano lo suficientemente capacitado como para generar productividad y eficiencia en los procesos de producción. La acumulación de conocimiento es otro factor importante porque individuos sin el conocimiento adecuado no podrán ser productivos así se les brinde las herramienta más sofisticadas.

¿Qué ventajas tienen entonces los países con menor superficie geográfica en relación con los países con mayor superficie geográfica? Los países pequeños concentran sus poblaciones en determinadas regiones, es más fácil alfabetizar a 20 millones que a 1,500 millones de habitantes. Sin embargo, la alfabetización sólo es el primer paso, la educación escolar y superior debe ser de alta calidad si se desea generar individuos eficientes.

Para los países de gran territorio es muy difícil lograr un nivel óptimo de educación entre todas sus regiones no porque presenten mayor densidad poblacional, sino porque al carecer de infraestructura adecuada el acceso a nuevos conocimientos es limitado, por ejemplo la falta de electricidad resta un sin número de oportunidades a los individuos, los cuales se ven imposibilitados de usar herramientas más sofisticadas simplemente porque en sus regiones son inaccesibles.

El capital humano no sólo se genera por la buena infraestructura de un país, es un hecho que los países geográficamente pequeños tienen recursos naturales limitados, ellos tienen que encontrar la manera de generar beneficios con lo poco que la naturaleza les brindó, para saber administrar eficientemente sus recursos necesitan desarrollar capital humano capacitado, que desarrolle nuevas técnicas o procesos que disminuyan sus costos de producción; sin embargo. La industrialización es un proceso al que no se podrá llegar si es que no existen las firmas lo suficientemente capaces de generar rendimientos crecientes a escala.

Las economías del Este Asiático conocidas como los cuatro tigres pasaron este mismo proceso, antes de experimentar sus altas tasas de crecimiento eran países ineficientes con baja productividad agrícola y con altas tasas de analfabetismo y baja calidad educativa.

4. Mercados con Mayor Competitividad: Los mercados de los países con menor superficie geográfica son reducidos, la necesidad de obtener mayores rendimientos hacen que estos se vuelvan más competitivos para obtener parte de los beneficios que genera la economía; un país está formado por regiones, cada región tiene su propio mercado en el cual hay firmas que tratan de buscar mayores ingresos, sin embargo cada región desarrollará su propia ventaja comparativa si aspira ser eficiente y productivo, al desarrollar ventajas comparativas incurrirá en la especialización y cada región producirá el bien en el cual es más eficiente en capital humano, en tecnología y en costos.

Por lo tanto si cada región empieza a producir un bien específico deberá desarrollar el comercio interregional con la finalidad de obtener los bienes que no son capaces de producir y de esta manera satisfacer sus necesidades.

En los países grandes el comercio muchas veces no es dinámico, las firmas se encuentran con mercados con demandas mayores, con consumidores dispuestos a pagar más por los bienes de consumo; al ser el mercado grande son más propensos a que aparezcan fallas de mercado como monopolios u oligopolios. La escasa productividad

genera distorsiones generando que sólo unos pocos individuos capten la mayor parte del ingreso, los monopolios le restan competitividad al mercado, lo hacen ineficiente con precios elevados y no contribuye al crecimiento en lo absoluto.

Muchos países geográficamente grandes como India, Pakistán, Nigeria y Sudán presentan firmas que monopolizan regiones restándoles competitividad, pese a que muchos monopolios son estatales; la corrupción y la inestabilidad política se reflejan en los mercados.

Los países con menor superficie se ven en la necesidad de ser competitivos al constituirse en un país con recursos limitados y mercado reducido, el obtener la mayor tajada de la torta es esencial, el progreso tecnológico será una herramienta fundamental, el acervo de capital y de conocimiento mejorará las posibilidades de producción e incrementará las rentabilidades de las firmas; las fallas de mercado serán poco frecuentes en estos mercados con el establecimiento de organismos reguladores.

5. Menores Costos de Transporte y Comercio Internacional: La existencia de bajos costos de transporte contribuye a un mayor comercio internacional, si los costos de transporte son altos les resta productividad a los bienes de consumo de exportación, en los países con menor superficie existe la necesidad de incrementar los beneficios que se obtienen en sus mercados, los cuales son pequeños en un primer momento pero a la vez muy competitivos, el proceso de industrialización de las firmas hace que el siguiente camino sea el comercio internacional, la principal ventaja de los países pequeños es la interconexión, todas las regiones están cohesionadas porque tienen el mismo desarrollo de infraestructura, esto beneficia a las zonas que no están cerca de la costa y no cuentan con sistemas fluviales de navegación, las redes de comunicación sustituyen estas ventajas geográficas.

La mejor infraestructura incrementa a un más la productividad, los bienes de consumo pueden ser comerciados a precios accesible y competitivos, ya sean bienes producidos por imitación o innovación, el

comercio se hace dinámico; las firmas domésticas empiezan a incrementar sus utilidades, estas a su vez tienen su productividad respaldada en el capital humano eficiente y en el progreso tecnológico. La especialización y división del trabajo generan rendimientos crecientes de escala para las firmas, las cuales aseguraron un incremento de su productividad en forma sostenida, la innovación disminuyó los costos de transporte, los mercados con este tipo de firmas se volvieron altamente competitivos. Sin embargo, los países de menor superficie le agregaron un plus que incrementaría la productividad enormemente, el transporte de bienes de consumo de una región a otra era de menor distancia y además la infraestructura contribuyó a su traslado y posterior distribución.

6. Investigación y Desarrollo: Que un país se vuelva competitivo no le garantiza crecimiento perpetuo, es deber de cada uno de ellos mantener ese ritmo de competitividad en el tiempo.

Todos los países que alcanzaron el desarrollo hicieron grandes inversiones en I&D; para el desarrollo de nueva tecnología se necesita ante todo capital humano altamente capacitado y excelente infraestructura, la combinación de estos dos factores genera desarrollo tecnológico sostenido; Sala – i – Martin sostiene que los países que invierten en I&D deben hacerlo sin recibir subsidios gubernamentales, estos no contribuyen al descubrimiento de nuevos conocimientos, le resta eficiencia a las firmas y las acostumbra a recibir más que incentivos.

El papel del gobierno se reduce a la de creador de incentivos legales a través de los derechos de propiedad, serán los derechos de propiedad o patentes los que generen los incentivos a las firmas, lucrar por sus conocimientos es un gran incentivo para las firmas, cuanto más conocimientos acumulen mayor serán sus beneficios, para Sala – i – Martin las firmas empiezan con la investigación de inventos fáciles, de esta manera reducen sus costos hasta llegar a los más complejos. La industrialización de los países generará firmas que en la búsqueda por mayor competitividad para mantenerse en el mercado, invertirán en I&D

para generar los nuevos conocimientos que incrementen su productividad.

Tener capital humano capacitado incentiva a las firmas a mayores investigaciones porque los costos son menores, las firmas invertirán más con el comercio internacional porque la competitividad requerida es de un grado superior, por tal motivo las firmas no sólo desarrollarán investigaciones en su país de origen sino que buscarán países con gran acervo de conocimientos, para de esta manera tener menores gastos de inversión e indirectamente contribuirán al crecimiento tecnológico de otros; los flujos de inversión se trasladarán simultáneamente entre países, según el grado de especialización de estos en los diferentes rubros de bienes de consumo.

Los flujos de inversión simultánea no sólo generarán mayor progreso tecnológico sino que contribuirán al crecimiento económico de los países, además de originar mayor demanda de capital humano eficiente por parte de los países. Ante la mayor demanda de capital humano los ingresos de estos se elevarán y, los individuos se trasladarán a las regiones donde sus ingresos sean mayores, es decir los países con mayor inversión en I&D; no sólo contarán con firmas domésticas que generen gran acervo de conocimientos sino que también tendrán firmas extranjeras que aprovechen los menores costos de producción para realizar sus investigaciones y también contarán con individuos oriundos y extranjeros establecidos en esa región ante los mayores ingresos ofrecidos por las firmas.

Los países desarrollados se caracterizan por tener grandes firmas no sólo en su territorio sino en otros que se hallan especializados en diferentes rubros, la internacionalización de las firmas es consecuencia de una mayor inversión en I&D para generar mejores índices de productividad.

Los países del este asiático crecieron en parte porque recibieron grandes flujos internacionales de inversión, la especialización en sus regiones permitió que cada zona desarrollara ventajas comparativas lo cual implicaba mejor capital humano, en un principio con salarios bajos

pero en el largo plazo a través de la I&D incrementaron sus salarios de manera considerable y mejoraron su calidad de vida. Si Corea del Sur tiene regiones exclusivamente dedicadas a la producción automotriz o electrónica es porque cada región se especializó en los bienes en los que eran más productivos; curiosamente los países desarrollados de Asia son muchos más pequeños que los europeos y por tal motivo su sofisticación tecnológica es superior; al no tener la misma ventaja europea (varios países pequeños forman un gran mercado dinámico con flujos internacionales de inversión que se reparten según el grado de especialización en cada región) los países desarrollados asiáticos tienen regiones muchos más especializadas porque de esta manera atraen mas flujos internacionales de inversión.

- 7. Rápida Cohesión Institucional:** Cohesión quiere decir integración económica, para que un país pueda crecer necesita que todas sus regiones internas tengan las mismas ventajas que las ciudades costeras que por lo general son el eje económico de un país. Para que un país se integre y empiece a experimentar crecimientos similares en todas sus regiones necesita de instituciones que regulen el correcto funcionamiento del sistema jurídico y legal de un país.

Como sostiene De Soto, los derechos de propiedad son importantes para que un país salga de la informalidad, los individuos de las regiones más alejadas de los centros de mayor desempeño económico de un país (generalmente las zonas más pobres y olvidadas) puedan crear firmas garantizando los flujos de inversión con sus títulos de propiedad; sin embargo, los derechos de propiedad no son la única herramienta, sin capital humano eficiente y sin adecuada infraestructura esas firmas no podrán crear rendimientos crecientes a escala que incremente su productividad y que haga eficiencia esa región.

Depende de las instituciones la regulación de normas que influyan en este proceso, sin embargo las instituciones necesitan de un período de maduración, durante este período tratarán de erradicarse comportamientos irregulares que se interpongan en los marcos legales. Las instituciones son

sólidas tanto en países grandes como pequeños, la solidez implica conservar en el tiempo las mismas regulaciones para todos y, defender los derechos de las colectividad por encima de la minoría; muchas veces en el comercio internacional con los subsidios y aranceles las instituciones actúan de forma equivocada y perjudican a la colectividad.

¿Cómo deben ser las instituciones? De mercado abierto, democráticas y capaces de incentivar los flujos internacionales de inversión.

En los países con gran superficie geográfica las instituciones demoran más tiempo en madurar principalmente porque sus dependencias internas muchas veces imponen desde adentro resistencia al cambio, siempre hay grupos que buscan su beneficio sin importar el de la colectividad; al inicio esto es más difícil de monitorear y erradicar para los países grandes, al no tener la infraestructura ni las redes de comunicación que los integre como país, las dependencias institucionales en el interior serán deficientes, con alto grado de corrupción y con mayor dificultad de monitoreo por parte del gobierno central; esto se refleja en los gastos innecesarios en los que incurren, los escasos proyectos de inversión y en la baja calidad de capital humano.

En los países de menor superficie geográfica el marco de regulador es más eficiente al existir las adecuadas redes de comunicación, el monitoreo estandarizado es viable; la interconexión entre las instituciones permite que estas maduren más rápido, la cohesión es más acelerada y por tal motivo el crecimiento es más rápido.

5.2 Conclusiones

Después de realizar el trabajo de investigación se llega a las siguientes conclusiones:

1. Los países con menor superficie geográfica pertenecientes al este asiático que lograron aplicar reformas capitalistas para desarrollar una mayor institucionalización en sus organizaciones lograron crecer más rápido que los países de igual superficie que no aplicaron dichas

reformas y que los países con mayor superficie geográfica que pese a aplicar reformas similares no lograron desarrollar los mismos resultados entre todas sus regiones.

2. Los países del este asiático que lograron experimentar un mayor crecimiento económico aplicando reformas capitalistas desarrollaron sus instituciones al aprovechar las siete ventajas comparativas que generó su superficie geográfica.
3. Un aspecto muy importante para lograr el crecimiento económico si no se desarrollan instituciones sólidas, los países que no generaron incentivos estructurales que conllevaran a la institucionalización de sus organizaciones no lograron obtener las mismas tasas de crecimiento de los países.
4. Cualquier país que aplique el principio de integración institucional logrará en un largo plazo el crecimiento económico, sin embargo es importante destacar que los países con menor superficie geográfica lograran integrar sus instituciones con mayor velocidad, puesto que se evitara las distorsiones causadas por la mal interpretación del marco legal o por los intereses de algunos individuos sobre la colectividad; la capacidad de control por parte del gobierno central será mayor y por tal motivo la medición de resultados se hará en un lapso menor; dicha medición conllevará a un incremento acelerado de la eficiencia y productividad que será aprovechado en un incremento del bienestar de todas las regiones basado en la producción de nuevos bienes y servicios especializados lo cual finalizará en el comercio interregional e internacional.

5.3 Recomendaciones

1. Que los países deben lograr integrar a sus instituciones de forma más rápida a fin de poder suplir su desventaja geográfica.
2. Que las instituciones de corriente capitalista son las que han logrado mejores resultados, sin embargo las reformas aplicadas varía en cada

país dependiendo el grado de institucionalidad instaurada y la superficie geográfica.

3. Que los países que apliquen reformas institucionales liberales tendrán un mayor crecimiento por contar con organizaciones capaces de controlar las perturbaciones macroeconómicas causadas por la inflación, la mitigación del desempleo y mejores indicadores de libertades civiles
4. Para que los países de gran superficie puedan superar el proceso de transición y crezcan a mayores tasas deben aplicar procesos de descentralización.



FUENTES DE INFORMACIÓN

Fuentes bibliográficas

1. Acemoglu, Daron. (2008) "Introduction of Modern Economic Growth". Department of Economics, Massachusetts: Massachusetts Institute of Technology.
2. Carballas, David y Aguayo Eva. (2006) El papel de las Instituciones en el Desarrollo Económico de los Países PECO. Madrid: ISSN
3. De Soto, Hernando. (2000) The Mystery of Capital: Why Capitalism Triumphs in the West and Fails Everywhere Else, New York: Basic Books
4. North, Douglas. (1990) Institutions, Institutional Change and Economic Performance, New York: Cambridge University Press

Fuentes hemerográficas

1. Arrow, Kenneth Jr. (1962) The Economic Implications of Learning by Doing. The Review of Economic Studies, 29 (3), 155-173
2. Barro, Robert y Sala - I - Martin. (1995) Technological Diffusion, Convergence and Growth. University of Chicago Press, 100(2), 223-251.
3. Coase, Ronald (1937) The Nature of the Firm, Economica, 4, 386-405
4. Krugman, Paul. (1995) Technology, Trade and Factor Prices. National Bureau of Economic Research, 50(1), 51-7.
5. Krugman, Paul. (2000) The Myth of Asia's Miracles. Foreign Affairs, 73, 62-79.
6. Krugman, Paul. (2004). The New Economic Geography: Where Are We. Journal Economic Growth, 2, 369-383.
7. Mankiw, Gregory; Phelps, Edmund y Romer, Paul. (1995) "The Growth of Nations ". Brooking Institutions Press, 1, 275-326.
8. Romer, Paul. (1986) Increasing Returns and Long Run Growth. The Journal of Political Economic, 94(5), 1002-1037.

9. Sachs, Jeffery; Luke Gallup, John y Mellinger, Andrew. (1999) Geography and Economic Development, International Regional Science Review, 22 (2), 179-232.
10. Snowdon, Brian. (2004) The Enduring Elixir of Economic Growth: Sala – I – Martin on the Wealth and Poverty of Nation. World Economic, 7 (1), 73-131.

Fuentes Electrónicas

1. Botosaru, Irene. (2004) Geography, Demography, Trade and Economic Growth in Landlocked Countries. Recuperado de: http://www.econ.washington.edu/user/startz/Old_482_Papers/Fall2002/Botosaru.pdf
2. Ruggiero, Alessia. (2007) Paul Krugman and the New Economic Geography: An Assessment in the Light of the Dynamics of a Real World Local System Firms. Recuperado en: http://people.umass.edu/curtis/academics/researchtoolbox/pdfs/Paul_Krugman_and_the_NEG.pdf
3. Banco Mundial: <http://datos.bancomundial.org/indicador>
4. Heritage Foundation: <http://www.heritage.org/index/download>
5. The Freedom House: <http://www.freedomhouse.org/report-types/freedom-world>

ANEXO 1

Influencia de las Instituciones y de la superficie geográfica en el crecimiento económico de los países del Este Asiático (Periodo 1980-2010)

PROBLEMA	OBJETIVOS	HIPÓTESIS	OPERACIONALIZACIÓN DE VARIABLES
<p>A. PRINCIPAL ¿Cuál fue el factor común que hizo que los países del este asiático con pequeña superficie geográfica y con escasos recursos naturales crecieran a tasas mayores que el resto de los países del continente asiático?</p> <p>B. SECUNDARIOS</p> <ol style="list-style-type: none"> ¿Por qué hay países en el continente asiático con pequeñas superficies geográficas que hoy en día son pobres? ¿Cuál es la diferencia entre estos países con igualdad de condiciones geográficas? ¿Cuál es la diferencia entre las instituciones de los países del este asiático y las instituciones del resto de países del continente? ¿Por qué los países con menor superficie geográfica crecieron más rápido si utilizaron las mismas reformas económicas y sociales? 	<p>A. PRINCIPAL Determinar cuál es el factor común que hizo que los países del este asiático con pequeña superficie geográfica y con escasos recursos naturales crecieran a tasas mayores que el resto de los países del continente asiático.</p> <p>B. SECUNDARIOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Señalar cuál es la diferencia entre los países del este asiático, con igualdad de condiciones geográficas pero con un desarrollo desigual. Determinar cuál es la diferencia entre las instituciones de los países del este asiático y las instituciones del resto de países del continente. Determinar el por qué los países con menor superficie geográfica crecieron más rápido, si utilizaron las mismas reformas económicas y sociales 	<p>A. PRINCIPAL Si los países del este asiático con menor superficie geográfica logran aplicar reformas capitalistas que desarrollen instituciones sólidas, entonces crecerán más rápido que los países de mayor superficie geográfica pese a disponer de menos recursos naturales.</p> <p>B. SECUNDARIOS</p> <ol style="list-style-type: none"> Si los países con menor superficie geográfica aplican reformas capitalistas desarrollaran institucionalidad generando externalidades geográficas positivas. Si los países desarrollan instituciones regidas por políticas capitalistas entonces experimentarían un crecimiento económico sostenido a diferencia de aquellos países que no lo hacen. Si los países con menor superficie geográfica logran cohesionarse económicamente, implementan reformas institucionales y generan externalidades geográficas positivas, entonces ello les permitirá un crecimiento rápido a diferencia de los países que no lograron implementar las reformas institucionales. 	<p>VARIABLE DEPENDIENTE</p> <p>Y: Tasa de Crecimiento del PBI</p> <p>VARIABLES INDEPENDIENTES</p> <p>X1: PBI Per Cápita X2: Inflación X3: Desempleo X4: índice de Libertades Civiles</p>