Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo

NUEVOS ENFOQUES DEL DESARROLLO

Una mirada desde las regiones

Luis Enrique Gutiérrez Casas - Myrna Limas Hernández
Coordinadores

NUEVOS ENFOQUES DEL DESARROLLO

Una Mirada desde las Regiones

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo

Universidad Autónoma de Ciudad Juárez

Javier Sánchez Carlos
Rector

David Ramírez Perea
Secretario General

Servando Pineda Jaimes
Director General de Difusión
Cultural e Investigación Científica

Adrián Rodríguez Miranda
Universidad De la República, Uruguay
Coordinador de la Red Iberoamericana
de Estudios del Desarrollo

NUEVOS ENFOQUES DEL DESARROLLO

Una Mirada desde las Regiones

Coordinadores:

Luis Enrique Gutiérrez Casas - Myrna Limas Hernández

Autores:

Olga Biosca Artiñano - Sofía Boza Martínez
Pablo Galaso Reca - Rosa María García Almada
Luis Enrique Gutiérrez Casas - Ikuho Kochi
Myrna Limas Hernández - Raúl Alberto Ponce Rodríguez
Adrián Rodríguez Miranda - Ignacio Rodríguez Rodríguez
Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Paulina Sanhueza Martínez

Nuevos enfoques del desarrollo: Una mirada desde las regiones / coords. Gutiérrez Casas Luis Enrique, Myrna Limas Hernández –Ciudad Juárez, Chih. : Universidad Autónoma de Ciudad Juárez, Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo, 2011.
390 p.; il. ; 21 x 17 cm.

Incluye índice.

ISBN: 978-607-7953-43-2

1. Estudios del Desarrollo. 2. Economía del Desarrollo. 3. Desarrollo regional.

I. Gutiérrez Casas, Luis Enrique, coord.
II. Limas Hernández Myrna, coord.

LC: HC79.E44 N84 2011

Primera edición, 2011

© Universidad Autónoma de Ciudad Juárez
Ave Henry Dunant 4016, Zona Pronaf,
C.P. 32315 Ciudad Juárez, Chihuahua, México

© Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo

© D. R. Todos los autores

Impreso en México/*Printed in Mexico*

Diagramación:
Alejandro Chairez
Diseño de cubierta:
Alejandro Chairez

Índice

Presentación 9

Pablo Galaso Reca
El papel del capital social en el desarrollo. Un estudio de las redes de innovación en España 13

Isaac Leobardo Sánchez Juárez
Calidad institucional, desaceleración del crecimiento y subdesarrollo en México 47

Ikuho Kochi y Raúl Alberto Ponce Rodríguez
Redistribución en economías con persistente inequidad en la distribución del ingreso 101

Sofía Boza Martínez
Agricultura sustentable y desarrollo rural endógeno: los sistemas participativos de garantía en Andalucía 125

Ignacio Rodríguez Rodríguez
Una revisión crítica del debate sobre la cuestión de los límites del crecimiento económico 153

Olga Biosca Artiñano
Microfinanzas y servicios no financieros: combinación clave para aliviar la pobreza. El caso de Chiapas, México 183

Myrna Limas Hernández
Desarrollo humano y género: un debate emergente. El caso de Chihuahua, México *213*

Paulina Sanhueza Martínez
Microempresas y microfinanzas en el desarrollo local. El caso de la región de La Araucanía, Chile *255*

Adrián Rodríguez Miranda
Desarrollo territorial rural y articulación rural-urbana en Uruguay *285*

Luis Enrique Gutiérrez Casas
El enfoque del potencial de desarrollo en las regiones. Un modelo aplicado al norte de México *327*

Rosa María García Almada
Experiencias de la integración económica con América del Norte: potenciales de desarrollo económico y social en la frontera al norte de México, 1994-2011 ..... *353*

Sobre los autores. *383*

Resumen

El objetivo central del presente capítulo consiste en señalar la conexión positiva que existe entre la calidad institucional y el crecimiento económico. Además, se sostiene como hipótesis que un mayor crecimiento económico es condición necesaria para salir del subdesarrollo y de aquí la importancia de las instituciones. El capítulo destaca, a través de la revisión exhaustiva de documentos de investigación clásicos y actuales, el círculo virtuoso creado por instituciones creíbles y solidas. Las instituciones tanto formales como informales representan el telón de fondo sobre el cual operan otros elementos impulsores del crecimiento tales como la inversión, la calidad de la mano de obra, las habilidades empresariales, la innovación, las políticas sectoriales, entre otros. A nivel empírico, el capítulo aborda el caso mexicano, se exhiben las bajas tasas de crecimiento económico del país y de sus regiones, fenómeno asociado a una serie de males sociales tales como el desempleo, la informalidad, la pobreza, la migración ilegal y la inseguridad. En su parte final se explica desde una perspectiva institucional la economía política del estancamiento económico, lo que permite recomendar estrategias para corregir el deterioro de la economía mexicana.

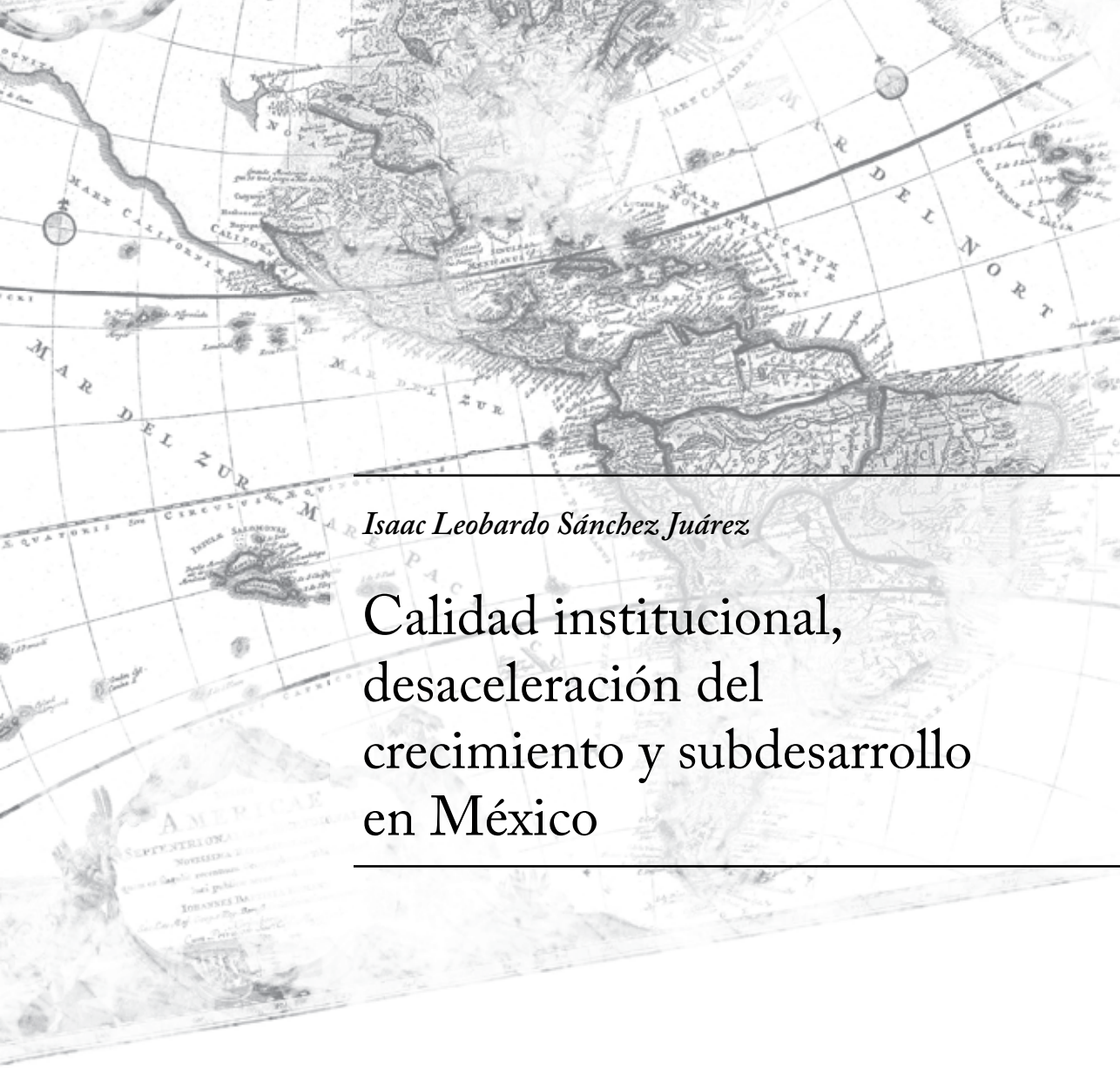
Palabras clave: Instituciones, desaceleración del crecimiento, subdesarrollo, México.

Abstract

The main objective of this chapter is to indicate the positive connection between the institutional quality and economic growth. In addition, hypothesize that increased economic growth is a necessary condition to emerge from underdevelopment and hence the importance of institutions. Chapter highlights, through an exhaustive review of contemporary and classics research papers, the virtuous circle created by credible and solid institutions. The formal and informal institutions are the basis on which to operate other drivers of growth such as investment, quality of workmanship, entrepreneurial skills, innovation, sectoral policies, among others. At the empirical level, the chapter addresses the case of Mexico, exhibit low rates of economic growth in the country and its regions, a phenomenon associated with a variety of social ills such as unemployment, informality, poverty, illegal migration and crime. In its final part is explained from an institutional perspective the political economy of economic stagnation, it allow recommend strategies to reverse the deterioration of the Mexican economy.

Keywords: Institutions, economic slowdown, underdevelopment, Mexico.

JEL: O17, O40, P48.



Isaac Leobardo Sánchez Juárez

Calidad institucional, desaceleración del crecimiento y subdesarrollo en México

> "How do we account for the persistence of poverty in the midst of plenty? If we knew the sources of plenty, why don´t poor countries simply adopt policies that make for plenty? ... We must create incentives for people to invest in more efficient technology, increase their skills, and organize efficient markets. Such incentives are embodied in institutions."
>
> North (2000)

Introducción

Para lograr que una región supere la condición de subdesarrollo se requiere de una gran cantidad de factores actuando en el tiempo de forma armónica, en este sentido, las instituciones son piezas fundamentales del cambio. Con buenas instituciones es posible mejorar sensiblemente las condiciones de vida de la población. En este capítulo se expondrá detenidamente el rol de las instituciones para mejorar el crecimiento económico y en consecuencia colaborar al desarrollo.

Al igual que en los otros capítulos, en este se considera que el desarrollo es un proceso complejo de transformación, de origen exógeno-endógeno, que puede ser inducido, de carácter cualitativo-cuantitativo, mediante el cual grupos sociales, unidades económicas y territorios adquieren cualidades que los potencia y habilita para alcanzar una mejor condición o situación más favorable que se traduce en un mayor ingreso y bienestar.

A partir de la definición destaca el papel de las instituciones. A reserva de la discusión conceptual presentada en la primera sección, se puede comenzar indicando que el entorno institucional formal está determinado por el marco legal y administrativo dentro del cual los individuos, las empresas y los gobiernos interactúan para generar ingreso y bienestar en la economía. Alternativamente, para North (1993), las instituciones se definen como cualquier restricción socialmente impuesta sobre el comportamiento humano.

Aún más, las instituciones constituyen el plano simbólico de las organizaciones; son conjuntos de reglas, escritas o informales, que gobiernan las relaciones entre los ocupantes de roles en organizaciones sociales como la familia, la escuela y demás áreas institucionalizadas estructuradas de la vida organizacional: la política, la economía, la religión, las comunicaciones, la información y el ocio (North, 1990; Hollingsworth, 2005; Portes, 2007).

Como habrá ocasión de resumir en la segunda sección del capítulo, la calidad de las instituciones tiene una fuerte influencia sobre la competitividad y el crecimiento. Afecta las decisiones de inversión y la organización de la producción y juega un papel clave en la forma en la cual las sociedades distribuyen los beneficios y los costos de desarrollar estrategias y políticas. Por ejemplo, como lo demostrara de Soto (2001), los propietarios de la tierra, accionistas corporativos, poseedores de patentes o agentes creadores tienen pocos incentivos para invertir en la mejora y mantenimiento de su propiedad si sus derechos

como propietarios no se encuentran garantizados; de esta forma, no existe inversión privada sin ella crecimiento y sin éste se reducen las posibilidades de desarrollo en una región.

Por cierto, el rol de las instituciones va más allá del marco legal. La actitud de los gobiernos hacia los mercados, las libertades y la eficiencia de su operación son en extremo relevantes: la burocracia excesiva, sobre-regulación, corrupción, deshonestidad en los contratos públicos, falta de transparencia, integridad y la dependencia política de los sistemas judiciales, imponen costos económicos significativos a los negocios y retrasan el proceso de desarrollo económico.

Dado que las instituciones afectan las funciones de producción de una economía y por tanto su frontera de posibilidades, al modificar el orden institucional es preciso tenerlo en cuenta; de particular interés en toda reforma es el método para hacer cumplir los derechos de propiedad y los contratos. Ya que existen ciertos casos en los cuales los contratos son aplicables por sí mismos, pero otros en los cuales se necesita de una tercera parte que los haga cumplir, usualmente el gobierno. El problema radica en asegurar que la parte que se encarga de hacer respetar las leyes no actué en su propio beneficio en lugar de aplicar imparcialmente los términos del contrato (Díaz-Bautista, 2003; 31-32).

Por otro lado, aunque la literatura se ha enfocado principalmente en las instituciones públicas, las instituciones privadas son también un elemento importante en el proceso de creación de bienestar. La reciente crisis global puso de manifiesto, junto con numerosos escándalos corporativos, la necesidad de la contabilidad y reportes realizados con transparencia para evitar fraudes y malos manejos, fortalecer la gobernanza y mantener la confianza de los inversionistas y consumidores (Sala-i-Martin, 2010; 4).

Una economía es eficiente cuando está plagada de empresas cuya operación es honesta, cuando los administradores acatan los principios éticos vigentes en los contratos gubernamentales, con otras empresas y con el público (Shleifer y Vishny, 1997 y Zingales, 1998). La transparencia del sector privado es indispensable para hacer buenos negocios y puede ser alcanzada por medio del uso de estándares internacionales que obligan a realizar auditorías y aseguran el acceso a la información de manera oportuna (Kaufmann y Vishwanath, 2001).

Como se indicó al inicio, el objetivo principal de este capítulo consiste en evidenciar la conexión positiva existente entre un adecuado marco institucional y el crecimiento económico de una región. Se hace una revisión teórica y empírica de la literatura existente en torno a estas dos variables del desarrollo y se utiliza el marco teórico existente para

explicar las causas de las bajas tasas de crecimiento económico en México y sus regiones, lo que da pie a una serie de recomendaciones que hacen de las instituciones el eje central.

En función de lo anterior, el capítulo se estructuró en cinco secciones. En la primera se discute la importancia de las instituciones, se define ampliamente lo que se entiende por ellas y se les clasifica. En la segunda se analiza su vínculo con el crecimiento económico y se resume una parte de la literatura empírica reciente. En la tercera sección se exhibe el deterioro de la economía mexicana, específicamente las bajas tasas de crecimiento económico. En función de las dos anteriores, en la cuarta se realiza una explicación institucional del fracaso económico mexicano de los últimos años. Finalmente, se exponen algunos elementos a tomar en cuenta para superar el estado actual de estancamiento económico, poniendo especial énfasis en el rol de las instituciones, piezas clave para la superación del subdesarrollo.

1. Instituciones: definiciones, interpretaciones y clasificación

Las instituciones son quizás uno de los factores más importantes para entender el desarrollo de las sociedades. Es por ello que es necesario definirlas con la mayor precisión posible, ya que de lo contrario se estaría trabajando sobre una base poco clara. De hecho la teoría institucional tiene diferentes enfoques y aproximaciones. La teoría institucional no se ha desarrollado como un cuerpo homogéneo, sino como un enfoque multidisciplinario, con variaciones en cuanto al concepto de instituciones según la escuela.

Aunque a partir de los trabajos de Douglas North y Joseph Stiglitz se popularizó su estudio en economía, la teoría institucional estaba presente desde mucho antes en los trabajos de sociólogos, psicólogos y antropólogos. Es por ello que no existe una única definición de instituciones. De acuerdo con Suárez (2008; 40), se pueden destacar cuatro ejes que engloban las principales aportaciones teórico conceptuales de las instituciones: 1) el de análisis y origen de las instituciones, con énfasis en el proceso cognitivo, relacionado con el proceso mental y sensorial interno en los humanos, el cual puede incluir los pensamientos, sensaciones y percepciones que son determinantes para explicar por qué un ser humano actúa de tal o cual forma (Hayek, 2004 [1952]; Loasby, 1999 y Hodgson 1988); 2) el cultural, que se refiere a los hábitos, patrones de comportamiento, rutinas, reglas y convenciones que se transmiten a lo largo del tiempo, al delinear la acción de los individuos y establecer una ruta para su interacción (Merton 1936, 1968); 3) el organizativo, enfocado a la interacción de unos individuos con otros, lo que da como resultado una dinámica propia (Simon 1991; Nelson y Winter, 1982); y 4) el formal, que tiene que ver con las instituciones en cuerpos jurídicos perfectamente identificables como leyes, códigos, normas, entre otros (Coase, 1937; North, 1993, 2005; Williamson 1998).

La teoría de los costos de transacción propuesta por Coase (1937) concibe a las instituciones como las reglas del juego en una sociedad, limitaciones que dan forma a la interacción humana y que constituyen la estructura de incentivos en el intercambio político, económico y social. Como seguidor de esta teoría, North (1993), hace una distinción entre normas formales (leyes, reglamentos, etcétera) e informales (tradiciones, patrones de cultura, normas de comportamiento), destacando su importancia para crear incentivos relacionados con el respeto a los derechos de propiedad y disminución de costos de transacción[1].

En principio, hay instituciones formales que son reconocidas y autorizadas por el Estado, pero son organizadas y mantienen una estrecha relación con la acción social, ello es porque las actividades económicas están incrustadas en estructuras sociopolíticas que determinan su papel y funcionamiento en asuntos sociales y políticos, y a la vez éstos influyen en la actividad económica y determinan los límites dentro los cuales el mercado funciona [Gilpin, 2001; 423, citado por Suárez (2008; 42)].

Al hablar de instituciones, tanto el Estado como el mercado son importantes, la evidencia internacional indica que se requiere de una dosis adecuada de ambos, según la condiciones del contexto regional en cuestión. Abandonando posiciones extremas, se tiene que reconocer que el Estado puede ayudar a reducir la incertidumbre inherente al cambio económico, coordinar nuevos arreglos y darle sustento a cambios institucionales con políticas específicas; también tiene la capacidad para legalizar o cuando menos dar apoyo implícito a los nuevos derechos de propiedad y a las nuevas relaciones de poder; con ello se otorga realidad institucional a la nueva estructura de coordinación. Así, el Estado y el mercado se complementan por medio de interrelaciones entre una matriz de instituciones y convenciones [Burlamaqui, *et al*, 2001; 293, citado por Suárez (2008; 42)].

Para Hodgson (2006; 2) una institución es una organización social en donde mediante la tradición, la costumbre y el cuerpo legal se tiende a crear patrones de comportamiento durables y rutinarios; para este autor las instituciones son sistemas establecidos y generales

[1] En Meyer (2001), se encuentra una aplicación de este enfoque para analizar la forma en la que se dio la integración de Europa del Este a la economía capitalista de mercado. Respecto a las instituciones formales e informales, en Keefer y Shirley (2000), se hace una detallada exposición. Steer y Sen (2010), encuentran que para el caso de Vietnam, no importando la debilidad de las instituciones formales, las empresas toman riesgos basadas en instituciones informales que se desprenden de relaciones personales y redes, lo que a la postre conduce a un mayor crecimiento económico. Por otro lado, para Hodgson (2006; 18), la idea de dividir entre instituciones formales e informales es falsa, ya que las instituciones formales siempre dependen de reglas no asociadas a un marco legal y normas implícitas para operar.

de reglas sociales que estructuran la interacción social[2]. Las instituciones tanto restringen como permiten el comportamiento. La existencia de reglas implica restricciones; sin embargo, dado que una restricción puede abrir posibilidades: permite elecciones y acciones que de otra forma no serían posibles. Por ejemplo, las reglas del lenguaje permiten comunicarnos; las reglas del tráfico permiten que los flujos sean más fáciles y seguros; el Estado de derecho puede incrementar la seguridad personal. La regulación no siempre es la antítesis de la libertad, de hecho en ocasiones puede ser su mejor aliada.

Adicional a lo anterior, Hodgson (2006; 17-18) propone cinco definiciones que se encuentran asociadas con la que aquí interesa. La primera es la de *estructuras sociales* que incluye el conjunto de relaciones sociales, abarcando todos los episodios sin reglas y las instituciones sociales. La segunda son las *reglas*, las cuales se transmiten socialmente en base a la tradición o bien por disposiciones normativas. La tercera son las *convenciones*, consideradas como casos particulares de las reglas institucionales. La cuarta son las *organizaciones*, instituciones especiales que involucran (a) un criterio para establecer sus límites y un criterio para distinguir a los que son o no miembros, (b) principios de soberanía para saber quien está al mando y (c) cadenas de comando que delinean responsabilidades dentro de la organización. La quinta es la *habituación*, entendida como el mecanismo psicológico por medio del cual los individuos se involucran en comportamientos previamente adoptados o adquiridos.

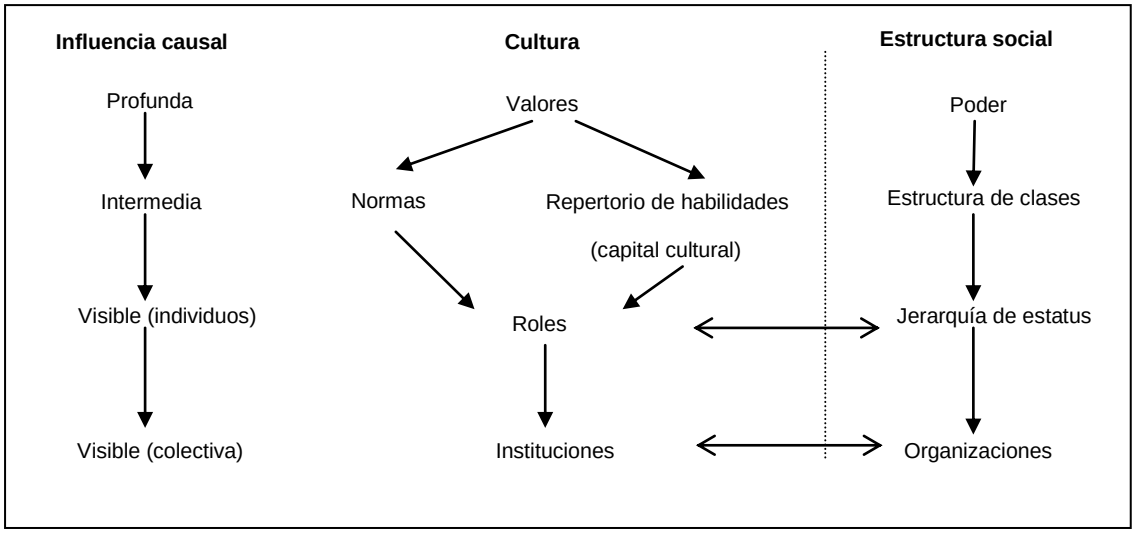
Para Portes (2007; 483), las organizaciones, económicas y de otro tipo son lo que los actores sociales normalmente habitan en el curso rutinario de sus vidas, y éstas incorporan las manifestaciones más visibles de las estructuras implícitas de poder. Las instituciones constituyen el plano simbólico de las organizaciones; son conjuntos de reglas escritas o informales, que gobiernan las relaciones entre los ocupantes de roles en organizaciones sociales como la familia, la escuela y demás áreas institucionalmente estructuradas de la vida.

La definición propuesta por Portes (2007), se basa en la creencia de que en lugar de tener una versión *thin* (diluida) de las instituciones, se debe tener una versión *thick* (densa) de las mismas, para conocer lo que realmente ocurre en la sociedad. Los siguientes son los elementos que cree se deben considerar: 1) una distinción entre esfera simbólica y realidad material; 2) una comprensión del carácter jerárquico de ambas esferas; 3) una identificación de los conceptos que las conectan y 4) una teoría del cambio social (véase figura 1).

---

[2] Knight (1992; 2), define de forma similar a las instituciones como un conjunto de reglas que estructuran las interacciones sociales en formas particulares. No obstante, existe un debate dentro de la nueva economía institucional en relación a si las instituciones deben ser consideradas como equilibrios, normas o reglas (Aoki, 2001; Crawford y Ostrom, 1995).

Figura 1
Elementos de la vida social: instituciones



Fuente: Portes (2007; 482)

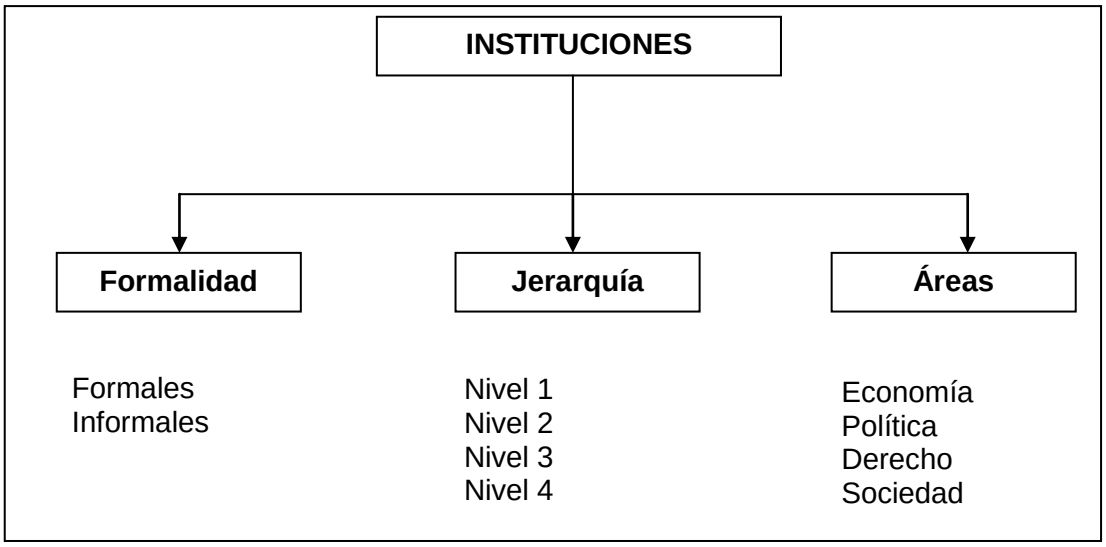
De acuerdo con la figura 1, todos los elementos clave de la vida social, tanto los que restringen como los que permiten, están relacionados y se influyen mutuamente, pero las flechas se usan con moderación en este diagrama para resaltar su distinción analítica. Sólo se incluyen dos flechas dobles horizontales que unen las esferas de la cultura y de la estructura social en el nivel individual (el rol y el estatus) y en el nivel colectivo (instituciones y organizaciones) (Portes, 2007; 482-483).

No hay duda de que las instituciones importan, pero están sujetas al problema del "encaje social": el hecho de que las interacciones entre las personas que las instituciones tratan de guiar afectan, a su vez, a estas instituciones. Es por ello que las metas formales y las jerarquías organizativas prescritas llegan a diferir del funcionamiento real de las organizaciones. Cuando falta esta separación analítica, así como la comprensión de que las instituciones y organizaciones fluyen de los niveles más profundos de la vida social, todo se convierte en una masa indiferenciada donde el reconocimiento de que el "contexto importa" produce, a lo sumo, estudios de caso y en el peor escenario razonamientos circulares (Portes, 2007; 483).

Lo indicado hasta el momento da cuenta de la complejidad involucrada en el estudio de las instituciones, en aras de clarificar su importancia como promotoras del bienestar social y particularmente entender su impacto positivo en el crecimiento económico, se clasifica a las instituciones en tres grupos dependiendo de su: 1) grado de formalidad, 2) diferentes niveles de jerarquía y 3) el área de análisis[3] (véase la figura 2).

[3] Propuesta tomada de Jüting (2003; 11-32).

Figura 2
Diferentes formas de clasificar a las instituciones



Fuente: elaborado a parti de Jüting (2003; 14)

1.1 Grado de formalidad

De acuerdo con North (1990), las instituciones incluyen cualquier forma de restricción que los seres humanos diseñan para dar forma a la interacción humana. Estas restricciones incluyen tanto lo que los individuos tienen prohibido hacer como las condiciones bajo las cuales pueden relajar las normas. En otras palabras, son un marco dentro del cual toma lugar la interacción humana. Las instituciones consisten de reglas formales, así como códigos de conducta, producto de la tradición, que complementan dichas reglas. Las reglas formales y limitaciones se componen de: a) constituciones, leyes, derechos de propiedad, estatutos, reglamentos, derechos comunes y regulaciones y b) características de ejecución (sanciones). Producto de la coordinación constante de la interacción humana, las reglas informales son: a) extensiones, elaboraciones y modificaciones de las reglas formales; b) normas socialmente sancionadas de comportamiento (costumbres tabúes y tradiciones) y c) estándares de conducta reforzados internamente.

Las personas, tanto en los países de elevado desarrollo como en los pobres, confían en las instituciones informales para facilitar las transacciones, pero esas instituciones son relativamente más importantes en los últimos, donde las instituciones formales están poco desarrolladas[4]. Las personas pobres en los países en desarrollo están a menudo mal atendidas por las limitadas instituciones formales disponibles. En los países y regiones pobres en particular, las personas resuelven los problemas de información y cumplimiento

[4] Este parece ser el caso de la economía mexicana, la cual recientemente ha mejorada la calidad de sus instituciones, pero todavía lejos del ideal marcado por las economías más ricas y desarrolladas del mundo. Lo anterior se expone en detalle en la cuarta sección a través del uso de un índice de calidad institucional.

de los convenios sin hacer uso de los sistemas públicos legales formales (World Bank, 2002).

La importancia que tienen las restricciones informales queda en evidencia al observar que las mismas reglas formales y/o constituciones impuestas sobre diferentes sociedades producen diferentes resultados. Un cambio institucional abrupto, tal como una revolución o conquista militar produce diferentes resultados. Pero lo más relevante es la persistencia de muchos aspectos de una sociedad a pesar de cambios totales en las reglas formales. Aunque las reglas formales pueden cambiar de un momento a otro, debido a decisiones políticas o judiciales, las normas informales consagradas en costumbres, tradiciones y códigos de conducta pueden no modificarse o hacerlo muy lentamente.

Las instituciones informales o normas en las que pequeños grupos de base comunitaria confían tienden a apoyar un conjunto menos diverso de actividades que las instituciones formales legales. Conforme los países se desarrollan, el número y rango de socios con los que los participantes del mercado interactúan se incrementa y las transacciones de mercado se vuelven más complicadas, demandando más instituciones formales. Idealmente, las instituciones formales e informales deberían de complementarse.

1.2 Diferentes niveles de jerarquía

Una forma alternativa de clasificación de las instituciones es la que ofrece Williamson (2000). Él propone un esquema de clasificación basado en diferentes niveles de jerarquía. Los diferentes niveles institucionales se presentan en el tabla 1, por cierto, los mismos no son excluyentes, de hecho están interconectados. Los niveles superiores imponen restricciones sobre los inferiores y existe una retroalimentación de los niveles inferiores con los superiores.

Tabla 1
Diferentes formas de clasificar a las instituciones

Nivel	Ejemplo	Frecuencia de cambio	Efecto
Instituciones relacionadas con la estructura social de la sociedad (Nivel 1)	Principalmente instituciones informales, tales como normas sociales, costumbres. Exógenas	Horizonte de largo plazo pero pueden cambiar en tiempos de crisis o shocks	Definen la forma como se conduce una sociedad
Instituciones relacionadas con las reglas del juego (Nivel 2)	Principalmente reglas formales que definen los derechos de propiedad y el sistema judicial. Exógenas o endógenas.	Horizonte de largo plazo (10 a 100 años)	Definen el entorno institucional
Instituciones relacionadas con la interpretación del juego (Nivel 3)	Reglas que definen la estructura de gobernanza privada de un país y las relaciones contractuales. Endógenas.	A mediano plazo (1 a 10 años)	Conducen a la construcción de organizaciones
Instituciones relacionadas con los mecanismos de asignación (Nivel 4)	Reglas relacionadas con la asignación de recursos. Endógenas.	A corto plazo	Ajustan los precios y productos, alinean los incentivos

Fuente: elaborado a partir de Williamson (2000; 597)

Las instituciones del nivel 1 están localizadas en el nivel social de arraigo. Normas sociales, costumbres, tradiciones, entre otras, están localizadas en este nivel. Estas tradiciones a menudo llevan muchos siglos, son generalmente informales y pueden considerarse como exógenas al sistema económico. Este nivel es de la máxima importancia para las personas viviendo en países en desarrollo, donde los otros niveles (2-4) están parcialmente establecidos o no funcionan apropiadamente. Aunque las instituciones en principio nunca son estáticas y podrían cambiar en respuesta a nuevas oportunidades económicas o crisis, la ruta del cambio en este nivel es sumamente lenta o puede no llegar a darse nunca. El propósito de estas instituciones consiste en definir la forma en la que la sociedad se regula a si misma. Muchas de las transacciones realizadas son reguladas por las expectativas, las cuales se basan en creencias e identidades. Aunque no existe un mecanismo formal de ejecución, el compromiso de las instituciones informales es usualmente fuerte. La falta de respeto a ciertos valores, tradiciones y normas puede resultar en sanciones económicas y sociales.

Las instituciones del nivel 1 ejercen cierta influencia en el diseño de los derechos de propiedad (instituciones del nivel 2). Si, como norma general en una sociedad, un cierto ingreso mínimo se garantiza para cada miembro, la organización colectiva de los derechos de propiedad prevalecerá dejando a un lado los mercados privados con intercambios libres.

El nivel 2 de las instituciones se relaciona con las reglas del juego. Su principal propósito consiste en definir y hacer cumplir los derechos de propiedad. La mayor parte de ellas son instituciones formales tales como convenciones o leyes; aunque también existen ejemplos de instituciones informales, *e.g.* las reglas que limitan el acceso a los recursos naturales, que no necesariamente están escritas, pero son respetadas y por lo tanto caben en esta categoría. En contraste a las instituciones descritas en el nivel 1, el horizonte de tiempo de cambio potencial es más corto. Sin embargo, usualmente el cambio toma entre 10 y 100 años. Junto con las reglas del juego en el sentido de Williamson (2000), la forma en la que el juego se desarrolla es igualmente importante. Para definir y ejecutar los derechos de propiedad se requiere de un sistema legal que los defina y leyes para hacerlos respetar.

Las instituciones relacionadas con la gobernanza se clasifican como de nivel 3. Estas instituciones arreglan y remodelan los incentivos, por lo tanto construyen la estructura de gobernanza de una sociedad y conducen al diseño de organizaciones específicas, como gobiernos locales o nacionales, agencias estatales, organizaciones no gubernamentales, entre otras. El tiempo que transcurre para el cambio y la reorganización de las transacciones entre las estructuras de gobernanza se estima que varía entre unos cuantos

años a una década. Aunque este nivel está influenciado por los niveles 1 y 2, los diferentes canales de retroalimentación y enlace no están claros.

Finalmente, las instituciones del nivel 4 definen la extensión sobre la cual ocurren los ajustes a través de precios o cantidades y determinan el mecanismo de asignación de recursos. Ejemplos de este tipo de instituciones son las reglas que se cambian fácilmente y tienen un impacto sobre la asignación de recursos, el empleo, el sistema de seguridad social, entre otros.

Esta clasificación ayuda a entender el cambio institucional y el impacto de las instituciones sobre los resultados, en el caso que aquí interesa, permite determinar cuál es el canal por el que la calidad institucional afecta de forma positiva el crecimiento económico y por ende el desarrollo de una región.

1.3 Área de análisis

Finalmente, una tercera alternativa usada en la literatura para clasificar a las instituciones consiste en diferenciar entre varias áreas de análisis. Las cuatro categorías más comúnmente encontradas en la literatura son: instituciones económicas, instituciones políticas, instituciones legales e instituciones sociales.

Bajo la concepción de instituciones económicas, usualmente los autores colocan a las reglas que definen la producción, la asignación y distribución de bienes y servicios, incluyendo a los mercados (Bowles, 1998). Los estudios de las instituciones políticas usualmente emplean variables que proveen detalles acerca de las elecciones, reglas electorales, tipos de sistemas políticos, composición partidista de la oposición y los gobiernos, medidas de los pesos y contrapesos y la estabilidad política (Beck, *et al*, 2002). Los estudios relacionados con la ley y las instituciones se refieren al tipo de sistemas legales, la definición y cumplimiento de los derechos de propiedad y su origen legal. Finalmente, los estudios sobre las instituciones sociales usualmente cubren las reglas que tienen que ver con el acceso a la salud, educación y los sistemas de seguridad social, los cuales facilitan la relación entre los actores económicos.

2. Instituciones y crecimiento económico: la literatura empírica

En los últimos años ha habido una explosión de estudios econométricos sobre los determinantes del desarrollo económico y el crecimiento[5], debido en parte a la falta de capacidad explicativa de los modelos de desarrollo económico tradicionales y en parte a la

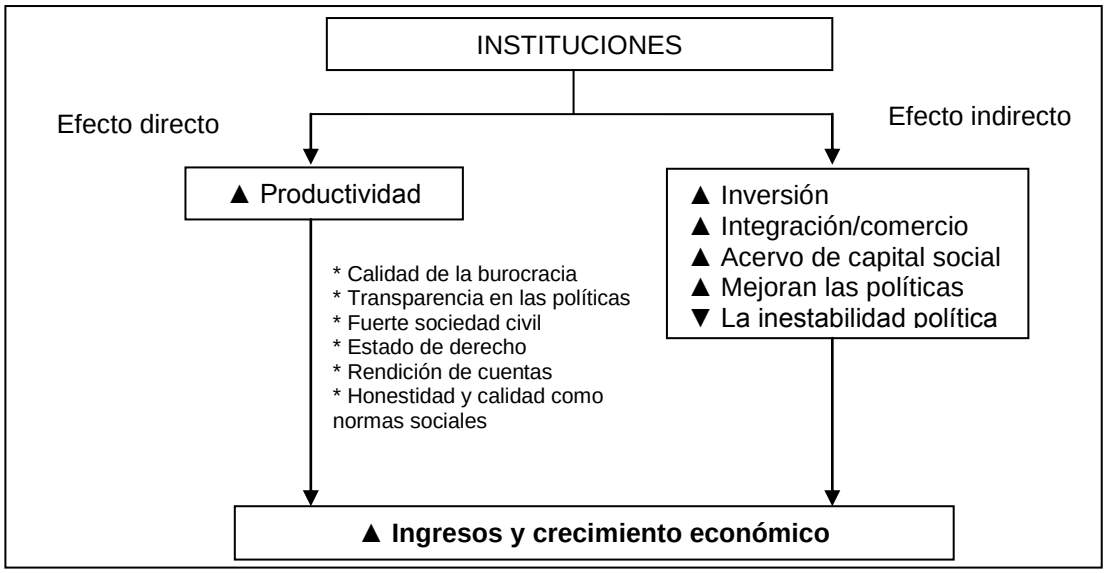
[5] Durlauf, *et al* (2005), contabilizan 145 determinantes potenciales que se analizan en la literatura económica.

creciente disponibilidad de datos. Estos estudios buscan determinantes adicionales a los que eran clásicos en economía, como el ahorro, la inversión y el cambio tecnológico.

Luego de la aparición del famoso libro de Douglas North sobre las instituciones y el desarrollo económico en 1990, del fracaso de las políticas de ajuste estructural de los ochenta y los noventa, y de la contrastación de las tesis de North con la evidencia empírica, el nuevo paradigma es que las instituciones son la clave del desarrollo económico de las regiones.

Como se expondrá en esta sección, la mayor parte de trabajos de carácter empírico realizados en los últimos años demuestran que las instituciones formales[6] (leyes) y las informales (cultura) se influyen mutuamente, y que ambas determinan los incentivos para invertir e innovar, así como los costos de transacción y, por lo tanto, el desarrollo económico (Bandeira, 2009; 359).

Figura 3
Como afectan las instituciones el crecimiento



Fuente: modificado a partir de Jüting, 2003; 20.

El crecimiento económico es una de las condiciones necesarias para lograr un mayor desarrollo, y de acuerdo con la literatura, éste se alcanza cuando las instituciones tanto formales como informales promueven directamente una mayor productividad de los factores de la producción e indirectamente a través de incrementos en la inversión tanto física como blanda, mayores intercambios comerciales, aumento del acervo de capital social, mejoras

[6] Los trabajos econométricos que intentan demostrar que las instituciones formales son la causa fundamental del desarrollo se pueden dividir en dos grupos. El primero argumenta que el factor clave para el desarrollo son las instituciones políticas que promueven el "buen gobierno". El segundo argumenta que las instituciones económicas formales que protegen los derechos de propiedad privada son las principales responsables del crecimiento económico (Bandeira, 2009; 356).

en el diseño de las políticas públicas y la creación de un entorno de estabilidad en el cual los actores realizan sus actividades de producción, distribución y consumo con la mayor certidumbre posible.

En la tabla 2 se resumen los trabajos revisados, lo que da cuenta de la importancia que tienen las instituciones para el crecimiento económico[7]. La literatura reciente se ha concentrado en el impacto que tienen las instituciones, generalmente entendidas como reglas formales e informales y regulaciones que gobiernan la actividad económica, incluyendo los impuestos, regulaciones legales, libertades políticas, religión, e infraestructura (democracia, autoritarismo, entre otros) sobre el crecimiento económico.

Las correlaciones entre el desarrollo institucional y el crecimiento realizadas con datos de países proveen evidencia en el sentido de que un mayor crecimiento económico a largo plazo se consigue elevando la calidad de los contratos, mejorando el cumplimiento de la ley, incrementando la protección a los derechos de propiedad privada, mejorando la burocracia, fortaleciendo la democracia y elevando los niveles de confianza.

La revisión realizada permite determinar, entre otras cosas, que se requiere precisar los mecanismos a través de los cuales las instituciones juegan un rol en la determinación del desarrollo y explorar la heterogeneidad institucional basados en micro datos, ya que la mayoría únicamente indican la relación existente entre el crecimiento económico y la calidad institucional sin explicar con claridad los mecanismos de transmisión[8].

En lo particular, la exploración de la literatura con respecto al impacto de las instituciones en el crecimiento económico conduce a las siguientes conclusiones: 1) a pesar de las dificultades teóricas, a nivel empírico existe un cierto consenso en la forma de definir a las instituciones; 2) la mayor parte de trabajos consideran que el principal canal por medio del cual la calidad institucional mejora el desarrollo es por medio de un mayor crecimiento económico; 3) existe un desacuerdo relativo en relación a la importancia de los diferentes tipos de instituciones; y 4) como se mencionó antes, existe preocupación en torno a los canales y métodos de influencia de las instituciones.

---

[7] En Savoia, *et al* (2010) se resume la literatura teórica y empírica que analiza el efecto que tiene la inequidad económica y política sobre las instituciones. Desde su punto de vista, las sociedades que son desiguales desarrollan instituciones ineficientes. Por lo tanto, para estos autores, si las instituciones impactan positivamente el crecimiento económico, primero deben reducirse las desigualdades.

[8] En este sentido, Pande y Udry (2006) y Casson, *et al* (2010), se dan a la tarea de avanzar en el análisis de los mecanismos por medio de los cuales la calidad institucional se transforma en un mayor crecimiento económico.

Tabla 2.

Evidencia empírica del impacto de las instituciones sobre el desarrollo

Autor/Año	Medida de instituciones	Variable dependiente	Hallazgos
Knack y Keefer (1995)	Dos índices que miden la calidad de los servicios institucionales(ICRG y BERI)[a]	Inversión y crecimiento	Las instituciones que protegen los derechos son cruciales para el crecimiento y la inversión. Cuando utilizan el factor instituciones en las regresiones de convergencia, encuentran evidencia de convergencia entre países. El índice permite explicar las variaciones en la tasa de crecimiento del ingreso per cápita entre países a lo largo del tiempo.
Campos y Nugent (1998)	Índice compuesto y comparativo de desarrollo institucional (CIID)[b]	Crecimiento PIB	La característica central y relevante de las instituciones es que da a los agentes voz en el sistema, lo que incrementa la apropiación de los beneficios o bien reduce el comportamiento de búsqueda de rentas. Los resultados enfatizan un nexo entre el desarrollo institucional y el crecimiento de los ingresos per cápita a través de la formación de capital humano.
Gaviria, *et al* (2000)	Instituciones para el manejo de conflictos	Crecimiento PIB	El artículo encuentra evidencia de la pronta recuperación de las economías a choques exógenos cuando cuentan con altos niveles de restricciones políticas y niveles intermedios de particularismo político.
Aron (2000)	Calidad de las instituciones económicas públicas y privadas	Crecimiento PIB	Las variables que capturan el desempeño y calidad de las instituciones formales e informales son las variables institucionales adecuadas que deben ser incluidas en las regresiones de inversión y crecimiento económico. La calidad de las instituciones tiene un impacto positivo sobre el crecimiento económico ya que incrementa la inversión.
Frey y Stutzer (2000)	Índice de derechos democráticos y un índice de la extensión de la autonomía local.	Felicidad económica	Su investigación encuentra para el caso suizo que los factores institucionales tienen un impacto sobre la felicidad. La existencia de facilidades para participar en diferentes iniciativas, así como en cargos de gobierno, levantan la moral de las personas y las hace más felices.
Meyer (2001)	Índice de construcción institucional	IED	Encuentra que para economías en transición en el Este de Europa, el progreso institucional incrementa la preferencia de los inversionistas por la internacionalización y favorece la atracción de Inversión Extranjera Directa (IED).
Feng (2001)	Índice de libertad política	Inversión	Para el caso de países en desarrollo el trabajo demuestra que las libertades políticas tienen un impacto sobre la inversión y por tanto sobre el crecimiento económico.
Rodrik, *et al* (2002)	Rating de calidad institucional con relación a los derechos de propiedad y el cumplimiento de las leyes	Ingreso per cápita	Las instituciones son uno de los factores más importantes que explican el crecimiento de los ingreso per cápita. La calidad de las instituciones tiene un efecto positivo y significativo sobre la integración y ésta sobre los ingresos.
Beck, *et al* (2002)	Orígenes legales	Desarrollo financiero	El componente exógeno de los indicadores de adaptabilidad al sistema legal explican las diferencias entre países en el desarrollo de la intermediación financiera, desarrollo en el mercado de valores y la protección a los derechos de propiedad privada.
Dollar y Kraay (2003)	Calidad institucional, medida con un índice que captura el respeto a la ley	Comercio y crecimiento	Las regresiones de sección cruzada entre países del logaritmo del ingreso per cápita sobre las variables de comercio y calidad institucional informan poco acerca de su importancia en el largo plazo porque existe una alta correlación entre las mismas. En cambio, las regresiones de cambios en las tasas de crecimiento por décadas sobre cambios en el comercio y la calidad institucional proveen evidencia de la importancia del comercio para el crecimiento y de las mejoras en las instituciones.
Sachs (2003)	Índice de calidad institucional	Ingreso per cápita	La transmisión de malaria se encuentra fuertemente afectada por las condiciones ecológicas que son afectadas por el nivel de ingreso per cápita después de controlar por la calidad de las instituciones. El artículo propone usar un modelo más completo de desarrollo que vaya más allá de los tests simples que se aplican en la literatura, para incluir las interacciones entre instituciones, políticas y geografía.
Diaz-Bautista (2003)	Índice de corrupción	Crecimiento PIB	La variable de corrupción se correlaciona negativamente con el crecimiento económico, lo que sugiere un efecto nocivo en el crecimiento del ingreso per cápita en el territorio mexicano. Por cada 100 pesos que se incrementa el ingreso per cápita, por lo menos uno de ellos es dedicado para actividades de corrupción dentro de la tramitología burocrática de México.

Hsiao y Shen (2003)	Índice de ausencia de corrupción	IED	Los flujos de Inversión Extranjera Directa determinan el crecimiento económico y ésta se relaciona positivamente con una mayor apertura y ausencia de corrupción.
Durham (2004)	Instituciones relacionadas con la organización del trabajo, capital y el Estado	Crecimiento PIB Inversión	Pocos datos apoyan la idea de que las variables relacionadas con la organización del Estado, incluyendo el federalismo fiscal y el tipo de régimen fiscal afectan el desempeño macroeconómico.
Bulte, *et al* (2005)	Índice de Estado de Derecho Índice de efectividad gubernamental	Crecimiento PIB	Aunque encontraron poca evidencia para confirmar un enlace directo entre los recursos naturales y la prosperidad económica, encontraron un enlace indirecto que opera a través de la calidad institucional. Además, existen significativas diferencias en los efectos que tienen los recursos sobre diferentes medidas de calidad institucional.
Bates (2006)	Dos índices de calidad institucional (ICRG y CPIA[c])	Crecimiento PIB	Los gobiernos cuyas dotaciones políticas y económicas los predisponen a elegir las mejores políticas tienden a asegurar altas tasas de crecimiento económico.
Pande y Udry (2006)	Protección contra el riesgo de expropiación	Crecimiento PIB	El crecimiento económico es mucho más elevado en aquellos países que tienen una elevada calidad en sus instituciones, en donde se cumple la ley, se respetan los derechos de propiedad, se mejora la burocracia de los gobiernos centrales, se incrementa el nivel de democracia y existen altos niveles de confianza.
Wallace y Latcheva (2006)	Índice construido a partir de una encuesta	Ingresos de los hogares	La economía informal es una opción en los países considerados en la muestra para incrementar los ingresos de los hogares, pero una mayor participación en este sector se asocia con la pérdida de confianza en las instituciones públicas y un incremento de la percepción de corrupción. Por lo tanto, las actividades que tienen lugar fuera de la ley conducen a la pérdida de confianza en las instituciones formales.
Lee y Kim (2008)	Índice construido a partir del proyecto Policy IV	Crecimiento PIB	Los resultados sugieren que nuevas variables de política, tales como la tecnología, la educación media superior, así como las instituciones, son determinantes del crecimiento económico de largo plazo. Adicional a esto, los autores encuentran que la educación secundaria y las instituciones son importantes para los grupos de bajos ingresos.
Steer y Sen (2010)	Índice de instituciones construido sobre la base de encuestas	Administración del riesgo	Los resultados de su trabajo sugieren que en el caso de Vietnam las empresas corren riesgos a pesar de la debilidad de las instituciones formales, ya que usan las instituciones informales. Con lo que las instituciones informales son un importante mecanismo de administración del riesgo.
Yasar, *et al* (2010)	Índice Heritage Foundation	Desempeño empresarial	Encuentran una relación positiva y significativa entre el desempeño de las empresas y la percepción de protección a los derechos de propiedad.
Weiss y Rosenblatt (2010)	Índice de transparencia gubernamental	Crecimiento PIB	Su análisis, realizado entre los estados de México, no encuentra relación entre la medida de transparencia gubernamental y el crecimiento del PIB per cápita; no obstante, encuentran que la corrupción está negativamente relacionada con el nivel de PIB per cápita.

a. El International Country Risk Guide (ICRG) usa variables como riesgo de expropiación, imperio de la ley, incumplimiento de contratos gubernamentales, corrupción en el gobierno y calidad de la burocracia. El Business Enviromental Risk Intellegence (BERI) es un índice que incluye la capacidad para cumplir los contratos, calidad de la infraestructura, potencial de nacionalización y calidad de la burocracia.
b. El CIID se componen de 8 variables: competitividad de los agentes de gobierno, apertura de los ejecutivos, restricciones sobre los jefes ejecutivos, competitividad de los participantes, regulación de la participación, efectividad legislativa, selección legislativa y alcance de las acciones gubernamentales.
c. El Country Policy and Institutional Assesment (CPIA) es una evaluación anual de las conductas de los gobiernos que tienen préstamos con el Banco Mundial.
Fuente: elaboración propia.

Un trabajo que merece atención especial es el de Acemoglu, *et al* (2005), estos autores realizan una investigación teórica y empírica que demuestra que las diferencias en las instituciones económicas son la causa fundamental de las diferencias en el desarrollo económico. Documentan la importancia empírica de las instituciones concentrándose en dos experimentos históricos "cuasi-naturales", la división de Corea en dos partes con muy diferentes instituciones económicas y la colonización de la mayor parte del mundo por poderes europeos que se inició en el siglo XV.

Después elaboran un modelo que delinea el marco básico para entender porque las instituciones económicas difieren entre países. En su modelo las instituciones económicas determinan los incentivos, las restricciones sobre los actores económicos y dan forma a los resultados económicos. Dado que son decisiones sociales, se eligen por sus consecuencias. Debido a que diferentes grupos e individuos se benefician de diferentes instituciones económicas, existe normalmente un conflicto en relación a las elecciones sociales, que se resuelve en última instancia a favor de los grupos con el mayor poder político.

La distribución del poder político en la sociedad está a su vez determinada por las instituciones políticas y la distribución de recursos. Las instituciones políticas asignan el poder político, de hecho grupos con gran poder económico pueden típicamente poseer un gran poder político. Por ello su modelo considera un marco dinámico con las instituciones políticas y la distribución de recursos como variables fundamentales. Éstas variables cambian a lo largo del tiempo porque prevalecen instituciones económicas que afectan la distribución de recursos y porque grupos con poder político hoy se esfuerzan por cambiar las instituciones políticas para incrementar su poder en el futuro. Las instituciones económicas que alientan el crecimiento económico surgen cuando las instituciones políticas asignan poder a los grupos con intereses en la ampliación de sus derechos de propiedad, cuando ellos crean efectivas restricciones sobre los que detentan el poder y cuando existen relativamente pocas rentas a ser capturadas por las personas en el poder.

Ahora bien, en base a la revisión empírica realizada, la discusión conceptual de la primera sección y siguiendo la propuesta de Jüting (2003), es posible establecer un marco general para el análisis de las instituciones. Dicho marco consiste de una variable exógena y cuatro endógenas (véase figura 4).

La primera cuestión que debe ser respondida es si o no la institución de interés debe ser tratada como exógena o endógena al crecimiento económico. Como fue indicado antes, la mayoría de instituciones del nivel 1 pueden considerarse exógenas al sistema, *i.e.* son independientes de los cambios en el crecimiento. Ahora bien, si la institución es endógena

al sistema, *i.e* el crecimiento tiene una influencia sobre la institución en cuestión, entonces esto tiene serias implicaciones para la estimación y el análisis de los potenciales impactos.

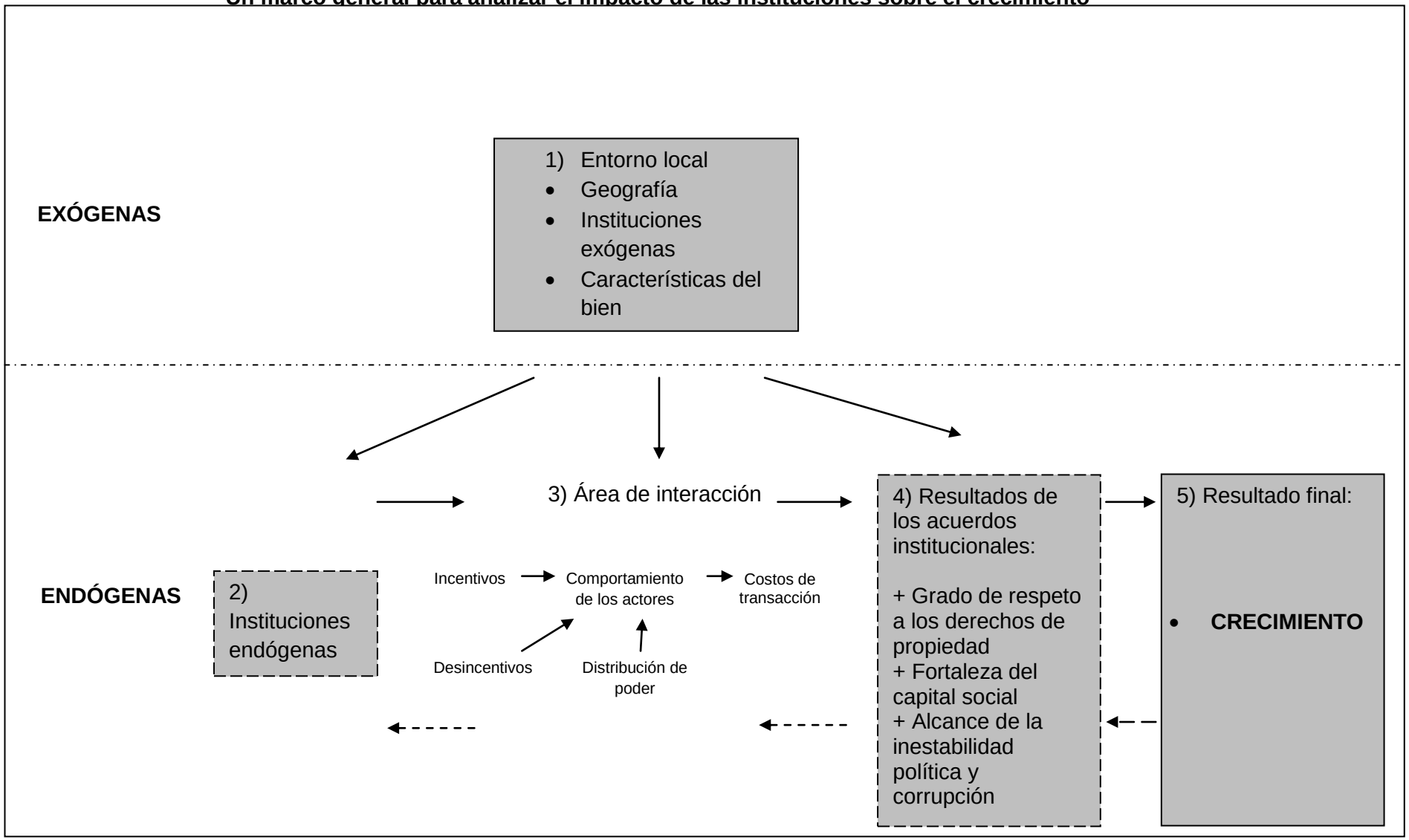
Teniendo claro que la institución es endógena o exógena, el siguiente paso consiste en diferenciar entre la variable de interés –una institución en particular o acuerdo institucional– y otras variables que afectan el crecimiento. El entorno local, *e.g.* la geografía, (clima, condiciones del suelo, costos de transporte), puede ejercer una influencia directa sobre el crecimiento así como indirecta *vis-a-vis* los acuerdos institucionales endógenos. Una cuestión adicional a ser tomada en cuenta son las características económicas, físicas y tecnológicas del bien en cuestión. La misma institución puede tener diferentes efectos sobre un bien, dependiendo de si es un bien público o privado. Las características específicas tienen que ser clarificadas en el análisis. Además del entorno local, el área de interacción también debe ser tomada en cuenta. El marco institucional manda incentivos y desincentivos para acciones específicas llevadas a cabo por los actores. Dependiendo de la distribución de poder e intereses, los actores emprenden actividades que determinan el logro o no de un mayor crecimiento.

El marco presentado por Jüting (2003), remarca la idea de que las instituciones no se encuentran solas, sino que forman parte de un entorno propio, influenciado por diferentes trayectorias históricas y culturales. Este marco debe ser tomado como una guía para los estudios de caso que evalúan el impacto de las instituciones y el cambio institucional. Este es el marco que se utilizará, en parte, en la cuarta sección del capítulo para entender porque México, una de las economías más grandes de Latinoamérica, no crece, de hecho está estancada.

En conclusión, los estudios que analizan el impacto de las instituciones sobre el crecimiento deben tomar en cuenta los siguientes puntos: 1) la necesidad de diferenciar entre instituciones exógenas y endógenas; 2) la existencia de diferentes niveles de instituciones con diferentes horizontes temporales de cambio; 3) la importancia del entorno local; 4) las características específicas del bien bajo consideración; y 5) la necesidad de tomar en cuenta seriamente la perspectiva del actor. Los actores humanos funcionan como agentes del cambio o de resistencia institucional.

Figura 4

Un marco general para analizar el impacto de las instituciones sobre el crecimiento



Fuente: elaborado a partir de Jüting (2003).

3. Bajo crecimiento económico y deterioro social en México

De acuerdo con Esquivel (2010; 36), la economía mexicana ha transitado por al menos cuatro diferentes etapas: la primera comienza con la recuperación de los estragos causados por la Gran Depresión y culmina cerca de 1970; durante este periodo la economía se caracterizó por un rápido crecimiento económico acompañado de una relativa estabilidad de precios, por ello ha dicho periodo se le denominó desarrollo estabilizador.

La segunda etapa transcurrió entre 1970 y 1982, época en la que México siguió creciendo a una tasa relativamente alta, aunque empezó a sufrir lapsos de inestabilidad macroeconómica. Durante la tercera etapa, entre 1982 y 1994, el país cursó un importante periodo de ajuste económico, de choques externos negativos y varias reformas importantes para superar problemas estructurales que habían sido los causantes de la inestabilidad y reducción del bienestar.

La tercera etapa culminó con una gran crisis económica desde finales de 1994 y hasta 1995, año en el que se inició la cuarta etapa; de 1995 a la fecha, la economía se ha caracterizado por la estabilidad macroeconómica, pero también por un ritmo de crecimiento que es francamente decepcionante. Desde el punto de vista institucional, en las primeras dos etapas el Estado era la institución que directamente promovía el crecimiento y desarrollo, su participación se redujo en la tercera y lo hizo aún más en la cuarta etapa ya que se le dio mayor importancia al mercado. Este cambio en el contexto institucional se encuentra altamente relacionado con la pérdida de dinamismo. De hecho, para muchos, el sesgo hacia el mercado y la ausencia de equilibrio entre estas dos instituciones es la razón fundamental del pobre desempeño de los últimos años[9].

Antes de explicar parcialmente las razones de lo que sucede, en esta sección se exhibe la etapa actual de estancamiento económico y junto con ello se indican una serie de problemas asociados o exacerbados en alguna medida por la falta de crecimiento

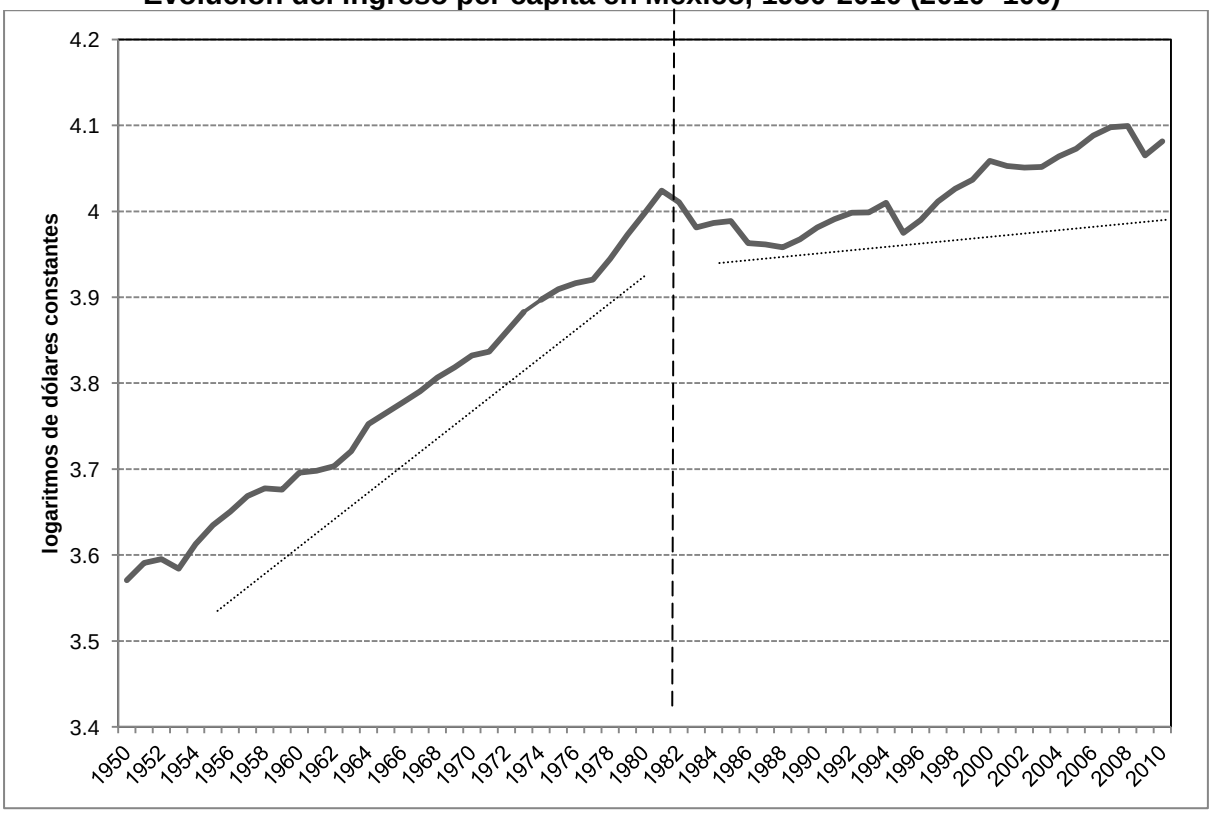
[9] Véase especialmente el trabajo de Moreno-Brid y Ros (2004), para quienes la política de desarrollo seguida en los últimos quince o veinte años no ha captado adecuadamente el origen de los obstáculos principales al desarrollo de la economía mexicana, ni de los nuevos problemas creados por el proceso de reformas y de realineación en el binomio mercado-Estado. Aclaran que por mucho que no estemos dispuestos a defender todos los aspectos de las estrategias de desarrollo que se han aplicado en el pasado, no habría que dar por aceptado que la crisis se debió al agotamiento de dichas estrategias. Puesto de otra manera, para superar los actuales obstáculos al desarrollo de México es posible que se requiera una participación mayor y mejor del Estado, y no lo contrario. Sin embargo, consideran que debido al entorno ideológico se espera demasiado del aumento de la eficiencia que supuestamente deben producir las reformas del mercado y se margina al Estado. Para estos autores, hay una errada percepción de los verdaderos obstáculos al desarrollo económico. Ahora bien, existen autores que discrepan con este punto de vista, generando con ello, al menos dos percepciones de los obstáculos al crecimiento, respecto a estos últimos, véase Castañeda y Aguilar (2010). Las diferentes visiones tienen un peso importante en los debates concretos de política económica en el país.

económico: el desempleo, la informalidad, la pobreza, la migración ilegal y la violencia. En síntesis se presentan estadísticas que da cuenta del bajo crecimiento económico y el deterioro social ocurrido durante los últimos años.

3.1 Evidencia del bajo crecimiento en México

La gráfica 1 muestra la evolución del nivel de PIB per cápita en México de 1950 a 2010 en precios constantes. Lo que se puede ver con claridad es que existen dos periodos en el desarrollo económico del país: el primero que va de 1950 a 1981, donde el ingreso por persona creció en forma constante y una tasa relativamente alta. La tasa de crecimiento promedio del ingreso por persona fue superior al 3.2% anual. Por otra parte, un segundo que comprende de 1981 a 2010, donde el PIB per cápita de México tuvo un comportamiento sumamente errático, en el que se combinaron periodos de crecimiento con años de estrepitosas caídas en el ingreso per cápita. En general, durante estos veintinueve años el ingreso per cápita en el país creció un 0.4% promedio anual, proporcionado evidencia del estancamiento económico que se vive y el cual impide continuar la tarea del desarrollo[10].

Gráfica 1
Evolución del ingreso per cápita en México, 1950-2010 (2010=100)



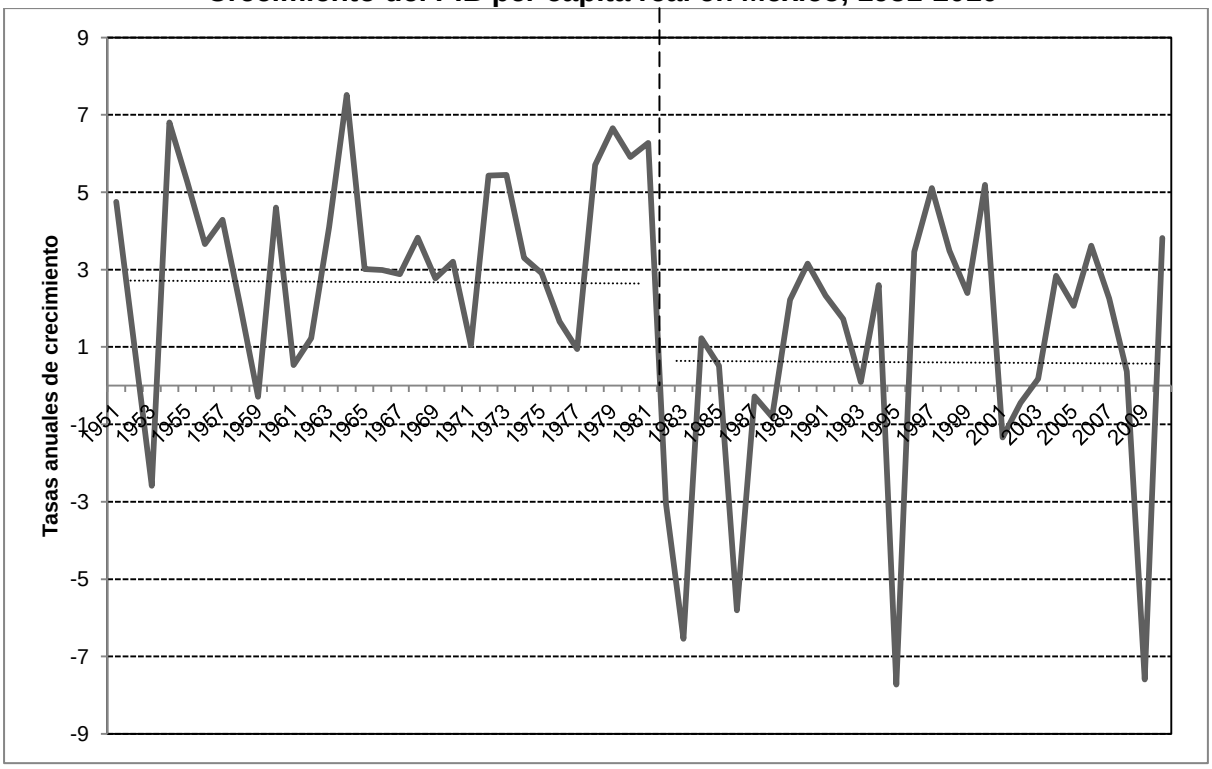
Fuente: elaboración con datos de The Conference Board.

[10] A nivel regional, muchos autores que han examinado la convergencia y divergencia en México, concluyen que existía un proceso de convergencia hasta 1985, año en el cual se inició un proceso de divergencia, que coincide con la puesta en marcha de las reformas comerciales. Para un resumen de la literatura a este respecto, véase Weiss y Rosenblatt (2010).

Ahora bien, para complementar lo anterior, en la gráfica 2 se presentan las tasas de crecimiento del ingreso per cápita. En el primer periodo, de 1951 a 1981, solamente se presentó en un año un decrecimiento del ingreso real (1953); en cambio, durante el segundo, en nueve años se presentaron sendas caída en el ingreso real (1982, 1983, 1986, 1987, 1988, 1995, 2001, 2002 y 2009). Desde una perspectiva de largo plazo, como se mencionó antes, el primer periodo corresponde a una etapa dorada del crecimiento económico en México, tanto que se llegó a creer que México se consolidaría como una nación desarrollada. Por otra parte, el segundo periodo se caracteriza por el bajo e inestable ritmo de crecimiento.

Gráfica 2

Crecimiento del PIB per cápita real en México, 1951-2010



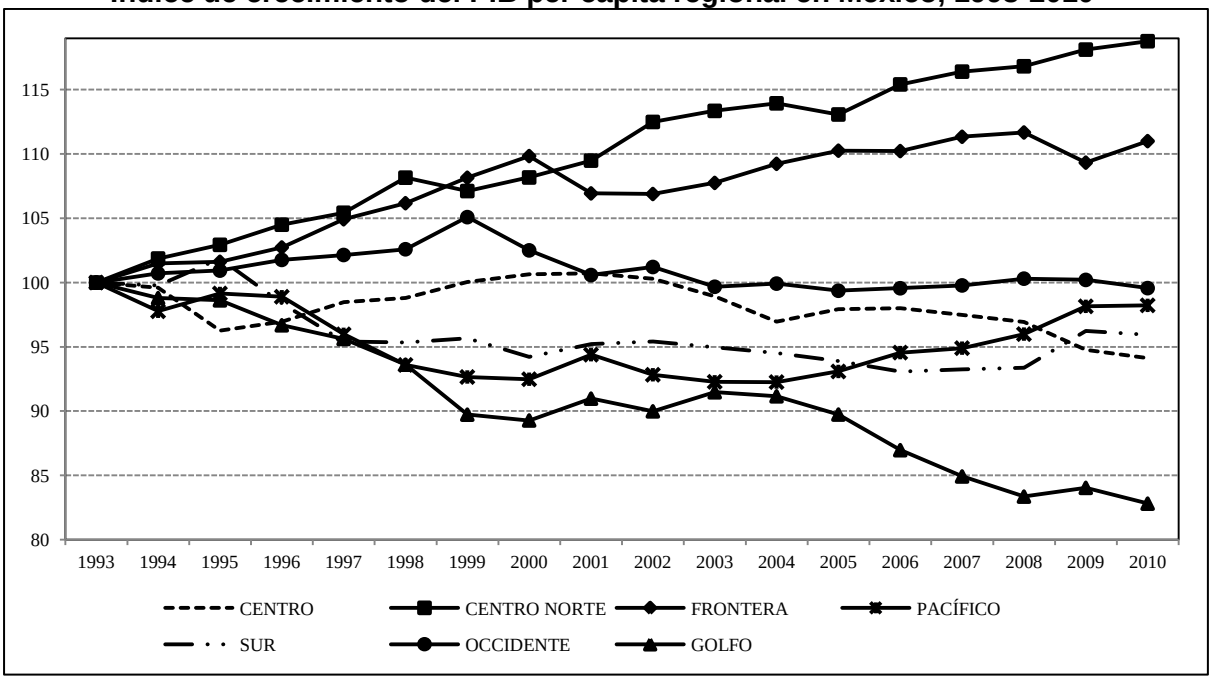
Fuente: elaboración con datos de The Conference Board.

En el periodo más reciente, de 1995 al 2010, la puesta en marcha del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), impactó positivamente el crecimiento por algunos años, pero su efecto terminó por desvanecerse muy rápidamente. Después de la gran caída de la producción por persona en 1995 (7.72%), en el año de 1996 la economía creció un 3.46%, en 1997 5.1%, en 1998 3.48%. Ya para 1999 el efecto del TLCAN y de las reformas institucionales de mercado se había esfumado por completo, aunque hubo crecimiento excepcionales en 2000 (5.1%), 2006 (3.6%) y más recientemente en 2010 (3.8%).

Cuando el crecimiento de la producción por persona se analiza regionalmente, las cosas no son mejores. La totalidad de regiones del país se encuentran estancadas, lo que varía entre ellas es el grado en el que lo están, configurándose de esta manera una geografía del estancamiento muy particular. De acuerdo con Sánchez-Juárez (2011a), el estancamiento de la producción es la norma y entre las regiones menos estancadas se encuentran la Frontera Norte y el Centro Norte, mientras que la más estancada o sumida en la miseria es la región Golfo (zona productora de petróleo). En la gráfica 3 se presenta un índice de crecimiento del PIB per cápita que da cuenta de lo anterior. Claramente se observa que las regiones "ganadoras" durante los últimos diecisiete años son aquellas que se localizan en el norte del país y se presume tienen fuertes encadenamientos productivos con la economía norteamericana. El resto de regiones del país no crecen o lo hacen lentamente. A la situación de lentitud e insuficiencia del crecimiento se le suma la desigualdad.

Gráfica 3

Índice de crecimiento del PIB per cápita regional en México, 1993-2010



Fuente: elaboración con datos del INEGI.

3.2 El mediocre crecimiento de México, resultado comparativo

Durante la primera etapa del desarrollo indicada antes, México era considerado la décima economía más grande del mundo, hoy en día es la catorceava. Países de desarrollo similar a México en 1960 han avanzado significativamente en los últimos años, ni que decir de los desarrollados, mientras esto ocurre, el país está postrado, experimentando bajas tasas de crecimiento económico. Han sido casi tres décadas en las cuales el crecimiento del PIB por habitante ha sido, en promedio cercano a cero (Katz, 2011). Nuestro desempeño relativo

deja mucho que desear, como se puede observar en la tabla 3, donde se presentan algunos indicadores que dan cuenta de la brecha en el desarrollo económico.

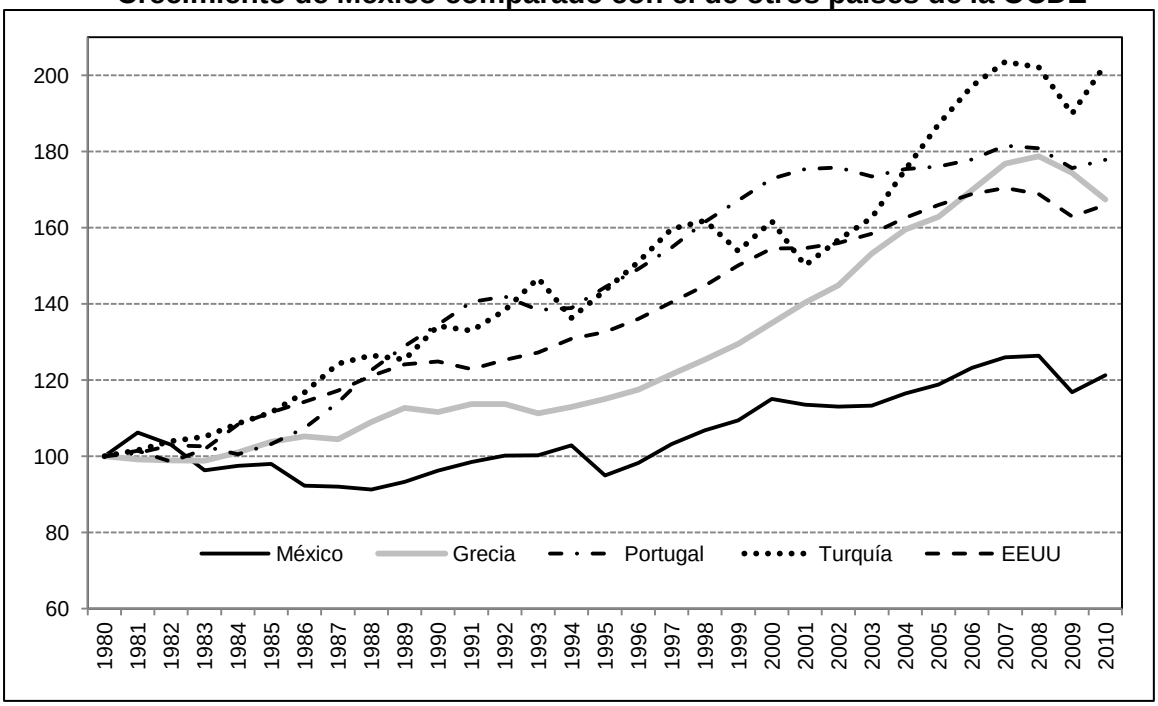
Tabla 3
México: Brecha del desarrollo

	1980		2005	
	México	**OCDE**	**México**	**OCDE**
PIB per cápita	47	100	34	100
Tasa de participación (%)	31	46	41	50
Producto por trabajador	69	100	41	100
Agricultura	49	100	23	100
Industria	74	100	40	100
Servicios	88	100	49	100
Participaciones de empleo (%)				
Agricultura	28	9	15	3
Industria	29	34	26	25
Servicios	44	58	58	72
Participaciones de PIB (%)				
Agricultura	9	4	4	2
Industria	34	37	26	26
Servicios	57	59	70	73

Fuente: elaboración a partir de Moreno-Brid y Ros (2009; 223).

Mientras en 1980 el PIB per cápita de México representaba el 47% del promedio de naciones de la OCDE, para el 2005 representaba apenas el 34%. La tasa de participación se incrementó entre los dos años apuntados, pero menos de lo que lo ha hecho el promedio de los países de la OCDE. El producto por trabajador de representar un 69% del promedio de la OCDE pasó a un 41%, lo mismo ocurre cuando se comparan este indicador a nivel sectorial. La brecha existente con los países ricos se ha incrementado, dejando como una mera promesa la posibilidad de convergencia con ellos.

Gráfica 4
Crecimiento de México comparado con el de otros países de la OCDE



Fuente: elaboración con datos de The Conference Board.

El declive relativo de la economía mexicana es evidente cuando se observa la gráfica 4, de 1980 a 1995 el crecimiento se estanca, de 1995 al 2000 crece un poco, pero mucho menos que lo realizado por países de desarrollo similar como Grecia, Turquía y Portugal, ni que decir de lo hecho por los Estado Unidos, nuestro principal socio comercial. Del 2000 al 2010 se ha dado inicio a una nueva etapa de estancamiento económico relativo que impide aprovechar todo el potencial del país, se vive una especie de estancamiento estabilizador.
Usando el PIB (ajustado por la paridad del poder adquisitivo) para comparar a países en desarrollo (véase tabla 4), se tiene que en 1960 México era la tercera nación en importancia del mundo en desarrollo, únicamente por debajo de Argentina y Brasil, se encontraba arriba de la India y China; mientras tanto, para el 2006 ocupa el cuarto lugar, pero fue notoriamente superada por China, Brasil e India.

De haber sostenido una tasa de crecimiento del PIB superior al 5% durante los pasados treinta años, México se ubicaría, por su población y geografía, seguramente por encima de Brasil e India. Ahora bien, aunque México es hoy la catorceava economía del mundo, en términos de su PIB, y se espera que sea la número seis del mundo para el 2050 –según un estudio de *Price Waterhouse* (Hawksworth, 2006)–, esto no es satisfactorio, ya que desde hace mucho debería serlo y menos lo es cuando, utilizando el PIB per cápita, resulta que es la economía número setenta con $12,059 dólares en 2010, mientras EE.UU. tenía un ingreso de $37,532 y Japón de $28,559.

Tabla 4
Crecimiento en países en desarrollo

		Tasas de crecimiento del PIB					
		1980-2006		1960-2006			
	% del PIB total 2006	Real	Per cápita	Real	Per cápita	PIB real 1960	PIB real 2006
China	25	10	9	8	6	70	2,092
Brasil	9	2	1	4	2	105	765
India	9	6	4	5	3	77	703
México	8	3	1	4	2	94	666
Argentina	4	2	1	3	1	108	340
Indonesia	3	5	4	6	4	18	219
Chile	1	5	3	4	3	14	96
Perú	1	2	0	3	1	16	71

Fuente: elaboración a partir de Mayer-Serra (2010; 169).

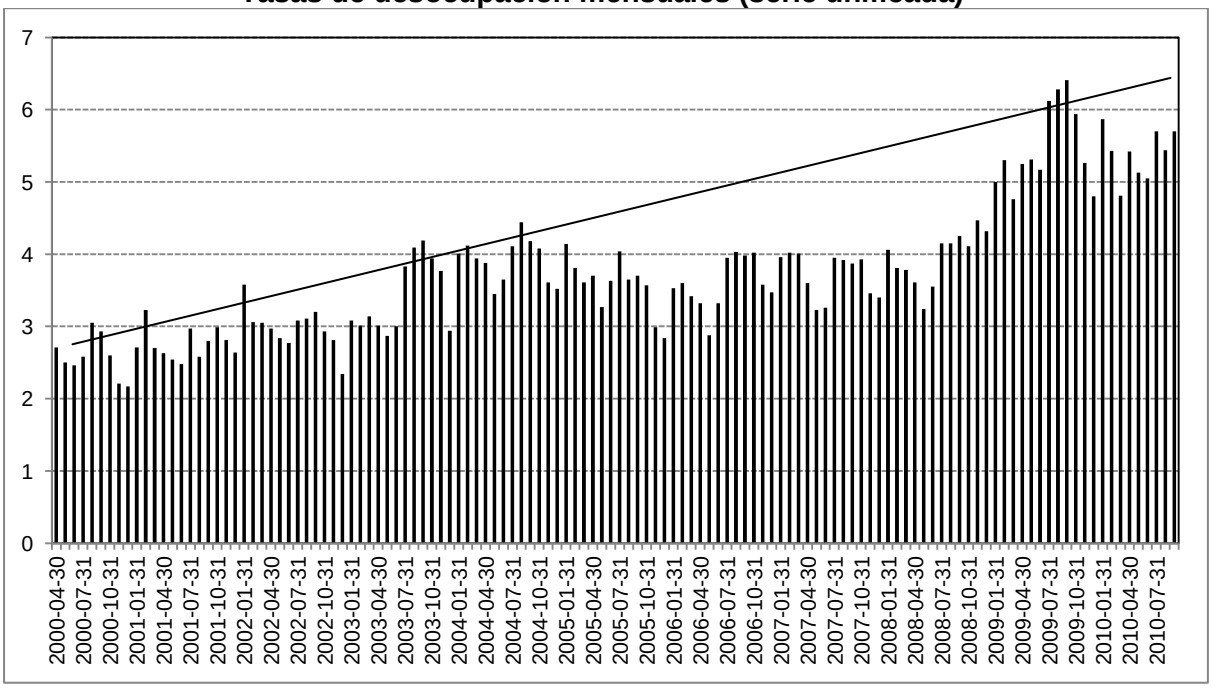
La deteriorada situación de la economía mexicana, plantea el reto de su corrección, de elevar no sólo el PIB sino también el ingreso por habitante de forma sostenida. Como se ha tratado de explicar aquí y se revisará en las siguientes secciones, el camino consiste en hacer las modificaciones pertinentes en las instituciones que se traduzcan en mayor inversión, y de aquí en un incremento de la productividad de los factores de la producción que ayuden a ser competitivos. Lo que se requiere es aumentar la productividad, para que esto dinamice los ingresos por habitante, condición necesaria para superar el estado actual de atraso. Lo anterior implica realizar las famosas reformas estructurales que tanto tiempo se han postergado por temor, negligencia, complicidad o simple incapacidad.

3.3. Los indicadores del deterioro social y subdesarrollo

Como hipótesis, sin comprobar, este estudio sugiere que la falta de crecimiento económico se ha traducido en una serie de males sociales que han deteriorado el tejido social y económico y en consecuencia se ha fortalecido el estado de subdesarrollo. Entre otros problemas que se han magnificado se encuentran el desempleo, la informalidad, la pobreza, la migración a los EE.UU, la violencia y la inseguridad. A continuación se exponen brevemente las cifras que dan cuenta de lo anterior.

El desempleo es un problema que afecta a las personas de forma severa y directamente. Para la mayor parte de personas la pérdida del trabajo significa la reducción del estándar de vida y el incremento del estrés psicológico. El empleo es en buena parte el responsable de la felicidad humana y el desempleo su contraparte. En la gráfica 5 se representan las tasas de desocupación mensuales de la economía mexicana para los últimos diez años, remarcándose su tendencia a incrementarse. Los datos indican que un número cada vez mayor de mexicanos se encuentra desempleado[11].

Gráfica 5
Tasas de desocupación mensuales (serie unificada)



Fuente: elaboración con datos de Aregional.

[11] El crecimiento del número de personas desempleadas es grave, aunado a lo mencionado, porque implica la subutilización de los recursos y el desperdicio de la inversión realizada en buena parte de la fuerza laboral capacitada con recursos públicos. Aunque tiene que recordarse que la tasa de desempleo excluye de su cálculo a las personas que se sienten tan desanimadas que han dejado de buscar trabajo y no contabiliza las horas de trabajo desempleadas. En México según la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo (2009), poco más de 5.8 millones de jóvenes entre los 14 y 29 años de edad no estudian ni trabajan.

La tasa de desempleo sigue una tendencia creciente de largo plazo, aunque en el corto plazo muestra diferentes oscilaciones, de hecho al finalizar el mes de abril del 2000 el porcentaje de personas desempleadas era de 2.71%, para el mes de enero del 2005 era de 4.14% y para el mes de septiembre de 2010 alcanzó la cifra de 5.7%. En septiembre del 2009, como resultado de la crisis financiera mundial, la tasa de paro alcanzo un valor histórico de 6.41%.

El número de personas desempleadas en términos absolutos se presenta en la tabla 5. Mientras en el 2000 había un promedio de más de un millón de personas desempleadas, para el 2010 eran más de dos millones y medio de personas desempleadas. Al comparar estas cifras con las de la Población Económicamente Activa (PEA) da la impresión de que el problema no es grave y que incluso se exagera, pero cuando a las cifras anteriores se les agrega la de personas subocupadas y en la informalidad, el escenario cambia radicalmente y da cuenta de la precarización del mercado laboral.

Tabla 5
Precarización del mercado laboral mexicano, 2000-2010*

	Desempleados	Subocupados	Informales	PEA
2000	1,009,849	2,449,253	10,279,673	39,151,642
2001	1,086,820	2,630,131	10,551,013	39,424,839
2002	1,193,401	2,674,673	10,978,269	40,085,376
2003	1,393,858	3,069,685	11,360,290	40,866,259
2004	1,642,817	3,086,879	11,594,537	41,962,317
2005	1,527,053	3,086,921	11,582,439	42,698,165
2006	1,573,013	2,901,528	11,454,341	43,915,271
2007	1,654,985	3,090,555	11,643,048	44,712,308
2008	1,801,244	2,980,166	11,864,739	45,318,426
2009	2,521,343	3,996,792	12,319,602	46,199,447
2010	2,531,867	3,953,555	12,587,956	46,787,251

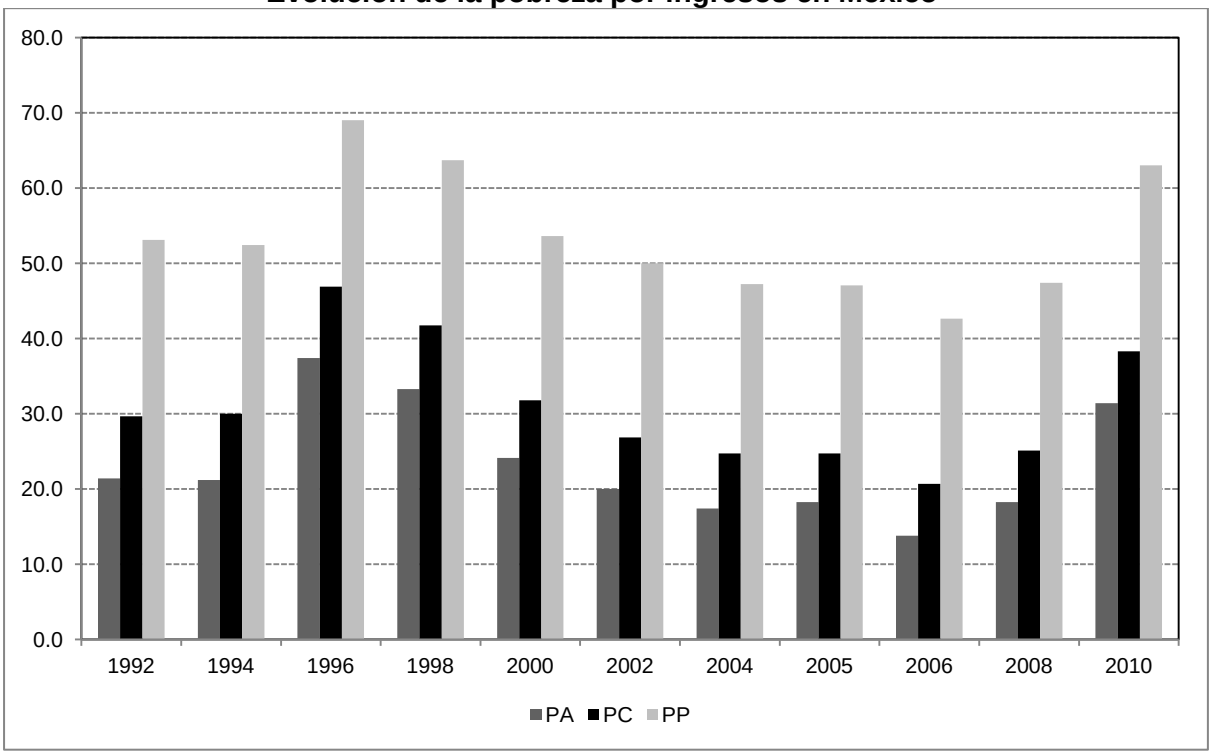
Fuente: elaboración con datos de la Encuesta Nacional de Ocupación y Empleo
* Los datos representan el promedio del año

No se requiere mayor demostración, un mercado laboral eficiente es aquel en el cual la mayor parte de personas se encuentran empleadas y se encuentra bien remuneradas en función de su contribución a la generación de producción. Cuando las personas cuentan con un empleo tienen ingresos, esto representa mercado y con ello presionan a la alza la producción, lo que inicia una espiral virtuosa que, en conjunto con otros condicionantes, termina conduciendo a un país por la senda del desarrollo. Pero cuando el mercado laboral es precario, la mayor parte de trabajos se generan en el sector informal, existen distorsiones en el mercado que hacen que los salarios sean inferiores a los de eficiencia, el mercado interno se contrae y con ello se reducen las posibilidades de producción, cancelando toda posibilidad de desarrollo y sumiendo a la economía en una trampa de subdesarrollo.

Existen razones para creer, tal y como ya se ha expuesto, que el país está atrapado en el subdesarrollo, que no condenado a ello. En promedio anual, entre el año 2000 y el 2008 únicamente se crearon 166,907 empleos formales (Sánchez-Juárez, 2011b), en el 2009 se

perdieron más de 735,000 empleos y en el 2010 apenas se generaron 912,000 empleos formales, con lo que en teoría se recuperaron los empleos perdidos. Desafortunadamente, persiste un déficit, ya que cada año se agregan poco más de un millón de personas a la PEA. Por si lo anterior no fuera suficiente, en un estudio reciente se indica que las políticas laborales emprendidas por el Gobierno Federal sólo han incentivado la creación de empleos eventuales, sin protección de seguridad social y con menos remuneraciones, de manera que ha disminuido la calidad del empleo al tiempo que se aumenta su precariedad (Cervantes, 2010; 5)[12].

Gráfica 6
Evolución de la pobreza por ingresos en México



Fuente: elaboración con datos del CONEVAL a partir de las Encuestas de Ingreso-Gasto de los hogares.
PA: Pobreza Alimentaria, PC: Pobreza de Capacidades y PP: Pobreza de Patrimonio.
El dato del 2010 es un estimado, considerando el impacto de la crisis del 2009.

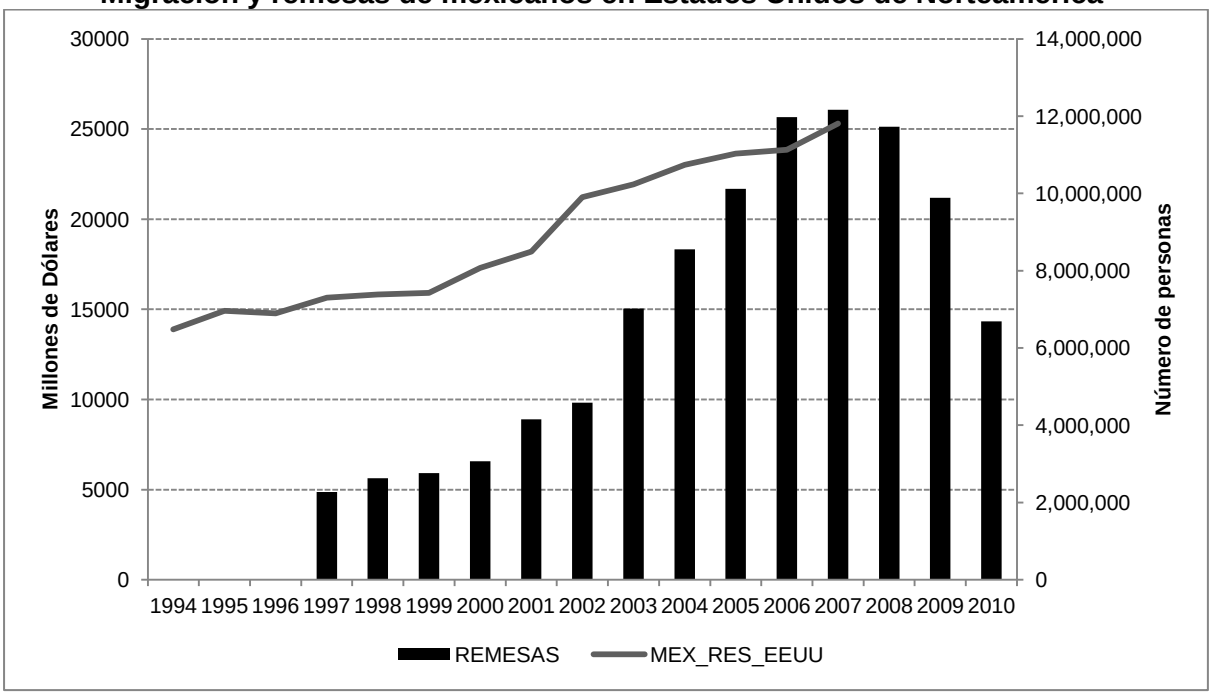
Según el Censo de Población y Vivienda 2010, en México somos poco más de 112 millones de mexicanos, de los cuales el 31.4% se encuentra en situación de pobreza alimentaria, 38.3% en pobreza de capacidades y 63.1% en pobreza de patrimonio, una situación muy parecida a la de 1996. Esto según mi estimación, a partir de la tendencia seguida por la pobreza de ingresos de 1992 al 2008 y considerando la caída de 6.1% en el PIB y 7.5% en el ingreso per cápita del 2009.

[12] El mismo documento indica que del primer trimestre del 2005 al primer trimestre del 2010, el número de personas que han dejado de buscar trabajado (desalentados) se incrementó al pasar de 9.6 millones de personas a más de 13 millones.

La pobreza, hasta antes del 2010, aunque había cedido en términos relativos, en valores absolutos seguía siendo escandalosamente elevada. Veamos, en 1992 eran 18 millones de mexicanos en pobreza alimentaria, 25 en pobreza de capacidades y 46 millones con pobreza patrimonial. En 1996 las cosas empeoraron al observarse 34, 43 y 63 millones de personas en cada una de las categorías. En la segunda mitad de los noventa y buena parte de la última década se reduce el número de pobres por ingresos, pero dado que la debilidad estructural sigue presente, la aparición de crisis periódicas multiplica la miseria en el país.

Gráfica 7

Migración y remesas de mexicanos en Estados Unidos de Norteamérica



Fuente: elaboración con datos del CONAPO y Departamento de Estudios Económicos de Bancomer.

Antes de finalizar esta sección veamos dos indicadores más que dan cuenta de la descomposición social: la migración a los EE.UU. y los índices de violencia e inseguridad. En la gráfica 7 se muestran las cifras del número de mexicanos residentes en los Estados Unidos y la cantidad de remesas que son enviadas por los mexicanos en aquel país. Observe como ambos indicadores, de 1997 al 2007, muestran una correlación positiva, lo que da cuenta de la salida de capital humano y su aprovechamiento en el exterior. El lado positivo de esto es la entrada de recursos, que sostienen a las familias mexicanas al sur del Rió Bravo. Sin este flujo de remesas, la condición de miles de familias en México sería todavía peor. Migrar es la alternativa para muchos mexicanos, ante la ausencia de oportunidades reales en sus comunidades de origen, en parte resultado del estancamiento económico.

La inseguridad y la violencia, al igual que la migración a los Estados Unidos no son fenómenos nuevos o recientes de la economía mexicana, lo que es diferente es su recrudecimiento. De acuerdo con datos proporcionados por Guerrero (2010), el número de homicidios vinculados al crimen organizado del 2001 al 2007 oscilaba alrededor de las dos mil 300 ejecuciones, en contraste entre 2008 y 2010 la violencia registró un aumento drástico: cinco mil 207 ejecuciones en 2008, seis mil 587 en 2009 y 11,800 en 2010. Para Escalante (2011), en 2008 cambia la tendencia de los 20 años anteriores y aumenta la tasa nacional de homicidios de un modo espectacular. En dos años pasa de ocho a 18 homicidios por cada 100 mil habitantes.

Según la Encuesta Nacional Sobre la Inseguridad (2010), el 65% de la población de 18 años y más percibe que existe una mayor inseguridad en su estado, un 33.4% cree que es más seguro y el resto no sabe. La mayor parte de personas en el país se sienten inseguras y no sólo eso, las cifras revelan que efectivamente, la inseguridad y la violencia se ha incrementado.

Para Arellano (2004) los desafíos que plantea la delincuencia en México son los siguientes: 1) su crecimiento; 2) el número de delitos con violencia; 3) por cada delito denunciado existen dos o tres que no lo son; 4) la impunidad es mayor al 95%; 5) la delincuencia dispersa, que obtiene bajos montos, afecta a la mayoría de la población; 6) los sectores con mayores ingresos y escolaridad sufren una mayor proporción de delincuencia; 7) más del 40% de la población justifica la justicia por cuenta propia; y 8) el terrible estado del sistema de justicia.

La inseguridad tiene matices regionales, existen diferentes niveles de inseguridad. De acuerdo con el termómetro del delito estatal construido por el Instituto Ciudadano de Estudios Sobre la Inseguridad (2009), los estados más inseguros en 2008 eran Chihuahua, Sinaloa, Baja California, Distrito Federal y Guerrero. Mientras que los menos inseguros eran Yucatán, Tlaxcala, Zacatecas, Veracruz y Campeche. El resto presentaron un nivel medio de inseguridad.

El crecimiento de la violencia y la inseguridad habla de la descomposición social ocurrida en México, la cual este trabajo atribuye al estancamiento económico, lo que a su vez tiene una explicación central en el deterioro de las instituciones. El sistema de justicia mexicano se encuentra rebasado por las nuevas circunstancias y el marco legal parece no estar atendiendo las necesidades planteadas por la sociedad. En México con frecuencia se violenta la propiedad, la integridad de las personas, se percibe debilidad en la aplicación de la ley y cuando se aplica con firmeza ésta no genera resultados eficientes para las partes involucradas. Desempleo, informalidad, pobreza, migración e inseguridad en aumento dan

cuenta del fracaso económico y condición actual de subdesarrollo existente en México. La pregunta central: ¿Por qué la economía mexicana, a pesar de haber hecho una serie de reformas estructurales y a su marco institucional durante los años ochenta y noventa, no crece más rápido?[13]

4. Una explicación institucional del bajo crecimiento económico[14]

Durante ya casi tres décadas una pregunta ha caracterizado una parte del debate económico en México: ¿por qué el crecimiento económico de México en los últimos años ha sido tan mediocre? En esta sección, usando el marco teórico expuesto en la primera sección se tratarán de esbozar algunas respuestas tentativas[15].

De entrada, la hipótesis que se sostiene y que parcialmente será demostrada en esta sección es que las instituciones de la economía mexicana no se han desarrollado plenamente, no existe todavía el marco institucional adecuado y esto impide sostener y elevar las tasas de crecimiento económico. Por marco adecuado se entiende la no existencia del riesgo de expropiación de la propiedad, el respeto a los derechos de propiedad privada, la ausencia de corrupción, la calidad de la burocracia, el cumplimiento permanente de la ley, la facilidad para hacer negocios, la ausencia de regulaciones excesivas y la existencia de competencia en todos los sectores de actividad.

Conseguir el marco adecuado no implica únicamente un cambio de leyes por parte del Poder Legislativo, el cambio de leyes es una condición necesaria pero no suficiente. Las modificaciones realizadas en el periodo reciente parecen confiar únicamente en la modificación del marco legal, lo que impacta las instituciones formales, pero deja sin cambio a las informales. Tiene que entenderse que existen cambios en el comportamiento de la economía que se pueden detonar con pocas modificaciones legales y existen leyes que ni siquiera es preciso cambiar, solamente se necesita que quienes están encargados de aplicarlas, lo hagan correctamente.

---

[13] Las cifras de crecimiento del PIB han sido recientemente cuestionadas. Sobre la base de un análisis del consumo de alimentos, De Carvalho Filho y Chamon (2008) sostienen que el crecimiento del ingreso de los hogares en México durante el periodo 1984-2006 podría haber sido subestimado por alrededor de 3% al año. Esta subestimación se atribuye a los grandes cambios estructurales de las últimas dos décadas, incluyendo en particular la muy importante liberalización del comercio de fines de los ochenta. Un ajuste similar para Estados Unidos resulta en una subestimación de sólo alrededor de 1% por año. Al corregir por este diferencial se estabiliza la relación entre los ingresos per cápita de los dos países alrededor de su nivel en 1980. De tal forma que, si bien mejora el crecimiento de México, el PIB per cápita sigue sin converger con el de Estados Unidos

[14] La presente es una primera aproximación a la explicación del bajo crecimiento desde la perspectiva institucional. El autor continúa desarrollando esta reflexión como parte de su línea de investigación.

[15] Existen múltiples respuestas y formas de abordar el tema de las bajas tasas de crecimiento económico en México, lo que depende básicamente del marco teórico bajo el cual se trabaja, un resumen de la amplia literatura al respecto aparece en Sánchez-Juárez (2011c).

Para Mayer-Serra (2010; 163), las instituciones, en su sentido amplio, propician algunas conductas y evitan otras, imponen límites, reducen la incertidumbre, estabilizan las expectativas, canalizan el conflicto. No son neutrales, no son asépticas. Las sociedades son siempre conflictivas y desiguales. Los actores con más poder buscan influir en el diseño de las instituciones, de tal suerte que sus intereses se vean favorecidos. Las instituciones no se crean con el fin exclusivo de promover el desarrollo de la sociedad, también sirven al propósito de distribuir o consolidar el poder político y económico (Bandeira, 2009; 366). De tal suerte, ciertas reformas institucionales significativas en México[16] no han dejado contentos a todos. Los grupos desfavorecidos han trabajado para obstaculizar su éxito, lo que juega en contra de la calidad institucional.

Una nueva institución no puede funcionar a menos que consiga cierto grado de legitimidad política entre los miembros de la sociedad. Y para ganar legitimidad, la nueva institución debe tener alguna resonancia en la cultura y las instituciones existentes, lo que limita el alcance de la innovación institucional (Chang, 2006; 135). Al parecer este es uno de los talones de Aquiles de las más recientes reformas institucionales y de aquí el desacuerdo con ellas.

Debe considerarse que la distribución de poder, historia y cultura son importantes, aquellas reformas que funcionan en un país pueden no ser las adecuadas para otro país. Sin embargo, algunas instituciones y prácticas que derivan de las mismas y que no funcionan para promover el crecimiento son muy evidentes. Por ejemplo, un Estado que constantemente amenaza a los propietarios con expropiarles lo que les pertenece; monopolios públicos y privados mal regulados que extraen altas rentas del consumidor; inestabilidad macroeconómica y alta inflación que lleva a una mala asignación de los recursos[17]. Todas estas instituciones y prácticas retrasan el crecimiento económico.

La lección que la experiencia mexicana deja es que no hay recetas únicas. Cada país debe encontrar la mezcla de políticas que mejor funcionan para su dotación de factores, desarrollo institucional, momento histórico, etcétera (Rodrik, 2007). Lograr calidad institucional pasa por escapar al determinismo cultural/institucional, entender la complejidad de la cultura y aceptar la importancia de la agencia humana en el cambio institucional. Sólo cuando se acepte el carácter multifacético de la cultura y las instituciones, y la diversidad de

[16] Para un resumen de las más recientes reformas a las instituciones formales en México véase Suarez (2008).

[17] En el periodo reciente debe reconocerse el éxito conseguido por las autoridades encargadas de la política monetaria en México, las cuales han logrado estabilizar la inflación, lo que se logró con una reforma institucional al marco legal del Banco Central. Aunque a costa del crecimiento y empleo.

tradiciones culturales/institucionales que compiten en la sociedad, se empezará a entender en qué creen las personas y qué importa en un sentido real (Chang, 2006; 132)

¿Por qué México ha sido incapaz de crear las reglas y las normas que promuevan el crecimiento económico y el progreso social? Además de lo que ya se ha dicho, la respuesta ocupa de la historia y eso es decir mucho, la incapacidad para crear un marco institucional adecuado tiene su origen en el pasado lejano y reciente. Respecto al primero, tenemos que nuestro pasado colonial nos heredó pobres instituciones o bien instituciones que no se adecuan a los cambios ocurridos en la economía mundial. Más reciente el autoritarismo político, la presencia por más de 70 años de un mismo partido en el poder federal lo que fortaleció a minorías y deterioró el estado de grandes mayorías (rezago político que todavía está presente en muchos estados del país).

Desde el punto de vista jurídico, la debilidad del Estado mexicano es notable, durante el pasado autoritario la separación de poderes era débil y el Ejecutivo podía imponer sus intereses frente al Poder Judicial en los temas que realmente le preocupaban. Ahora con una genuina separación de poderes, cada movimiento regulatorio es disputado en los tribunales por los afectados y administrar las entidades públicas es muy complicado por los acuerdos laborales vigentes, que no permiten tener estructuras administrativas con el número de personal adecuado ni con la actitud frente al ciudadano propia de una democracia.

Transformar estos acuerdos laborales, que hacen tan costosa y complicada la administración de las entidades públicas, es una tarea muy compleja, pues muchos de los sindicatos involucrados son una fuente importante de apoyo político para algunos partidos. No se trata, por supuesto, de dejar a empresarios o trabajadores sin derechos ante la arbitrariedad de la autoridad. Sin embargo, estamos lejos de tener un equilibrio adecuado entre la protección de los derechos y la capacidad de la autoridad para impulsar el interés general (Mayer-Serra, 2010; 188-189).

Otro factor que ha contribuido al inadecuado marco institucional tiene que ver con los diferentes cambios y acontecimientos de nuestra historia, que propiciaron la conformación de un conjunto de creencias y normas que son poco hospitalarias con la idea del mercado, la eficiencia y la competitividad. La falta de confianza en lo que ahora se denomina capitalismo global ha impedido construir instituciones que promuevan la inversión y el comercio.

Estamos insertos en la Tercera Revolución Industrial, que exige competitividad, la misma es irreversible y no entender su lógica y ajustarse a ella margina a los territorios. El lento

movimiento de adaptación de las instituciones informales a estos cambios y el relativamente más rápido movimiento de adaptación de las instituciones formales promovido por el gobierno desde mediados de los ochenta, pero particularmente a mediados de los noventa ha ocasionado una asincronía entre ambas que está detrás del lento avance hacia la calidad institucional.

No se trata, claro está, de realizar un injerto de aquellas instituciones que funcionaron en otros lugares, porque de hecho el monocultivo institucional es en parte responsable del fracaso en el diseño de un marco institucional adecuado que promueva el crecimiento. Así como los intentos de transformar las instituciones existentes pueden enfrentar la oposición de quienes mantienen el poder en la estructura social; los golpes de poder que imponen el cambio institucional pueden causar una oposición general cuando los valores básicos se mantienen inalterados.

Las reformas de Salinas se efectuaron en un contexto de escepticismo sobre la necesidad de desnacionalizar la economía y de fuerte oposición general por parte de vastos sectores de la sociedad mexicana[18]. Salinas terminó su mandato en desgracia, se convirtió en un personaje impopular y fue obligado eventualmente a salir del país. Aunque el curso que fijo para la economía mexicana se mantuvo inalterado, hay signos crecientes de resistencia en la población porque los anunciados beneficios de la privatización no se han materializado. El término “neoliberalismo” se ha convertido en un epíteto, y los partidos y los políticos mexicanos que buscan éxito electoral hoy en día se distancian del término y de la reforma privatizadora que se impuso desde arriba bajo su orientación (Portes, 2007; 489).

Las reformas realizadas para el cambio de las instituciones formales fueron erróneamente operadas y presentadas a la sociedad civil, causando fuerte oposición y su parcial abandono. Las reformas modernizadoras (laboral, energética, de competencia, fiscal, política) hoy se encuentran detenidas por su impopularidad, complicidad de los grupos en el poder con los grupos afectados o simple incapacidad para hacer ver a todos los grupos la forma en la que saldrían beneficiados.

La libertad económica que se pretende lograr con la culminación de las reformas no es el problema. Por definición la libertad económica es el derecho de todo ser humano a controlar su trabajo y propiedad. En una sociedad libre los individuos pueden decidir sin restricción alguna cuanto trabajar, producir, consumir e invertir, con la libertad protegida y al mismo tiempo restringida por el Estado. En las sociedades económicamente libres los gobiernos permiten que el trabajo y el capital, se muevan fácilmente y crean un marco institucional que

[18] Para un análisis del proceso de privatización en México y los límites de las reformas liberales implementadas, véase MacLeod (2004).

coacciona o restringe únicamente para mantener la libertad. ¿Puede esto ser obstáculo para el crecimiento? La evidencia indica que no y la lógica también ¿entonces por qué se encuentra tan desacreditada?

Seguramente es porque no se ha entendido que el progreso no proviene únicamente del Estado, el mercado o la democracia, sino de una de una combinación interdependiente de estos factores. El desarrollo depende del abandono de la unilateralidad y la entronización de uno de los factores. Aunque el mercado y la libertad económica son fundamentales, no son nada sin la complementariedad de un Estado transparente-eficiente y una democracia participativa.

La principal conclusión es que no hemos podido avanzar en la mejora de la calidad institucional porque no se ha podido establecer un cierto equilibrio de poder entre las organizaciones civiles que representan los diversos intereses. Pues éstas tienen incentivos para exigir a los gobiernos que cumplan la ley y que las políticas y las instituciones se ajusten a sus intereses. Como es frecuente que el poder político de las organizaciones civiles esté sesgado hacia algún grupo en particular (grandes empresarios, una etnia específica, etc.), es necesario que las organizaciones civiles que representan los intereses de otros grupos de menor poder (pobres, pequeños empresarios, trabajadores, etc.) aumenten su poder político y su influencia (Bandeira, 2009; 369).

4.1 Economía política del bajo crecimiento en México

En la opinión de Mayer-Serra (2010; 189), durante el llamado desarrollo estabilizador, México le demostró al mundo que era capaz de crear un milagro económico, las tasas de crecimiento económico presentadas antes dan cuenta de ello. Los logros de esta etapa fueron posibles gracias a un sistema político no democrático que compensaba su falta de legitimidad electoral mediante la distribución de beneficios a los actores mejor organizados y con más peso. Lo anterior condujo a una economía llena de distorsiones, poco competitiva, hizo fiscalmente insostenible el milagro y creó una burocracia que únicamente se concentró en proteger sus derechos.

Este modelo dejó de ser funcional y el gobierno decidió hacer reformas para tener una economía de más mercado y el sistema político cambio a uno en el que el voto determina quien gobierna. México dio en los noventas un giro radical hacia al mercado, la democracia y un Estado eficiente. Los cambios se hicieron de forma mucho menos violenta que en las transiciones de otros países y sin desmembramiento territorial, como ocurrió, por ejemplo, en la ex Unión Soviética. Sin embargo, en buena medida por la naturaleza negociada de la transición, la mayoría de esos grupos bien organizados durante los años de corporativismo

todavía existen en México. Incluso protegen con más éxito sus privilegios, dado que el Presidente ya no tiene el poder para confrontarlos en caso de que desafíen su autoridad, como sí podía hacerlo antes de la transición. A esto hay que agregar a aquellos empresarios que lograron adaptarse a la apertura o que ganaron en la primera ronda de privatizaciones, para quiénes un Estado con baja capacidad de regulación es mucho más cómodo y han logrado evitar un fortalecimiento en la capacidad regulatoria de la autoridad.

Adicional a lo anterior, siguiendo a Mayer-Serra (2010; 192), se tiene que un problema mayor se encuentra en una improductiva relación entre el ciudadano y el Estado. El ciudadano desconfía del Estado y todas sus manifestaciones. Ve a la autoridad, con razón, como fuente de abusos y distribución de privilegios. Por ello, lo que busca de su relación con la autoridad es sacar algún provecho inmediato y, cuando está bien organizado, lo suele obtener. Para quienes gobiernan, el ciudadano no es sino una fuente ocasional de votos. No se perciben a sí mismos como representantes del ciudadano ni parecen saber que el dinero a su cargo es del ciudadano.

Desde el punto de vista de las instituciones políticas, el reto consiste en construir una relación más productiva entre ciudadanos y gobierno. Esto se logrará dándole más recursos al segundo para imponer el interés general frente a los sindicales, empresariales o de cualquier grupo bien organizado que hasta ahora han frenado todo cambio. Esto requiere un Estado más fuerte, pero con pesos y contrapesos para que no abuse del poder.

A pesar de haber pasado por una revolución social y, en parte, por la manera en que se construyó la gobernabilidad después de la Revolución que comenzó hace 100 años, México es un país desigual en el cual predominan los privilegios, no los derechos iguales para todos Mayer-Serra (2010; 192). Romper con ese mundo de privilegios es necesario para crecer y eso implica consolidar el marco institucional.

4.2 Evolución reciente de la calidad institucional en México

Hasta aquí se ha mencionado que en México el marco institucional es muy pobre y que por ello el crecimiento económico en el país no ha podido despegar y sostenerse. Medirlo es bastante complicado ya que se trata de un concepto cualitativo y, además, determinado por muy diferentes variables, a pesar de ello en el presente apartado se usa un Índice de Calidad Institucional (ICI), construido por Krauze (2007), el cual agrega la información

proporcionada por diversos índices que de una u otra forma dan cuenta del desempeño institucional y que por su naturaleza agregada es mejor que muchos índices individuales[19].

El ICI que aquí se presenta tiene un valor entre 0 y 1, donde 0 es el nivel más bajo de calidad institucional y 1 el nivel más alto de calidad institucional. La muestra incluye 192 naciones. Los índices que constituyen el ICI se dividen en dos grupos: 1) instituciones políticas: Voz y rendición de cuentas (Banco Mundial); Vigencia del derecho (Banco Mundial); Percepción de corrupción (Transparencia Internacional) y Libertad de prensa (*Freedom House*) y 2) instituciones de mercado: Haciendo negocios (Banco Mundial); Competitividad global (Foro Económico Mundial); Libertad económica (*Heritage Foundation*) y Libertad económica (*Fraser Institute*). El componente de instituciones políticas recibe la misma ponderación que el de instituciones de mercado.

En la tabla 6 se presenta el *top ten* en calidad institucional para el 2010, así como la posición ocupada por estos países en los tres años anteriores, para comparar y apreciar el gap institucional, en una segunda parte de la tabla se presenta la calificación obtenida por algunos países de América Latina, donde se destaca México.

Tabla 6
ICI 2010 y posiciones por país 2007-2010

País	PIB per cápita 2010*	Política	Mercado	ICI	2010	2009	2008	2007
Top ten								
Dinamarca	31,313	0.9888	0.9550	0.9719	1	1	1	2
Suiza	36,726	0.9700	0.9604	0.9652	2	2	6	1
Nueva Zelanda	24,575	0.9729	0.9552	0.9640	3	3	2	4
Finlandia	30,402	0.9786	0.9247	0.9517	4	4	3	3
Canadá	33,473	0.9355	0.9546	0.9450	5	6	9	11
Irlanda	32,792	0.9390	0.9305	0.9347	6	7	10	12
Estados Unidos	37,532	0.8906	0.9754	0.9330	7	9	9	8
Australia	36,459	0.9166	0.9458	0.9312	8	11	11	13
Suecia	33,551	0.9874	0.8741	0.9307	9	13	7	6
Holanda	34,428	0.9686	0.8902	0.9294	10	8	8	9
América Latina								
México	12,059	0.4334	0.6475	0.5405	82	79	79	75
Chile	12,258	0.8000	0.8603	0.8301	22	24	26	22
Perú	7,357	0.4692	0.6478	0.5585	78	83	86	80
Colombia	7,816	0.4328	0.5320	0.4824	91	97	99	100
Brasil	8,662	0.5542	0.3717	0.4629	95	98	91	90
Argentina	11,847	0.4505	0.3107	0.3806	120	114	103	93
Uruguay	11,302	0.7676	0.5743	0.6709	51	60	55	50

Fuente: elaboración con datos de Krauze (2010) y The Conference Board.
* Dólares reales base 2010.

Poseer instituciones políticas y de mercado solidas es sin duda una elemento que se asocia al bienestar económico de las naciones, ese es el mensaje que se desprende de la información, no es casualidad que los diez países con el ICI más elevado sean también los que tienen el mayor ingreso per cápita en el mundo. México se encuentra bastante lejos de

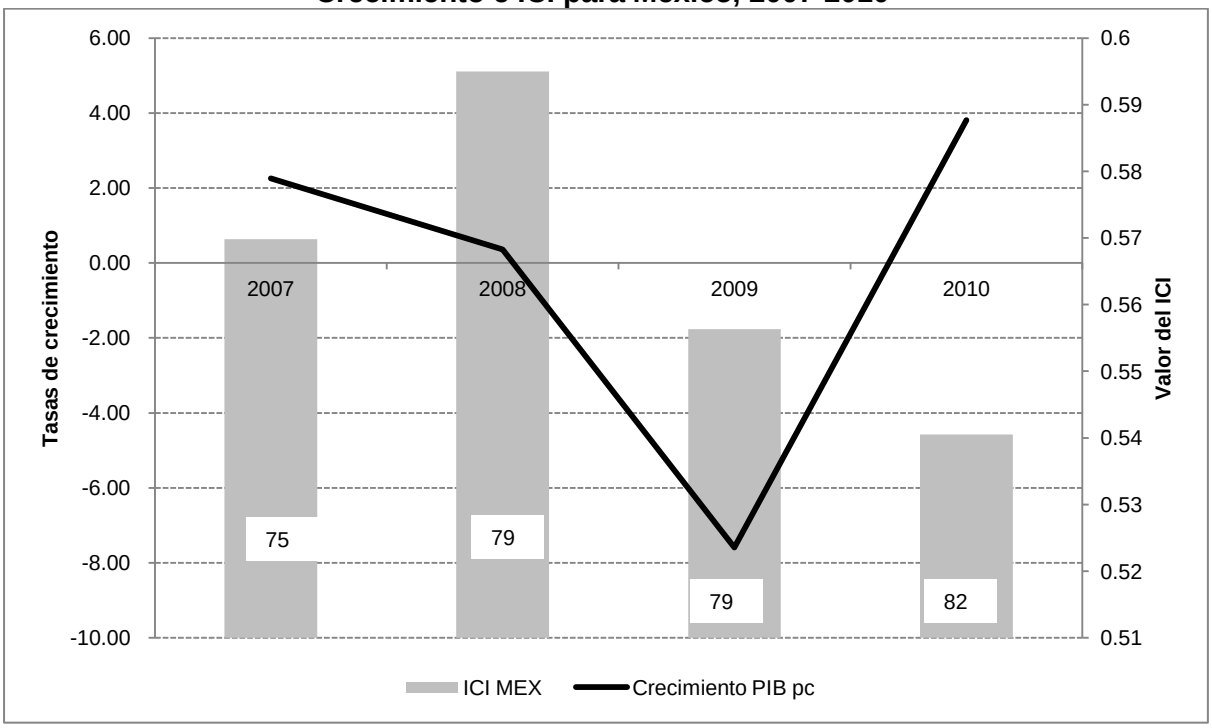
[19] El único defecto que tiene es que la serie es muy corta, del 2007 al 2010, lo que impide evaluar econométricamente la relación del índice con el crecimiento económico. Debe recordarse que técnicamente el crecimiento es un fenómeno de largo plazo.

los países líderes en la materia y ello se refleja en su ingreso per cápita y pobre crecimiento económico.

Incluso cuando se le compara con países de la región presenta una muy baja calificación. Chile es el país de América Latina que mejor se posiciona en calidad institucional y eso hace que su nivel de ingreso per cápita esté muy cerca del de México. México no sólo está lejos de los líderes, además ha retrocedido de forma severa con relación al 2007. Por cierto, observe el caso de Brasil, un país que en los últimos años crece, pero que al no tener buenas instituciones presenta un muy bajo ingreso por persona.

De forma preliminar, se puede afirmar que la calidad institucional está asociada con el bienestar y desarrollo económico de las regiones. Aunque hace falta más información y análisis estadístico para poder aportar información definitiva. En la gráfica 8 se presentan las tasas de crecimiento del ingreso per cápita de México comparadas con el valor del ICI. Para el 2007 México ocupaba la posición 75 de 192 países y tenía un ICI de 0.5698 y en ese año presentó una tasa de crecimiento del ingreso per cápita de 2.25%. Para el 2008 el ICI mejoró pero el crecimiento no; en el 2009 el ICI empeoró lo que se correlaciona con la caída en la producción por persona de ese año y para el 2010 el ICI sigue empeorando y el crecimiento mejoró. De hecho el coeficiente de correlación entre las series de los niveles del ingreso por persona y los niveles del ICI arroja un valor de 0.68.

Gráfica 8
Crecimiento e ICI para México, 2007-2010



Fuente: elaboración con datos de Krauze (2010) y The Conference Board.

Teniendo como base el marco teórico presentado, el resumen de la evidencia empírica internacional y la información de esta sección, se puede argumentar parcialmente que en la medida en que se mejore la calidad institucional de la economía mexicana, a niveles de los diez países líderes, el crecimiento económico se iniciará y sostendrá, lo que permitirá superar el subdesarrollo.

5. Políticas para el crecimiento económico y desarrollo

En esta sección se presentan breves recomendaciones para lograr que las tasas de crecimiento económico de México se incrementen de forma sostenida. La estrategia se compone de doce pilares, obviamente la calidad institucional es el factor más importante de la propuesta[20].

Los doce pilares se agrupan en tres grupos: 1) requerimientos básicos (instituciones, infraestructura, entorno macroeconómico y salud-educación primaria); 2) amplificadores de la eficiencia (educación superior, eficiencia de los mercados de bienes, eficiencia de los mercados de trabajo, desarrollo del mercado financiero, preparación tecnológica y tamaño de mercado) y 3) factores de innovación (calidad-sofisticación empresarial e innovación) (Sala-i-Martin, 2010). Por el grado de retraso de la economía mexicana se sugiere trabajar todos los factores al mismo tiempo, algunos darán resultados rápidamente, mientras otros lo harán lentamente como la educación y la inversión en innovación[21].

Dado el interés de este capítulo, las propuestas se centran en lo que tiene que hacerse en materia institucional, uno de los factores básicos del crecimiento económico y el desarrollo. La propuesta se agrupa en cinco grandes ejes: 1) mejoramiento de la eficacia de la recaudación fiscal; 2) incremento de la efectividad del gasto y reducción de la corrupción; 3) fortalecer el respeto a la ley; 4) fortalecer la competencia económica y 5) facilitar el acceso a los mercados.

Una baja recaudación de impuestos impide al Estado contar con los recursos necesarios para cumplir con sus funciones esenciales. Incrementar la eficacia en la recaudación fiscal es una tarea de primordial importancia, y esto pasa por una reforma fiscal.

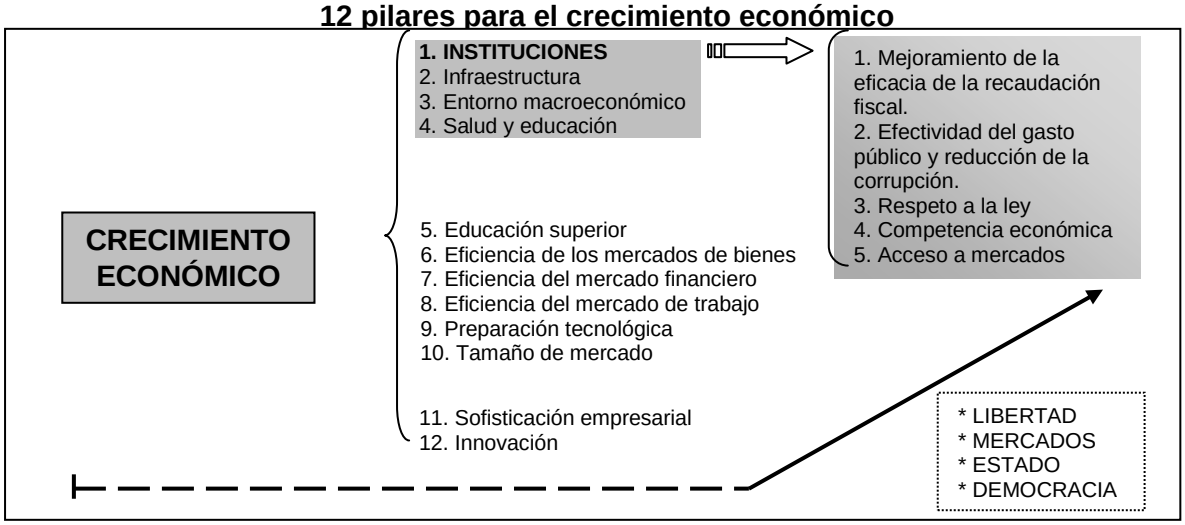
---

[20] En Sánchez-Juárez (2011c), se incluye una propuesta alternativa para el crecimiento. El eje de su propuesta es el fortalecimiento de la industria manufacturera, lo que se desprende del uso de un marco teórico kaldoriano que privilegia el enfoque sectorial. Dicha propuesta puede ser complementada con esta, lo que elevaría las probabilidades de crecimiento en México.

[21] Debe advertirse que el país ya se encuentra trabajando en muchos de los factores aquí mencionados, pero no forman parte de una estrategia integral como la que aquí se sugiere. Lo que se propone es tener un país abocado al crecimiento y la competitividad como eje central del discurso político y de la actuación de los diversos agentes productivos. Ir más allá de los planes y programas que únicamente sirven para cumplir con el protocolo requerido por la Ley Nacional de Planeación. La meta debe ser tener una estrategia pro-crecimiento y empleo sustentada en la interrelación de la libertad económica, los mercados, el Estado y la democracia.

Figura 5

12 pilares para el crecimiento económico



Fuente: elaboración propia.

Lo que se espera de la reforma es que los impuestos se usen para recaudar, cualquier otro uso que se les quiera dar podría resultar en pérdidas fiscales que deben evaluarse. La reforma debe contemplar la eliminación de subsidios fiscales; el uso del gasto público para generar oportunidades de ingreso; afiliar oportunamente a los contribuyentes potenciales; incorporar beneficios al registro fiscal; eliminar los regímenes especiales del ISR; homologar la tasa general y fronteriza en el IVA; eliminar exenciones; aplicar la tasa de 0% de IVA exclusivamente a las exportaciones y transitoriamente a una canasta de medicinas y alimentos; establecer tasas impositivas bajas; iniciar un círculo virtuoso entre recaudación y crecimiento; eliminar la introducción de nuevos impuestos y sustituir el uso de la resolución miscelánea por una revisión del marco impositivo a la mitad de cada sexenio.

La reforma fiscal para el crecimiento debe considerar incrementar la base de recaudación fiscal y tener bajas tasas impositivas, se tiene que evitar la combinación de múltiples impuestos, tasas impositivas altas y bases de recaudación estrechas, éste último es el escenario actual.

El segundo factor institucional tiene que ver con la calidad del gasto público y la reducción de la corrupción. Al margen de fundamentalismos, tiene que reconocerse que el gasto público tiene un rol básico en la creación de infraestructura, la formación de capital humano, el mejoramiento de la salud de la población y la reducción de inequidades. Después de la regulación económica, el gasto público constituye el principal instrumento del Estado para promover el desarrollo. La calidad implica que exista transparencia, rendición de cuentas y eficiencia, dejar a un lado el pasado corrupto y promover la integridad de todos los niveles de gobierno.

El primer punto es que se continúe con la reforma regulatoria en todos los niveles de gobierno, teniendo como objetivo aumentar la flexibilidad económica para mejorar el clima de negocios para los inversionistas locales y extranjeros. El diseño institucional actual no provee a las autoridades regulatorias suficiente poder o independencia para desempeñar su función regulatoria de manera apropiada e independiente de la intervención política y de los intereses regulados. El ejercicio conjunto de los poderes con las Secretarías encargadas de la supervisión plantea diversas dificultades, como un traslapo en las tareas, retrasos innecesarios o falta de transparencia en la toma de decisiones (Sallard, 2006; 227).

Otro elemento a fortalecer es el presupuesto basado en resultados. Un sistema de gestión de desempeño incorpora la fijación y el informe sobre los objetivos y su uso subsecuente en los procesos internos de toma de decisiones de las Secretarías y las dependencias, la Ley de Presupuesto y Responsabilidad Hacendaria permitió avanzar mucho en este sentido, se tiene que continuar por el mismo camino. Sobra decir que en todos los niveles de gobierno la transparencia y rendición de cuentas tiene que ser la norma y no la excepción, particularmente en los estados y municipios, los cuales actualmente son muy renuentes al cambio institucional.

En México, la mayor parte del gasto público se concentra en la producción de bienes de naturaleza privada y no públicos. Funciones esenciales del Estado como la procuración de justicia, abasto y asistencia social tienen una baja ponderación en las erogaciones, en tanto que la producción de bienes privados como la generación de energía tiene una alta participación. No resulta extraño entonces que, por ejemplo, el respeto a la ley sea frágil y la procuración de justicia deficiente. Es por esto, indispensable evaluar la rentabilidad de las erogaciones públicas y reasignar recursos para dar una mayor ponderación al gasto en los bienes y servicios con mayor rentabilidad social (Herrera y Reyes-Heroles, 2011; 24).

El tercer factor a considerar es el respeto a la ley. Cuando la mayoría de ciudadanos violentan el marco legal y hacen caso omiso de él se generan elevados costos de transacción asociados a prácticas al margen de la ley. El no cumplimiento de la ley hace que se eleve el costo de realización de las inversiones privadas y públicas. El respeto a los derechos de las personas y la sanción legal al incumplimiento de los contratos permite que los agentes económicos organicen sus actividades y tengan mayor certeza.

Entre otras cosas, lo que se tiene que hacer es una campaña permanente en los medios para evitar el incumplimiento de la ley y hacer evidentes los beneficios de su cumplimiento. Adicional a esto, se sugiere que se fortalezca la propiedad privada; ofrecer certeza jurídica en la aplicación de la ley; garantizar la independencia del poder judicial; transparentar los resultados judiciales; mejorar las policías estatales y locales ofreciendo mejores salarios e

incentivos en contra de la corrupción; evitar que el ejército asuma labores de policía; crear tribunales federales especializados; uniformar criterios entre el Ministerio Público y el Poder Judicial y promover desde las escuelas primarias y hasta la universidad una nueva cultura de la legalidad.

El cuarto factor de la mejora de la calidad institucional es la competencia económica. Lo primero que se aprende en economía es que los mercados son eficientes, siempre y cuando exista competencia pura y perfecta. En la realidad esto es difícil de alcanzar, pero debe ser la meta de todo gobierno, la presencia de toda clase de obstáculos a la competencia se constituye en un freno a la prosperidad. La competencia es el marco ideal para la innovación, la sofisticación y la búsqueda de calidad.

Entre otras cosas, se debe ampliar el ámbito de aplicación de la Ley Federal de Competencia, fortalecer sus conceptos jurídicos, incrementar sus sanciones; también se debe ampliar las facultades de la Comisión Federal de Competencia, dando un carácter vinculativo a sus resoluciones en materia de competencia e incorporar la opinión de la Comisión en las Manifestaciones de Impacto Regulatorio[22].

El quinto factor a considerar es la mejora del acceso a los mercados. En los últimos años el acceso a mercados ha mejorado sustancialmente en algunas regiones del país (Centro, Centro norte y Frontera norte) y no es casualidad que sean éstas regiones las que más crecen. En cambio las regiones en las cuales existen restricciones y costos elevados para la movilidad de personas y mercancías son las de menor desarrollo relativo (Sur, Pacífico). El acceso libre y a bajo costo de los bienes y servicios facilita la realización de negocios e inversiones.

En términos generales, lo que se requiere es fortalecer la infraestructura para reducir distancias y costos de transporte. Se debe continuar la apertura comercial, por medio del apoyo a las operaciones de comercio exterior y la diversificación de los mercados. Las aduanas y puertos de entrada deben mejorar, modernizarse y vigilarse para evitar la corrupción que hoy impera en ellas. Para terminar debe profundizarse la desregulación en el plano local para que existan condiciones para la apertura de empresas y expansión de las existentes.

[22] En México los anteproyectos de regulación de la administración pública federal deben ser remitidos a la Comisión de Mejora Regulatoria (Cofemer) para su revisión y dictamen, junto con una Manifestación de Impacto Regulatorio (MIR) en los casos que impliquen costos de cumplimiento para los particulares (Herrera y Reyes-Heroles, 2011; 44).

¿Cómo lograr que se concreten los cambios estructurales en México?

El mensaje de este capítulo es que las instituciones importan y son la base del crecimiento económico, así lo demuestra la teoría y la evidencia empírica. Usando la información de la economía mexicana se encontró que, desde hace casi treinta años, no crece de forma sostenida y elevada, se ha observado una clara desaceleración del crecimiento respecto a los cuarenta años previos al periodo 1982-2010. Existen muchos factores que están determinando el deterioro y profundización del subdesarrollo, al menos de forma preliminar se puede aseverar que el determinante más próximo obedece al inadecuado marco institucional, la pobreza de las instituciones formales y la dificultad para tener instituciones informales que se ajusten al nuevo paradigma tecno-económico vigente caracterizado por la competencia.

El documento en su parte final ha presentado algunas sugerencias de lo que se puede hacer para lograr tener mejores instituciones y con ello un mayor crecimiento. ¿Pero como lograr que esta lista de buenas intenciones sea una realidad? La respuesta se encuentra en el compromiso y deseo sincero de las autoridades en todos los niveles para realizar los cambios necesarios. Aunque se requiere del esfuerzo de cada individuo desde su espacio de libertad, en el plano agregado es necesario contar con una administración federal, judicial y legislativa a la altura de los retos de la economía mexicana, se necesitan de liderazgos, de estadistas con visión de futuro y no de políticos que únicamente ven a la ciudadanía como una fuente de votos y permanencia en el poder. De la misma forma se necesita de una ciudadanía más informada y educada, comprometida con su desarrollo y en consecuencia con el desarrollo de la sociedad en la que vive.

Bibliografía

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson. “Institutions as a Fundamental Cause of Long Run Growth”. En: Philippe Aghion y Steven Durlauf (eds.). Handbook of Economic Growth. Londres: Elsevier, 2005, pp. 385-472.

Aoki, Masahiko. Toward a Comparative Institutional Analysis. Cambridge: MIT Press, 2001.

Arellano, Efrén. Los Desafíos de la Delincuencia en México. Incidencia Delictiva y su Impacto en la Opinión Pública. México: Centro de Estudios Sociales y de Opinión Pública, 2004.

Aron, Janine. “Growth and Institutions: A Review of the Evidence”. World Bank Research Observer, vol. 15, núm. 1, 2000, pp. 99-135.

Bandeira, Pablo. “Instituciones y Desarrollo Económico: Un Marco Conceptual”. Revista de Economía Institucional, vol. 11, núm. 20, 2009, pp. 355-373.

Bates, Robert. “Institutions and Development”. Journal of African Economies, vol. 15, suplemento 1, 2006, pp. 10-61.

Beck, Thorsten, George Clarke, Alberto Groff y Phillip Keefer. “New Tools and New Tests in Comparative Political Economy: The Database of Political Institutions”. World Bank Policy Research, Working Paper, núm. 2283, 2002, pp. 1-44.

Bowles, Samuel. “Endogenous Preferences: The Cultural Consequences of Markets and Other Economic Institutions”. Journal of Economic Literature, vol. 36, núm. 1, 1998, pp. 75-111.
Bulte, Erwin, Richard Damania y Robert Deacon. “Resource Intensity, Institutions and Development”. World Development, vol. 33, núm. 7, 2005, pp. 1029-1044.
Burlamaqui, Leonardo, Ana Castro y Ha-Joon Chang. Institutions and the Role of the State. Cheltenham: Edward Elgar, 2001.
Campos, Nauro y Jeffrey Nugent. “Institutions and Growth: Can Human Capital be a Link?”. Revista de la Cepal, núm. 64, 1998, pp. 7-27.
Casson, Mark, Marina Giusta y Uma Kambhampati. “Formal and Informal Institutions and Development”. World Development, vol. 38, núm. 2, 2010, pp. 137-141.
Castañeda, Jorge y Héctor Aguilar. “Regreso al Futuro”. Nexos, consultado en http://bit.ly/eP0Ebv, 01 de diciembre, 2010.
Cervantes, Julio. “La Calidad del Empleo en México: La Crisis Laboral y sus Implicaciones”. Centro de Estudios de las Finanzas Públicas de la Cámara de Diputados, nota informativa, 05 de agosto, 2010.
Chang, Ha-Joon. “La Relación entre las Instituciones y el Desarrollo Económico. Problemas Teóricos Claves”. Revista de Economía Institucional, vol. 8, núm. 14, 2006, pp. 125-136.
Coase, Ronald. “The Nature of the Firm”. Economica, vol. 4, núm. 16, 1937, pp. 386-405.
Conference Board. Estadísticas de PIB per cápita. Consultado en http://www.conference-board.org/data/, 11 de enero del 2011.
Crawford, Sue y Elinor Ostrom. “A Grammar of Institutions”. American Political Science Review, vol. 89, no 3, 1995, pp. 582-600.
De Carvalho Filho, Irineu y Marcos Chamon. “The Myth of Post-Reform Income Stagnation: Evidence from Brazil and Mexico”. International Monetary Fund, Working Paper, núm. 197, 2008, pp. 1-52.
de Soto, Hernando. El Misterio del Capital: Por qué el Capitalismo Triunfa en Occidente y Fracasa en el Resto del Mundo. México: Diana, 2001.
Díaz-Bautista, Alejandro. Los Determinantes del Crecimiento Económico. Comercio Internacional, Convergencia y las Instituciones. México: Plaza y Valdés y El Colegio de la Frontera Norte, 2003.
Dollar, David y Aart Kray. “Institutions, Trade, and Growth”. Journal of Monetary Economics, vol. 50, núm. 1, 2003, pp. 133-162.
Durham, Benson. “Economic Growth and Institutions: Some Sensitivity Analyses, 1961-2000”. International Organization, vol. 58, núm. 3, 2004, pp. 485-529.
Durlauf, Steven, Paul Johnson y Jonathan Temple. “Growth Econometrics”. En: Handbook of Economic Growth. Amsterdam: Elsevier, 2005.
Escalante, Fernando. “Homicidios 2008-2009: La Muerte tiene Permiso”. Nexos, consultado en http://bit.ly/fIPBnc, 03 de enero, 2011.
Esquivel, Gerardo. “De la Inestabilidad Macroeconómica al Estancamiento Estabilizador: El Papel del Diseño y la Conducción de la Política Económica”. En: Nora Lustig (coord..). Crecimiento Económico y Equidad. México: Colegio de México, 2010, pp. 35-78.
Feng, Yi. “Political Freedom, Political Instability, and Policy Uncertainty: A Study of Political Institutions and Private Investment in Developing Countries”. International Studies Quarterly, vol. 45, núm. 2, 2000, pp. 271-294.
Frey, Bruno y Alois Stutzer. “Happiness, Economy and Institutions”. Economic Journal, vol. 110, núm. 466, 2000, pp. 918-938.
Gaviria, Alejandro, Ugo Panizza, Jessica Seddon y Ernesto Stein. “Political Institutions and Growth Collapses”. Inter American Development Bank, Working Paper, núm. 419, 2000, pp. 1.29.
Gilpin, Robert. Global Political Economy. Understanding the International Economic Order. Princeton: Princeton University Press, 2001.
Guerrero, Eduardo. “Como Reducir la Violencia en México”. Nexos, consultado en http://bit.ly/aITmIb, 03 de noviembre, 2010.

Hawksworth, John. The World in 2050. How Big Will the Major Emerging Market Economies Get and How Can the OECD Compete? Nueva York: Price Waterhouse, 2006.
Hayek, Friedrich. El Orden Sensorial. Los Fundamentos de la Psicología Teórica. Madrid: Unión Editorial, 2004 [1952].
Herrera, Carlos y Federico Reyes-Heroles. Diez Acciones para Impulsar la Productividad y el Bienestar. México: BBVA-Bancomer, 2011.
Hodgson, Geoffrey. Economics and Institutions. A Manifesto for a Modern Institutional Economics. Cambridge: Polity Press, 1988.
Hodgson, Geoffrey. "What are Institutions?". Journal of Economic Issues, vol. 40, núm. 1, 2006, pp. 1-25.
Hollingsworth, Rogers. "On Institutional Embeddedness". En: Rogers Hollingsworth, Karl Muller, y Ellen Hollingsworth (eds.). Advancing Socio-economics: An Institutionalist Perspective. Oxford: Rowman and Littlefield, 2005, pp. 87-108.
Hsiao, Cheng y Yan Shen. "Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Importance of Institutions and Urbanization". Economic Development and Cultural Change, vol. 51, núm. 4, 2003, pp. 883-896.
Jüting, Johannes. "Institutions and Development. A Critical Review". Organization for Economic Cooperation and Development, vol. 8, núm. 210, 2003, pp. 1-47.
Katz, Isaac. "México: ¿La Séptima Economía?". Asuntos Capitales, 25 de enero, 2011.
Keefer, Philip y Mary Shirley. "Formal versus Informal Institutions in Economic Development". En: Claude Ménard (ed.). Institutions, Contracts, and Organizations. Cheltenham: Edward Elgar, 2000, pp. 88-107.
Knack, Stephen y Philip Keefer. "Institutions and Economic Performance: Cross Country Test Using Alternative Institutional Measures". Economics and Politics, vol. 7, núm. 3, 1995, pp. 207-227.
Knight, Jack. Institutions and Social Conflict. Cambridge: Cambridge University Press, 1992.
Krauze, Martin. Calidad de las Instituciones y Competencia Institucional. Londres, International Policy Press, 2007.
Krauze, Martin. Índice de Calidad Institucional 2010. Londres: International Policy Press, 2010.
Lee, Keun y Byung-Yeon Kim. "Both Institutions and Policies Matter but Differently for Different Income Groups of Countries: Determinants of Long-Run Economic Growth Revisited". World Development, vol. 37, núm. 3, 2008, pp. 533-549.
Loasby, Brian. Knowledge, Institutions and Evolution in Economics. Londres: Routledge, 1999.
MacLeod, Dag. Downsizing the State: Privatization and the Limits of Neoliberal Reform in Mexico. University Park: The Pennsylvania State University Press, 2004.
Mayer-Serra, Carlos. "La Economía Política de un Crecimiento Mediocre". En: Soledad Loaeza y Jean Francois Prudhomme (coords.). Instituciones y Proceso Políticos. México: El Colegio de México, 2010, pp. 159-196.
Merton, Robert. "The Unanticipated Consequences of Purposive Social Action". American Sociological Review, vol. 1, núm. 6, 1936, pp. 894-904.
Merton, Robert. Social Theory and Social Estructure. Nueva York: Free Press, 1968.
Meyer, Klaus. "Institutions, Transaction Costs, and Entry Mode Choice in Eastern Europe". Journal of International Business Studies, vol. 32, núm. 2, 2001, pp. 357-367.
Moreno-Brid, Juan y Jaime Ros. "Instituciones y Económico: La Relación Estado-Mercado en México desde una Perspectiva Histórica". Revista Mexicana de Sociología, vol. 66, núm. Especial, 2004, pp. 157-179.
Moreno-Brid, Juan y Jaime Ros. Development and Growth in the Mexican Economy. A Historical Perspective. Nueva York: Oxford University Press, 2009.
Nelson Richard y Sidney Winter. An Evolutionary Theory of Economic Change. Cambridge: Belknap Press, 1982.
North, Douglass. Institutions, Institutional Change, and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press, 1990.

North, Douglas. Institutions and Productivity in History. Washington: Washington University Press, 1993.
North Douglas. “Poverty in the Midst of Plenty”. Consultado en http://www.hoover.org/news/daily-report/24745, 2000.
North, Douglas. Understanding the Process of Economic Change. Nueva Yersey: Princeton University Press, 2005.
Pande, Rohini y Christopher Udry. “Institutions and Development: A View from Below”. En: Richard Blundell, Whitney Newey y Torsten Persson (eds.). Advanced in Economics and Econometrics: Theory and Applications. Cambridge, Volumen II: Cambridge University Press, 2006, pp. 349-412.
Portes, Alejandro. “Instituciones y Desarrollo: Una Revisión Conceptual”. Desarrollo Económico, vol. 46, núm. 184, 2007, pp. 475-503.
Rodrik, Dani, Arvind Subramanian y Francesco Trebbi. “Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Integration and Geography in Economic Development”. International Monetary Fund, Working Paper, WP/02/189, 2002, pp. 1-44.
Rodrik, Dani. One Economics, Many Recipes: Globalization, Institutions and Economic Growth. Princeton: Princeton University Press, 2007.
Sachs, Jeffrey. “Institutions Don’t Rule: Direct Effects of Geography on Per Capita Income”. NBER, Working Paper, núm. W9490, 2003, pp. 1-12.
Sala-i-Martin, Xavier. The Global Competitiveness Report 2010-2011. Ginebra: World Economic Forum, 2010.
Sallard, Odile. “Gobierno Público: Incrementando la Eficiencia y Reduciendo la Corrupción”. En: Políticas Públicas para un Mejor Desempeño Económico. Experiencias para el Mundo en Desarrollo, México 10 años en la OCDE. México: OCDE, 2006, pp. 223-237.
Sánchez-Juárez, Isaac. “Estancamiento Económico Regional y Manufacturas en México, 1993-2010”. MIMEO, 2011a.
Sánchez-Juárez, Isaac. “Crecimiento Mediocre en México: Explicación y Propuestas”. MIMEO, 2011b.
Sánchez-Juárez, Isaac. “Estancamiento Económico en México, Manufacturas y Rendimientos Crecientes: Un Enfoque Kaldoriano”. MIMEO, 2011c.
Savoia, Antonio, Joshy Easaw y Andrew Mckay. “Inequality, Democracy, and Institutions: A Critical Review”. World Development, vol. 38, núm. 2, 2010, pp. 142-154.
Simon, Herbet. “Bounded Rationality and Organizational Learning”. Reflections, vol. 1, núm. 2, 1991, pp. 17-27.
Steer Liesbet y Kunal Sen. “Formal and Informal Institutions in a Transition Economy: The Case of Vietnam”. World Development, vol. 38, núm. 11, 2010, pp. 1603-1615.
Suárez, Marcela. “El Papel de las Instituciones en el Cambio Económico en México”. Problemas del Desarrollo, vol. 39, núm. 154, 2008, pp. 38-59.
Wallace, Claire y Rossalina Latcheva. “Economic Transformation Outside the Law: Corruption, Trust in Public Institutions and the Informal Economy in Transition Countries of Central and Eastern Europe”. Europe-Asia Studies, vol. 58, núm. 1, 2006, pp. 81-102.
Weiss, Eli y David Rosenblatt. “Regional Economic Growth in Mexico. Recent Evolution and the Role of Governance”. World Bank, Policy Research Working Paper, núm. 5369, 2010, pp. 1-22.
Williamson, Oliver. “Transaction Cost Economics: How it Works; Where It is Headed”. Economist, vol. 146, núm. 1, 1998, pp. 23-58.
Williamson, Oliver. “The New Institutional Economics: Taking Stock, Looking Ahead”. Journal of Economic Literature, vol. 38, núm. 3, 2000, pp. 595-613.
World Bank. Building Institutions for Markets. Oxford: Oxford University Press, 2002.
Yasar, Mahamut, Catherine Morrison y Michael Ward. “Property Rights Institutions and Firm Performance: A Cross Country Analysis”. World Development, artículo en prensa, 2010.