

CRECIMIENTO ECONÓMICO EN MÉXICO: UN ANÁLISIS INSTITUCIONAL



Saul Quispe Aruquipa¹

ABSTRACT

La presente investigación tiene por objetivo analizar el crecimiento económico de México desde el enfoque de la nueva economía institucional a partir de la implementación de políticas de libre mercado en la década de los ochenta. El análisis consistió en determinar el grado de aplicación de las reformas de mercado mediante una revisión de los índices de reformas estructurales. Se constató que en México existe una baja calidad institucional que puede tener un efecto negativo en el crecimiento económico. Para comprobar esta relación se planteó un modelo econométrico en base a una función de producción Cobb - Douglas ampliada. Como variables que miden el nivel institucional del país se utilizó el índice de democracia elaborado por el proyecto Polity IV. Los resultados del modelo muestran que existe una relación directa de las instituciones lo que permite evidenciar la necesidad de mejorar el nivel institucional en México para permitir un mayor crecimiento.

Palabras clave: Crecimiento económico, instituciones, calidad de instituciones, modelos econométricos lineales.

Clasificación JEL: C20, O43, P48.

“Milton (Friedman) apuntaba que, diez años antes, él habría aconsejado tres cosas a los países que vivían una transición del socialismo: «privatizar, privatizar y privatizar». «Pero me equivoqué –añadió–. Seguramente el estado de derecho sea más importante que la privatización»”.

FRANCIS FUKUYAMA, *La construcción del Estado*, 2004.

1. INTRODUCCIÓN

Dentro de la teoría económica actual, las instituciones han tomado una mayor importancia para explicar los fenómenos macroeconómicos como el crecimiento y desarrollo económico. Al ser reglas e incentivos que determinan el comportamiento de los agentes económicos, estos son determinantes en la progresión de un país.

El enfoque de análisis que se le ha dado a las instituciones como determinantes del crecimiento económico es amplio. Las economías que transitaban por periodos coloniales formaron instituciones que determinaron su desenvolvimiento futuro, un caso importante es el de Estados Unidos y América Latina, siendo ambos parte de un mismo continente existe una amplia brecha económica entre ambos.

Las instituciones normativas, como los derechos de propiedad, también son importantes para un buen funcionamiento en la economía. Instituciones políticas, como la democracia, tienen una importante correlación con las economías de altos ingresos.

El presente trabajo tiene por objetivo analizar el desempeño de las instituciones como determinante del crecimiento económico en México. Para esto se analizaron las reformas de mercado impuestas en la década de los ochenta y las reformas de segunda generación que tienen un enfoque más institucional. Los resultados muestran que en México no ha existido una profundización de las reformas de mercado. Este resultado expresa que el crecimiento económico depende mayormente de las características propias de un país que del grado de profundización de las reformas. Mediante un análisis de los indicadores de gobernabilidad se observa una baja calidad en las instituciones mexicanas que puede ser la causa de su estancamiento.

¹Estudiante de primer año de doctorado del Programa integrado en Maestría y Doctorado en Ciencias Económicas de la UAM. [saul_rqa@yahoo.es]

Para analizar el efecto de las instituciones en el crecimiento económico en México, se realizó un modelo econométrico de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) en el que se estima una función de producción tipo Cobb-Douglas incorporando la variable Democracia como explicativa del crecimiento económico. Los resultados sugieren el efecto positivo de la democracia en el crecimiento económico, aunque su efecto es marginal.

El trabajo se divide en seis secciones: Primero, introducción. Segundo, reseña del alcance de las investigaciones sobre las instituciones y crecimiento económico. Tercero, hechos estilizados de las economías del mundo y particularmente la de México. Cuarto, análisis de las reformas institucionales. Quinto, planteamiento del modelo, en este apartado se describe el modelo teórico a ser utilizado así como las variables. Sexto, evaluación de resultados del modelo econométrico. Por último se desarrollan las conclusiones del trabajo.

2. CRECIMIENTO ECONÓMICO E INSTITUCIONES

La teoría del crecimiento económico evidenció que existen variables determinantes que explican por qué unos países crecen más que otros. La teoría convencional mostró que la acumulación de capitales físico y humano permite impulsar el crecimiento de los países. Se creía que la acumulación de estos factores respondía a incentivos económicos, por lo que fueron el centro de análisis del crecimiento económico. Los mismos teóricos del crecimiento consideraban que el cambio tecnológico era un proceso exógeno, es decir, que no estaba influenciado por incentivos económicos, de manera que no se lo tomaba en cuenta (Helpman, 2004). Posteriormente, el papel de la tecnología ganó gran relevancia en la teoría. Trabajos pioneros como el de Romer (1986) mostraron que el acervo de conocimientos es un importante determinante en la producción. En un posterior trabajo, Romer (1990) expuso que para lograr mayor acumulación de conocimientos es necesario que las empresas inviertan recursos en investigación y desarrollo (I+D).

Mokyr (2002) destacó que el proceso de la acumulación de conocimientos transformó a los países occidentales en economías modernas. Para que exista esta transformación fueron necesarias instituciones que permitieron la acumulación de conocimiento y el posterior desarrollo tecnológico. La relevancia de esta afirmación es que se debió tomar en cuenta las instituciones para comprender las diferencias entre las economías avanzadas y aquellas en desarrollo.²

Las instituciones son entendidas como “las reglas del juego formal o informal que presiden a los intercambios del mismo género, consistentes en la contraprestación bilateral de bienes o servicios” (Jeannot, 2010: 9). Esta definición da una notabilidad a las instituciones como condicionantes para el comportamiento de los agentes económicos; las instituciones son incentivos que conducirán a determinadas acciones entre los individuos.

Para North (2005), la evolución capitalista fue resultado de un cambio en las instituciones económicas. Las economías del capitalismo occidental transitaron del rentismo a la competitividad. El caso de ciertos países como Alemania, Francia e Inglaterra, mostró que las instituciones permitieron el desarrollo de un capitalismo competitivo pasando de un mercantilismo rentista a un liberalismo productivo. De acuerdo con Jeannot (2010: 22) “Las instituciones del capitalismo occidental han dado lugar a la riqueza y pobreza de las naciones porque sus capitalismo nacionales se han adaptado eficientemente al cambio institucional competitivo en algunos casos, pero no ha tenido esta flexibilidad en otros”. Las instituciones determinaron el desenvolvimiento económico de los países; con esta afirmación se puede dar una respuesta a la interrogante de por qué unos países crecen más que otros.

La visión institucionalista que explica el crecimiento económico da gran importancia al comportamiento histórico de las economías como condicionante del presente, esto se conoce como dependencia de la trayectoria (path dependence). North, et al. (2000) contrastaron el desarrollo de Estados Unidos con el de Latinoamérica, encontrando que las dife-

²Entre los recientes modelos de crecimiento económico se encuentra el de Aghion (2006) que plantea un modelo de crecimiento endógeno con mejora en la calidad de las innovaciones que provee una estructura para observar la relación entre instituciones, cambio institucional y crecimiento económico.

rencias entre las estructuras de gobierno español y del británico durante el periodo colonial explican en gran medida por qué en Estados Unidos, se formaron instituciones políticas que fomentaron el orden mientras que en Latinoamérica, surgieron instituciones muy diferentes, que alimentaban el desorden y no favorecían el desarrollo económico. Este argumento es similar al de Acemoglu y Robinson (2012) para explicar las diferencias entre Estados Unidos y México comparando el territorio fronterizo de Nogales perteneciente una parte a Sonora y la otra a Arizona. Si bien, los autores explicaron que las diferencias se deben a las instituciones que han creado incentivos distintos en los habitantes en ambos lados de la frontera, no toman en cuenta que la evolución de la ciudad de Nogales en Estados Unidos se inserta en la política expansionista de este país, una vez que México fue saqueado perdiendo la mitad del territorio.

En un trabajo previo, Acemoglu, et al (2001) profundizaron el argumento de la dependencia de la trayectoria explicando que fueron las características locales, más que la identidad de la potencia colonizadora, las que determinaron el desarrollo institucional y el crecimiento económico. Las estrategias de extracción de los europeos no eran favorables y tras formarse las instituciones, éstas se mantuvieron después de la independencia.³ Para Jeannot (2010), el periodo colonial dejó un legado de capitalismo rentista en las economías latinoamericanas que continuó tras el periodo de independencia. La dependencia de la trayectoria de los capitalismos rentistas latinoamericanos no produjo la sustentabilidad de los factores de producción llevándolos a un rezago económico. Por tanto, el origen colonial de los países afectó el desempeño económico, es decir, se produjo una ineficiencia adaptativa en las economías latinoamericanas que contaban con instituciones basadas en una economía rentista y no se consiguió un desarrollo industrial al igual que en Estados Unidos. Los Estados Unidos contaban con instituciones que eran la base para un capitalismo competitivo de manera que lograron una eficiencia adaptativa.

³Los resultados del trabajo de Acemoglu, et al (2001) se basan en dos correlaciones: primero, la tasa de mortalidad está correlacionada positivamente con un índice de riesgo de expropiación en el periodo 1985-1995. La segunda correlación implica que las zonas que fueron hospitalarias para los pobladores europeos en el siglo XVII, XVIII o XIX acabaron teniendo buenas instituciones a finales del siglo XX y las que no lo fueron para los pobladores acabaron teniendo malas instituciones. La mortalidad de los pobladores influyó significativamente en el riesgo de expropiación y éste influyó significativamente en el PIB per cápita.

Existen también trabajos que permiten identificar el efecto de las instituciones en el producto. En la publicación de Eicher, et al. (2006) se manifestó que tanto el capital humano y como las instituciones contribuyen positivamente al producto; además, éstas son importantes para el desarrollo de los países con bajo capital humano. Igualmente tienen un efecto positivo en la productividad del capital físico. Aceptando que las instituciones y el capital humano son sustitutos, ello permite determinar que las primeras importan más para países con menor nivel de capital humano y menos para los que tienen un nivel de educación más alto; sin embargo, no son suficientes para generar un incremento en el los niveles de ingreso, sino su efecto está condicionado al nivel de inversión en capital físico. Como el rol de las instituciones es incrementar la productividad del capital, países con bajo nivel de inversión tendrán un impacto pequeño en el producto.

Para Helpman (2004), los países que comienzan teniendo dotaciones similares pueden seguir sendas de desarrollo diferentes debido a las diferencias entre sus estructuras institucionales. Las últimas afectan los incentivos para reorganizar la producción y la distribución con el propósito de explicar las nuevas oportunidades y los incentivos para acumular capital físico y humano. Las instituciones son determinantes en el crecimiento económico en mayor medida que la acumulación de capital físico o humano.

En el trabajo de Acemoglu y Johnson (2003) se separan los efectos de la institución de los derechos de propiedad de las instituciones contractuales, observando que los países en los que los derechos de propiedad estaban muy protegidos y el ejecutivo estaba sujeto a mayores restricciones tenían un ingreso per cápita más alto. Este resultado muestra que los países no pueden funcionar correctamente si no se protegen los derechos de propiedad; sin embargo, el sector privado puede estructurar sus transacciones de forma que se compensen las deficiencias de las instituciones contractuales.

Si bien se ha demostrado que las instituciones favorables a los derechos de propiedad y al estado de derecho son importantes para el crecimiento,

es difícil precisar exactamente si las reformas pueden contribuir a acelerar el crecimiento tanto en los países desarrollados como en los países en vías de desarrollo. En este sentido, Iyigun y Rodrick (2006) evidenciaron que la diferencia entre implementar reformas institucionales y políticas de remiendo (policy tinkering) depende del desarrollo empresarial. Los países con un sector empresarial con bajo nivel productivo tendrán mejores resultados con políticas de remiendo porque la adecuación no generará elevados costos. En cambio, para países con un desarrollo empresarial intermedio, las reformas institucionales tendrán mayores efectos ya que el empresariado puede encarar los nuevos costos de descubrimiento.⁴

Una hipótesis manejada por los institucionalistas es que las sociedades democráticas están asociadas con niveles altos de desarrollo económico y con un elevado crecimiento del nivel de ingresos en comparación con las sociedades no democráticas. Esta hipótesis arroja un cuestionamiento acerca de que si los sistemas democráticos exhiben características más eficientes y son más conductivos al desarrollo económico que las no democracias, o por el contrario, la adopción de más instituciones políticas democráticas es sólo una consecuencia del desarrollo económico. Aceptando esta hipótesis, Persson y Tabellini (2003) observaron que las democracias más antiguas siguen una política más favorable para el crecimiento. La razón de esta afirmación tiene que ver con la interacción de los sistemas de gobierno y las instituciones democráticas. En democracias fuertes, la política económica está orientada hacia el crecimiento económico en los regímenes presidencialistas, mientras que en democracias débiles en los regímenes parlamentarios. Por tanto, las democracias antiguas siguen una política más orientada al crecimiento que las democracias jóvenes.

En el debate de la importancia de los regímenes democráticos resalta también el trabajo de Acemoglu, et al. (2005). Los autores probaron que existe una correlación positiva entre el nivel de ingreso y la democracia, pero no hay evidencia para un efecto causal del ingreso sobre la democracia.

⁴Los costos de descubrimiento son los costos de producción en que incurren los empresarios en actividades no tradicionales o no conocidas.

Las estructuras democráticas conducen a un importante desarrollo económico y se descarta que un elevado ingreso per cápita provea de mejoras institucionales. Por tanto, se confirma el papel de las instituciones como determinante del crecimiento económico de los países.

La literatura económica sobre el papel de las instituciones en el crecimiento económico mexicano es limitada. Entre estos trabajos se puede citar a Roque (2011), quien señaló que las instituciones enfocadas en el desarrollo de una política industrial permitirían un incremento significativo en la tasa de crecimiento del PIB. Las falencias en política industrial han ocasionado diferencias en la productividad nacional con respecto al mundo desarrollado. La falta de incentivos que permiten desarrollar una economía competitiva llevó a una ineficiencia adaptativa de la economía mexicana.

Con un enfoque más político, Ramírez, et al. (2013) buscaron estimar el efecto negativo de la corrupción sobre el crecimiento económico; el cual dependerá de la calidad de las instituciones. Si bien, los resultados de los autores no son conclusivos debido a limitación en los datos, su aporte abre una brecha al estudio de las variables institucionales como determinantes de las variables reales para el caso mexicano.

Algunas investigaciones recientes sobre el crecimiento económico en México toman como metodología la contabilidad del crecimiento expuesto en un principio por Solow (1957). Esta metodología tiene como base la idea de que el crecimiento de la producción de un país puede desagregarse en componentes que se atribuyen a su vez al crecimiento de los factores y un residuo que no es explicado por estos (Helpman, 2004: 40). Para Hernández (2005), la productividad laboral dejó de ser un elemento dinamizador de la economía mexicana debido al rezago en los procesos de acumulación del capital por trabajador y la ineficiencia en la asignación de recursos productivos en la economía. Kehoe y Ruhl (2011) indicaron que la falta de productividad total de los factores llevó a un estancamiento económico. Calderón y Sánchez (2011) demostraron que el estancamiento se produjo por la reducida dinámica del sector manufacturero.

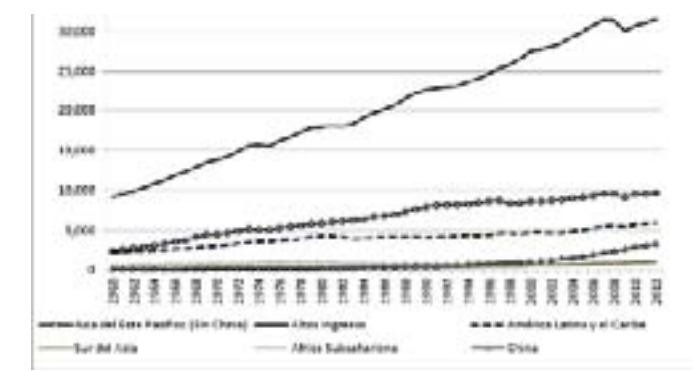
La explicación del estancamiento económico tiene en común el efecto negativo de las reformas macroeconómicas que se impusieron en México tras la crisis económica en 1982-1985. Las reformas de mercado implementadas en los años ochenta no llevaron a un desarrollo industrial sostenido e integral. Esta sección evidenció que las instituciones son importantes para el crecimiento de los países. Las instituciones tienen un efecto en el producto pero se requiere un examen previo para determinar cuáles son más importantes que otras para explicar el crecimiento económico. Los escasos trabajos aplicados al caso mexicano aún no muestran un efecto preciso de las instituciones en el crecimiento. En las siguientes secciones se examinan las variables que determinan este resultado y posteriormente se desarrolla un análisis sobre la calidad de las instituciones en el periodo posterior a las reformas de mercado.

3. HECHOS ESTILIZADOS

Entre el conjunto de variables que miden el crecimiento económico de un país, el Producto Interno Bruto (PIB) se ha convertido en un importante indicador. Aunque esta variable permite medir el nivel de producción de un país no puede considerarse como un indicador del nivel de bienestar, porque ello se mide en términos cualitativos como el nivel de educación, salud, etc. A pesar de las limitaciones del PIB, la teoría del crecimiento aún hace énfasis en esta variable porque permite comparar el desenvolvimiento económico de los países y regiones en el mundo. El siguiente gráfico muestra la evolución del PIB per cápita para un grupo de regiones.

En el gráfico 1, se observa que los países de ingresos altos tienen un elevado nivel de PIB per cápita al pasar de US\$ 9,211.98 en 1960 a US\$ 31,450.88 en 2012, esto representa un crecimiento de 241.4%. La situación de Latinoamérica es diferente, pues a pesar de tener un crecimiento del PIB per cápita de 163.47% en el mismo periodo, quedan por debajo de las economías de altos ingresos. En el gráfico llama la atención el caso de China que tuvo un crecimiento de 2,585% debido a que en 1960 tenía un PIB per cápita muy bajo

Gráfico 1: Pib Per Cápita Por Grupos De Países (Dólares De 2005)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

(124.29) y para 2012 fue de 3,348. Estos resultados muestran que existen diferencias marcadas entre los grupos de países, afirmando que existe una divergencia en términos del crecimiento.

CUADRO 1 TASA DE CRECIMIENTO PROMEDIO DEL PIB PER CÁPITA			
GRUPOS DE PAÍSES	1960-1980	1981-1990	1991-2012
Altos ingresos	3.4	2.4	1.5
América Latina y el Caribe	3.2	-0.5	1.8
Sur del Asia	1.4	3.1	4.3
África Subsahariana	1.7	-1.3	1.0
China	3.4	7.8	9.4
Asia del Este Pacífico (Sin China)	4.6	3.1	0.9
México	3.6	-0.2	1.3

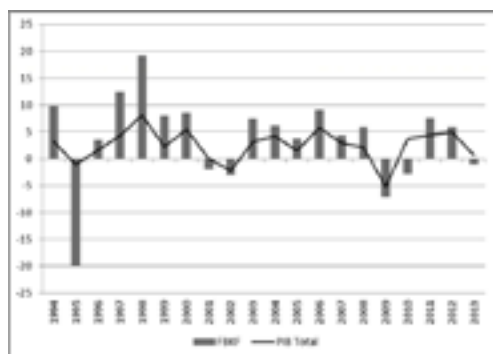
FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Realizando un análisis por periodos, en el cuadro 1 puede apreciarse que los países de altos ingresos han reducido su nivel de crecimiento pasando de 3.4% a 1.5%. Los países de Latinoamérica mantuvieron un crecimiento similar a los países de altos ingresos en el periodo 1960-1980; y en el siguiente se dio una caída de 0.5% debido a la crisis de la deuda y que fue el justificativo para la implementación de reformas orientadas al libre mercado.⁵ En el siguiente periodo, el crecimiento latinoamericano fue de 1.8%. En el caso de México, en el mismo periodo, el crecimiento del PIB per cápita fue de 1.3%, inferior al promedio de Latinoamérica. Para el conjunto de naciones del Sur de Asia y China, los datos del cuadro 1 son un indicador su despegue económico. En particular se tiene que en el periodo 1991-2012, tanto China como el Sur de Asia tuvieron un crecimiento superior a los demás grupos de países, con una tasa de 9.4% y 4.3%, respectivamente.

⁵Para Bértola y Ocampo (2013), las reformas de mercado fueron un cambio de paradigma tras el fallido modelo de sustitución de importaciones. Las reformas fueron orientadas a liberalizar los mercados y reducir el alcance del sector público.

En el gráfico 2 se muestra el desempeño económico de México a través de la evolución de la tasa de crecimiento del PIB total y la formación bruta de capital fijo (FBKF); ahí se observa que tuvo tasas de crecimiento negativas en los años 1995, 2001, 2002 y 2009 debido a crisis económicas, de lo cual se infiere que la apertura comercial no sólo benefició al crecimiento de las exportaciones, sino que también ocasionó vulnerabilidad a shocks externos. En cuanto a la inversión, ésta tiene un papel importante en la dinámica del crecimiento, esta variable osciló juntamente con el PIB, es decir, la caída en la inversión ocasiona una reducción en el nivel de producción nacional.

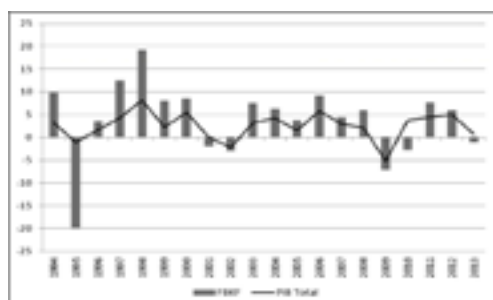
Gráfico 2: Tasa De Crecimiento Del Pib Total Y La Fbkf, México (En Porcentaje)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

En el gráfico 3 se constata que el sector manufacturero es dinamizador de la economía, corroborando los resultados de Calderón y Sánchez (2011). Este sector tuvo una gran volatilidad con tasas negativas significativas en 2002 y 2009. El crecimiento del PIB per cápita mostró una oscilación similar al PIB total pero con mayores efectos negativos en los periodos de caída del PIB total, como en el año 1995.

Gráfico 3 : Tasa De Crecimiento Del Pib Manufacturero, Total Y Per Cápita, México (En Porcentaje)



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

Los hechos estilizados mostraron la brecha existente entre las economías con elevados ingresos y Latinoamérica. Se observó además que en el periodo 1991-2012 el crecimiento de Latinoamérica no fue el esperado tras la adopción de reformas de mercado; y que en México, que tuvo un crecimiento inferior al promedio de América Latina, el sector dinamizador es el manufacturero. En la siguiente sección se desarrollará el papel de las reformas de mercado en la economía mexicana.

4. REFORMAS INSTITUCIONALES EN MÉXICO

La variedad en el crecimiento económico es un resultado de las estrategias que adoptaron los países. Las estrategias de crecimiento son “las políticas económicas y los arreglos institucionales enfocados a lograr la convergencia económica con la calidad de vida que prevalece en los países avanzados” (Rodrik, 2011: 33). Una forma de observar el efecto de las políticas económicas en el crecimiento económico es mediante regresiones de corte transversal, pero no aportan mucha evidencia confiable (Easterly, 2005). Otro análisis alternativo consiste en observar los principios de diseños generales de las estrategias exitosas.

Las políticas de desarrollo han sido influenciadas por teorías que pretendían llevar a los países subdesarrollados a un mayor crecimiento económico. En los años 50 y 60, el desarrollo teórico de la sustitución de importaciones por Raúl Prebich fue aplicado por varios países. Pero en los setenta, estas ideas fueron desplazadas por reformas de mercado que destacaban el papel del sistema de precios y el comercio exterior. Como señala Lora (2012: 2) “El modelo de desarrollo basado en la protección de los mercados nacionales y la intervención estatal fue reemplazado por un conjunto de políticas orientadas en forma dominante hacia el propósito de mejorar la eficiencia, facilitando el funcionamiento de los mercados y reduciendo los efectos distorsionantes de la intervención estatal en las actividades económicas”. Este conjunto de políticas se agruparon bajo el nombre de “Consenso de Washington” (Williamson, 1990).

LISTA DE VARIABLES PARA CONSTRUIR EL ÍNDICE DE REFORMAS ESTRUCTURALES	
LISTA DE VARIABLES PARA CONSTRUIR EL ÍNDICE DE REFORMAS ESTRUCTURALES	LISTA DE VARIABLES PARA CONSTRUIR EL ÍNDICE DE REFORMAS ESTRUCTURALES
1. Tasa de cambio real	10. Privatización
2. Restricción de divisas	11. Apertura comercial
3. Restricción de divisas	12. Apertura comercial
4. Restricción de divisas	13. Apertura comercial
5. Tasa de cambio real	14. Apertura comercial
6. Tasa de cambio real	15. Apertura comercial
7. Tasa de cambio real	16. Apertura comercial
8. Tasa de cambio real	17. Apertura comercial
9. Tasa de cambio real	18. Apertura comercial
10. Privatización	19. Apertura comercial
11. Apertura comercial	20. Apertura comercial
12. Apertura comercial	21. Apertura comercial
13. Apertura comercial	22. Apertura comercial
14. Apertura comercial	23. Apertura comercial
15. Apertura comercial	24. Apertura comercial
16. Apertura comercial	25. Apertura comercial
17. Apertura comercial	26. Apertura comercial
18. Apertura comercial	27. Apertura comercial
19. Apertura comercial	28. Apertura comercial
20. Apertura comercial	29. Apertura comercial
21. Apertura comercial	30. Apertura comercial

Como señala Rodrik (2011: 36), “(estas políticas de mercado) siguen formando el núcleo del entendimiento convencional de un marco de políticas deseables para lograr el crecimiento económico”. La lista original se enfocó a buscar un equilibrio macroeconómico con disciplina fiscal, competitividad, liberalización comercial, privatización y desregulación. La participación del Estado quedó reducida en comparación al modelo de sustitución de importaciones ya que su papel era bastante dinámico. Posteriormente, en la década de los 90, se ampliaron las reformas de mercado conocidas como de segunda generación y que tuvieron un enfoque más institucional en busca de una gobernanza eficaz, mercados flexibles, bancos centrales independientes y metas de reducción de la pobreza. La razón de las reformas de segunda generación fue que las políticas de mercado eran inadecuadas sin una transformación institucional.

4.1. ¿TUVIERON ÉXITO ESTAS REFORMAS?

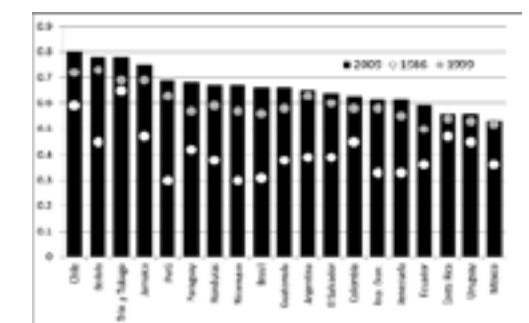
Una manera de responder a esta pregunta es mediante el análisis de Lora (2012). El autor consideró que medir el éxito de las reformas por medio de resultados económicos como el crecimiento, la inflación o el comercio exterior no es la forma correcta para medir el papel de las políticas. Las variables de resultado no están influidas sólo por decisiones de política sino además por otros fenómenos internos y externos como el ciclo económico, los términos de intercambio o las tasas de interés externas. El índice de políticas estructurales construido por Lora (2012) muestra la evolución de cinco áreas de reforma: Política comercial, política financiera, política tributaria, privatizaciones y legislación laboral.⁶

⁶Cada variable va en rango entre 0 y 1 a partir de la peor y mejor observación de esa variable en toda la muestra de países y años. El índice total de las políticas estructurales de Lora, es el promedio simple de los índices de las cinco áreas, los cuales son a su vez el promedio simple de los índices para las variables de política consideradas.

El índice mide la neutralidad de las políticas, es decir, el avance de las políticas estructurales de liberalización económica impulsadas por el Consenso de Washington.

A nivel Latinoamérica (19 países), el índice mostró un incremento pasando de 0.38 en 1985 a 0.65 en 2012, lo cual refleja un avance de las reformas estructurales en la región. En el siguiente gráfico se observa la evolución del índice para América Latina en los años 1986, 1999 y 2009, en donde puede apreciarse que los países que han tenido un mejor desempeño en las reformas de mercado para el año 2009 son Chile, Bolivia, Trinidad y Tobago, y Jamaica con índices superiores al 0.7. Mientras que México, Uruguay y Costa Rica tienen valores menores a 0.6; lo cual expresa que dichos países cuentan con menos políticas estructurales de mercado. El índice para México muestra un valor inferior al de los demás países de América Latina.

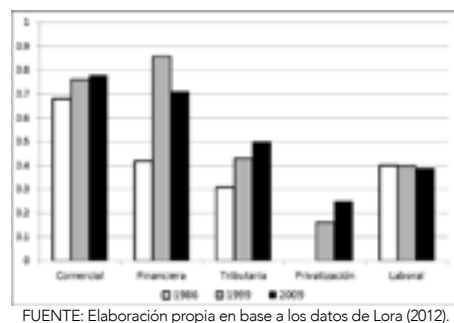
Gráfico 4: Índice De Reformas Estructurales 1986, 1999, 2009



FUENTE: Lora, Eduardo (2012) “Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo (Versión actualizada)”. Banco Interamericano de Desarrollo (BID).

En el gráfico 5 se muestra la dinámica de los índices de reformas en México construidos con la base de datos de Lora (2012), observando que las mejoras fueron en las reformas comerciales y tributarias, llegando en 2009 a 0.78 y 0.5, respectivamente. Esto expresa que las reformas en favor del mercado han sido desiguales en México, avanzando más en las comerciales, financieras y tributarias. Las reformas que aún no estaban en favor del mercado eran las de privatización y laboral.

Gráfico 5: Índices De Reformas En México 1986, 1999 Y 2009



Los resultados encontrados permiten constatar que, en México, las reformas de mercado en promedio no han tenido un avance considerable al igual que Chile o Bolivia. El caso de estos dos países resulta contradictorio puesto que se esperaría que un mayor grado de implementación de las reformas lleve a un mayor crecimiento; esta afirmación se cumple para el caso chileno pero no para el boliviano. Por lo tanto, se puede decir que el efecto de las reformas en el crecimiento económico depende de las características propias de las economías más que de su grado de aplicabilidad.

Tras analizar las reformas originales del Consenso de Washington, también se puede hacer un análisis de las reformas formuladas en los años 90 que son parte del Consenso. Como ya se mencionó, estas reformas están enfocadas en una mejor gobernanza, la cual representa las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Esto incluye el proceso por el cual se seleccionan, controlan y reemplazan gobiernos; la capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas; y el respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales.

El Banco Mundial ha construido indicadores de gobernanza (Worldwide Governance Indicators, WGI) que miden la calidad de la gobernabilidad por medio de encuestas realizadas a empresas, ciudadanos y expertos.⁷

La construcción de los indicadores se agrupa en seis grandes dimensiones de gobernabilidad:

- **Voz y rendición de cuentas:** refleja la percepción de la medida en que los ciudadanos de un país son capaces de participar en la elección de su gobierno, así como la libertad de expresión, la asociación y medios de comunicación libres.

- **Estabilidad política y ausencia de violencia:** expresa la percepción de la probabilidad de que el gobierno sea desestabilizado o derrocado por medios inconstitucionales o violentos, incluida la violencia por motivos políticos y el terrorismo.

- **Efectividad gubernamental:** refleja la percepción de la calidad de los servicios públicos, la calidad de la administración pública y el grado de su independencia de las presiones políticas, la calidad de la formulación y ejecución de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno con esas políticas.

- **Calidad regulatoria:** expresa la percepción de la capacidad del gobierno para formular, aplicar políticas y reglamentaciones acertadas que permitan el desarrollo del sector privado.

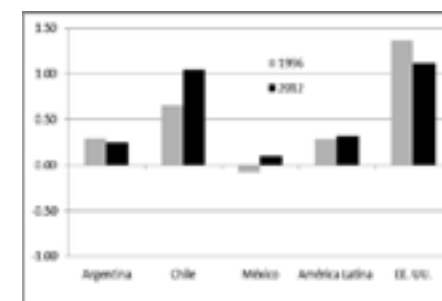
- **Estado de derecho:** refleja el grado en que los agentes confían en y cumplen con las reglas de la sociedad, y en particular la calidad de la ejecución de contratos, derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como la posibilidad de crimen y violencia.

- **Control de la corrupción:** es la medida en que el poder público es ejercido para beneficios privados, incluyendo tanto las formas pequeñas y gran escala de la corrupción.

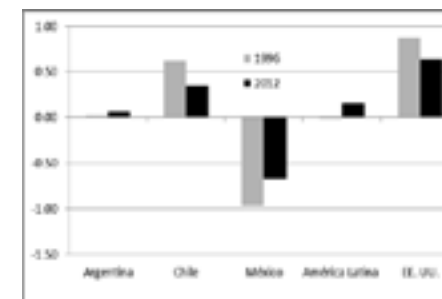
A continuación se presenta el ejercicio realizado para comparar la evolución de los índices de gobernabilidad en México, Estados Unidos, Chile, Argentina y América Latina, en los años 1996 y 2012.

Gráfico 6: Indicadores De Gobernabilidad

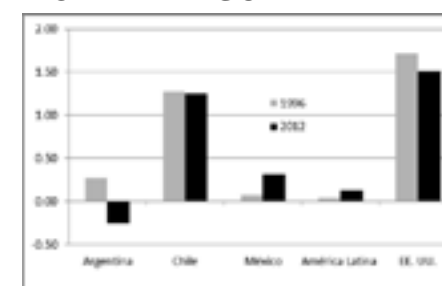
VOZ Y RENDICIÓN DE CUENTAS



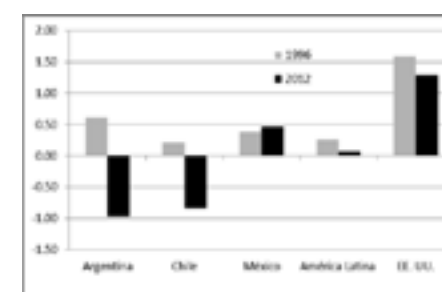
ESTABILIDAD POLÍTICA



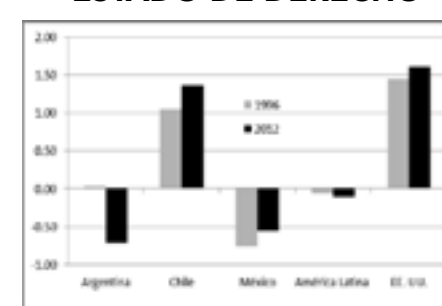
EFFECTIVIDAD GUBERNAMENTAL



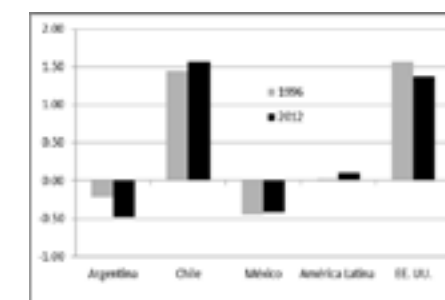
CALIDAD REGULATORIA



ESTADO DE DERECHO



CONTROL DE LA CORRUPCIÓN



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Banco Mundial.

A primera vista, en el gráfico 6 resaltan los elevados indicadores de Estados Unidos que reflejan una fortaleza institucional. Sin embargo, estos indicadores comenzaron a reducirse para 2012. Por otro lado, el país que le sigue es Chile que cuenta con indicadores positivos, exceptuando la calidad regulatoria. En el caso de Argentina, los indicadores muestran una reducción para 2012, es decir, se produjo una disminución en la calidad de las instituciones.

Por otro lado, México dista de los indicadores de su vecino norteamericano; la estabilidad política, el estado de derecho y el control de la corrupción tuvieron valores negativos que representan una baja calidad de las instituciones; los restantes indicadores tienen un nivel reducido. En general se puede observar que para el 2012, los indicadores de gobernabilidad en México tuvieron una mejora pero no fue sustancial para determinar una mayor calidad institucional.

De acuerdo al análisis teórico expuesto en la primera sección, el papel de las instituciones permite dar un contexto beneficioso para el crecimiento económico; pero si la calidad de las instituciones es baja, las economías tendrán pocos incentivos para seguir una senda de crecimiento. Por tanto, se puede argumentar que la baja calidad de las instituciones no dio incentivos para que la economía mexicana pueda incursionar en una senda de crecimiento. La falta de políticas industriales encaminadas hacia la competitividad, principalmente en el sector manufacturero, ha llevado a la economía a un estancamiento.

⁷ La medida de los indicadores de gobernanza son unidades de distribución estándar, que va aproximadamente entre -2.5 a 2.5, los valores altos corresponden a una mayor gobernanza.

4.2. INDICADORES DE DEMOCRACIA

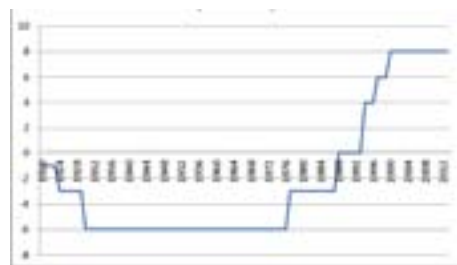
Como variables que miden el nivel institucional, existen indicadores sobre el nivel de democracia de México. Freedom House proporciona una medición de indicadores de democracia a través de dos indicadores: Derechos políticos y Libertades civiles.

Los derechos políticos es una variable categórica en el rango de 1 a 7, donde 1 representa la amplia gama de libertades políticas: se respetan las reglas de las elecciones, los candidatos que son elegidos en realidad gobiernan, los partidos políticos son competitivos, la oposición tiene un papel importante y goza de un poder real, y los intereses de los grupos minoritarios están bien representados en la política. Mientras que 7 muestra que no existen derechos políticos, hay opresión para gobernar y existen guerras civiles.

En cuanto a la variable libertades civiles, también se mide en un rango del 1 a 7. El valor 1 representa que los países disponen de la amplia gama de libertades civiles, incluidas las libertades de expresión, reunión, asociación, educación y religión. Tienen el sistema legal establecido y generalmente justo que asegure el imperio de la ley (incluyendo un poder judicial independiente), permitir la actividad económica libre, y tienden a luchar por la igualdad de oportunidades para todos, incluidos las mujeres y los grupos minoritarios. En el caso del valor 7, representa que no existe libertad de expresión ni asociación.

En el siguiente gráfico se observa el comportamiento de ambas variables para México:

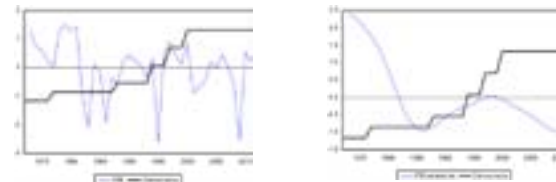
Gráfico 8: Indicador De Democracia



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Proyecto Polity IV.
Nota: las escalas negativas miden lo que es un autoritarismo en vez de democracia.

El gráfico muestra que existe la democracia en México ha ido evolucionando hasta llegar a un nivel favorable en los años 2000. La consolidación de la democracia va acorde con el la mejora en los indicadores de los derechos políticos y libertades civiles. Se puede observar que la consolidación de la democracia en México ha sido reciente por lo que sus efectos en las instituciones económicas estarían posiblemente rezagados. Para observar la correlación entre el crecimiento del PIB y la democracia se realizó los siguientes gráficos en los que se toma la tasa de crecimiento del PIB real junto al índice de democracia y en otro gráfico, la tasa de crecimiento del PIB tendencial⁹ con mismo índice.

Gráfico 9: Tasa De Crecimiento Del Pib Y Democracia



FUENTE: Elaboración propia con base en datos del Proyecto Polity IV y Penn World Table 8.0.

En el anterior gráfico se observa a las variables tasa de crecimiento del PIB y democracia normalizadas para observar su comportamiento. En el gráfico de la derecha se observa que en algunos periodos el crecimiento esto acompañado por una nivel de democracia elevado. En el gráfico de la izquierda, se puede observar que una relación inversa en la mayoría de los periodos extremos, mientras que a partir de 1985 hasta los años 2000 existe una relación positiva, este periodo es en que se implantó las reformas de mercado con las cuales se buscó una mayor participación de México en el comercio internacional. Mediante coeficientes de correlación entre el crecimiento del PIB y la democracia se obtuvo como resultados que la democracia tiene una baja asociación con el crecimiento. El coeficiente reporta un valor de -0.17, pero no se rechaza la prueba correlación cero. En el caso de la correlación del PIB tendencial y democracia, el coeficiente es de -0.50 y es estadísticamente significativo, por lo que existe una relación inversa entre estas dos variables.

⁹El PIB tendencial se obtuvo mediante el Filtro Hodrick-Prescott para separar el componente cíclico y tendencial de los datos del PIB real.

5. PLANTEAMIENTO DEL MODELO

Para estimar la relación entre crecimiento e instituciones se empleó una función de producción tipo Cobb–Douglas ampliada. La función tiene la siguiente forma:

$$\ln Y_t = \ln A + a \ln K_t + B \ln L_t + y \ln Inst_t + E_t$$

En donde Y_t representa el nivel de producción, A es el componente tecnológico, K_t , es el stock de capital, L_t es la cantidad de trabajo, $Inst_t$ es la variable institucional y E_t es el error del modelo. Los signos esperados de la regresión son positivos para las tres variables independientes, de acuerdo a la teoría económica el capital y trabajo contribuyen positivamente en la producción, del mismo modo, las instituciones tienen efecto positivo en el nivel de producción. El componente tecnológico también se espera que tenga efecto positivo en la producción.

Las variables que se utilizaron en la estimación del modelo fueron el PIB precios constantes del 2005, el stock de capital también a precios constantes y el número de personas ocupadas. Estas tres variables son reportadas para México en la base de datos de Penn World Table 8.0. La variable $Inst_t$ fue representada mediante el índice de democracia del Proyecto Polity IV. Se utilizó este índice por su amplia serie de tiempo ya que existen otros indicadores pero son de reciente medición.

6. EVALUACIÓN DE RESULTADOS

La estimación del modelo se realizó mediante el método de mínimos cuadrados ordinarios (MCO) por sus características de reportar estimadores BLUE (best linear unbiased estimator). En la estimación se utilizó los datos mencionados en el apartado anterior logaritmizando los datos y aplicando tasas de crecimiento, esto se hizo para todos los datos excepto el índice de democracia.

Los resultados de la regresión lineal son los siguientes:

$$\Delta \log Y_t = -0.054_{(-4.44)} + 0.661 \Delta \log Cap_t_{(3.04)} + 1.458 \Delta \log Trab_t_{(6.35)} + 0.004 Democ_t_{(3.28)}$$

$$R^2=0.67; JB=2.15(0.34); DW=1.99; LM(1)=0.220(0.95);$$

$$White(tc)=0.74(0.67); Ramsey=1.41(0.17); CUSUMACE; CUSUMQ ACE$$

Los resultados muestran que el crecimiento del PIB en México tiene una sensibilidad positiva ante cambios en el crecimiento del stock de capital de 0.66, es decir, si se incrementa el stock de capital en 1%, el PIB se incrementará en 0.66%. En cuanto al efecto del trabajo, también existe una sensibilidad positiva y aún es mayor con respecto al stock de capital. Si la cantidad de trabajo se incrementa en 1%, el PIB crecerá en 1.45%. Por tanto, en la economía mexicana, el trabajo tiene un mayor efecto en el PIB que el stock de capital. El efecto de la democracia también es positivo aunque con un valor marginal. Este valor no tiene una interpretación numérica debido a que la variable es cualitativa. El modelo muestra que se obtuvieron los signos esperados por la teoría económica. Para el caso de la constante, que se la conoce como Productividad Total de los Factores, tiene un signo contrario al esperado.

Los estadísticos descritos en la parte inferior de la regresión muestran que todos los parámetros estimados son estadísticamente significativos. El valor de ajuste (R^2) muestra que las variables independientes explican a la tasa de crecimiento del PIB en un 67%. Las demás pruebas estadísticas indican que los residuos tienen una distribución normal (prueba Jarque-Bera), no existe autocorrelación en los residuos (Estadístico Durbin-Watson y la prueba LM), no hay problemas de heteroscedasticidad (Prueba de White), la especificación lineal es correcta (prueba de Ramsey) y no hay cambios estructurales (Prueba Cusum y Cusum al cuadrado).

Por último, al comprobarse la relación positiva entre las instituciones y el crecimiento económico se puede inferir que la situación de estancamiento del crecimiento en México puede deberse a la falta regulación institucional ya que a pesar de existir mejoras en los indicadores institucionales, no se reflejan de manera contundente en un crecimiento económico como lo destaca Acemoglu y Robinson (2012).

CONCLUSIONES

El presente trabajo realizó un análisis sobre el papel de las instituciones como determinantes del crecimiento económico para la economía mexicana. La revisión de la literatura mostró que existe una diversidad en la orientación de los efectos de las instituciones hacia el crecimiento; entre estos se destaca el de las explicaciones históricas, que mostraron que la divergencia del crecimiento en países como Estados Unidos y Latinoamérica es resultado de las instituciones que se formaron en la época colonial. Por otro lado, hay evidencia de que las instituciones afectan la determinación del capital físico y humano. En un enfoque más normativo, los derechos de propiedad determinan el funcionamiento de la economía. También existen enfoques mayormente políticos que permiten evidenciar que los regímenes políticos son los causantes del crecimiento de las economías.

Los trabajos enfocados a México, en torno al crecimiento económico, mostraron que el actual estancamiento es resultado de las reformas de mercado que se establecieron en los años ochenta. Una revisión de los hechos estilizados para México muestra de que la inversión y el sector manufacturero tienen importante relevancia para determinar el comportamiento del PIB.

Analizando las reformas de mercado se pudo constatar que en México no hubo una profundización de dichas reformas como en otras economías (Chile y Bolivia, principalmente). Esto permite evidenciar que el efecto de las reformas en el crecimiento depende de las características propias de las economías.

Para determinar la calidad institucional en México, se examinaron indicadores de gobernabilidad, que mostraron que la calidad institucional es baja a comparación de Estados Unidos y Chile. La baja calidad institucional no dio incentivos para que la economía mexicana pudiera incursionar en una senda de crecimiento sostenido.

Los resultados econométricos muestran que el crecimiento del PIB está relacionado positivamente con el stock de capital, el número de trabajadores y la democracia como variable institucional.

La elasticidad del trabajo es mayor que la del stock de capital, esto significa que la economía es más intensa en la utilización del factor trabajo que capital.

Esta relación directa entre el crecimiento económico y la democracia muestra que si existe un efecto de las instituciones en la economía, pero no se conoce el nivel en que puede aumentar dicho crecimiento si existen mejoras institucionales.



BIBLIOGRAFÍA

- Acemoglu, Daron, et al. (2001): "The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation", en *American Economic Review*, 91. Págs. 1.369-1.401.
- Acemoglu, Daron y Johnson, Simon, (2003): "Unbundling Institutions", en NBER Working Paper n° 9934.
- Acemoglu, Daron, et al. (2005): "Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth", en *Handbook of Economic Growth*, Editores: P. Aghion y S. Durlauf. Amsterdam.
- Acemoglu, Daron y Robinson, James (2012): *Por qué fracasan los países*. Editorial Crítica.
- Aghion, Philippe, (2006): "Institutions and Economic Performance", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Bértola, Luis y Ocampo, José, (2013): *El desarrollo económico de América Latina desde la independencia*. Fondo de Cultura Económica.
- Calderón, Cuauhtémoc y Sánchez, Isaac, (2011) "Una interpretación sectorial-estructural del bajo crecimiento en México", en *Análisis Económico*, n° 63, vol XXVI.
- Easterly, William (2005): "National Policies and Economic Growth: A Reappraisal", en Philippe Aghion y Steven Durlauf (comps.), *Handbook of Economic Growth*, vol. 1, Elsevier.
- Eicher, Theo, et al. (2006): "How Do Institutions Lead Some Countries to Produce So Much More Output per Worker than Others", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Freedom House. (2014, 25 de septiembre). <http://www.freedomhouse.org>.
- Helpman, Elhanan. (2004): *El misterio del crecimiento económico*. Barcelona: Antoni Bosch.
- Hernández, Enrique, (2005): "La productividad en México. Origen y distribución, 1960-2002", en *Revista ECONOMIAU-NAM*, México, UNAM.
- Iyigun, Murat y Rodrik, Dani, (2006): "On the Efficacy of Reforms: Policy Tinkering, Institutional Change, and Entrepreneurship", en Theo Eicher y Cecilia García-Peñalosa (comps.) *Institutions, Development and economic Growth*. The MIT Press.
- Jeannot, Fernando (2010) "La dependencia de la trayectoria en América Latina", en *Las instituciones del capitalismo Occidental*. Coordinador: Fernando Jeannot, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Kehoe, Timothy y Ruhl, Kim, (2011): "¿Por qué las reformas económicas de México no han generado crecimiento?", en *El trimestre Económico*, vol. LXXVIII, n° 311, págs. 491-523.
- Lora, Eduardo, (2012) "Las reformas estructurales en América Latina: Qué se ha reformado y cómo medirlo (Versión actualizada)", en *IDB Working Paper Series No. IDB-WP-346*, Banco Interamericano de Desarrollo (BID)
- Marshall, M., Gurr, T. y Jagers, K. (2014). *Polity IV Project. Political Regime Characteristics and Transitions, 1800-2013. Dataset Users' Manual*. Center for Systemic Peace.
- Mokyr, Joel (2002): *The Gifts of Athena*, Princeton, Princeton University Press.
- North, Douglass, et al. (2000): "Order, Disorder, and Economic Change: Latin America versus North America", en Bruce Bueno y Hilton Root (comps.) *Governing for Prosperity*, Yale University Press.
- North, Douglass, (2005): *Understanding the Process of Economic Change*, Princeton University Press.
- Persson, Torsten y Tabellini, Guido, (2003): *The Economic Effects of Constitutions*. MIT Press.
- Ramírez, et al. (2003): "Crecimiento económico, corrupción e instituciones en México", en *Nóesis. Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, vol. 22, núm. 43, págs. 105-133.
- Rodrik, Dani, (2011): *Una economía, muchas recetas. La globalización, las instituciones y el crecimiento económico*. Fondo de Cultura Económica.
- Romer, Paul (1986): "Increasing Returns and Long-Run Growth", en *Journal of Political Economy*, n° 94. Págs. 1002-1037.
- Romer, Paul (1990): "Endogenous Technological Change", en *Journal of Political Economy*, n° 98. Págs. S71-S102.
- Roque, Humberto. (2011): *Las claves del crecimiento económico en México*. Editorial Miguel Angel Porrúa
- Solow, Robert (1957): "Technical Change and the Aggregate Production Function", en *Review of Economics and Statistics*, 39, págs. 312-320.
- Williamson, Jhon, (1990): "What Washington Means by Policy Reform", en J. Williamson (editor), *Latin American Adjustment: How Much Has Happened?*, Instituto para la Economías Internacional, Washington, D.C