



**El Colegio
de la Frontera
Norte**

**“Crecimiento, convergencia y las instituciones en las
regions de México: la relación centro y periferia”**

Tesis presentada por

Diana Celaya Tentori

Para obtener el grado de

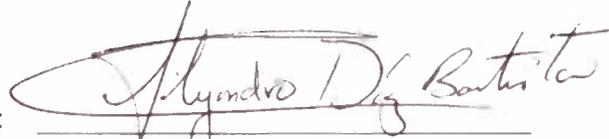
MAESTRO EN ECONOMÍA APLICADA

TIJUANA, B. C.

2002

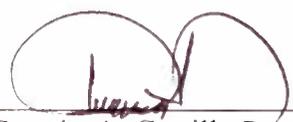
CONSTANCIA DE APROBACIÓN

Director de Tesis:


Dr. Alejandro Díaz-Bautista

Aprobada por el Jurado Examinador:

1.-


Dr. Ramón A. Castillo Ponce

2.-


Mtro. José Ignacio Peralta Sánchez

DEDICATORIA

A mi mamá

AGRADECIMIENTOS

La presente investigación es la culminación de dos años de estudio y trabajo, innumerables vivencias y recuerdos, y sobre todo un conjunto de conocimientos adquiridos. Doy gracias por esto al Consejo Nacional de Ciencia y Tecnología y al Colegio de la Frontera Norte, instituciones que me apoyaron e hicieron posibles mis estudios de Maestría.

A Dios, por todas sus bendiciones, por cuidarme y escucharme siempre, por darme la oportunidad de llegar hasta este punto de mi preparación profesional, pero sobre todo por darme salud y hacerme una persona feliz.

A mis maestros, quienes me guiaron académicamente, gracias por su confianza y tiempo. A mi director de tesis, Dr. Alejandro Díaz Bautista, por creer en mí y ayudarme siempre. Al Dr. Noé Aron Fuentes por la oportunidad que me brindó de estudiar en esta institución. A mis lectores externos, Dr. Ramón A. Castillo por ser un excelente maestro, por su gran y todos sus comentarios y a José Ignacio Peralta, por su aceptar ser mi lector externo. Al Dr. Eduardo Mendoza y Dr. Félix Acosta, por las atenciones brindadas. Y en general a los trabajadores del COLEF quienes hicieron de mi estancia aquí una experiencia agradable.

Faltan las palabras para expresar lo agradecida que estoy, aun así te quiero dar las gracias mamá por todo el amor que me has dado, por tu apoyo incondicional en las buenas y en las malas y por ser siempre mi mejor amiga y el mejor modelo a seguir.

Gracias papá por tu fuerza y por haber confiado tanto en mí, ya que esto me ha ayudado a enfrentar siempre cualquier reto con una actitud positiva.

Gracias a mis hermanas, Minerva y Tina, por su alegría, toda su comprensión en los momentos difíciles y por enseñarme día a día cómo disfrutar cada momento de mi vida. También doy gracias a mis hermanos, Francesco, Martín y Marcel por darme siempre motivos para sonreír.

A toda mi familia, abuelitos, tíos y primos, por que Dios nos da la oportunidad de elegir a las personas con las que queremos estar y creo que no pude haber elegido mejor.

A mis amigas de siempre, gracias por su amistad, cariño y apoyo.

A mis compañeros por su ayuda, asesoría y sobretodo por las fiestas. En especial a Mayda, Aime, Hilda, Shakira y Yuichi con quienes conviví durante estos dos años y más que compañeros llegaron a ser mis amigos.

ÍNDICE

Agradecimientos

	PÁGINA
CAPÍTULO I: INTRODUCCIÓN	5
CAPÍTULO II: MARCO TEÓRICO; TEORÍAS DE CRECIMIENTO REGIONAL	8
2.1 El Modelo Clásico	
2.2 El Modelo Neoclásico	
2.3 La Economía Neokeynesiana	
2.4 Teorías de Crecimiento Endógeno	
2.5 “s” y “ β ” Convergencia	
CAPÍTULO III: LITERATURA ECONÓMICA DE INSTITUCIONES Y CORRUPCIÓN	18
3.1 Instituciones y Reforma Económica	
3.2 Reforma Económica e Indicadores de la Actuación del Gobierno	
3.3 Enfoque de Desarrollo y Crecimiento para la Mejora de Instituciones	
3.4 Democracia Mexicana	
3.5 Corrupción y Crecimiento	
3.5.1 <i>Efectos de la Corrupción en el Desarrollo y Crecimiento Económico</i>	
CAPÍTULO IV: EVIDENCIA EMPÍRICA	52
4.1 Estudios Empíricos sobre Corrupción	
CAPÍTULO V: METODOLOGÍA EMPÍRICA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS	56
CONCLUSIONES FINALES	62
BIBLIOGRAFÍA	67
ANEXOS	75

CAPÍTULO I

INTRODUCCIÓN

Las regiones en vías de desarrollo han experimentado un incremento en el bienestar material desde la revolución industrial. Las instituciones, las innovaciones tecnológicas y las comunicaciones han transformado nuestro nivel de vida y la manera en que trabajamos y vivimos. Pero también el cambio trae problemas sociales. Este estudio se centra en uno de los problemas fundamentales de nuestra época: el crecimiento económico, las instituciones y la convergencia en las regiones poco desarrolladas, específicamente para el caso de los Estados de la República Mexicana.

En el transcurso de la última década el campo más fértil de la investigación macroeconómica ha sido sin lugar a dudas la teoría del crecimiento económico y, al interior de éste, la polémica más intensa se ha dado en torno a la existencia (o no) de la convergencia entre diferentes economías.¹ El objetivo del estudio es realizar una revisión de las teorías del crecimiento económico, los estudios que discuten diferentes resultados empíricos, los desarrollos metodológicos y las nuevas interpretaciones del crecimiento económico de largo plazo y de la convergencia, relacionados con la teoría económica de las instituciones. Los tópicos del estudio incluyen: a) las implicaciones de los modelos de crecimiento y convergencia, b) la identificación de tendencias comunes, c) el análisis para México, a nivel estatal, de la convergencia en el ingreso, la educación y los efectos de la corrupción sobre el crecimiento. Se quiere saber específicamente si las regiones pobres del Sur de México crecen más que las regiones del Norte de México. De igual forma se busca obtener respuesta sobre cuándo y qué tan rápido las regiones del Sur van a alcanzar los niveles de prosperidad de las regiones del Centro o Norte de la República y el nivel de educación y desarrollo humano de los mismos. El análisis se realiza para el período de 1970 – 2000 para todos los estados de la República Mexicana.

El presente estudio se centra sobre la convergencia y aborda los fundamentos teóricos y empíricos en el proceso de integración regional en México. La búsqueda del crecimiento económico es uno de los puntos más importantes de la agenda política mexicana al final del siglo XX y principios del XXI. En el presente trabajo se va más allá del estudio

¹ La polémica es si los países pobres algún día alcanzaran el nivel de vida de los países ricos, o si la brecha entre países aumentara en el tiempo, como lo mencionan Barro y Sala-i-Martin (1995).

de convergencia y crecimiento, ya que se consideran los patrones regionales y nacionales de convergencia y crecimiento desde una perspectiva comparativa, tomando en cuenta a la corrupción.

Dentro de la economía Mexicana, ¿convergen las regiones pobres hacia las ricas?, ¿por qué algunas regiones amplían sus economías y mejoran sus estándares de vida, mientras otras decaen?, y ¿cuáles son los factores económicos, institucionales y políticos responsables de la divergencia o convergencia, cuantificados en términos de tasas de crecimiento del producto interno bruto per cápita?.

Se dice que existe convergencia absoluta si los países o regiones pobres crecen más que los ricos. En el caso de los estados de nuestro país, el modelo neoclásico y endógeno nos dice que, dada la similitud de gustos y preferencias, de instituciones, tasas de ahorro y crecimiento, acceso a tecnología similar, etc., debe esperarse encontrar este tipo de convergencia entre los estados de la República. Por lo que nosotros buscamos probar esta teoría aumentando al modelo especificado una variable institucional, la cual será el Índice de Corrupción Percibida obtenido por Transparencia Internacional.

La corrupción es un fenómeno complejo por su carácter endógeno. En muchos casos es la causa y en otros la consecuencia de otros problemas. La mayor parte de los países tienen leyes y regulaciones dentro de las instituciones que prohíben la corrupción, sin embargo, en la mayoría de los casos los esfuerzos para combatirla son pocos. Una de las razones es que en muchas de las regiones, sobre todo los países en vías de desarrollo, las instituciones son poco confiables y las leyes son frágiles, por lo que son propensas a caer en prácticas de corrupción. La corrupción no se limita a estas economías. También en los países desarrollados las instituciones pueden verse afectadas por este fenómeno. De hecho el “abuso de un cargo público para obtener un beneficio privado”, definición de corrupción utilizada en este trabajo, se lleva a cabo tanto en países ricos como en pobres, y debe de ser combatida tanto en los lugares donde se origina, como en los lugares donde se reciben los pagos.

Para ayudar a gobiernos, inversionistas y otras partes interesadas en este tema, la Organización de Transparencia Internacional ha publicado en los últimos años un Índice de Corrupción Percibida. Este es el más completo índice de percepción de corrupción, el cual incluye estudios sobre más de 85 países y es utilizado en estudios económicos en el nivel internacional. El interés de diversos sectores de nuestra sociedad sobre el grado de corrupción que existe en diversas regiones nos demuestra que éste es un problema social serio, que debe ser atacado y debe ser solucionado lo antes posible.

Con gran acopio de datos, cada capítulo se enfoca en la cuestión del crecimiento y la convergencia desde el punto de vista de las instituciones y expone las condiciones que originan el fenómeno y determinan el crecimiento económico. El Capítulo II resume la teoría de crecimiento básica: modelo clásico, neoclásico, economía neokeynesiana, teorías de crecimiento endógeno y convergencias “ s ” y “ β ”. Aquí observamos que los defensores del modelo neoclásico predicen convergencia mientras que los defensores de los nuevos modelos de crecimiento endógeno indican que ésta no se puede dar. Esto es justificado debido fundamentalmente a que los factores económicos no presentan rendimientos decrecientes en la producción. En el Capítulo III se presenta la más reciente teoría sobre la influencia que tienen las instituciones sobre el crecimiento y desarrollo de las regiones. Se presentan estudios teóricos sobre las causas y consecuencias de la corrupción en las instituciones sobre el crecimiento económico. También se expone, de manera teórica, los mayores costos en que incurre nuestro país ocasionados por la corrupción en nuestras instituciones. En el Capítulo IV, la discusión es llevada al terreno empírico, a partir fundamentalmente de los trabajos de Barro y Sala-i-Martin (1992) y Mankiw, Romer y Weil (1992), quienes indican que si bien, no se puede hablar de convergencia absoluta entre países o regiones, sí existe una convergencia condicional entre ellos. Posteriormente se revisan algunos de los más significativos trabajos empíricos sobre corrupción y sus consecuencias. El Capítulo V incluye la metodología utilizada en este estudio, las regresiones realizadas, así como la interpretación de resultados. Por último, se presentan las conclusiones finales de la presente investigación.

CAPÍTULO II

2. MARCO TEÓRICO: TEORÍAS DE CRECIMIENTO REGIONAL

Las economías avanzadas han experimentado un enorme aumento en bienestar al ser receptores de los beneficios de la revolución industrial. Las innovaciones modernas y comunicaciones han transformado la manera en que vivimos y trabajamos, pero el cambio tecnológico también ha traído con él una variedad de problemas sociales. La desigualdad de aumento del salario y de la renta, el desempleo, la obsolescencia del capital físico y humano, la deterioración ambiental, y las recesiones prolongadas son solo algunos de los problemas. Para entender los efectos contradictorios del cambio tecnológico en la economía, uno debe observar los detalles estructurales regionales del proceso de la innovación para analizar como las leyes, instituciones, costumbres, y las regulaciones afectan el incentivo y la capacidad de la gente de crear nuevo conocimiento y de beneficiarse de él.

Se desarrolla una visión de gran alcance del análisis que vierte luz no solamente en el desarrollo económico por sí mismo, sino en los muchos otros fenómenos que obran recíprocamente con el crecimiento regional, tal como acumulación de capital, educación, competencia, ciclos económicos, y orden público.

La teoría del crecimiento regional se basa en explicar, mediante un conjunto reducido de factores, los procesos de diferenciación regional.² Las escuelas de pensamiento tradicionales, como la clásica, neoclásica y keynesiana, conceden especial importancia a la movilidad de factores (capital y trabajo) y han sido la piedra angular mediante la cual se ha generado el desarrollo teórico y el diseño de políticas regionales en las últimas décadas.

2.1 El Modelo Clásico

La innovación tecnológica en el crecimiento regional clásico y el desarrollo regional son dos procesos que se forman conjuntamente. Aunque ambos se originan de la economía, se han separado en la literatura en la mayoría del siglo XX. Los pensadores económicos clásicos tales como Ricardo reconocieron el papel de la tecnología, pero pensaban que la agricultura y la formación de capital eran más importantes. La teoría de Marx introduce la innovación tecnológica como uno de los motores del desarrollo capitalista. Las teorías iniciales del desarrollo regional, por ejemplo, teoría de la localización, terminan con un componente seguido de Ricardo, con una innovación tecnológica tratada como secundaria en lo referente a otras condiciones tales como el trabajo y las relaciones de transformación de capital.

² ¿Por qué algunas regiones se vuelven ricas y otras pobres? Esta es una de las preguntas fundamentales de la economía.

Algunas de las limitantes del modelo clásico son el no incorporar los factores endógenos y las instituciones en el modelo de producción.

2.2 El Modelo Neoclásico

La teoría neoclásica del desarrollo económico creció a partir de una crítica de Roy Harrod. Los teóricos económicos neoclásicos mencionan que la productividad marginal del capital disminuye al aumentar la producción. Esto significa para Harrod que los límites en el desarrollo económico no son independientes después de todo. Si el capital crece más rápidamente que la mano de obra, su productividad marginal caerá, así que el beneficio de la inversión caerá, y retrasará su crecimiento hasta el punto donde el capital crece más rápidamente que la mano de obra. El capital invertido podía consistir en el equipo, la maquinaria, el entrenamiento y el conocimiento tecnológico, la inversión y el producto por trabajador. De igual forma tenemos la tasa de interés, una medida de la productividad de un dólar de la inversión, es decir, la productividad marginal del capital. La productividad marginal del capital disminuye al aumentar la cantidad de trabajadores. En efecto, el acercamiento neoclásico de Malthus, tratando el trabajo como la entrada de información y el capital (por trabajador) como la entrada de información variable.

Aquí está la clave: si el capital crece más rápidamente que el trabajo (la tasa autorizada es mayor que la tasa natural), el beneficio de la inversión disminuye, y por lo tanto la inversión en efecto disminuye. Esto continúa hasta que se alcanza un equilibrio. En equilibrio, la tasa de crecimiento autorizada y la tasa natural de crecimiento son iguales, es decir, el capital social y la mano de obra crecen a la misma tasa, y la productividad del trabajo no crece al mismo tiempo. La teoría neoclásica del crecimiento se puede rastrear de nuevo a los años cincuentas y se atribuye normalmente a su principal arquitecto, Robert Solow. El modelo simple de Solow (1956) tiene a la economía produciendo con retornos constantes a escala y la productividad marginal que disminuye en los dos factores de la producción, del trabajo homogéneo y del capital físico. El aumento en la relación capital-trabajo aumentan la cantidad de capital por trabajador, la productividad y el ingreso per cápita. El índice de la inversión y las tasas de crecimiento de la mano de obra, exógeno al modelo, son determinados por el ahorro y la tasa de crecimiento de la población respectivamente. Aumentando el índice de la inversión más allá del índice del crecimiento de la población (y por lo tanto mayor mano de obra), ocasiona que la relación capital trabajo de transformación nos lleve al crecimiento.

Si el modelo neoclásico es correcto, los datos deben de comprobar las hipótesis. En primer lugar, el modelo neoclásico del crecimiento predice que convergerán las tasas de crecimiento de varias regiones en última instancia. En un

ambiente de mercado libre, cada región tendrá acceso a tecnologías similares y los factores altamente móviles en la producción serán desplazados a las áreas donde son capaces de generar más rentas. Las regiones más pobres (dada su posición inicial) están en mejor estado para explotar los aumentos de capital puesto que tienen un nivel relativamente bajo de capital trabajo en la relación de transformación. En segundo lugar, las regiones con altos índices de crecimiento de la población deben exhibir un crecimiento per cápita más lento del producto interno bruto (PIB). En tercer lugar, el aumento del índice de la inversión aumentará el capital y por lo tanto se tendrán tasas de crecimiento más altas.

Las críticas principales a la teoría neoclásica son a causa del hincapié en los conceptos de economías a escala y externas, la ausencia de cambio tecnológico y rendimientos decrecientes del capital. Todos sus críticos se apoyaron en una contrapropuesta basada en un enfoque de demanda, tipo Keynesiano. Estos críticos desarrollaron modelos como: el crecimiento acumulativo (Myrdal, 1968; Hirshman 1958; Kaldor 1970), de polos de crecimiento o desarrollo (Perroux, 1955; Paelink, 1965; Hansen, 1967) el modelo base exportadora (North, 1955; Czamanski, 1964) y el modelo centro-periferia (Richardson, 1978; Krugman, 1992). Estos modelos suponen que en las regiones existen diferentes dotaciones de recursos productivos y de otros factores económicos y extraeconómicos como las instituciones. Sostienen que las relaciones inter – regionales son las responsables de las disparidades económicas y tratan de explicar que éstas se reproducen – e incluso se agravan—en vez de corregirse.

Para entender las teorías neoclásicas del crecimiento es necesario comenzar con el modelo simple de crecimiento. Considere la producción de una empresa Y , en función de tres variables: el capital (K), el trabajo (L), y el conocimiento o la eficacia del trabajo (A), así

$$Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha} \quad 0 \leq \alpha \leq 1 \quad (E1)$$

Los exponentes α y $(1-\alpha)$ miden la contribución relativa de los dos factores en las entradas de información; capital y eficacia. Sumando a la unidad capturan el supuesto de retornos a escala constantes en la producción (por ejemplo, si todas las entradas de factores se doblan simultáneamente éste conducirá a doblar exactamente la producción). La ecuación de Solow describe que los determinantes de la producción se pueden transformar fácilmente en una ecuación que describe el crecimiento, de modo que:

$$y = \alpha k + (1 - \alpha)(a + l) \quad (E2)$$

Donde las letras minúsculas representan los índices de crecimiento proporcionales de sus equivalentes mayúsculos.

Esto se puede reescribir como:

$$y - l = ak' + a \quad (E2.1)$$

Donde $y - l$ es el crecimiento del producto por trabajador, y k' es el crecimiento del capital del conocimiento por trabajador (K/AL). Para ver lo que predice el modelo neoclásico del crecimiento, podemos simplificar al suponer que no hay crecimiento de la mano de obra. En el modelo de Solow, fuimos referidos solamente al crecimiento de estado estacionario, pero la relación de estado estacionario capital / trabajo es dependiente en tres parámetros: el ahorro, s , el crecimiento de la población, n , y el índice del cambio técnico, q .

Supongamos que podemos elegir s , n y q . ¿cuál sería el nivel óptimo de estos parámetros? Considere s , la propensión del ahorro. La primera persona en hacer la pregunta, "¿cuál es el nivel de ahorro óptimo para una economía?" fue Ramsey (1928). Muchos años después, la misma pregunta fue planteada por Edmund S. Phelps (1961). El procedimiento de Phelps era simple. Recuerde que el consumo es igual a $C = Y - S$. El ahorro se define como una proporción del ingreso ($S = sY$), entonces $c = Y - sY$. Si se divide así por el número de trabajadores, L y recordando que el ingreso per capita es $Y/L = y = f(k)$, obtenemos después el consumo per capita $c = f(k) - sf(k)$ donde está la propensión s de ahorro, $c = C/L$ y el capital per capita $k = K/L$. Esta ecuación indica simplemente que la diferencia entre las curvas $y = f(k)$ e $i = sf(k)$ en nuestro diagrama sería c o consumo per cápita. Phelps (1961, 1966) propuso que debemos intentar maximizar el consumo per cápita eligiendo s (y así la curva de $i = sf(k)$) tales que en el crecimiento de estado estacionario que sobreviene por la inversión (donde $i = i^*$), asegurará que obtengamos el consumo más alto per cápita para toda la eternidad. El procedimiento era simple, la restricción es que estamos en el estado estacionario, es decir, $sf(k) = nk$ (o estamos en un caso sin cambio técnico). Así, deseamos maximizar el término $c = f(k) - nk$. La condición de primer orden para un máximo está simplemente: $dc/dk = f'(k) - n = 0$, es decir, estamos en la k^* (k óptima) en el estado constante, $k^*, f'(k) = n$. Si interpretamos el $f'(k)$ como el índice de retornos en capital, r , y n como las tasas de crecimiento natural, $f'(k) = n$ es equivalente a la condición del crecimiento de la "Regla de oro" de Von Neumann (1937) y Robinson (1962). Podemos ver que el consumo máximo que se obtiene con la condición anterior inmediatamente máxima la diferencia $y = f(k)$ y la inversión necesaria, $i^* = nk$, es la mayor. Así, elegimos s tal que la k de estado estacionario k^* esté en la punta más alta de la diferencia entre estas dos curvas. La punta más alta de la diferencia puede ser encontrada simplemente poniendo una línea paralela a $i^* = nk$ en su tangencia con curva de $y =$

del $f(k)$. Cualquier otra s (es decir cualquier otra curva de $i = sf(k)$) rendirá un estado constante capital-trabajo en la relación de transformación que alternadamente rendirá un consumo más bajo per cápita, c . Así, el crecimiento de la “regla de oro”, $f'(k) = n$, es la condición para el crecimiento óptimo. Se llama “regla de oro” porque, si se mantiene por siempre en México, entonces cada generación hasta finales del tiempo consumirá c^* .

Tjalling C. Koopmans (1961, 1965, 1967) y David Cass (1965) mencionan que esta es una “regla de oro no – óptima”. Se debe intentar maximizar la utilidad, y no simplemente el consumo. Y para la población tipo Solow, cuando se toma la decisión, la utilidad del consumo es mayor ahora que la del consumo del mañana, es decir tenemos tiempo – preferencia en la función de utilidad.

No hay realmente un argumento muy bueno para la modificación de Cass – Koopmans. El razonamiento de imponer “preferencia en el tiempo” es más matemático que lógico, pero necesario para solucionar un programa óptimo inter temporal. En la versión de Cass – Koopmans, el objetivo del “agente representativo” es maximizar la utilidad concluido un horizonte infinito. Supongamos que la función utilitaria hedonista, es decir, que depende de ciertos factores como el consumo y el precio, está definida en cualquier momento en su forma más simple como función positiva del consumo per cápita en el tiempo t , $U(c_t)$. Dado un horizonte infinito y continuo, el resultado que se obtiene es el de maximizar la utilidad a lo largo del tiempo.

2.3 La Economía Neokeynesiana

Con los trabajos pioneros de Roy F. Harrod y J. Hicks (de Oxford) y la adopción subsecuente de este programa de investigación por los Keynesianos de Cambridge (Nicolás Kaldor, Joan Robinson, Richard Goodwin, etc.), llegamos a la fase de " Oxbridge " en la revolución Keynesiana. Hay tres porciones importantes del programa de investigación de Oxbridge: el desarrollo de las teorías del acelerador en el multiplicador keynesiano del ciclo, el desarrollo de ciclos endógenos vía mecanismos no lineales y, paralelamente el desarrollo del crecimiento tipo Keynesiano. El lazo del acelerador en el multiplicador fue introducido por Roy F. Harrod (1936) en su teoría de ciclos, y después re-adaptado por él (Harrod, 1939, 1948) para una teoría del crecimiento.

Esto fue seguido por J. Hicks (1950), quien formalizó el ciclo Harrodiano de acuerdo con los métodos matemáticos introducidos por Paul Samuelson (1939) y Lloyd Metzler (1941). Trabajo subsecuente por James Duesenberry (1949, 1950) y fusiones de Luigi Pasinetti (1960) en la historia del crecimiento y de los ciclos. El otro hilo del programa de

Oxbridge era la tradición del "ciclo endógeno" iniciada por Michael Kalecki (1937, 1939, 1954) y seguida por Nicholas Kaldor (1940) y Richard Goodwin (1951).

Estos modelos tienen estructuras no lineales que son formalmente diferentes de los modelos lineales del multiplicador-acelerador de Harrod-Hicks y en su enfoque en clases heterogéneas de agentes y de dinámicas de la distribución de ingresos. Finalmente, debemos observar que todavía hay otra tradición Keynesiana de la teoría del ciclo, con movimientos que van más allá de los lazos de la renta-gasto y procuran reintroducir las variables financieras de Keynes. Estos modelos son los de Keynes-Wicksell de las teorías financieras monetarias del crecimiento y del ciclo de Minsk. Por lo tanto, la teoría general de J. Maynard-Keynes, con toda su insistencia respecto al dinero, finanzas y expectativas, sirve con eficacia en la teoría estructural del crecimiento pre-1936 y el programa de post-1936 Oxbridge. Los teóricos de Oxbridge, Harrod, Hicks, Kaldor, Kalecki y Goodwin, consideran al mercado como ser creador del crecimiento y de los ciclos económicos.

Mucha discusión se ha presentado con respecto al lazo entre el Neokeynesianismo y la economía Keynesiana. En un extremo está la opinión de que son completamente incompatibles, están otros que dicen no saber y por último los que opinan que son mutuamente compatibles y que se refuerzan. Un problema con esta discusión es que hay variedades múltiples de ambos acercamientos. Rosser (1990, 1996a, 1996b) menciona que los acercamientos son complejos y especialmente entre las dinámicas caóticas hay variedades de dinámicas complejas.

2.4 Las teorías de crecimiento endógeno

La movilidad de los factores (capital y trabajo), la modificación de las jerarquías espaciales con el surgimiento de nuevas regiones industriales y la nueva noción del desarrollo como un proceso de transformación social están dando paso a una nueva aproximación al desarrollo regional que, siguiendo a varios autores (Richardson, 1978; Biehi, 1980; Vázquez Barquero, 1985; Aydalot, 1985), se denomina como el "enfoque endógeno".

Esta renovación teórica del crecimiento económico regional, ya que no existe un cuerpo doctrinal unificado, se basa en el supuesto de la existencia de un fuerte contraste entre la creciente movilidad de los bienes y la estabilidad de los entornos regionales, caracterizada por factores tales como la calificación de la mano de obra, las técnicas de producción y de organización, así como de las estructuras sociales e institucionales. La política regional debe, consecuentemente, operar no tanto sobre la movilidad de los factores productivos (como en el caso de los enfoques neoclásicos y keynesianos) sino sobre la plena utilización y la productividad de los recursos propios de cada región. En

otras palabras, lo que importa ahora, es la organización de relaciones variadas de cooperación entre los actores económicos y los recursos materiales (tecnología, información, investigación), que permite – por interacción – el desarrollo de competencias, calificaciones, “saber hacer” y un proceso de aprendizaje colectivo específico a cada territorio capaz de dotar a éste de una gran capacidad de adaptación y cambio (Mella, 1998).

En el enfoque endógeno, la lógica del desarrollo regional no se interpreta a partir de la decisión “óptima” de localización industrial de las grandes empresas en el territorio, sino como la consecuencia de la actuación de las empresas locales en una región específica, eligiendo las formas de producción más apropiadas. Desde esta óptica, la especialización sectorial de una región viene determinada por un proceso de darwiniano; las empresas que se adaptan al medio ambiente local sobreviven y prosperan, mientras que las otras se debilitan y mueren.

Consecuentemente, el modelo de crecimiento endógeno se centra en el análisis de los factores de localización regional y las instituciones, mientras que los modelos de crecimiento neoclásico y keynesiano atribuían un papel secundario a los factores espaciales, considerando como relevantes únicamente los costos laborales, y las economías a escala (Cappellin, 1988).

Las ideas seminales del enfoque endógeno, ubicadas hacia finales de la década de los setenta e inicios de la década de los ochenta, ponían un énfasis en el desarrollo local (Crum y Gudgin, 1977), o bien en el desarrollo de sistemas productivos locales caracterizados por la flexibilidad de las pequeñas empresas y las economías a escala de las grandes empresas (Garofoli, 1983), o en la hipótesis del entorno innovador (Leone y Stryck 1976; Ciciotti, 1984). Otros autores resaltaron el papel de las instituciones u otros factores políticos (Stohr y Todtling, 1982).

La teoría endógena del crecimiento, procura ocuparse de los defectos principales de la teoría tradicional del crecimiento. Explícitamente se endogeniza el papel del cambio técnico en el modelo. Recordemos que la teoría tradicional del crecimiento trató este fenómeno como exógeno al modelo. Así, por ejemplo, el índice del cambio técnico es dependiente en el índice de avances científicos. Se ha supuesto que existen externalidades del conocimiento en la investigación y el desarrollo, en ellos pueden existir los retornos a escala al aumentar la producción, además, la estructura del mercado en el que las firmas operan es también importante. Un mercado no competitivo y con una protección eficaz de los derechos de propiedad intelectual puede permitir que la firma capture rentas económicas del desarrollo de sus productos, aumentando las recompensas potenciales de la investigación y desarrollo (I&D). Éstas son las variables que la teoría endógena del crecimiento procura incluir. La teoría endógena del crecimiento se basa en el

supuesto que el crecimiento de largo plazo está basado en los incentivos económicos proporcionados por el ambiente económico dentro del cual los agentes económicos trabajan.

Finalmente, al igual que el modelo neoclásico, el modelo de crecimiento endógeno resalta el lado de la oferta de la economía regional. Por su interés en la evolución cualitativa de los recursos locales, tanto humanos como empresariales y de capital, y en la efectividad de las instituciones en el ámbito local, el modelo de crecimiento endógeno parece apuntar hacia una intervención activa. En este aspecto es similar al modelo keynesiano, que tenía más confianza en el papel del gobierno y de la inversión autónoma empresarial que en los mecanismos automáticos del mercado.

El modelo de crecimiento endógeno atribuye más importancia a las instituciones locales que a las políticas regionales implementadas desde el centro. Sus seguidores promueven una autonomía administrativa más generosa de las regiones, al igual que programas de desarrollo regional y estatal para todas las regiones.

Romer (1986), en su artículo pionero, presenta un argumento teórico que es uniforme con un estado constante de la tecnología y de la población, crecimiento del ingreso per cápita y con el supuesto de retornos crecientes y de una tasa de cambio tecnológico que se endogeniza en su modelo. La hipótesis que la inversión en conocimiento tendrá retornos crecientes deriva externalidades positivas. Por ejemplo, la inversión en investigación y desarrollo (I & D) dará lugar al conocimiento específico que se utiliza para desarrollar cierto producto, pero también aumenta la renta de tal conocimiento, así aumentando las posibilidades para el desarrollo de productos nuevos. Abrir una economía al comercio internacional puede también tener implicaciones positivas al crecimiento, aumentando la transferencia del conocimiento y las externalidades positivas que produce.

La teoría endógena del crecimiento significa simplemente el desarrollo económico dentro de un sistema, generalmente una región – nación – estado. Las teorías tradicionales del crecimiento se centran en el comercio como el motor del crecimiento; la teoría endógena del crecimiento se centra en la educación, en el entrenamiento del trabajo y las instituciones y el desarrollo de las nuevas tecnologías para el mercado mundial.

Romer (1993b) propone un modelo donde el desarrollo económico es conducido por la acumulación del conocimiento. Romer discute que el conocimiento es la forma básica de capital y encuentra que lo importante para el crecimiento es la integración, no en una economía con una gran cantidad de gente sino, en una economía con una cantidad grande de capital humano. Esto es importante para que los países tomen nota en sus agendas políticas. De igual forma menciona

que la producción con innovación mediada es buena para los países en vías de desarrollo porque este nuevo modelo del desarrollo no requiere de inversiones enormes en tecnología. Un factor dominante en la estrategia futura del desarrollo de las regiones será la capacidad de estas naciones de adoptar los aspectos claves de la producción innovación-mediada y de desarrollar la fabricación y las infraestructuras humanas requeridas para utilizarla. El reciente interés de las teorías endógenas del desarrollo económico se centra en la naturaleza y el papel del conocimiento en el proceso del crecimiento (Romer 1986, 1990; Grossman y Helpman 1990, 1994). Kenneth Arrow (1962, 1998) menciona que el buen conocimiento tiene ciertas características peculiares como el poder de derramarse fácilmente en las manos de otras personas con un costo marginal de cero. Este proceso de derrama en la economía es la fuente que genera el desarrollo económico regional.

Una motivación importante para las nuevas teorías del crecimiento es la inconsistencia evidente entre las estimaciones de la productividad marginal por parte del capital y la renta. Por ejemplo, aplicando el modelo de Solow a los datos internacionales, Mankiw, Romer D. y Weil (1992), predicen la parte de capital (con estimaciones de su producto marginal) en alrededor de 60%, mientras las partes de capital observadas son alrededor del 25-35%. El capital parece ser menos importante para el crecimiento que lo que el modelo de Solow sugiere. Quizás entonces los datos pueden explicarse mejor por un modelo que dé un mayor papel al capital relacionando el capital humano.

El capital humano se introduce en las nuevas teorías del crecimiento con y sin externalidades. Los dos acercamientos principales son: la incorporación del capital humano como entrada en los factores, por ejemplo adaptando el modelo de Solow (véase Mankiw, Romer D y Weil (1992); Romer D (1996)); y explicando el proceso de la acumulación del conocimiento relacionándolo directamente con la acumulación de capital humano, o indirectamente vía la investigación y del desarrollo (véase a Lucas, 1988; Romer P.M., 1986, 1990).

Mankiw, Romer D. y Weil (1992) han demostrado recientemente que si una función de producción, por ejemplo (E1), se aumenta (modelo aumentado de Solow) para incluir el capital humano, de modo que

$$Y = K^{\alpha} H^{\beta} (AL)^{1-\alpha-\beta} \quad 0 < \alpha, \beta < 1 \quad (E3)$$

y, al resolver, la tasa de crecimiento del equilibrio en la manera del modelo de Solow, éste rinda la ecuación del crecimiento del ingreso per cápita con las tasas del capital físico y de la inversión de capital humano por separado. Por lo que el nivel inicial del capital humano puede sustituir alternativamente la tasa de inversión de capital humano. Para nuestros propósitos hay dos características interesantes de este acercamiento. En primer lugar, propone una tasa de

inversión de capital humano que proporciona una conexión entre los gastos y el crecimiento educativo. En segundo lugar todavía hay retornos constantes a escala de los tres factores (K , AL y H), y retornos decrecientes en los dos factores reproductivos (K y H).

2.5 “s” Convergencia y “ β ” Convergencia

Existe otro concepto denominado δ – convergencia el cual ha sido destacado por otros autores, siendo uno de los más significativos (Quah, 1993). Básicamente, dice que un grupo de economías convergen en el sentido s si la dispersión de su ingreso per cápita tiende a decrecer en el tiempo. Esto es, si $s_{t+T} < s_t$. Donde s es la varianza de $\log(Y_{i,t})$ entre las economías y t es el tiempo.

El concepto de convergencia absoluta analizado se conoce en la literatura como β -convergencia. Utilizando el modelo tradicional de convergencia absoluta

$$Y_{i,t+T} = a + \beta \log(Y_{i,t}) + e_{i,t} \quad (E4)$$

donde $Y_{i,t+T}$ es la tasa de crecimiento del PIB per cápita de cada Estado y $Y_{i,t}$ es el logaritmo del PIB per cápita en el periodo inicial. Afirmamos la existencia de convergencia absoluta si $\beta < 0$, esto es, un β negativo marcará una relación inversa entre el nivel inicial y la tasa de crecimiento del ingreso per cápita e indicará por lo tanto que las regiones más pobres tienden a alcanzar a las más ricas tomando en cuenta que los primeros están creciendo más que los segundos.

En estudios recientes se encuentra evidencia de la β convergencia para las regiones de México. Por ejemplo, Esquivel (1999), Díaz – Bautista (2000) y Messmacher (2000) obtienen evidencia de convergencia, mientras que Díaz – Bautista (2002) realiza un estudio de convergencia regional para México, con evidencia de la β convergencia al incluir variables de la nueva economía digital y el capital humano. Para el caso de convergencia regional considerando a las instituciones, Díaz-Bautista (2001) realiza un estudio internacional de convergencia considerando a las instituciones. Los resultados indican que la corrupción disminuye el nivel de crecimiento de los países a nivel internacional, al igual que la convergencia en los mismos en clubes regionales de países.

CAPÍTULO III

3. LITERATURA ECONÓMICA DE INSTITUCIONES Y CORRUPCIÓN

North (1993) ha definido la institución como cualquier restricción socialmente impuesta sobre el comportamiento humano.

Definir desde el punto de vista de la economía, la naturaleza de las instituciones en México es extremadamente importante. El gobierno mexicano, en años recientes, ha intentado mejorar la economía mediante la liberalización y reestructuración de sus sistemas e instituciones políticas y económicas a través de la privatización de actividades públicas, desregulación de industrias nacionales y la liberalización del comercio internacional. El gobierno también ha permitido una mayor competencia política y mayores debates públicos. Sin embargo, los resultados han sido decepcionantes. En México las restricciones socialmente impuestas y las instituciones limitan la actividad económica.

Un desarrollo exitoso de políticas públicas en México necesita de un mejor entendimiento de las dinámicas del cambio económico, si es que se desea que dichas políticas tengan los resultados necesarios. Un modelo dinámico de cambio económico en México supone un análisis de las políticas institucionales, ya que son estas políticas las que especifican y aplican las reglas formales. Aun cuando todavía existe un largo camino que recorrer para obtener dicho modelo, la estructura que está desarrollándose en la nueva economía institucional en México sugiere políticas de desarrollo radicalmente diferentes de aquellas propuestas por economistas tradicionales de desarrollo mexicanos o economistas neoclásicos ortodoxos. Los economistas de crecimiento han tratado al Estado típicamente ya sea como exógeno o como un actor benigno en el proceso de desarrollo. Los economistas neoclásicos mexicanos han asumido implícitamente que las instituciones (tanto económicas como políticas) no importan y que el análisis estático personificado en modelos de eficiencia distributiva debería de ser la guía para las políticas; es decir, suponen que basta con obtener los precios correctos mediante la eliminación de controles de cambio y de precios. El Estado en México nunca puede ser tratado como un simple actor económico en las políticas de desarrollo del país. Obtener los precios correctos sólo tiene las consecuencias deseadas cuando ya se tiene un conjunto de derechos de propiedad y alguien que aplique las leyes, lo que entonces producirá las condiciones competitivas que resultarán en mercados eficientes.

Las reformas económicas en México son competencia de las políticas públicas y la evolución de las leyes o reglas que expresan las metas colectivas que proveen recompensas y castigos. Pero las políticas no son más efectivas que las instituciones en las que subyacen. Las instituciones de México se consideran estables, con patrones de comportamiento recurrentes que ayudan a determinar qué políticas son elegidas y cómo son ejecutadas. Si las instituciones mexicanas son débiles o ineficientes las políticas impuestas también lo serán. Un esfuerzo público para combatir la corrupción en México no llegará muy lejos sin un moderador efectivo, inspector general, regulador o alguna otra oficina que se encargue de hacer cumplir las reglas. La efectividad de tales oficinas depende de factores que incluyen la eficiente elección del personal involucrado, los recursos a su disposición, y el nivel de demanda popular para sus servicios.

Las organizaciones gubernamentales en México en los 80's y 90's han sido en su mayoría organizaciones que no tienen el respeto, la lealtad y dedicación que caracteriza a una institución en el sentido amplio de la palabra.

Las políticas públicas en México pueden caer o sostenerse dependiendo del apoyo institucional, sin embargo, nuestro entendimiento del por qué las instituciones en México son establecidas y funcionan debidamente, es menor a nuestro entendimiento del por qué no funcionan; pero su éxito es la mayor parte de las veces una mejor lección que su fallo. La historia reciente de México es caracterizada por grupos de interés, partidos políticos, personal electo y burocracias públicas que no han logrado mucho. En México, las asociaciones de negocios, grupos tecnocráticos y otras organizaciones son las que han liderado la reforma institucional. En este trabajo se busca revisar, con respecto al cambio institucional y la reforma económica en México, el papel que las instituciones han jugado al alentar o desalentar los cambios políticos y el crecimiento económico del país. Además, se examinan los resultados de la actuación gubernamental al limitar su intervención en la economía para proveer los bienes públicos y el bienestar social, y guiar el sector privado al crecimiento y una mayor productividad.

Al monitorear una estructura institucional de un país en particular, el progreso de los esfuerzos contra la corrupción parece ser una variable importante. La investigación económica de las causas y consecuencias de la corrupción requiere de proveer evidencia empírica con alguna medida cuantitativa de corrupción presente en las instituciones. En la siguiente sección se define la corrupción y se resumen los resultados recientes de su impacto sobre el crecimiento y el desarrollo. También examina el patrón formal de las instituciones y organizaciones estatales al influenciar un cambio político duradero y un crecimiento económico.

3.1 Instituciones y Reforma Económica

El término institución tiene dos significados sobrepuestos en las ciencias sociales, esta ambivalencia produce confusiones (Goldsmith, 1992). En las teorías de administración y organización, una institución usualmente se refiere a un rol u organización. En economía, una institución incluye reglas.

Hay divergencias entre estas dos definiciones, una es la de la orientación del rol y la otra es la de la orientación de la regla. El primer tipo de institución reside en grupos humanos contruidos deliberadamente, tiene límites y una misión, la segunda es difusa entre una multitud de personas y carece de misión o límites. Mientras que los roles tienen una realidad concreta, las reglas son abstractas, a pesar de esto los significados se traslapan. Ninguna organización puede sobrevivir sin reglas y las reglas a menudo necesitan una organización que las haga cumplir. De cualquier forma, las instituciones tienen dos propiedades importantes, éstas modelan la forma en que las personas actúan y viven a través del tiempo. Este enfoque sobre las instituciones es en el sentido organizacional.

North (1990, 1991) presenta los puntos de vista completos de la escuela Neo – institucional de Economía³ que son la culminación de décadas de tratar de contestar las preguntas del pensamiento institucional. El contesta a dos de las principales preguntas: ¿cómo se desarrollan las instituciones en respuesta a incentivos individuales, estrategias y opciones? y ¿cómo afectan las instituciones la actuación de la reforma económica en los sistemas políticos y económicos?

En la práctica la reforma económica consiste en programas específicos definidos en detalle en estatutos y regulaciones. La reforma económica es una generalidad política disputable, con poco o ningún significado operacional. Williamson (1993) habla de la llamada reforma de los diez mandamientos. Los mandamientos son: quitar las cuotas de importación, disminuir las tarifas, reducir los impuestos, ajustar las tasas de interés, controlar los préstamos públicos, reducir los subsidios, permitir la incursión de corporaciones multinacionales, controlar el gasto público, reducir costos del servicio civil y rescribir las regulaciones sobre los negocios. El éxito o fallo en una de estas áreas no significa necesariamente el mismo resultado en otra de las nueve áreas. En su análisis, North se enfoca en uno de los

³ El Profesor Douglass C. North, galardonado con el Premio Nobel Laureate en Economía en 1993 por la Academia Sueca, explica el cambio económico al enfatizar la importancia del papel de las instituciones. North argumenta que Europa Occidental y los Estados Unidos han utilizado sus instituciones como medio para mantener crecimiento continuo de largo plazo. Sin embargo, esta eficiencia de adaptación no puede ser creada a corto plazo en otras economías y sociedades desarrolladas debido a la naturaleza de sus instituciones.

mandamientos y observa la combinación de instituciones que mejor facilita la captura de ganancias dentro del cambio de la reforma económica. Con base en los resultados obtenidos, este autor corrige su posición previa. Originalmente, él afirmaba que las instituciones se desenvuelven hacia la eficiencia; ahora mantiene que las instituciones se desarrollan hacia preservar su posición en la sociedad que hace las reglas.

Para implementar una reforma económica, nosotros podemos observar tres partes interconectadas de las instituciones públicas: grupos de interés, los organismos estatales burocráticos, y el liderazgo político. Un grupo de interés es una asociación de gente que piensa igual, que se une debido a alguna causa en común para promover sus propias ganancias materiales. Es importante considerar al electorado, el cual puede estar en favor o en contra de la reforma económica, y su potencial para desrielar los cambios políticos. En México, los grupos más importantes han sido históricamente distinguidos por sus lazos políticos y sus lealtades ideológicas. Los grupos de interés modernos que cortan a través de divisiones regionales, como el Estado, asociaciones o sindicatos, han representado un papel central en presionar las posiciones sobre políticas públicas. La forma en que los órganos del Estado representativos y burocráticos canalizan sus intereses es también importante. Por ejemplo, cuando los gobiernos toman pasos hacia la apertura de la opinión pública en los medios de comunicación para proveer elecciones competitivas y democráticas. Estos cambios implican una nueva base de reglas para los hacedores de políticas públicas, quienes deberán complacer a un mayor número de votantes en sus decisiones.

Finalmente, el liderazgo es un factor crítico en la reforma económica y de crecimiento sostenido de las regiones. Las instituciones afectan las funciones de producción de una economía y por lo tanto sus posibilidades de producción. Un elemento crucial de una reforma en la estructura institucional de las economías regionales es el método de hacer cumplir los derechos de propiedad y contratos.⁴ Hay algunos casos en los que los contratos son aplicables por sí mismos. Esto se da cuando todas las partes de un contrato tienen un incentivo económico para cumplir con los términos del mismo. Por ejemplo, cuando las partes llevarán a cabo múltiples transacciones entre ellos, lo que hace que las ganancias del intercambio repetido sobrepasen las ganancias de violar cualquier contrato único. En muchos casos el cumplimiento de contratos no puede darse por hecho en México, por lo que existe una necesidad para que una tercera parte los haga cumplir. Ésta es usualmente el gobierno. El problema está en asegurar que la persona o parte que se

⁴ El punto de vista tradicional en México es que una sociedad crea con la Constitución las instituciones que aplicarán las leyes. Pero North se preguntó “¿Somos libres debido a que tenemos una Constitución o tenemos una Constitución porque somos libres?”.

encargue de hacer respetar las leyes no actúe en su propio interés en lugar de aplicar imparcialmente los términos del contrato. Esta persona requiere determinar los términos del contrato y actuar como juez cuando los términos sean violados. Estas operaciones significan un costo, así que los recursos deben de ser transferidos a dicha agencia, pero es difícil determinar si las exigencias de dicha agencia corresponden al mínimo requerido o si están exageradas.

North (1994) menciona que los incrementos de productividad en un país resultan de las mejoras en la organización humana y desarrollo tecnológico. Menciona que un cambio institucional es esencial para el progreso continuo de la economía. Sin embargo, la teoría neoclásica y otras teorías presentes no pueden explicar esto satisfactoriamente. Esto se debe a las diferencias entre economías de inversión en educación, tasas de interés, etc. Estas teorías no indican por qué las economías no llevan a cabo las actividades apropiadas, lo cual conlleva un pago social alto.

El supuesto neoclásico fundamental de la escasez, y por lo tanto de la competencia, ha sido robusto. Las instituciones son la estructura que las personas imponen sobre la interacción humana y por lo tanto definen incentivos, restringidos por el presupuesto y la tecnología, para determinar las elecciones que los individuos hacen y que moldean la actuación de las sociedades y economías a través del tiempo. Es evidente que es necesario satisfacer algunas condiciones. Las condiciones necesarias para incentivar mercados productivos son: un marco legal que enuncie y haga cumplir la primacía de los derechos de propiedad, arreglos institucionales de información completa, apropiada y transparente, información relacionada a las actividades corporativas y públicas que se adecuen a principios generales aceptados, e infraestructura tecnológica que facilite el flujo de información en el mercado.

Algunos estudios como los de Knack y Keefer (1995) y Keefer y Knack (1997) muestran evidencia de que un sistema legal, al proteger los derechos de propiedad, hacer cumplir los contratos, y en general funcionar basados en principios de ley, logra incrementar el crecimiento económico.

Campos y Nugent (1999) tratan de proveer un lazo más sólido entre las instituciones y el crecimiento económico. Ellos identifican aquellas instituciones que pudieran ser las más importantes con respecto a la actuación económica, al proveer razonamiento sobre por qué importan y confrontar este razonamiento con evidencia empírica sistemática. Se ha sugerido que la característica central o común de dichas instituciones es que dan a los agentes una voz y un interés en el sistema. Al hacerlo incrementan los beneficios, y reducen la cantidad de búsqueda – de – ganancias (

refiriéndonos a ganancias particulares por encima del bienestar social; *rent-seeking*). Estos autores construyen un índice compuesto, que mide el grado en que estas características institucionales se satisfacen, para 19 países latinoamericanos durante los años 1960-1986.

Dentro de otro modelo estándar, este índice de desarrollo institucional ha demostrado que contribuye significativamente a la explicación de variaciones de tasas de crecimiento del ingreso per cápita y que permite identificar algunos parámetros determinantes del desarrollo institucional tanto entre países, como a través del tiempo, en décadas. En contraste con los estudios existentes, los cuales enfatizan un nexo entre el desarrollo institucional y el crecimiento del ingreso per cápita que opera a través de la acumulación de capital, los resultados sugieren que un nexo similar opera a través de la formación de capital humano, el cual puede ser más fuerte.

Moers (1999) realiza experimentos empíricos de crecimiento, con medidas institucionales, para 25 países en transición para el período 1990 – 1995. Los resultados estimados indican que las instituciones son significativas para el crecimiento, y especialmente, para la inversión extranjera directa (IED), siendo ésta importante para el crecimiento. Moers encuentra que la correlación entre las instituciones y la IED es más propensa a ser una causante directa. Sólo la inflación y la Guerra parecen ser relativamente más importantes para la actuación de crecimiento en los países de transición que las instituciones en sí. Esto sugiere que para México, la estabilización y la paz deberían de ser las principales políticas de reforma económica y transición, seguidas de cerca por la creación institucional. Gaviara, Panizza, Seddon y Stein (2000) prueban los resultados de Rodrik (1999) acerca de que las instituciones para la administración de conflictos están asociadas con la habilidad para reaccionar hábilmente a los choques económicos. Ellos miden la calidad de estas instituciones mediante dos índices diferentes. El primero es un índice de restricciones políticas sobre la capacidad para imponer los deseos del ejecutivo. Estas restricciones limitan la habilidad del gobierno de cambiar arbitrariamente las reglas del juego y por lo tanto pueden reducir las dificultades redistributivas.

Rodrik (2000) también discute los tipos de instituciones que permiten a los mercados funcionar adecuadamente. Aún cuando identifica cuáles son, no hay un mapa único entre las instituciones de mercado y las de no – mercado (non-market). Rodrik enfatiza la importancia de los conocimientos locales y argumenta que una estrategia de creación institucional no debe de sobre enfatizar el cianotipo de la “mejor práctica” a costa de la experimentación, que los

sistemas políticos participativos son los más efectivos para procesar y agregar conocimientos localmente. Entonces, la democracia es una institución meta para la construcción de buenas instituciones en México.

Estudios recientes, realizados por la OECD, discuten lazos entre escenarios políticos, instituciones y crecimiento económico, por medio de regresiones de series de tiempo entre países. La econometría utilizada en los estudios de convergencia, impone restricciones sólo en los coeficientes de largo plazo. Además de las influencias primarias de acumulación de capital y de las habilidades comprendidas en el capital humano, los resultados confirman la importancia para el crecimiento de las actividades de investigación y desarrollo (I & D), el ambiente macroeconómico, las instituciones, la apertura del comercio y mercados financieros bien desarrollados. Los estudios empíricos confirman que muchas de las influencias de política operan no solo directamente sobre el crecimiento, sino también indirectamente, a través de la movilización de recursos, sobre la inversión fija. Los resultados empíricos muestran correlaciones bivariadas positivas⁵ entre los indicadores de la OECD de la regulación de productos y el crecimiento. Ellos proveen evidencia empírica parcial de que el efecto sobre la eficiencia de los mercados de productos, de las regulaciones severas y la carga administrativa tiene un impacto negativo sobre el crecimiento económico.

Los estudios de cambio institucional también investigan si la democratización incita al crecimiento económico. Las investigaciones entre países son ambiguas. De acuerdo con un par de revisiones de literatura que cubren un total de 24 estudios empíricos (Sirowy e Inkeles, 1990), seis de los estudios revisados encuentran que la democracia tiene un efecto positivo sobre el crecimiento económico. Sin embargo, en otros 4 estudios se encuentra una relación negativa y 4 encuentran una relación condicional entre la democracia y el crecimiento. Diez estudios no encuentran alguna relación significativa. Brunetti y Weder (1995) mencionan que la variable democracia no captura los factores que alarman o reconfortan a los inversionistas. Leblang (1997) sugiere que la inconsistencia en los resultados se debe a los diferentes diseños de investigación y que en efecto la democracia sí tiene un efecto positivo sobre el crecimiento. Prezeworski y Limongi (1997) concluyen que los países pobres pueden desarrollarse bajo la democracia y que la democracia puede florecer en países pobres si éstos se desarrollan.

⁵ Si el índice de corrupción mejora de forma equivalente a una desviación estándar, la tasa de inversión se incrementa por más de 4 puntos porcentuales y la tasa de crecimiento anual per cápita se incrementa por más de medio punto porcentual, Mauro (1997).

Para entender el papel que los gobiernos, los grupos de interés, la democracia y los líderes han jugado y seguirán jugando con respecto a la reforma económica de México, primero debemos examinar el movimiento de reforma económica de los 1980's y 1990's.

En el sexenio de La Madrid las políticas orientadas a los mercados y la liberalización llegaron a México. Nuestro país no aprobó de inmediato el ajuste estructural, ya que las medidas de reestructuración significaban problemas para los gobiernos que las ejecutasen. Las estadísticas económicas aumentaron las dudas sobre lo robusto de la recuperación económica a través de estos cambios orientados a mercados.

Estrictamente hablando, el término "ajuste estructural" cubre políticas para liberalizar el comercio internacional y doméstico para, de esta forma, incrementar la eficiencia económica. Es diferente a "estabilización", lo cual se refiere a los esfuerzos para sobreponerse a una crisis fiscal y monetaria mediante el control del consumo y otras variables reales como la inversión. Las políticas de ajuste estructural tratan de estimular la oferta económica, mientras las políticas de estabilización buscan restringir la demanda. Las primeras están asociadas con el Banco Mundial, las segundas con el Fondo Monetario Internacional (FMI). Sin distinciones, los dos conjuntos de reformas siguen una lógica común de tratar de eliminar distorsiones y desequilibrios en la economía. La estabilización puede ser vista como el primer paso en un proceso más largo de ajuste y cambio estructural. El ajuste incluye medidas de estabilización, y es tratado como un sinónimo de reformas de liberalización económica cuya meta es hacer que la economía nacional sea más abierta y responda de mejor manera a las fuerzas de mercado.

Aun cuando los cambios en políticas y reformas económicas dieron una proyección brillante en los sexenios de Salinas y Zedillo, los observadores internacionales están preocupados sobre si las cosas marcharán de la misma forma en el sexenio de Fox. Parte de esta incredulidad recae sobre las instituciones públicas mexicanas, las cuales pueden frustrar políticas bienintencionadas. Aun cuando el gobierno federal fije un curso económico particular con el Plan Nacional de Desarrollo 2001-2006, éste puede carecer de la fuerza institucional para permanecer en curso.

La inhabilidad de obtener una reforma económica y un cambio institucional ocurre cuando el estado sobrepasa sus límites.⁶ Williamson (1993) cita el “Consenso de Washington”⁷ sobre la estrategia económica desarrollada después del 1981. De acuerdo con este consenso, el primer reto económico que enfrenta el mundo es que el Estado creció e interviene demasiado en las decisiones económicas, desplazando de esta forma al sector privado de áreas en la que pudiese participar más activamente. Impuestos excesivos o injustos, barreras de comercio y otras políticas contraproducentes explican algunos de los déficits del país, al compararlo con otras áreas en desarrollo (Sachs, 1995), aún cuando el clima, demografía y otros factores son también importantes (Sachs, 1997).

La nueva ascendencia del sector privado está guiando el proceso de la reforma institucional y la globalización alrededor del mundo (Krugman, 1991). Durante aproximadamente dos décadas. Un cambio a nivel mundial, del poder en manos del gobierno al poder en manos de los mercados, ha estado revolucionando la mayoría de las sociedades (Yergin y Stanislaw, 1998).

El ajuste y reforma económicos usualmente necesitan de gran esfuerzo para ser aprobados, y enfrentan rutinariamente contratiempos.⁸

La falta de voluntad política se suscita frecuentemente. Pero la dificultad de reforma económica en el México de hoy no es solo debido a que las autoridades no se comprometen a ella, sino también a que las autoridades no se involucran con dicha reforma debido a la falta de capacidad política y administrativa (Bräutigam, 1996).

Hasta cierto punto, el obstruccionismo puede ser causado por desacuerdos genuinos sobre las ganancias de las reformas económicas, el comercio y el libre mercado. Una disputa frecuentemente amarga es sobre la reforma económica, aunque algunas veces las diferencias en semántica provocan que los problemas parezcan mayores de lo que son. La posición escéptica es frecuentemente conocida como punto de vista heterodoxo de las políticas de desarrollo. Este punto de vista describe las fallas de la reforma económica de México como fallas de mercado (desviaciones significativas del mundo utópico de la competencia perfecta). Observa que el papel del Estado es mayor

⁶ Existen pocos ejemplos de “laissez-faire” en el mundo. En su mayoría uno encuentra economías mixtas, con diferentes arreglos entre el Estado y la iniciativa privada.

⁷ “Consenso de Washington” significa el complejo político – económico – intelectual integrado por los organismos internacionales (FMI, BM), el Congreso de los EUA, la Reserva Federal, los altos cargos de la Administración y otros grupos de expertos.

⁸ Por ejemplo, la propuesta de Reforma Fiscal en México.

al guiar el camino de los países en desarrollo como México de la forma en que lo han hecho Alemania y Japón en el pasado y Taiwán y Corea del Sur a principios de los 1990's.

Los mercados fallan cuando la mano invisible de la competencia produce efectos que son dañinos o no deseados en oposición a la situación mutuamente satisfactoria descrita por los economistas neoclásicos. Las fallas de mercado son usuales en México, así como en el resto de los países en vías de desarrollo. La estructura económica de México (incluyendo ubicación geográfica, clima, salud, recursos naturales, falta de capital humano o falta de diversificación) impide los mecanismos de mercado aún cuando el gobierno se mantenga al margen. Los sistemas de producción y distribución de México no están preparados para lidiar con choques externos, como la inestabilidad de los precios del petróleo, la caída de los precios en productos básicos (commodities) o choques económicos, entre otros. Por lo tanto, desde el punto de vista heterodoxo, la desregulación de las actividades económicas en sí no permitirán que los recursos fluyan hacia sus usos más productivos en México. Las barreras estructurales subyacentes en México deben de ser atacadas también, lo que requiere de acciones positivas por parte de las autoridades federales.

El gobierno mexicano busca acuerdos entre Estado y sociedad que funcionen de la mejor forma para cultivar la energía de la sociedad para propósitos productivos. El Estado hace mal al dirigir la producción de bienes y servicios privados. Las empresas paraestatales de los 1980's usualmente daban un pobre servicio y tenían pérdidas, drenaban de esta forma la tesorería del país. El gobierno mexicano también mantuvo la tradición de tratar de administrar las acciones de la iniciativa privada. Cuando los burócratas tienen demasiados controles se crean cuellos de botella, se fomenta la corrupción y se gastan recursos. Para pelear contra los problemas de la ineficiencia de las compañías del sector público y la sobre-regulación se necesita la privatización y ayuda regulatoria.

3.2 Reforma Económica e Indicadores de la Actuación del Gobierno

Si en efecto la tendencia actual de la reforma es disminuir el papel del Estado, México ha mostrado gran progreso. Muchas de las empresas públicas han sido privatizadas en los años 1980's y 1990's. Los gastos en salarios gubernamentales bajaron, reflejándose en una compresión de salario, sin embargo esto no se ha traducido en una mayor eficiencia del sector público.⁹

⁹ Ver por ejemplo la eficiencia de la CFE.

Para sobreponerse a la crisis de 1982, y de acuerdo con los tratados alcanzados con el FMI, México adoptó una estricta política reformista de estabilización, la cual se realizó en el período de 1988-1994. Esto implicaba un programa de reforma estructural cuya prioridad era la modernización de los sistemas de producción y distribución, la descentralización de la producción y el diseño de métodos de financiamiento compatibles con los requerimientos de estabilización. Esto se llevó a cabo a través de tres políticas prioritarias: privatización, liberalización comercial y desregulación económica. En 1993 también se implementó un programa de ajuste estructural agrícola. Hoy en día, el neoliberalismo en el sexenio de Fox tiene como meta hacer de las finanzas gubernamentales algo más firme, lo cual debiera de reflejarse en la disminución del déficit presupuestal y el incremento de la base impositiva. Sin embargo, los resultados muestran que al contrario de lo esperado el déficit ha aumentado en los últimos dos años (2000 – 2002).

Tanto los economistas ortodoxos como los heterodoxos concuerdan en que el sector privado está sub – ofreciendo muchos bienes públicos, debido primordialmente a la falta de eficiencia en los controles impuestos por parte de la administración pública. Aún cuando los mercados operen, estos funcionan mejor cuando existe una administración pública competente que regule, haga cumplir los contratos, proteja la propiedad, prevenga el fraude y la colusión y castigue a los que no sigan las reglas. Los bienes públicos son importantes y, más allá de la provisión de un medio ambiente legal estable para los negocios, debe de proveerse un sistema para la educación en masa, un buen sistema de salud, infraestructura física para la actividad comercial y los medios para proteger el medio ambiente.

El poder coercitivo debe de ser utilizado a veces para forzar a las personas a cumplir con las medidas que sean benéficas para la mayor parte de la sociedad, incluyendo hacer pagar impuestos para diferir el costo de proveer los bienes públicos (Lindblom, 1977). La participación del gobierno en estas áreas no significa que el Estado debe de proveer todos los servicios. Hay una amplia libertad para contratar fuera y para utilizar incentivos que hagan que el sector privado participe en proveer bienes públicos. Sin embargo, el gobierno tiene aún que tomar la iniciativa en esto. Los bienes públicos no pueden ser provistos sin que alguien pierda siempre. Esto es por la incompetencia, poca honestidad, tendencias políticas, entre otros. El gobierno de México hace un trabajo pobre al tratar de incentivar un marco legal y servicios básicos necesitados para que las relaciones de mercado florezcan.

Dos enfoques han sido utilizados para analizar el problema de la oferta de bienes públicos. Uno es subjetivo, basado en opiniones de expertos externos y otro es objetivo. La tabla 1 muestra los resultados de las evaluaciones subjetivas (el

índice de calidad gubernamental, el riesgo y la seguridad y el índice de dinero y contratos), comparando las regiones en vías de desarrollo. Aún cuando la calidad de estos índices es cuestionable y se agregan muchos factores diversos, la idea principal que surge es que América Latina debe tener una administración que trabaje sobre la media de los países en vías de desarrollo, y por debajo del mundo desarrollado. Otra medida más objetiva de la capacidad gubernamental es la del Dinero Contrato – Intensivo (Contract Intensive Money, Clague y otros, 1997), basado en la proporción de dinero que no está en efectivo (non-currency money) dentro de la oferta monetaria. A mayor la razón, mayor la confianza en la capacidad gubernamental. América Latina se encuentra cerca de Asia en la comparación internacional.

TABLA 1. Indicadores de la Capacidad Gubernamental: Países en vías de desarrollo

<u>Concepto</u>	<u>América Latina y Caribe</u>	<u>África del Norte y Medio Oriente</u>	<u>Asia</u>
Índice de Calidad Gubernamental (0 es el peor, 100 es el mejor)	48.7	42.4	45.3
Encuesta: Riesgo e inseguridad (1997) (1 es el mejor, 5 el peor)	2.4	2.1	2.3
Dinero Contrato-Intensivo (1969-90) (0 es el peor, 1 el mejor)	.80	.65	.79

Definiciones: Los números son medias no ponderadas. Los países exactos varían para cada medida. El Índice de Calidad del Gobierno está basado en subíndices de administración económica, desarrollo social, orientación gubernamental y participación ciudadana. La encuesta de Riesgo e Inseguridad viene de la encuesta anual de “Grupo de Control de Riesgo” sobre los riesgos de inseguridad que afectan el comercio internacional. Hay una calificación de 5 puntos que va de insignificante (virtualmente no existe violencia motivada políticamente y hay un bajo nivel de crimen) a extrema (las condiciones están al límite de guerra). El Dinero Contrato – Intensivo es la razón del dinero que no se encuentra en efectivo con respecto al total de la oferta monetaria. Este indicador refleja la proporción de transacciones en una sociedad que depende en la ejecución de leyes por parte de una tercera persona. En sociedades bien gobernadas, el efectivo es solo utilizado para transacciones pequeñas, es el caso opuesto en las sociedades mal gobernadas.

Fuente: Mauro 1995, Huther y Shah 1996, Clague y otros 1997, Grupo de Control de Riesgos 1996.

Un punto más controversial es qué tan lejos debería de llegar el Estado para asegurar que se provean aquellos bienes cuyo consumo sea considerado intrínsecamente deseado, tales como comida y vivienda para la sociedad. El mercado no genera espontáneamente estos bienes para todos. El proveer estos bienes, sin importar la habilidad que tengan los ciudadanos para pagarlos, puede ser una importante fuente de legitimidad política y estabilidad económica. El lado negativo de que el Estado sea quien se asegure que los bienes básicos sean provistos es que tales gastos sociales pueden llevar a la bancarrota a los gobiernos si no se maneja una supervisión adecuada.

La política populista de México se sobre – extendió en los 70's, y se asume responsable por los programas sociales (particularmente los subsidios alimenticios y de luz). Esto llevó a sobre – presupuestar el gasto gubernamental, lo que se entendió fue consecuencia de las restricciones puestas sobre el gobierno por parte del ajuste estructural. El resultado, no intencional, fue el probar la fuerza popular de los regímenes. Esto también puso a las instituciones financieras internacionales en una luz desfavorable.

La población de México creció de aproximadamente 75 millones en 1984 a 97 millones en 1999. Se espera que crezca a 136 millones para el 2020. La población mexicana en la actualidad espera vivir más tiempo (de 58 años en los 60's a 72 en el 98), y es menos probable que sean analfabetos (91% de alfabetización en 1998). El índice de desarrollo humano (que está basado en estos factores, más el ingreso real) se ha mantenido en el período 1995 – 1998. Sin embargo, nadie debe de subestimar el grado de necesidad del continente. Aun así, las tendencias se muestran menos adversas de lo que muchas personas lo imaginaban. La tasa de mortandad en México (por cada 1,000) bajo de 134 en 1960 a 34 en 1998).

TABLA 2. Población Mexicana y Latino Americana

Región	1984	1985	1989	1990	1993	Proy. 2020
México	75,057	76,646	78,277	85,121	90,420	136,096
Región LA	389,774	397,661	405,767	438,543	462,205	647,995

Fuente: INEGI, U.S. Bureau of the Census y estimaciones de USAID/LAC.

Nota: Las cantidades de población pueden diferir de aquellas utilizadas por las Naciones Unidas en sus encuestas de salud. La ONU incluye la migración en sus cálculos cada 5 años mientras el Census Bureau la incluye de forma anual.

TABLA 3. Población Mexicana	1995	1998	1999
Rural	24'154,775	25'337,773	25'745,711
Urbana	67'003,515	70'458,805	71'593,192
TOTAL	91'158,290	95'796,578	97'338,903

Fuente: INEGI, Censo Nacional de Población 1995 y Consejo Nacional de Población (CONAPO).

TABLA 4. Estadísticas Económicas y Sociales De México

Población (millones):	95.7 (1995)	98.9 (2000)
Densidad (hab/por km²):	50 (1995)	51 (2000)
Producto Nacional Bruto (per cápita):	\$ 3,923 dl	\$4,400 (1999)
Índice de Desarrollo Humano(HDI):	Posición 50 de 174 países	55 de 174 países (1998)
Expectativa de vida al nacer:	58 (1960)	72 (1998)
Tasa de mortandad debajo de los 5 años (per 1,000):	134 (1960)	34 (1998)
Tasa de alfabetización % (1998):		
Total		91
Hombres		93
Mujeres		89
Acceso a agua potable % (1990-98):		
Total		85

Definiciones: Producto Nacional Bruto (PNB) es el valor total de bienes y servicios producidos dentro de un país en un año. También es una medida de los ingresos generados por la producción dentro de un país. El Índice de Desarrollo Humano se calcula al combinar tres dimensiones de desarrollo; longevidad (esperanza de vida al nacer), conocimientos (alfabetización adulta y media de escolaridad), e ingresos. También toma en cuenta las inequidades educativas entre hombres y mujeres.

Fuentes: Reporte de "World Development" e indicadores del INEGI.

Puede parecer que el producto nacional bruto per cápita ha incrementado un poco en los 90's; de un PIB per cápita de \$3,923 dl en 1995, a uno de \$4,400 en 1999. Sin embargo, la distribución del ingreso ha empeorado. La única sección de nuestra economía que ha mostrado un crecimiento en productividad real es el sector productivo de bienes (por ejemplo el manufacturero). El incremento esperado en productividad como resultado de la liberalización masiva en los 90's parece ser meramente una ilusión. Las instituciones necesitan enfocarse en incrementar la inversión en educación, la formación de capital local e incentivos sobre impuestos para los negocios domésticos.

3.3 Enfoque de Desarrollo y Crecimiento para la Mejora de Instituciones

En los 80's, el Banco Mundial empezó a prestar mayor atención a los problemas de gobierno en el ajuste y desarrollo (Banco Mundial, 1989). La política económica orientada a mercados estaba ligada al buen funcionamiento del gobierno, caracterizado por una política pluralista, limitado por la ley (rule of law) y administrado por una burocracia imparcial y profesional.

El desarrollo y el crecimiento no se obtienen simplemente por medio de la liberalización de precios que obedezcan a las leyes de oferta y de demanda. Para obtener una economía eficiente se debe trabajar dentro de un marco institucional con un sistema judicial confiable (cortes y cárceles). Estas cosas no surgen en de una forma mecánica o automática (White, 1990), se desarrollan dentro del contexto de un sistema político sofisticado.

La democratización es la cara política del ajuste estructural (Ould-Mey, 1995). Las reformas económicas liberales pavimentan el camino para el pluripartidismo de México, aumentando el desacuerdo entre algunos grupos al restringirles el poder de regir la economía de tal forma que asegure pagos benéficos para sus socios y amigos. A través de la oposición política y la participación, "la mayoría" puede hacer que sus líderes respondan por una economía mal manejada. Se asume que esto mantendrá la presión para obtener un mejor y más equitativo crecimiento. La mayor prosperidad se consolida al crear una base más fuerte para la democracia. Sin embargo, las reformas institucionales pueden ser dolorosamente lentas.

Las instituciones son fuertemente influenciadas por la fuerza del pasado, y la forma tradicional de hacer las cosas, lo cual implica trabas en el cambio. Veblen (1914) habla de las "instituciones imbéciles", describe organizaciones y comportamientos que han durado más allá de su tiempo útil, o peor, que han impuesto propósitos irresponsables diferentes de los propósitos con los que fueron creadas. Tal ha sido la suerte de muchas instituciones públicas mexicanas en el siglo 20. Estas eran creadas para proveer bienes públicos, sin embargo, sus funciones reales (ya sea

por diseño o evolución) eran las de desviar fondos públicos para usos privados.¹⁰ Es difícil, por lo tanto, romper el molde de los sistemas endurecidos debido al poder personalizado, las tomas de decisiones arbitrarias e irresponsables, la deshonestidad, y la mala representación del desacuerdo.

La economía política nos da una explicación útil sobre por qué las instituciones malas tienen un efecto de desplazamiento sobre las buenas. Al tomar la lógica política (no la racionalidad macroeconómica) sobre lo que hacen los gobiernos (la economía política también tiene supuestos sobre las fallas del gobierno), vemos que la intervención del Estado crea ganancias económicas, las cuales son utilizadas por los oficiales para mantener una red de amigos y seguidores y por lo tanto permanecer en el poder. Estas ganancias aumentan significativamente las recaudaciones de los empleados gubernamentales. Dichas actividades no aportan nada a las existencias de bienes y servicios en el corto plazo, y probablemente las reduce en el largo plazo tras un efecto de deterioro sobre los negocios.

En el caso particular de México, los grupos desfavorecidos, si no son ignorados simplemente, pueden ser violentamente reprimidos. Las políticas públicas frecuentemente tienen una inclinación urbana. Las ganancias son extraídas de las regiones rurales del sur y distribuidas en las ciudades, comprando así la posición urbana con mayor gasto social y financiando pagos corruptos a oficiales de gobierno.

Los grupos de interés pueden (y de hecho lo hacen) impedir las reformas económicas. Ya que la mayoría de los grupos en la sociedad se benefician de un crecimiento económico acelerado (Romer y Gurgerty, 1997), entonces, ¿por qué los Estados pobres se resisten a políticas benéficas para los mercados que pudiesen impulsar sus niveles de crecimiento? Bates y Krueger (1993) llaman a esto el acertijo de la buena economía – mala política. Al tratar de resolver el acertijo el punto de vista de economía política nos recuerda que debemos preguntarnos: ¿es esto bueno o malo? y ¿para quién o quiénes?

Cuando los gobiernos hacen cambios en política se crean ganadores y perdedores sin importar cuáles sean los méritos para la sociedad de dicho cambio. Los perdedores tratarán de ganar el terreno perdido quitandoselo a los grupos neutrales. En la economía política los perdedores potenciales tienden a movilizarse para protegerse de decisiones adversas, especialmente si el costo esperado de hacerlo es más bajo que el beneficio. Si no pueden detener una política pública, los perdedores tratarán de trabarla o discapacitarla como una segunda línea de defensa. El fenómeno ganador – perdedor arroja cierta luz sobre el hecho de que algunos aspectos de la reforma económica parecen más sostenibles

¹⁰ El sector agrícola es un buen ejemplo en México.

que otros. En los países en vías de desarrollo los mayores progresos han sido en políticas macroeconómicas, con un avance mixto en la desregulación de mercados. Las reformas de las empresas públicas y el sistema financiero han sido las más intrincables (Hussain y Ferric, 1994). La explicación puede recaer en el hecho de cuáles intereses particulares están siendo cubiertos por estas reformas y cuáles no.

Bajo el resguardo de los amplios grupos de interés surgirán conflictos internos estrechos, por lo que debemos estar atentos a no generalizar sobre quiénes ganarán con alguna reforma. Por ejemplo, dependiendo del cultivo y sus subsidios, la liberalización hace que algunos agricultores estén en peor situación al aplicarse una política que se suponía debía de ayudarlos. Al contrario, vemos que los ganadores potenciales de cualquier política (como la mayoría de los productores de exportación con la liberalización comercial) usualmente carecen de la habilidad de coordinarse fácilmente. Es decir, aún cuando un gran número de personas se vea beneficiado por alguna política, carecen de la capacidad y muchas veces el interés de organizarse para asegurar que dicha política se cumpla. Como individuos, probablemente estarán inclinados a ver el beneficio de un nuevo cambio propuesto como muy pequeño, demasiado incierto, o distante como para que valga la pena pelear por él (problema de free-rider, Olson, 1965). Este término se refiere a la inercia colectiva que resulta cuando pocos miembros de un grupo grande cooperan aún cuando con acciones combinadas se pudiese lograr que todos estuviesen mejor. Grupos menores encuentran más fácil actuar sobre los intereses colectivos, incluyendo el quitarle la ventaja a "la mayoría". Para ellos, el miedo de que les quiten un beneficio es un estimulante poderoso, comparado con las incipientes ganas del grupo (mayor) opositor de asegurar ese beneficio adicional para sí mismos. La teoría de política económica describe una fuerte imagen del poder un grupo de interés, y presenta a la parálisis del sistema como resultado lógico de la rivalidad entre los grupos de interés. Este es un punto de vista demasiado determinístico y estático (Grindle, 1991) que no nos da una buena explicación sobre por qué el enredo a veces se rompe y se puede lograr algún progreso.

Otra forma para entender el cambio en políticas toma en cuenta la forma en que las instituciones del Estado modelan y canalizan los intereses de las personas para el bien común. Un indicador de inestabilidad es un cambio ilegal del liderazgo político (¿Qué tan seguido pasan golpes de Estado y revoluciones en nuestra región?) Con esto en mente, la próxima tabla nos muestra que los golpes de Estado y las revoluciones afectaron a 1 de cada 3 países en América Latina durante los 1970's y 1980's.

TABLA 5. Características de los Estados en los Países en Vías de Desarrollo

<u>Concepto</u>	América Latina y Caribe	África del Norte y Medio Oriente	Asia y el Pacífico
Edad promedio de un régimen (1992)	20 años	37 años	35 años
Años gobernando del ejecutivo actual (1996)	6 años	19 años	9 años
Índice de diversidad etnolingüística (0-100) (mayor es más diverso)	26	25	44
Golpes de Edo. Y revoluciones por país (1970s y 1980s)	0.31	0.55	0.24
Muertes por guerra (1945-92)/100,000 población (1995)	0.02	0.05	0.05

Nota: Los países incluidos varían para cada medida. Estas estimaciones son medias no ponderadas para las regiones. El Índice de diversidad etnolingüística mide la probabilidad de que dos personas elegidas al azar dentro de un país pertenezcan al mismo grupo cultural o de lenguaje. Fuentes: Derbyshire y Derbyshire 1996, Gasiorowski 1996, Easterly y Levine 1996, y Sivard (varios años).

Se han realizado intentos para utilizar el número de Golpes de Estado y otra información para construir índices de inestabilidad política. Tres de estos se reportan en la siguiente tabla. El valor de los índices puede ser cuestionado, dadas las medidas en que están basadas. Los índices muestran que los sistemas políticos de América Latina no son necesariamente más inestables que la media en otras regiones en vías de desarrollo.¹¹

¹¹ Para entender las fallas de gobierno en América Latina debemos ver más allá de la legitimidad y estabilidad política. Estos son problemas, pero afectan a otros países. Por lo que estas variables institucionales ayudan a dar parte de la explicación de la actuación económica en América Latina.

TABLA 6. Indicadores de Inestabilidad Política en Regiones en Vías de Desarrollo

<u>CONCEPTO</u>	América Latina y Caribe	África del Norte y Medio Oriente	Asia y el Pacífico
Cociente de inestabilidad política (1948-82)	32.5	38.5	55.2
Índice de inestabilidad sociopolítica (1960-85)	5.54	-1.05	3.20
Puntuación de inestabilidad democrática (1948-82)	4.86	2.84	3.61

Fuentes: (Gupta, 1990, Arat, 1991, Alesina y Perotti, 1996). Nota: Los países incluidos varían para cada medida. Las cantidades son medias no ponderadas para las regiones. El cociente de inestabilidad política es calculado del número de demostraciones, huelgas, riñas, muertes, asesinatos y ejecuciones políticas, eventos de ataques armados, golpes de estado (exitosos y no exitosos) y un perfil de gobierno. El índice de inestabilidad sociopolítico está basado en el número de asesinatos políticos, el número de personas matadas en violencia masiva, el número de golpes de estado (exitosos o no exitosos) y una variable dummy para la democracia. La puntuación de inestabilidad democrática es una medida de la magnitud y frecuencia de cambio gobiernos democráticos a no democráticos. El grado de democracia esta definido en cuanto a participación, inclusión, competitividad y ausencia de coerción. En cada uno de estos índices una menor puntuación indica mayor estabilidad.

La prueba clave de la institucionalización es si estas democracias pueden llevar a cabo transferencias de poder pacíficas mediante votaciones. México en el 2000 ha pasado esta prueba. El país vota por un partido de oposición, el cual toma el poder, y se llevan a cabo otros cambios por medio de la vía electoral, todo de forma pacífica. En los años recientes, había 55 cambios básicos cimentados en el sistema electoral en América Latina y el Caribe (1.6 por país). En Asia y el Pacífico también se ha observado mayor incidencia de transferencia del poder democrático (0.5 por país). No hay motivos para creer que el pluralismo político choque con las reformas orientadas al mercado, o que el autoritarismo hace que las reformas se lleven a cabo más fácilmente. Muchas democracias ricas han logrado reformas mayores en años recientes (OECD, 1995). El patrón es similar en Latinoamérica, donde es menos probable que las dictaduras se liberalicen (Remmer, 1996, Lindenberg y Devarjan, 1993).

3.4. Democracia Mexicana

México es una República Federal gobernada por la constitución de 1917. Está formado por 31 estados y un Distrito Federal. Tiene un sistema presidencial democrático de gobierno y tres partidos políticos principales: Partido Revolucionario Institucional (PRI), en poder de 1929 al 2000, Partido de Acción Nacional (PAN), representante de la posición de derecha, en poder a partir del 2000, Partido de la Revolución Democrática (PRD).

El presidente es la cabeza del gobierno federal. Es elegido por sufragio universal por un lapso de seis años. El poder legislativo está representado por el Senado, que comprende 64 miembros, cada entidad federativa es representada por dos senadores, y por la Cámara de Diputados con 500 miembros, de los cuales 300 son elegidos por sufragio universal y 200 son elegidos por representación proporcional. Los Senadores son elegidos por un período de seis años y los diputados por tres. El gobernador es el jefe ejecutivo de cada estado y es elegido, también, por sufragio universal por un sexenio. Los municipios son gobiernos de tercer nivel. Están encabezadas por un alcalde y un consejo elegidos por un período de tres años.

La descentralización reciente de México fue lanzada a través de una reforma constitucional que transfirió más poder a los Estados y Municipios. Esta reforma les dio nuevos controles sobre consultas, toma de decisiones, implementación de políticas y responsabilidades financieras. A pesar del alto grado de autonomía relacionado al uso de recursos, estas entidades no tienen recursos suficientes para llevar a cabo sus nuevas y más democráticas responsabilidades. Muchos observadores (analistas políticos, académicos nacionales e internacionales y partidos de oposición) dicen que las entidades federativas en nuestro país no están aún capacitadas para llevar a cabo una reforma económica, ya que argumentan que dichos regímenes no están lo suficientemente aislados para poderse negar a todas las demandas especiales de grupos de interés. Lal (1985) expresa esta idea de forma sucinta en el contexto de la liberalización comercial en los países en desarrollo: “ Se requiere de un gobierno valiente, despiadado, y probablemente no democrático para lidiar sin contemplaciones con estos grupos de interés”. Bhagwati solía llamar a este cruel dilema el trueque entre la democracia y el crecimiento, posición que ha sido reconsiderada desde entonces (Bhagwati, 1995).

La democratización y la reforma económica no son siempre compatibles, pero la incompatibilidad que existe no significa que la represión de la democracia produzca liberalización. Una razón por la que la democratización es una ventaja para los países que se están reformando es que facilita la construcción de redes de apoyo entre los grupos pro

reformistas. Algunas investigaciones recientes sobre este tema encuentran que la participación ciudadana es un punto clave para las reformas de largo plazo (Brinkerhoff y Kulibaba, 1996). Al compartir el poder, la población ayuda a diseñar un nuevo gobierno y a hacer que los proyectos que se lancen sean acordes a las necesidades y capacidades locales. Los acuerdos entre las élites, hechos detrás de puertas cerradas con poca consulta y publicidad, son menos propensos a que resulten. Esto no es absoluto, algunas políticas no deberían de ser discutidas en público antes de tiempo; la devaluación, por ejemplo, para evitar de esta manera irrumpir los mercados financieros. Aún así, para muchos otros tipos de reforma se prefiere una participación más amplia, ya que evita que los gobiernos se aferren a políticas que ayudan tan sólo a un grupo reducido de individuos.

Verificar con la gente antes de tomar decisiones es útil, pero alguien siempre tiene que actuar sobre las decisiones tomadas. Este es primordialmente el trabajo de los servidores públicos. Sin embargo, la capacidad de la burocracia mexicana es en la mayoría de los casos inefectiva. El estado administrativo hace algunas cosas que los líderes políticos no desean, y deja de hacer otras cosas que se requieren. Myrdal (1968) utilizó la frase “estado suave” para describir a sistemas políticos que son propensos a diferir decisiones políticas controversiales y, lo que es aún más importante, abstenerse de tomar decisiones necesarias. Cuando los estados son “suaves”, la población aprende a ignorar las decisiones gubernamentales, que a su vez no son tomadas en serio ni por los propios líderes. Nadie puede contar con que el aparato gubernamental cumpla lo que promete, lo que baja las expectativas y retroalimentación de las necesidades de la población. Surge una laguna entre la intención de una política y sus resultados. Cuando los estados son suaves, muchas de las cosas suceden por casualidad.

Los puntos de vista de la economía política nos muestran una fuerte crítica de las burocracias públicas. Los servidores públicos son un grupo de interés (realmente un conjunto de diversos grupos). A pesar de esto, es un mito que existe una persona hasta arriba que tiene siempre el control total de la “máquina” que representa la administración estatal. Los empleados que buscan cumplir sus ambiciones personales y de grupo pueden guiar los resultados, sin importar lo que sus supervisores o clientes externos deseen. Muchos burócratas no hacen nada más que proteger su territorio. Ellos tienen una tendencia a resistir el cambio, ya que constituye una amenaza a las jerarquías establecidas y usualmente implica mayor esfuerzo para aprender nuevas formas de trabajo. Por lo que no es sorprendente que las nuevas políticas rara vez funcionen como fueron planeadas.

El liderazgo decisivo puede sobreponer la oposición, especialmente en estados suaves (Dunham y Kelegama, 1997). A menudo el fenómeno de luna de miel es observado en las democracias y en otros sistemas políticos que atraviesan grandes cambios. El nuevo líder tiene un periodo donde una cantidad inusual de reformas son posibles, especialmente si el líder está apoyado por una base política sólida y se enfrenta a una oposición débil y dividida. Por ejemplo, el presidente Fox en el primer año de su administración. Sin embargo, llega un momento en que la luna de miel se termina y las reformas económicas que se han lanzado debieran de empezar a funcionar. Desdichadamente debido a ajustes de programa, la disminución de la demanda se siente de inmediato, seguida de lejos por la respuesta positiva (sí es que en algún momento llega) de un aumento en productividad e ingresos.

Con el Banco Mundial de Comercio y el FMI llevando mucho de los programas de reforma, un asunto importante son los motivos y la actitud de los líderes de los países en vías de desarrollo y si ellos han “comprado” o no una política (Jayarajah y Branson, 1995). La mejor garantía de la “compra” de una política es el liderazgo de la base política, y lo que sus votantes quieran. Las reformas internalizadas por un liderazgo nacional obviamente serán menos susceptibles a retrocesos. Los reformistas económicos muestran su sentido de posesión al llevar a cabo programas que claramente muestran que ellos creen que dichas reformas les pertenecen. La apropiación de políticas tiene un punto subyacente sobre qué factores moldean la mente de un líder (factores como origen, educación, experiencia profesional y las idiosincrasias de la personalidad humana). Mientras más exitosos sean los reformistas económicos, más a menudo tendrán características de liderazgo y visionarias (Haggard y Williamson, 1996). Tomar causas poco populares y educar a la sociedad acerca de las mismas son acciones que estos líderes realizan. Los líderes efectivos algunas veces van en contra de los deseos de votantes importantes, en ocasiones trabajan para mejorar grandes sectores de la sociedad. Tristemente, dichas acciones son menos comunes de lo que se esperaría, pero suceden de vez en cuando. La descentralización del poder es importante en México. El proceso de descentralización en México está incompleto hasta el punto de que las responsabilidades reales dadas a los gobiernos municipales son funciones genéricas dadas a todos los centros de población, pero no incluyen funciones que específicamente pongan como objetivo al desarrollo. Desde este punto de vista, la descentralización debería darnos una desconcentración extensiva de servicios del poder ejecutivo y la devolución de funciones y poderes a toda la sociedad civil y comunidades locales. También debería estar aunada a una transferencia de recursos financieros y un cambio del marco legal que trata con la participación ciudadana. La

descentralización debe de tomar en cuenta las demandas de los gobiernos municipales y mecanismos institucionales que faciliten la participación.

3.5 Corrupción y Crecimiento

Un área que va a la cabeza en prácticas de corrupción es la de la corrupción política. Una posible definición de corrupción es el uso de una oficina pública para ganancias privadas (Bardhan, 1997), donde los oficiales públicos usan sus oficinas no para maximizar el bienestar social, sino para servir a sus intereses particulares. La definición más común de corrupción es la utilizada por el Banco Mundial: “El abuso del poder público para beneficio privado” (Tanzi 1998).¹²

Económicamente se modela como un problema agente – principal, en el que el agente sirve sus propios intereses en lugar de los intereses del principal.¹³ En esta teoría el principal se define como el nivel más alto de gobierno y el agente es un oficial de gobierno designado para realizar un trabajo específico. El trabajo de Rose – Ackerman (1978, 1994) y el de Klitgaard (1998, 1989, 1995a, 1995b) son especialmente pertinentes. Klitgaard menciona tres dimensiones de la estructura institucional que dan mayor oportunidad a la corrupción: El monopolio del poder de los oficiales; El grado de libertad de decisión que se permita a los oficiales ejercer y la extensión o grado de información transparente y de responsabilidad de los sistemas de una institución. El poder de monopolio podría existir por la simple razón de que cierto oficial público es la única persona encargada de realizar un trabajo. Mientras mayor sea la capacidad de toma de decisiones que se le da a un agente, éste tendrá más oportunidades para dar interpretaciones “favorables” a reglas de gobierno y regulaciones a cambio de pagos ilegales. Y por último, las asimetrías de información presentan a los principales con un reto, ya que a menudo encuentran difícil supervisar las acciones de los agentes de manera efectiva y hacerlos responsables de sus acciones cuando no cumplen un trabajo específico asignado (Rose-Ackerman, 1978; Laffont, 1997).

¹² La corrupción es el abuso del poder público para beneficio privado. Se presenta mayormente en la forma de pagos monetarios o en especie de un cliente a un agente, es decir, un soborno.

¹³ Un ejemplo estándar es la situación que se presenta cuando compañías deben de pujar para obtener algún contrato gubernamental. El gobierno (principal) es representado por un oficial (agente). Se comunica al gobierno un conjunto de preferencias, relacionado a dichos factores se encuentra el precio, calidad, tiempo de entrega como guía para decidir a qué cliente se dará el contrato. Pero el oficial puede estar tentado a dar el contrato a la compañía de la cual reciba un soborno, en lugar de aquella que cumpla de mejor manera el criterio establecido.

Factores adicionales presentados por una perspectiva económica amplia pueden incrementar también las prácticas de corrupción. El primero de los factores es la naturaleza prevaleciente y la extensión de la pobreza en la economía, la distribución nacional del ingreso y la riqueza, en general, así como las tendencias recientes de estas distribuciones, en particular. La actuación reciente agregada de la economía y de las tendencias en el ingreso real también son factores significativos.

La corrupción política, o el abuso de un monopolio político opera ampliamente bajo los mismos principios que ya han sido identificados. El abuso del poder público para fines privados, es decir la corrupción política, toma tres formas básicas: el desvío o robo de fondos de gobierno, sobornos o demanda de pagos políticos como intercambio por decisiones favorables, y el nepotismo o contratación de parientes y conocidos que ayuden a sostener alguna posición clave. La corrupción es endémica de los sistemas políticos y ha alcanzado frecuentemente proporciones obscenas en México.

Ya que mucha de la corrupción pública puede rastrearse a la intervención del gobierno en la economía, las políticas dirigidas a la liberalización, estabilización, desregulación y privatización pueden reducir las oportunidades para un comportamiento de búsqueda de ganancias y corrupción. En un gobierno donde las regulaciones dominan y los oficiales de gobierno tienen libre albedrío al aplicarlas, los individuos están dispuestos a menudo a ofrecer sobornos a los oficiales para que rompan reglas. Es triste decir que los oficiales están frecuentemente tentados a aceptar dichos sobornos.

Identificar fuentes de corrupción relacionadas con políticas públicas es obviamente de gran ayuda para tratar de controlar la situación. En general algunas de las fuentes identificadas son las siguientes:

- El poder monopólico: Tiene gran influencia sobre el nivel de corrupción en aduanas. Representa una forma de corrupción con robo. Reduce el costo para el sector privado que paga los sobornos y reduce las entradas a la tesorería gubernamental. Cuando se permite a un agente aduanal aplicar una o varias tasas de impuesto a un mismo producto, o cuando un inspector de impuestos tiene libertad para decidir si las compañías reciben o no deducciones, se crea un fuerte incentivo para demandar sobornos a cambio de ofrecer un tratamiento especial.

- Las restricciones cuantitativas sobre el intercambio comercial dan pie al alza de la corrupción.
- En muchas economías orientadas a mercados, y en México en particular, las restricciones del gobierno sobre las actividades económicas dan pie a que aumente la búsqueda de ganancias por parte de los individuos. La búsqueda de ganancias personales (rent-seeking) incitan al soborno, corrupción, contrabando, y mercados negros como lo señala Krueger (1974).

Investigaciones recientes han identificado por lo menos cinco conjuntos específicos de condiciones de los comportamientos que conducen a la corrupción en los países en vías de desarrollo:

- Un conjunto de condiciones se refiere al papel funcional del gobierno en el proceso de desarrollo. Más específicamente, tiene que ver con la extensión en que el gobierno interviene dentro de la economía doméstica y las oportunidades que provee para que suceda la corrupción.
- La naturaleza del sistema político y su liderazgo, incluyendo su estabilidad y el grado de respuesta a las demandas públicas. La inestabilidad relativa contribuye a la inseguridad de ejercicio por parte de los servidores públicos, quienes deben buscar oportunidades para el auto - enriquecimiento, en lugar tener un compromiso de largo plazo para promover y salvaguardar los bienes públicos.
- Ciertos factores socioeconómicos, por ejemplo, las condiciones de pobreza e inequidad, operan en el ambiente externo pero afectan directamente a las burocracias públicas y al comportamiento de sus administradores.
- Las normas culturales y prácticas sociales, las cuales forman una parte integral de las organizaciones informales, modelan la percepción del gobierno y el aparato burocrático e influyen en un menor o mayor grado sobre el comportamiento de los administradores públicos.
- Factores organizacionales (en organizaciones públicas), tales como arreglos estructurales y procesos de toma de decisiones, prácticas de administración de personal, y control administrativo y sistemas de responsabilidad, forman también otro conjunto de condiciones.

Más sobre esto en la siguiente tabla:

TABLA 7.**Principales Causas de Corrupción y Posibles Respuestas**

Amplia Autoridad	Limitar la autoridad (incrementar las pujas competitivas, privatizar industrias).
Aceptación de Responsabilidad Limitada	Incrementar el compromiso sobre responsabilidades a través de: mayor transparencia (revelación de estados financieros de oficiales electos), incrementar sanciones.
Incentivos Equivocados	Cambiar incentivos (proveer salarios dignos, incentivos basados en resultados).
Instituciones Débiles	Diseñar procesos de toma de decisiones transparentes, corte independientes, oficinas con moderadores.
Sociedad cívica subdesarrollada	Fortalecer las organizaciones empresariales, formación de grupos de vigilancia, sindicatos de trabajo independientes, medios de comunicación independientes.
Actitudes anti-sistema	Aumentar la conciencia sobre los costos de la corrupción.
Restricciones al comercio internacional	Existen estudios que muestran que una economía más abierta está significativamente asociada con una menor corrupción.
Subsidios Gubernamentales	Existen estudios que muestran que la corrupción puede prosperar bajo políticas industriales que permitan que subsidios mal enfocados sean apropiados por empresas que no los necesitan. A mayor disponibilidad de dichos subsidios mayor el índice de corrupción.
Control de Precios	Estos crean incentivos para que individuos o grupos sobornen a oficiales de gobierno para mantener el flujo de tales productos o para adquirir una porción grande por debajo del precio de mercado.
Tasas múltiples para el comercio internacional	Algunos países tienen múltiples tasas para productos de comercio internacional; Unas para los importadores, otras para turistas, inversionistas, etc. Estos diferenciales crean incentivos para que los individuos busquen la tasa más favorable a través de prácticas de corrupción.
Bajos salarios para servidores públicos	Estos son un gran motivo de corrupción. Los servidores públicos muchas veces se ven obligados a cobrar sobornos para poder vivir.
Dote de recursos naturales	Estos pueden ser vendidos típicamente a precios que exceden por mucho su costo de extracción. Esto se debe a regulaciones gubernamentales permitidas debido a que existe corrupción entre los oficiales de gobierno para que éstos no traten de cambiarlas. Las economías con un gran dote de recursos naturales son más propensas a la corrupción.
Factores Sociológicos	Contribuyen al comportamiento de la búsqueda de ganancias. Se ha encontrado un índice que indica que el fraccionamiento etnolingüístico (divisiones sociales a través de líneas étnicas y lingüísticas) está correlacionado con la corrupción.

Fuente: USAID Handbook for Fighting Corruption, (Octubre 1998).

Las instituciones informales o normas sociales también pueden ayudar a disminuir o incitar la corrupción. Tanzi (1994) sugiere que en muchos países en vías de desarrollo, donde los lazos familiares tienen mayor importancia que en otros lugares, los servidores públicos estarán menos dispuestos a rechazar peticiones que extiendan sus parientes y amigos.

La literatura económica de la corrupción tiende a enfocarse en sobornos. Wei (1999), se enfoca en el sector público, simplemente define la corrupción como “oficiales de gobierno que abusan de su poder para extraer o aceptar sobornos del sector privado para su beneficio personal”. Es probable que el público general también asocie la corrupción con los sobornos. Esto es importante, ya que muchos de los indicadores existentes están basados en la percepción del público acerca de los niveles de corrupción (más sobre esto después).

Para un conjunto dado de oportunidades e incentivos para la corrupción debería existir un solo nivel de equilibrio. Sin embargo, cuando se alcanza un alto nivel de equilibrio de corrupción (como resultado del cambio temporal en la naturaleza de oportunidades e incentivos) es más difícil erradicar la corrupción, aún cuando la situación con respecto a las oportunidades e incentivos regrese a la normalidad. Los modelos de “equilibrio dependientes de frecuencia” proponen que, según aumente el porcentaje de los oficiales que sean corruptos, los costos potenciales para que cualquier oficial nuevo comience a ser corrupto caerán (mala reputación, peligro de ser descubierto, etc. Andvig, 1991; Andvig & Monee, 1991). Una definición alternativa es propuesta por Shleifer y Vishny (1993). Ellos afirman que la corrupción es también la venta de propiedad gubernamental, por parte de los oficiales de gobierno, para obtener ganancias personales. Esta definición podría ser extendida para incluir la compra de bienes gubernamentales por parte del sector privado. Shleifer y Vishny hacen una distinción entre la corrupción sin robo y la corrupción con robo. El primero ocurre cuando un oficial demanda un soborno, y recibe y entrega un pago regular al gobierno. Por ejemplo, cuando un oficial cobra un soborno aunado a un honorario para la obtención de una licencia de importación, y cumple al entregar el honorario a la tesorería. La corrupción con robo se da en los casos en que un pago regular no es hecho al gobierno. Un ejemplo puede ser cuando un oficial aduanal deja que entren bienes al país sin que paguen impuestos a cambio de un soborno.

Beenstock (1979) afirma que la corrupción tiende a tener dos aspectos principales: las imperfecciones del mercado, la ilegalidad o secreto. La corrupción es el secreto y usualmente abuso ilegal dado por un una posición de poder monopólica. Sin embargo, ciertos tipos de corrupción pueden no reflejar imperfecciones de mercado, por ejemplo,

cuando los burócratas se les pagan salarios bajos y las comisiones que esperan ganar con la corrupción son efectivamente el precio de oferta determinado competitivamente por sus servicios. Beenstock distingue entre corrupción extorsionaria, subversiva y benigna y explora sus efectos sobre la eficiencia distributiva. La corrupción extorsionaria se lleva a cabo cuando un cliente en una oficina de gobierno no realiza ninguna actividad ilegal, pero debido al poder monopólico de los oficiales de gobierno tiene que pagar un soborno por un servicio. Si el cliente o aplicante realiza actividades ilegales y los oficiales de gobierno se lo permiten, a cambio de un soborno, la corrupción es subversiva. Por ejemplo, la importación de bienes que requieren de una licencia, donde el aplicante soborna al burócrata a cambio de la reducción ilegal de impuestos de importación. Tanzi (1994) y Rose – Ackerman (1978) mencionan que hay dos amplios tipos de corrupción, especialmente en los sectores públicos: Primeramente la corrupción administrativa y burocrática, que incluye el uso de oficinas públicas para ganancias pecuniarias. Segundo, la corrupción que incluye el uso de oficinas públicas y de políticos, tanto para ganancias pecuniarias como con el propósito de permanecer en el puesto actual.

Como ya mencionamos, la corrupción es en gran parte un fenómeno del sector público, pero también ha sido encontrado en la iniciativa privada, tanto en países desarrollados como en países en vías de desarrollo.

Resumiendo, la corrupción viene de los atributos institucionales del Estado y las actitudes sociales hacia los procesos políticos. Los atributos institucionales que alientan la corrupción incluyen: Una amplia autoridad del Estado, la cual ofrece grandes oportunidades para la corrupción; responsabilidad mínima, lo cual reduce el costo de un comportamiento corrupto; malos incentivos en el empleo gubernamental, lo cual incluye un comportamiento de búsqueda del propio bienestar en lugar del bienestar público. Las actitudes sociales que promueven la corrupción incluyen fidelidad a lealtades personales por encima de las reglas, baja legitimidad del gobierno, y dominancia de un partido político o élite gobernante sobre los procesos políticos y económicos.¹⁴

¹⁴ Tomado de "USAID Handbook for Fighting Corruption" (Octubre 1998).

3.5.1 Efectos de la corrupción en el desarrollo y crecimiento económico.

Los aspectos negativos de la corrupción son evidencia de que ésta detiene el crecimiento económico. En la presencia de corrupción a un hombre de negocios a menudo se le informa que se requiere de un soborno inicial para que cualquier trabajo pueda ser comenzado, y que después, los oficiales corruptos pueden reclamar parte de las ganancias de dicha inversión. Los empresarios, por lo tanto, interpretan la corrupción como una especie de “impuesto”, aunque de una naturaleza particularmente perniciosa, dada la necesidad del secreto y la incertidumbre acerca de si el sobornado cumplirá su parte del trato. Esto disminuye el incentivo a la inversión.

De particular relevancia en los países en vías de desarrollo es la posibilidad de que la corrupción pueda reducir la efectividad de los flujos de ayuda a través de la desviación de fondos. La ayuda, siendo fungible, puede a fin de cuentas ayudar a sostener gastos gubernamentales poco productivos. Probablemente como resultado de esto, muchos países donadores se han enfocado en los puntos de buen gobierno, y en casos donde el gobierno es juzgado como especialmente malo, algunos donantes han disminuido su escala de asistencia. Cuando toma la forma de evasión fiscal o el reclamo injustificado de exenciones fiscales, la corrupción puede traer una pérdida de ingresos públicos. Al reducir los impuestos o aumentar el nivel de gasto público la corrupción puede llevar a consecuencias presupuestales adversas. Esto también puede causar problemas monetarios si toma la forma de préstamos indebidos (de instituciones financieras públicas) por debajo de las tasas de interés del mercado. La distribución de los contratos públicos a través de un sistema corrupto puede llevar a una calidad menor de infraestructura y servicios públicos. La corrupción puede distorsionar la composición del gasto de gobierno. Puede también tentar a los oficiales de gobierno a elegir gastos gubernamentales no sobre la base del bienestar público sino sobre la base de la oportunidad que les presentan para la obtención de sobornos. Proyectos grandes cuyo valor exacto es difícil de monitorear pueden presentar oportunidades lucrativas de corrupción. A priori, uno espera que sea más fácil obtener sobornos substanciales sobre proyectos grandes de infraestructura o sistemas de alta tecnología que en simples libros de texto o salarios de maestros, por ejemplo.

TABLA 8. Los Mayores Costos Inducidos por la Corrupción en México

- ❑ Un acto corrupto representa la inhabilidad de lograr los objetivos que busca el gobierno;
- ❑ La corrupción contamina el ambiente en el que opera la iniciativa privada, llevándolo ya sea a la búsqueda de ganancias rápidas y excesivas o hacia el desaliento de la inversión;
- ❑ La corrupción representa un aumento en los costos administrativos;
- ❑ La corrupción representa retrocesos en los objetivos públicos;
- ❑ Incita una influencia delictiva sobre el aparato político – administrativo, erosionando el valor individual de oponerse a los mismos;
- ❑ La corrupción percibida en el gobierno disminuye el respeto hacia las autoridades públicas y por lo tanto la legitimidad del gobierno;
- ❑ Si se cree que la élite política y servidores públicos son corruptos, la población no encuentra motivos para evitar ellos mismos actos de corrupción
- ❑ Una barrera para el desarrollo es la falta de voluntad al nivel político de tomar decisiones poco populares (“un oficial o político corrupto es un individuo egocéntrico quien seguramente no pondrá en la línea su carrera como servidor público a cambio del bienestar futuro del país”)
- ❑ La corrupción resulta en una pérdida considerable de proyectos emprendedores productivos, ya que mucho del tiempo y energía deben de enfocarse a buscar “contactos” que permitan la realización de dichos proyectos
- ❑ La corrupción permite injusticias institucionales, donde hasta el oficial más honesto podrá ser extorsionado, para evitar el litigio y demandas calumniosas y,
- ❑ La forma más omnipresente de corrupción en algunos países son los pagos para agilizar trámites. Ocasionan que las decisiones se tomen en función de dinero y no de la necesidad humana

Fuente: Basado en el estudio de Díaz-Bautista (2001).

La comunidad internacional está comenzando a preocuparse por este problema. En el Banco Mundial se están realizando más auditorías de préstamos y procedimientos de obtención más estrictos. El FMI (1997b) tiene una nueva política proactiva de retirar el apoyo a países cuyas actividades fraudulentas tengan un impacto macroeconómico significativo. Pero un compromiso local para limpiar el sistema político es la clave para dar seguridad a la comunidad que desee invertir en algún país. Una consideración importante es un liderazgo creíble, es decir, proyectar una imagen de honestidad.

Algunos estudios, los cuales realizan regresiones de corte transversal entre países para examinar el efecto de la ineficiencia institucional y la corrupción sobre el crecimiento, utilizan dos tipos de información: índices de corrupción proporcionados por empresas privadas que analizan el riesgo – país para inversionistas, e índices basados en encuestas, preparados por los autores de alguna investigación.

Una medida de corrupción es la realizada por la organización de Transparencia Internacional (TI) como: Índices de la Corrupción Percibida (ICP) para el año 2000. De acuerdo con este índice, México califica en número 54 (entre 90 países), tomando en cuenta la percepción de si existe corrupción entre los oficiales públicos y políticos en nuestro país. Este es un índice compuesto, toma 16 encuestas diferentes, de 8 instituciones independientes, llevado a cabo por gente de negocios, el público en general y analistas especializados. TI se enfoca en la corrupción del sector público y define la corrupción como el abuso de las oficinas públicas para obtener ganancias privadas. Las encuestas utilizadas al formar el ICP tienden a enfocar sus preguntas a cuestiones sobre el mal uso del poder público para beneficios privados, con un enfoque, por ejemplo, sobre el soborno a oficiales públicos.

La pérdida de bienestar asociada con las restricciones cuantitativas es inequívocamente mayor a la pérdida de las tarifas equivalentes a aquellas restricciones cuantitativas. La búsqueda de ganancias competitivas da como resultado una divergencia entre los costos privados y sociales de ciertas actividades.

Los efectos de la corrupción en la economía pueden ser vistos desde el punto de vista de efectos distorsionadores de la asignación de recursos, por ejemplo, el grado en que la actividad económica es re – direccionado, tornándose menos eficiente. Y desde el punto de vista de los efectos discentivos, por ejemplo, el grado en que el riesgo y la incertidumbre

son introducidas al ambiente económico y por lo tanto disuaden las actividades económicas potenciales, especialmente la inversión.

Los efectos distorsionadores que surgen de la corrupción pueden ser resumidos como sigue, OECD, (1997):

- Efectos multiplicadores: cualquier redireccionamiento de actividad económica tiene múltiples implicaciones para la economía como un todo, y estos estarán directamente relacionados con los factores identificados anteriormente. Su identificación será particularmente problemática y en el caso de proyectos de inversión de capital grandes, por ejemplo, podrán ser sustanciales. La pérdida de algún proyecto de comunicaciones y transportes, debido a un acto de corrupción, a favor de otro proyecto en alguna otra región, significará costos de oportunidad del multiplicador medibles y significativos.
- Efectos de competitividad: Si la naturaleza de la corrupción constituye una inclinación en contra de un grupo de empresas, entonces habrá un sesgo en la competencia que distorsionará la estructura del crecimiento económico. Por ejemplo, en la situación en que un impuesto al comercio internacional sea evadido a través de la corrupción, los productores domésticos se enfrentarán a un régimen impositivo más costoso en comparación de los importadores de esos mismos productos.
- Efectos Fiscales: Algunas formas de corrupción tendrán un impacto negativo sobre los objetivos fiscales, en parte debido a los mecanismos directos en donde el gobierno pierde ingresos directamente de actos corruptos, pero también indirectamente a través de la tendencia de la corrupción de hacer que la actividad económica se vuelva una economía de mercado negro sin ninguna administración de las autoridades de impuestos. Los efectos adversos pueden ser significativos, tanto desde el punto de vista de pérdida de disciplina fiscal agregada, como en cuanto a reducción de la efectividad con la que los gastos e inversiones públicas son priorizados.
- Efectos de Deuda: Algunos actos corruptos aumentarán la deuda nacional al incurrirse en costos innecesarios al llevar a cabo transacciones internacionales. El servir a esta deuda presenta una carga de largo plazo.
- Crecimiento e inversión: Mientras que el impacto de los problemas de eficiencia, mencionados arriba, sólo puede ser determinado cualitativamente en lugar de cuantitativamente, las ramificaciones del volumen y la calidad de inversión y crecimiento pueden ser significativas de forma agregada.

- Aparte del papel que juega la corrupción al determinar el patrón de desarrollo económico, en el diseño de proyectos y en su implementación, puede darse el caso de que los precios estén inflados debido a transferencias que engendra la corrupción. Si los burócratas que manejan proyectos se embolsan 10% de los costos de insumos, el costo financiero del proyecto tenderá a ser 10% mayor que su costo económico real (Beenstock, 1979). Al deducir los impuestos oficiales o ganancias monopólicas para propósitos de “precios – sombra”, podemos también deducir las cantidades pecuniarias como impuestos no oficiales que son generados por la corrupción burocrática.
- Para discutir los efectos distributivos de la corrupción puede argumentarse que si los contratistas están situados en la base de la corrupción, es poco probable que un contratista exitoso sea el más eficiente en función de calidad y costo, y que la corrupción tienda a guiar a una deficiencia distributiva. Pero puede darse el caso de que el contratista más eficiente pueda costear el pago de los sobornos más atractivos. Entonces no sería tan obvio que la corrupción necesariamente genera ineficiencia.

Aun cuando la mayor parte de la teoría sobre la corrupción investiga los efectos dañinos de ésta sobre el desarrollo económico, hay quienes afirman que la corrupción puede mejorar la eficiencia y fomentar el crecimiento económico. Leff (1964) menciona que la corrupción puede permitir acciones económicamente benéficas que de otra forma serían detenidas por políticas erróneas o burocracias rígidas. Huntington (1968) escribe: “Desde el punto de vista del crecimiento económico, lo único peor que una sociedad con una burocracia rígida, sobrecentralizada y deshonestas es una sociedad con una burocracia rígida, sobre centralizada y honesta”.

Desde este punto de vista se argumenta que existen circunstancias específicas donde un soborno puede representar simplemente una transferencia de un cliente (o principal), a un oficial, y por lo tanto no tiene un costo social. En la práctica, sin embargo, las condiciones necesarias rara vez se presentan, si es que alguna vez se dan. Por ejemplo, como Schleifer y Vishny (1993) nos muestran, el hecho de que el soborno deba ser mantenido en secreto a menudo hará que el resultado de una transacción corrupta sea sub – óptima. La condición de información perfecta (Teoría de Mercado) no se cumple. En efecto, si los sobornos fuesen positivos entonces deberían de ser legales y llamados “cuotas para evitar problemas” o “pagos para facilitar trámites”.

Myrdal (1968) está en contra de este punto de vista, arguye que “un soborno es simplemente una transferencia y por lo tanto no implica una pérdida de bienestar social seria”. Sin embargo, si el soborno es tolerado, los oficiales de gobierno tendrán incentivos para erigir mayores barreras en trámites comunes, y así poder cobrar más.

Rose – Ackerman (1999) clasifican los sobornos en cuatro grupos principales de acuerdo a su naturaleza: Los sobornos que clarean el mercado, los sobornos como incentivos para oficiales, los sobornos para reducir costos, y los sobornos que permiten el crimen. Y afirman que las externalidades negativas asociadas con cada uno de estos, tienen efectos dañinos sobre la actuación económica.

CAPÍTULO IV

4. EVIDENCIA EMPÍRICA

Los diversos acercamientos teóricos discutidos en la sección anterior permiten plantear la posibilidad de un número de efectos directos de externalidades sobre el crecimiento. Para identificar externalidades ínter – temporales debiéramos, idealmente, observar diversas regiones durante intervalos de tiempo en los que estas externalidades estuvieran presentes y ausentes para poder comparar diversos funcionamientos y sus efectos sobre el desarrollo de un país. Identificar la existencia y el fragmento de variables tales como la corrupción en la evidencia macroeconómica, presenta dificultades en la práctica y, aún las metodologías y los datos usados en estudios empíricos son difíciles de obtener. La mayor parte de la evidencia entre países viene de análisis de corte transversal en muestras con los países de la OCDE en el período post-1960.

La convergencia per cápita del PIB entre las regiones, según lo predicho por teoría tradicional del crecimiento, no ha podido materializar una respuesta verdaderamente única a nivel global. Si hubiera ocurrido la convergencia, esperaríamos ver una tendencia a la baja de los ingresos iniciales más altos comparados con las tasas de crecimiento de las regiones pobres, o veríamos que los países se acercan en términos de ingreso per cápita y nivel de vida. Baumol descubre que a partir de 1950-80, la convergencia tiende a ocurrir, pero no entre todos los países. Los países industrializados, las economías planeadas como centralizadas y los países en vías de desarrollo experimentan una convergencia intragrupo, formando grupos de regiones de convergencia, denominados clubes de convergencia en la literatura económica contemporánea.

Mankiw, Romer y Weil (1992) en su gran estudio sobre la contribución de la educación al crecimiento económico, mencionan que el modelo neoclásico de crecimiento económico de Solow incluyendo al capital humano, provee una guía satisfactoria del proceso de conocimiento en el crecimiento económico entre las naciones del mundo. Se reporta que 80% de las variaciones internacionales del ingreso per cápita se puede explicar usando el Modelo de Solow Aumentado, incluyendo una variable de educación.

Mankiw (1995) provee los argumentos sobre la evidencia empírica y su consistencia con las predicciones del modelo en términos de los efectos en la inversión, capital físico y humano, y el crecimiento de la población en el nivel de producción. También menciona, que si el modelo está bien especificado, se predice la convergencia condicional. Este

fenómeno de la convergencia tiene una amplia aceptación en estudios de crecimiento muy bien documentados como Barro y Sala-i-Martin (1991), De Long (1988), Dowrick y Nguyen (1988) y Easterlin (1981).

4.1 Estudios Empíricos sobre Corrupción

La investigación empírica sobre la corrupción es algo muy nuevo. En estudios realizados para tratar de determinar las causas y las consecuencias de la corrupción, los académicos se han concentrado en análisis de corte transversal entre regiones. Estas investigaciones están basadas, en su mayoría, en estudios profesionales del grado de corrupción de varias regiones. Tales observaciones son realizadas por agencias especializadas en determinar el riesgo – país y la información obtenida se vende a los inversionistas. Otras fuentes, como las encuestas, han sido utilizadas en años recientes para contribuir a la determinación del grado de corrupción presente en diversas regiones. Esta información ha probado ser útil en el campo de la investigación económica. La información sobre corrupción es subjetiva en un alto grado, ya que es difícil determinar el nivel real de corrupción dentro de las instituciones de un país. Agencias como *“Transparency International”* y *“Business International”* determinan un índice de corrupción para diversas regiones basándose en la percepción de empresarios, analistas de riesgo y público en general. Dichas percepciones son a menudo un buen indicador del nivel real de corrupción, y la información obtenida permite llevar a cabo varias regresiones incluyendo otras variables macroeconómicas y / o políticas, (Lambsdorff 1999).

Otro enfoque que ha sido el utilizado por Goel y Nelson (1998) y Fishman y Gatti (1999), se basa en el número de servidores públicos convictos por abuso de poder en varios estados de los EUA, asumiendo que esto puede servir como indicador real de los niveles actuales de corrupción. En nuestro caso, el número de convicciones no se considera como un indicador adecuado de la incidencia real de corrupción sino más bien como el reflejo de la calidad de sistema judicial (Lambsdorff, 1999).

Los índices aplicados son usualmente los utilizados por Transparencia Internacional (TI). Para una descripción de estas fuentes ver Lambsdorff (1999). Una fuente más Antigua es la compilada por *“Business International”* (BI). Una descripción de esta fuente es provista por Mauro [1995].

Ha habido debates extensos sobre si la corrupción elimina los procesos burocráticos, o si de hecho los empeora al disminuir la eficiencia de los servicios públicos y aumentar las prácticas de búsqueda de ganancia de los oficiales de gobierno. Un estudio que se refiere a esto fue elaborado por Kaufmann y Wei (1999). Estos autores comparan la percepción que tienen los encuestados sobre la relación entre el nivel de corrupción y el tiempo que las empresas

pierden en trámites burocráticos. Los autores producen una asociación positiva, significativa, de varias especificaciones de las regresiones. Así se encuentra que la corrupción está asociada con dos indicadores subjetivos. El primero mide el grado en que el gobierno impone una carga pesada sobre la competitividad y el segundo mide el grado en que las reglas gubernamentales son poco específicas y débiles. Similarmente se encuentra una correlación positiva entre la corrupción y la economía no oficial Kaufmann y Zoido -- Lobaton (1998: 391). Este estudio sugiere que la corrupción tiene un impacto prejudicial sobre la economía oficial.

Hay una fuerte correlación entre el PIB per cápita y la corrupción reportada en muchos estudios. Sin embargo, no se ha podido establecer una causalidad absoluta ya que una regresión simple no puede proveer un lazo causal entre la corrupción y el PIB. A pesar de esto, existen diversos estudios en los que se ha reportado dicha correlación. Un enfoque desarrollado para desenredar esta relación simultánea es el propuesto por Hall y Jones (1999). Los autores regresan la producción por trabajador como indicador de la infraestructura social, lo que incluye una medida de corrupción entre otras variables. Existe una variedad de problemas simultáneos potenciales que son observados por los autores. Uno de estos problemas está relacionado al hecho que el indicador de corrupción está basado en percepciones, aún así aclaran que este indicador puede ser particularmente informativo. La idea es que estos problemas de simultaneidad pueden ser resueltos al utilizar otras variables. Esto lo hicieron Hall y Jones (1999) y fue aplicado por Kaufmann, Kraay y Zoido-Lobaton (1999: 15).

Se han hecho grandes esfuerzos para ver qué influencia tiene la corrupción sobre el crecimiento del PIB. Keefer y Knack [1995] reportan que la variable de calidad institucional que incorpora la corrupción junto con otros factores tiene un impacto significativo negativo. Mauro (1995) encontró un impacto ligeramente significativo en la regresión bivariada con resultados significativos a un nivel de confianza del 95%.

Otros estudios significativos se presentan en la siguiente tabla:

TABLA 9. Estudios Empíricos de Regresiones de Crecimiento sobre algunos Determinantes Institucionales del Crecimiento y la Convergencia

Variables del Lado Derecho	Estudios
Corrupción	Mauro (1995) (-,*) ¹⁵ , Díaz-Bautista (2001) (-,*)
Grado de Capitalismo	Sala-i-Martin (1997) (+,*)
Democracia	Barro (1996) (+,*) , Barro (1997) (+,*) , Alesina, Ozler, Roubini y Swagel (1996) (? ,_) , Minier (1997) (+,*)
Proxies de Inestabilidad política	Alesina, Ozler, Roubini y Swagel (1996)(-,*) , Barro (1991) (-,*) Barro y Lee (1994) (-,*) , Caselli, Esquivel y Lefort (1996) (-,*) Easterly y Levine (1997) (-,*) , Levine y Renelt (1992) (-, no robustos) , Sachs y Warner (1995) (-,_) , Sala-i-Martin (1997) (-,*)
Índices de Libertades cívicas y derecho políticos	Libertades Políticas Barro y Lee (1994) (-,*) Kormendi y Meguire (1985) (+,_) (es extraño que la libertad cívica sea la variable explicativa más importante sobre la razón de inversión, aun cuando no es importante al explicar el crecimiento en este estudio) Levine y Renelt (1992) (? , no robusto) Sala-i-Martin (1997) (+,*)
	Derechos Políticos en General Sachs y Warner (1995) (+,*)
	Barro (1991) (? ,_) Barro y Lee (1994) (+,*) Sala-i-Martin (1997) (+,*)
Guerra	Muertes, Dummies y Duración Easterly, Kramer, Pritchett y Summers (1993) (-,_) ; Barro y Lee (1994) (-,_) , Easterly y Levine (1997) (? ,_) (Insignificante después de controlar el fraccionamiento etnolingüístico), Sala-i-Martin (1997) (-,*) ; Barro y Lee (1994) (+,_)

Nota: Los signos +/- son los signos de los coeficientes que corresponden a las regresiones de crecimiento. Si no se reporta un signo se utiliza ? ; si el signo es significativo se utiliza * y si es insignificativo se utiliza _.

¹⁵ Mauro (1995) utilizó un indicador basado en percepción obtenido "Business International". Encuentra que el impacto de la corrupción sobre el crecimiento no es robusto. Es posible que sus resultados hubiesen sido más fuertes si hubiera utilizado un indicador basado en experiencia.

CAPÍTULO V

5.- METODOLOGÍA EMPÍRICA Y ANÁLISIS DE RESULTADOS

Desde el punto de vista metodológico, los modelos Neoclásicos y Endógenos son modelos de teoría positiva de crecimiento, en el sentido de que explican y utilizan variables que se pueden observar y medir, aunque con algo de dificultad en el caso de países como México. Para el presente estudio, se utilizan las bases de los modelos neoclásicos y endógenos y se incluyen variables que reflejan la efectividad de las instituciones para fomentar el crecimiento económico de un país.

Aunque las teorías económicas del crecimiento predicen la convergencia, la evidencia empírica está sujeta al debate de la convergencia contra la divergencia. El acercamiento estándar de la convergencia se centra en el proceso de crecimiento tradicional con el modelo neoclásico y aproximado por Barro y Sala-i-Martin en 1990. De acuerdo con la metodología de Mankiw (1993) y Barro y Sala-i-Martin (1995), y siguiendo el estudio de Díaz-Bautista (2001), el modelo neoclásico estándar de crecimiento se deriva de la función de producción con retornos constantes a escala, tomando dos insumos (el capital y trabajo). La producción en cualquier punto t esta dada por:

$$Y(t) = K(t)^\alpha H(t)^\beta (A(t)L(t))^{1-\alpha-\beta} \quad [1]$$

Donde Y , K , H y L son producción, capital físico, capital humano y trabajadores, respectivamente, α es la elasticidad parcial de la producción con respecto al capital físico, β es la elasticidad parcial de la producción con respecto al capital humano y $A(t)$ es el nivel de eficiencia económico y tecnológico. Se puede asumir que este nivel de eficiencia, $A(t)$, tiene dos componentes: la eficiencia económica $I(t)$ la cual depende de las instituciones y políticas económicas, y el nivel de progreso tecnológico $\Omega(t)$, como en Cellini *et al.*, (1997). Así, $I(t)$, puede ser escrito como una función logarítmica lineal de las variables institucionales y de políticas económicas, mientras que $\Omega(t)$ se asume crece a una tasa $g(t)$.

Las variables del lado derecho de la ecuación en el tiempo (de aquí en adelante las variables con puntos serán representativas de esta descripción)¹⁶ se describen mediante:

$$\begin{aligned}
 \dot{k}(t) &= s_k(t)A(t)^{1-\alpha-\beta} k(t)^\alpha h(t)^\beta - (n(t) + d)k(t) \\
 \dot{h}(t) &= s_h(t)A(t)^{1-\alpha-\beta} k(t)^\alpha h(t)^\beta - (n(t) + d)h(t) \\
 A(t) &= I(t)\Omega(t) \\
 \ln I(t) &= p_0 + \sum_j p_j \ln V_j(t) \\
 \dot{\Omega}(t) &= g(t)\Omega(t) \\
 \dot{L}(t) &= n(t)L(t)
 \end{aligned}
 \tag{2}$$

Bajo el supuesto de retornos decrecientes en factores de producción, el sistema de ecuaciones se resuelve para obtener los valores de estado estable de k^* y h^* definidos por:

$$\begin{aligned}
 \ln k^*(t) &= \ln A(t) + \frac{1-\beta}{1-\alpha-\beta} \ln s_k(t) + \frac{\beta}{1-\alpha-\beta} \ln s_h(t) - \frac{1}{1-\alpha-\beta} \ln(g(t) + n(t) + d) \\
 \ln h^*(t) &= \ln A(t) + \frac{\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln s_k(t) + \frac{1-\alpha}{1-\alpha-\beta} \ln s_h(t) - \frac{1}{1-\alpha-\beta} \ln(g(t) + n(t) + d)
 \end{aligned}
 \tag{3}$$

Sustituyendo estas dos ecuaciones en la función de producción y tomando sus logaritmos obtenemos la expresión para el estado estable de la producción en su forma intensiva.¹⁷ Aquí utilizamos el promedio de años de escolaridad de la población económicamente activa como proxy del capital humano. El estado estable de la producción en su forma intensiva puede ser descrito de la siguiente manera:

$$\begin{aligned}
 \ln y^*(t) &= \ln \Omega(t) + p_0 + \sum_j p_j \ln V_j(t) \\
 &\quad + \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln s_k(t) + \frac{\beta}{1-\alpha} \ln h^*(t) - \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(g(t) + n(t) + d)
 \end{aligned}
 \tag{4}$$

Sin embargo, el estado estable del stock de capital humano no puede observarse. Como se muestra, la expresión para h^* como función del capital humano real¹⁸ es:

$$\ln h^*(t) = \ln h(t) + \frac{1-\psi}{\psi} \Delta \ln(h(t) / A(t))
 \tag{5}$$

¹⁶ Como en la literatura tradicional de crecimiento $k = K/L$, $h = H/L$, $y = Y/L$, que muestran la razón capital-trabajo, producción de capital humano y producción por trabajador promedio, respectivamente; s_k y s_h son la tasa de inversión en capital físico y humano respectivamente, y d es la tasa de depreciación. Suponemos retornos decrecientes en factores reproducibles.

¹⁷ Lo último puede ser expresado ya sea como función de s_h (inversión en capital humano) y las otras variables o como función de h^* (el stock de capital humano del estado estable) y las otras variables.

¹⁸ Sabemos que ψ es función de (α, β) y $n+g+d$.

Donde $(1/T)\log(Y_i/Y_{i,t-T})$ es la tasa de crecimiento anual de la economía i entre los períodos t y $t - T$, $Y_{i,t-T}$ es la renta per cápita en la región i al comienzo del intervalo.

$$(1/T)\log(Y_i/Y_{i,t-T}) = a - [\log(Y_{i,t-T})](1-e_i)/T + \text{otras variables} + e_i \quad [9]$$

De aquí la ecuación [7], donde se especifican otras variables explicativas. A partir de esto podemos expresar nuestro modelo como:

$$\Delta \ln y(t) = \beta_0 + \beta_1 \ln \text{ PIB per cápita inicial} + \beta_2 \text{ capital humano} + \beta_3 \text{ Índice de Desarrollo Humano} \\ + \beta_4 \text{ variable institucional de la corrupción} + \varepsilon_{i,t} \quad [10]$$

Aquí eliminamos las variables que no se incluyen en el este estudio. Se efectúa un análisis donde el cambio de crecimiento económico se encuentra condicionado sobre las variables explicativas de la corrupción, el nivel del capital humano y el índice de desarrollo humano, utilizando regresiones de MCG (Mínimos Cuadrados Generalizados) y variables instrumentales. La razón por la que se estima esta ecuación no lineal es debido a que: a) el parámetro β_1 nos da directamente la velocidad de convergencia de la economía, b) β_1 es independiente al período de estimación ($T=32$) y c) ésta es la ecuación que predice el modelo neoclásico²¹.

Las variables empíricas que se utilizan en el estudio se construyen de la siguiente manera. El crecimiento, $\Delta \ln y(t)$, es el incremento porcentual anual del PIB per cápita ponderado sobre el período 1970-2001. La producción inicial, es el PIB per cápita en 1970, el período final es 2001 de las estimaciones de INEGI. La información sobre la producción y población se obtuvieron de las estadísticas del INEGI y del *World Bank's World Development Indicators*. Todos los datos están dados en pesos constantes. Para el capital humano se utiliza un proxy basado en la proporción de la población que cursa la educación básica y secundaria²², con estadísticas de la SEP y del INEGI.

La variable institucional, es decir el dato de corrupción, se obtuvo de la organización de Transparencia Internacional sección México (Encuesta Nacional de Corrupción y Buen gobierno 2001. *Ver anexo para metodología*). Esta variable se refiere a la corrupción dentro de los trámites realizados en México. Entre menor es el índice, se tiene menos corrupción durante la transacción del trámite realizado. La Ciudad de México es la entidad con mayor corrupción y Colima la de menor corrupción.

Se realizan cuatro regresiones (A), (B), (C) y (D):

²¹ Este modelo es válido debido a que estamos suponiendo que todas las entidades federativas tenderán a acercarse a un mismo estado estacionario (debido a similitud en preferencias, instituciones, sistema impositivo, legal y empresas con funciones de producción parecidas).

²² Niveles más altos de corrupción se correlacionan con niveles más bajos de gastos en la educación y de crecimiento económico, Mauro (1997).

La ecuación [4] podría ser una especificación válida en el análisis empírico entre estados solo si éstos estuviesen en sus estados estables correspondientes o si las desviaciones del mismo son independientes e idénticamente distribuidas. Si las tasas de crecimiento incluyen dinámicas fuera del estado estable, entonces, estas dinámicas transitivas deberán ser modeladas explícitamente. Una aproximación lineal¹⁹ de estas dinámicas, similar a la de Mankiw et al. (1992), puede ser expresada como:

$$\begin{aligned} \Delta \ln y(t) = & -\phi(\lambda) \ln(y(t-1)) + \phi(\lambda) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln s_k(t) + \phi(\lambda) \frac{\beta}{1-\alpha} \ln h(t) + \sum_j p_j \phi(\lambda) \ln V_j(t) \\ & + \frac{1-\psi}{\psi} \frac{\beta}{1-\alpha} \Delta \ln h(t) - \phi(\lambda) \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(g(t) + n(t) + d) + \left(1 - \frac{\phi(\lambda)}{\psi}\right) g(t) + \phi(\lambda)(p_0 + \ln \Omega(0)) + \phi(\lambda) g(t) \end{aligned} \quad [6]$$

donde $\lambda = (1 - \alpha - \beta)(g(t) + n(t) + d)$.

Incluyendo las dinámicas de corto plazo a la ecuación [6] nos da:

$$\begin{aligned} \Delta \ln y(t) = & a_0 - \phi \ln y(t-1) + a_1 \ln s_k(t) + a_2 \ln h(t) - a_3 n(t) + a_4 t + \sum_j a_{j+4} \ln V_j \\ & + b_1 \Delta \ln s_k(t) + b_2 \Delta \ln h(t) + b_3 \Delta \ln n(t) + \sum_j b_{j+4} \Delta \ln V_j + \varepsilon(t) \end{aligned} \quad [7]$$

La ecuación [7]²⁰ representa la forma funcional genérica estimada, incluyendo la variable institucional. Donde $\Delta \ln y(t)$ es el cambio en el logaritmo del ingreso per cápita, $\ln y(t-1)$ es el logaritmo de ingreso en el período $t-1$, $s_k(t)$ representa la tasa de inversión en capital, $\ln h(t)$ es el logaritmo del capital humano promedio; $n(t)$ es el crecimiento de la población, t es un período de tiempo, V_j otras variables, los cambios en variables se reflejan en $\Delta \ln s_k(t)$, $\Delta \ln h(t)$, $\Delta \ln n(t)$, $\sum_j \Delta \ln V_j$ y $\varepsilon(t)$ es el término de error.

Las estimaciones de los coeficientes del estado estable, así como los parámetros de la función de producción, pueden obtenerse mediante los coeficientes estimados en esta ecuación, al compararlos con la ecuación [6]. En la ecuación [7] se analiza la relación entre el crecimiento económico y las instituciones mediante una proxy de corrupción en las instituciones y otras variables económicas siguiendo el estudio de Mauro(1995). Específicamente utilizamos datos regionales de los diferentes Estados para analizar la convergencia regional de las rentas per cápita (PIB per cápita). En lugar de estimar la regresión lineal como la descrita (E4) partimos de la relación no lineal:

$$(1/T) \log(Y_i/Y_{i,T}) = a - [\log(Y_{i,T})](1-e_i)/T + e_i \quad [8]$$

¹⁹ El parámetro ϕ es el coeficiente de convergencia, Díaz – Bautista (2001), por lo que se utiliza en varios términos en la ecuación 6, pero en la ecuación 7 solo queda en el ingreso per cápita inicial.

²⁰ Estimada empíricamente mediante la ecuación $(1/T) \log(Y_i/Y_{i,T}) = a - [\log(Y_{i,T})](1-e_i)/T + e_i$,

Se estima convergencia con la variable de corrupción; la variable de corrupción y educación primaria; la variable de corrupción, educación primaria y secundaria; y finalmente la variable de corrupción, las variables educativas y la variable del índice de desarrollo humano. El crecimiento del ingreso per cápita está relacionado al nivel de educación, al desarrollo humano y a las instituciones presentes en los diversos estados del país. Se cree que algunas variables tienen un efecto de doble causalidad entre ellas, por lo que el método econométrico es de mínimos cuadrados generalizados, en un panel de los estados de la República Mexicana, para el período 1970 – 2001. Los resultados empíricos de las regresiones son los siguientes:

TABLA 10. Resultados Estimados de la Velocidad de Convergencia en el Ingreso per Capita entre los Estados de México, Condicional a las Instituciones 1970-2001 y al Capital Humano
Variable Dependiente: Tasa de Crecimiento del Producto per Capita 1970-2001

	(A)	(B)	(C)	(D)
Constante	0.6029 (4.873)	0.634 (4.235)	1.011 (1.435)	-0.160 (-0.220)
Log PIB 1970	-0.1609*	-0.149*	-0.197	-0.414*
Variable de β Convergencia	(-3.240)	(-2.543)	(-1.866)	(-3.557)
Corrupción	-0.00706	-0.007064	-0.0081	-0.0109*
Variable Institucional	(-1.385)	(-1.364)	(-1.453)	(-2.795)
Capital Humano a Nivel Primaria		-1.00757 (-0.387)	-1.356 (-0.501)	-5.281 (-1.962)
Capital Humano a Nivel Secundaria			-1.463 (-0.547)	-0.759 (-0.323)
Índice de Desarrollo Humano				3.298* (3.057)
R Cuadrada	0.270	0.274	0.282	0.471
R Cuadrada Ajustada	0.219	0.196	0.175	0.370
S.E. de la Regresión	0.106	0.107	0.109	0.095
Log Likelihood	27.97	28.05	28.23	33.14
F Statistic	5.36	3.52	2.65	4.64
DW	1.96	1.52	1.35	1.31

*Significancia a un nivel de 5%.
(Estadísticos T en paréntesis).

El resultado de la regresión (A) por mínimos cuadrados generalizados para la República Mexicana es de $Y_{i,t+1} = 0.6029 - 0.16 \log(Y_{i,t}) - 0.007 \text{ Corrupción} + e_{i,t}$ con una R^2 ajustada de 0.21. Como puede observarse, efectivamente se encontró una β con el signo negativo esperado y estadísticamente significativo (al 95%), por lo que se muestra la existencia de convergencia mínima considerando la variable de corrupción. Sin embargo, la variable de corrupción no es significativa. Esto es, se realiza una regresión por mínimos cuadrados no lineales, proveniente de la forma funcional

genérica de la ecuación [7], estimada empíricamente mediante la ecuación $(1/T)\log(Y_i/Y_{i,r}T) = \alpha - [\log(Y_{i,r}T)](1 - e_i)/T + e_i$, donde l nos da directamente la velocidad de convergencia. El valor encontrado para l fue de 0.0004 (significativa al 95%), esto es, un crecimiento de aproximadamente 0.04 por ciento anual.

Las regresiones (B) y (C) muestran la estimación de convergencia condicional con variables de corrupción y capital humano. En las regresiones (B) y (C), las variables de corrupción y capital humano no son significativas. En la regresión (D), que incluye todas las variables para el período 1970 a 2001, el parámetro de convergencia condicional es significativo y negativo con un -0.414%. Los resultados indican que las regiones de México llegarán a un determinado ingreso de largo plazo al considerar las variables de corrupción, de capital humano y el índice de desarrollo humano.²³ La variable de interés, es decir corrupción, es también significativa en este caso. Sin embargo, las variables de capital humano son no significativas en esta regresión, (D). Considerando el modelo tradicional de convergencia absoluta no rechazamos su existencia, ya que el coeficiente de la variable $\log PIB(1970)$ marca una relación inversa significativa entre el nivel inicial y la tasa de crecimiento del ingreso per cápita e indica, por lo tanto, que los Estados más pobres de la República tienden a alcanzar a los más ricos tomando en cuenta el capital humano de uno y observando que los primeros están creciendo más que los segundos.

En el resultado de la regresión por mínimos cuadrados generalizados para la Republica Mexicana efectivamente se encontró un valor de convergencia para el $\log PIB(1970)$, con el signo esperado y estadísticamente significativo (al 95%), para las regresiones (A), (B) y (D). Sin embargo, parece que el producto regional por Estado se muestra poco sensible al capital humano regional, al considerar la corrupción. Los coeficientes de la variable corrupción resultan consistentemente no significativos, con excepción de la regresión (D). En la regresión (D) el estadístico t para $\log PIB(1970)$ es de 3.55, y el estadístico t para la variable de corrupción es de 2.79. En el caso del valor de p (*p-value*), el valor obtenido es menor que el obtenido para el nivel de significancia elegido. Esto muestra que el coeficiente de la variable de corrupción es significativo en la regresión (D). El estadístico F para la ecuación (D) es de 4.64. Con un valor p bajo de 0.05, y para una F(2,28) se muestra un valor crítico igual a 3.34. Lo cual indica que la hipótesis nula de que todos los coeficientes estimados son iguales a cero se puede rechazar. Por lo que el resultado es a favor de la hipótesis alternativa de que al menos un coeficiente del modelo no es igual a cero. Por otro lado, el

²³ Los resultados son consistentes con los de (Esquivel, 1999) y (Díaz-Bautista, 2000).

estadístico de Durbin Watson es $d = 1.31$, que es considerablemente menor a 2, lo que indica la presencia de autocorrelación positiva en el modelo.

La variable de corrupción en la regresión (D), muestra una convergencia significativa, al considerar ciertos niveles de educación y el Índice de Desarrollo Humano. Sin embargo, el resultado importante es el de largo plazo, donde se puede afirmar que en los años 1970-2001 se observa una tendencia de convergencia en el nivel de ingreso per cápita promedio, condicional a la variable de corrupción, lo cual se ha reflejado en la tasa de convergencia del PIB per cápita. Como se muestra en la regresión (D), la corrupción tiene un efecto negativo con el crecimiento del ingreso per cápita en los Estados de la República Mexicana para el período 1970-2001, por cada 100 pesos que se incrementa el ingreso per cápita, por lo menos uno de ellos se dedica a actividades de corrupción dentro de la tramitología burocrática de México. Esto va en acuerdo con estudios gubernamentales²⁴ que mencionan que el dinero que se destina a la corrupción (dentro de la normatividad en las compras gubernamentales y servicios que se contratan por parte del gobierno) puede llegar a ser de 57,000 millones de pesos anuales, o lo que es lo mismo 5,500 millones de dólares anuales. Esta es una estimación moderada de lo que le cuesta al país la corrupción dentro de las instituciones.

²⁴ Para México, la SECODAM, ha señalado que la corrupción representa el 9.5% del PIB, o sea, aproximadamente 50 mil millones de dólares.

CAPÍTULO VI

CONCLUSIONES FINALES

Al observar la tendencia reciente de estudios empíricos sobre las causas y consecuencias de la corrupción se podría concluir que este fenómeno está asociado con distorsiones institucionales, inequidad salarial y falta de competencia, entre otras. A pesar de esto, es difícil plantear argumentos definitivos con respecto a los efectos de la corrupción y su causalidad. Lo que puede comentarse al respecto es que usualmente las causas y los efectos de la corrupción son dos caras de una misma moneda.

Algunos de los estudios empíricos sobre crecimiento económico aquí mencionados han probado que la corrupción disminuye el atractivo de una región para los inversionistas, lo que reduce la acumulación y flujo de capital. Algunos de estos también han probado que la productividad del capital se ve afectada, efecto que corrobora la pérdida de bienestar ocasionada por la corrupción.

Este estudio está de acuerdo con investigaciones a escala internacional, como Tanzi y Davoodi (1998), quienes establecen la correlación empírica de la corrupción y el crecimiento, y Mauro (1997), quien encuentra evidencia de que la corrupción altera la composición de gastos públicos: niveles más altos de la corrupción se correlacionan con niveles más bajos de gastos en la educación y de crecimiento económico.

En el presente estudio se busca encontrar evidencia empírica para México que demuestre que un factor dominante, que genera una distinción entre el elevado crecimiento de algunas regiones y el bajo crecimiento de otras, es la calidad del gobierno, es decir, la calidad de sus instituciones económicas, sociales y políticas.

El objetivo de esta investigación ha sido la de realizar una revisión de las teorías del crecimiento económico, los estudios que discuten diferentes resultados empíricos, los desarrollos metodológicos y las nuevas interpretaciones del crecimiento económico de largo plazo y de la convergencia, relacionados con las instituciones. Todo esto para buscar la relación, en caso de existir, entre la corrupción y el crecimiento en los Estados de la República Mexicana para el período 1970 – 2000.

En el Capítulo II se resumió la teoría de crecimiento básica donde observamos que los defensores del modelo neoclásico predicen convergencia mientras que los defensores de los modelos de crecimiento endógeno indican que ésta no se puede dar.

En el Capítulo III se presentó la más reciente teoría y estudios teóricos sobre la influencia, causas y consecuencias que tienen las instituciones y la corrupción sobre el crecimiento y desarrollo de las regiones.

El presente estudio abordó fundamentos teóricos y empíricos al investigar el proceso de integración regional en nuestro país. Esto está resumido en el Capítulo IV, donde se revisaron los trabajos empíricos de convergencia y corrupción, a partir fundamentalmente de los trabajos de Barro y Sala-i-Martin (1992), Mankiw, Romer y Weil (1992) y Mauro (1995).

Se buscó encontrar pruebas (Capítulo V) de convergencia entre las regiones del Sur de México y las regiones del Norte de México. Para llevar esto a cabo, se utilizaron como base los modelos neoclásicos y endógenos y se incluyeron variables que reflejaran la efectividad de las instituciones para fomentar el crecimiento económico de un país. Para el análisis de la relación entre el crecimiento económico y la calidad de las instituciones se utilizó una proxy de corrupción percibida en las instituciones y otras variables económicas siguiendo el estudio de Mauro (1995), utilizando regresiones de MCG (Mínimos Cuadrados Generalizados).

Recordando las preguntas planteadas en un principio²⁵, y de acuerdo a los resultados obtenidos derivados del modelo econométrico planteado, encontramos que se encuentra convergencia entre las regiones de nuestro país en términos del PIB per cápita. Los resultados arrojados nos muestran valores de convergencia para el $\text{LogPIB}(1970)$, con el signo esperado y estadísticamente significativo (al 95%), para las regresiones (A), (B) y (D). Sin embargo, el producto regional por Estado se muestra poco sensible al capital humano regional, al considerar la corrupción.

Los coeficientes de la variable corrupción resultan consistentemente no significativos, con excepción de la regresión (D) donde, al llevar a cabo una *prueba de valor de p* (*p-value*), se demuestra que al menos un coeficiente del modelo es no -- cero. Por otro lado, el estadístico Durbin – Watson nos indica la presencia de autocorrelación positiva en el modelo.

El resultado importante es el de largo plazo, donde se puede afirmar que en los años 1970-2001 se observa una tendencia de convergencia en el nivel de ingreso per cápita promedio condicional a la variable de corrupción, lo cual se

²⁵ Dentro de la economía Mexicana, ¿convergen las regiones pobres hacia las ricas?, ¿por qué algunas regiones amplían sus economías y mejoran sus estándares de vida, mientras otras decaen?, y ¿cuáles son los factores económicos, institucionales y políticos responsables de la divergencia o convergencia, cuantificados en términos de tasas de crecimiento del producto interno bruto per cápita?

ha reflejado, aunque no de manera robusta, en la tasa de convergencia del PIB per cápita. Observamos que esta variable tiene un efecto negativo en la tasa de crecimiento del producto per cápita. De acuerdo con estos resultados, debe esperarse una tendencia a cerrarse la brecha entre los estados ricos como el D.F., Baja California Norte, Jalisco y Nuevo León y los estados pobres, como Chiapas, Oaxaca, Guerrero. La convergencia en el ingreso estatal considerando variables de corrupción, educativas, y de desarrollo humano, sin embargo, podrá tomar entre 45 a 100 años o lo que es lo mismo, todo el siglo XXI.

La corrupción tiene un efecto negativo sobre el crecimiento del ingreso per cápita en los Estados de la República Mexicana para el período 1970-2001, 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. Esto significa que la corrupción, dentro de las instituciones y servicios que se contratan por parte del gobierno, puede llegar a representar un costo mayor a los 57,000 millones de pesos anuales. Esto es consistente con cifras provistas por la SECODAM, las cuales indican que la corrupción representa el 9.5% del PIB en México. De igual forma, estudios del Banco Mundial mencionan que en México la corrupción absorbe alrededor del 9.0 por ciento del Producto Bruto Interno, cifra que supera al presupuesto para educación.

Según Transparencia Internacional, en una escala del 1 al 10, México obtiene un 3.3 de calificación, con lo que se determina que somos uno de los países más corruptos.

En México la corrupción disminuye la calidad y productividad de la inversión pública. El resultado es una infraestructura pública de inferior calidad, que conduce a ineficiencias con efectos negativos para el sector público y privado, así como para los individuos.

Se debe reconocer que el actual gobierno de Fox, al considerar la corrupción como un fenómeno causado principalmente por la ineficiencia administrativa, ha adoptado el criterio adecuado. De acuerdo a esto, el presente gobierno busca presentar con claridad las medidas a tomar: prevenir, regular y sancionar. En este sentido, el primer paso es la reestructuración del marco jurídico que ordena la actuación de las diversas áreas de gobierno. Se ha avanzado en esta dirección al aprobarse la Ley Federal de Responsabilidades Administrativas de los Servidores Públicos²⁶. Tristemente, nuestro país se encuentra lejos de alcanzar un nivel de transparencia aceptable.

²⁶ Este cuerpo normativo establece un nuevo régimen de rendición de cuentas a todos aquellos funcionarios relacionados con el manejo de recursos públicos.

Al observar algunos de los diferentes problemas ocasionados por la corrupción tenemos que aceptar que a pesar de que existan personas e investigaciones que opinan lo contrario, la corrupción está mal tanto en principio como en práctica, donde sea y cuando sea que ésta ocurra. La corrupción inhibe el crecimiento, la inversión y perjudica a la sociedad como un todo. Debemos de tomar conciencia de que las soluciones que resuelvan este grave problema tendrán que surgir de adentro de nuestra sociedad: gobierno, sector privado y sobre todo sociedad civil. Es por esto que resulta necesario realizar futuras investigaciones sobre el tema, para así ayudarnos a identificar áreas en nuestras instituciones que son propensas a la corrupción y así poder identificar su existencia, causas y efectos.

BIBLIOGRAFÍA

- Ades, A. and Di Tella, R. (1996): "The Causes and Consequences of Corruption: A Review of Recent Empirical Contributions", *IDS Bulletin: Liberalization and the New Corruption*, Vol. 27, No. 2: 6-11.
- Ades, A. and Di Tella, R. (1997): "National Champions and Corruption: Some Unpleasant Interventionist Arithmetic", *The Economic Journal*, CVII, 1023-1042.
- Alesina, Alberto, Sule Ozler, Nouriel Roubini and Phillip Swagel (1992), "Political Instability and Economic Growth" *Journal of Economic Growth* 1(2): 189-211.
- Alesina, Alberto and Dani Rodrik (1994), "Distributive Politics and Economic Growth" *Quarterly Journal of Economics* 109(2): 465-490.
- Alesina, Alberto, and Roberto Perotti. 1996. "Income Distribution, Political Instability and Investment." *European Economic Review*, 40 (6), 1203-1228.
- Amsden, Alice. 1992. "A Theory of Government Intervention in Late Industrialization." In Louis Putterman and Dietrich Rueschemeyer, eds. *State and Market in Development: Synergy or Rivalry?* Boulder: Lynne Reinner, 53-84.
- Arat, Zehra. 1991. *Democracy and Human Rights in Developing Countries*. Boulder: Lynne Reinner.
- Azariadis, Costas and Allan Drazen (1990), "Threshold Externalities in Economic Development" *Quarterly Journal of Economics* 105(2): 501-526.
- Bardhan, P (1997): "Corruption and Development: A Review of Issues", *Journal of Economic Literature*, Vol. XXXV (September): 1320-1346.
- Barro, R.J. (1981), "Output effects of Government Purchases", *Journal of Political Economy*, 89, 10-86-1121.
- Barro, Robert J. (1989), "Economic Growth in a Cross Section of Countries." National Bureau of Economic Research Working Paper #3120 (1989).
- Barro, Robert J. (1990), "Government Spending in a Simple Model of Endogenous Growth." *Journal of Political Economy* 98 (1990): S103-S125.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1990), "Economic Growth and Convergence Across the United States", Working Paper 3419, NBER, August.
- Barro, Robert J., (1991), "Economic Growth in a Cross Section of Countries," *Quarterly Journal of Economics*, Vol. CVI (May), pp. 407-43.
- Barro, R.J. y Sala-i-Martin, X. (1991), "Convergence Across States and Regions", *Brookings Papers on Economic Activity*, 1, 107-182, April.
- Barro, Robert J. and Xavier Sala-i-Martin (1992), "Convergence" *Journal of Political Economy* 100(2): 223-251.
- Barro, Robert J. (1996) "Democracy and Growth." *Journal of Economic Growth* 1 (1996): 1-27.
- Barro, Robert J. and Lee, Jong-Wha. "International Comparisons of Educational Attainment." *Journal of Monetary Economics* 32 (1993): 363-394.
- Barro, Robert J. and Jong-Wha Lee (1994), "Sources of Economic Growth (with comments from Nancy Stokey)" *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy* 40: 1-57.
- Barro, Robert J. and Sala-i-Martin, Xavier. (1995), *Economic Growth*. New York: McGraw Hill, 1995.
- Barro, Robert J. (1997), "Determinants of Economic Growth: A Cross-Country Empirical Study" *Harvard Institute for International Development Discussion Paper #579*.
- Barth, James R. and Bradley, Michael D. "The Impact of Government Spending on Economic Activity." *George Washington University Manuscript* (1987).
- Baumol W J (1986) 'Productivity growth, convergence and bienestar: what the long-run datashow', *American Economic Review*, 76, 1072-85.
- Bates, Robert H., and Anne O. Krueger, eds. 1993. *Political and Economic Interactions in Economic Policy Reform*. Oxford: Blackwell.
- Bauer, P.T. *Dissent on Development: Studies and Debates in Development Economics*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 1972.
- Becker G, Murphy K and Tamura R (1990) 'Economic growth, human capital and population growth', *Journal of Political Economy*, 98, 12-37.
- Beckman, Björn. 1991. "Empowerment or Repression? the World Bank and the Politics of African Adjustment." *Africa Development*, 16 (1), 45-72.
- Ben-David, Dan (1993), "Equalizing Exchange: Trade Liberalization and Income Convergence" *Quarterly Journal of Economics* 108: 653-679.
- Ben-David, Dan (1996), "Trade and Convergence Among Countries" *Journal of International Economics* 40(3/4): 279-298.
- Berg, Erlend, (2001), *How Should Corruption be Measured?* London School of Economics and Political Science, London, May 2001.
- Bhagwati, Jagdish. 1995. "The New Thinking on Development." *Journal of Democracy*, 6 (4), 50-62.
- Biersteker, Thomas J. 1995. "The 'Triumph' of Liberal Economic Ideas in the Developing World." In Barbara Stallings, ed. *Global Change, Regional Response*. Cambridge: Cambridge University Press, 174-196.

- Blomstrom, Magnus, Robert E. Lipsey and Mario Zejan (1996), "Is Fixed Investment the Key to Economic Growth?" *Quarterly Journal of Economics* 111(1): 269-276.
- Bräutigam, Deborah. 1997. "Institutions, Economic Reform, and Democratic Consolidation in Mauritius." *Comparative Politics*, 30 (1), 45-62.
- Browning, Edgar K. "The Marginal Cost of Public Funds." *Journal of Political Economy* 84 (1976): 283-298.
- Brunetti, Aymo, Gregory Kisunko, and Beatrice Weder. 1997. "Institutional Obstacles to Doing Business: Region-by-region Results from a Worldwide Survey of the Private Sector." *World Bank Policy Research Working Paper*, 1759.
- Brunetti, Aymo, and Beatrice Weder. 1995. "Political Sources of Growth: a Critical Note on Measurement." *Public Choice*, 82 (1-2), 123-134.
- Bruno, Michael and William Easterly (1995), "Inflation Crises and Long-Run Growth" NBER Working Paper #5209.
- Calamitsis, Evangelos. 1997. Interview. *IMF Survey*, 26 (13), 201-204.
- Campos, Nauro and Nugent, J.B. (1999), *Institutions and growth: Can human capital be a link?* University of Southern California.
- Control Risks Group. 1996. *Outlook 1997*. McClean, VA.
- Canning D, Dunne P and Moore M (1995) *Testing the Augmented Solow and Endogenous Growth Models*. Mimeo, Queen's University of Belfast.
- Caselli F, Esquivel G and Lefort F (1996) 'Reopening the convergence debate: a new look at cross-country growth empirics', *Journal of Economic Growth*, 1, 363-389.
- Castells, Manuel. 1996. *The Rise of the Network Society*. Blackwell Publishers.
- Cho, Dongchul (1996), "An Alternative Interpretation of Conditional Convergence Results" *Journal of Money, Credit and Banking* 28(4): 669-681.
- Ciccone, Antonio (1996), "Externalities and Interdependent Growth: Theory and Evidence" manuscript, UC-Berkeley.
- Data Bases, Foreign Broadcast Information Service (FBIS). United States Government. IPU Parline Database. <http://www.ipu.org/parline> . Data Base. <http://www.ifes.org/eleccal> .Political Database of the Americas. <http://www.georgetown.edu> .Data Base. Lijphart Elections archive. <http://dodgson.ucsd.edu/lij> Data Base. International Elections Calendar. Klipsan Press. <http://www.klipsan.com> .Data Base. <http://www.pitt.edu/alvarez/>
- De Long, J. Bradford and Lawrence H. Summers (1993), "How Strongly do Developing Economies Benefit from Equipment Investment?" *Journal of Monetary Economics* 32(3): 395-415.
- Derbyshire, J. Denis, and Ian Derbyshire. 1996. *Political Systems of the World*. 2nd ed. New York: St. Martin's Press.
- Devarajan, Shantayanan , Vinaya Swaroop, and Heng-fu Zou, 1996, "The Composition of Public Expenditure and Economic Growth," *Journal of Monetary Economics*, Vol. 37 (April), pp. 313-414.
- Development Assistance Committee. 1997. *Development Cooperation 1996 Report*. Paris: Organization for Economic Cooperation and Development.
- Diaz-Bautista, Alejandro (1999). "Convergence , Human Capital and Growth", *Cuaderno de Trabajo*, DTE 7/99, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Diaz-Bautista, Alejandro (2000). "Convergence and Economic Growth in Mexico", *Frontera Norte*, ISSN-0187-7372, Vol. 13, pp.85-110, julio-diciembre de 2000.
- Diaz-Bautista, Alejandro (2001). "An Introduction to Institutional Change, Corruption and Economic Growth", *Cuaderno de Trabajo*, DTE 35/01, Departamento de Estudios Económicos, El Colegio de la Frontera Norte, México.
- Diaz-Bautista, Alejandro (2002). "The Role of Telecommunications Infrastructure and Human Capital in Mexico's Economic Growth, 77th Annual Conference of the Western Economic Association, Seattle, WA. July 1, 2002.
- Di Tella, Rafael and Miguel Braun.(2000). "Inflation and Corruption" Harvard Business School, MA 02163.
- Dollar, D. (1992), "Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-85" *Economic Development and Cultural Change* 40: 523-544.
- Dunham, David, and Saman Kelegama. 1997. "Does Leadership Matter in the Economic Reform Process? Liberalization and Governance in Sri Lanka, 1989-93. *World Development* 25 (2), 179-190.
- Drèze, Jean, and Amartya Sen, eds. 1990. *The Political Economy of Hunger*. Vol. 2. Oxford: Clarendon Press.
- Easterly, William and Sergio Rebelo, 1993, "Fiscal Policy and Economic Growth: An Empirical Investigation, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 32 (December), pp. 417-58.
- Easterly, William (1993), "How Much Do Distortions Affect Growth?" *Journal of Monetary Economics* 32(2): 187-212.
- Easterly, William, Michael Kremer, Lant Pritchett and Lawrence H. Summers (1993), "Good Policy or Good Luck? Country Growth Performance and Temporary Shocks" *Journal of Monetary Economics* 32(3): 459-483.
- Easterly, William and Ross Levine (1997), "Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions" *Quarterly Journal of Economics* 112(4): 1203-1250.
- Esquivel, Gerardo (1999), "Convergencia Regional en México", *El Trimestre Económico*, Vol. LXVI, Octubre-Diciembre, México.
- Feder, Gershon (1982), "On Exports and Economic Growth" *Journal of Development Economics* 12(1): 59-74.
- Fielding, David. 1996. "The Causes and Consequences of Central Bank Money Supply Decisions: Evidence from Africa." *Applied Financial Economics*, 6 (2), 121-141.

- Fischer, Stanley (1993), "The Role of Macroeconomic Factors in Growth" *Journal of Monetary Economics* 32(3): 485-512.
- Forbes, Kristin (1997), "Back to the Basics: The Positive Effect of Inequality on Growth" manuscript, MIT.
- Frank, Björn and Günther G. Schulze, (1998). How Tempting is Corruption? More Bad News About Economists. University of Hohenheim and University of Konstanz Nr. 164/1998.
- Frank, Robert, Thomas Gilovich, and Dennis Regan (1993) Does Studying Economics Inhibit Cooperation?, *Journal of Economic Perspectives*, 7: 159-171.
- Frank, Robert, Thomas Gilovich, and Dennis Regan (1996) Do Economists Make Bad Citizens? *Journal of Economic Perspectives*, 10: 187-192.
- Frankel, Jeffrey A. and David Romer (1996), "Trade and Growth: An Empirical Investigation" NBER Working Paper #5476.
- Frankel, Jeffrey A., David Romer and Teresa Cyrus (1996), "Trade and Growth in East Asian Countries: Cause and Effect?" NBER Working Paper #5732.
- Freedom House. Various years. *Freedom in the World*. New York.
- Friedman, M. (1968), "The Role of Monetary Policy", *American Economic Review*, 58, 1 (March).
- Friedman, M. (1992), "Do Old Fallacies ever Die?", *Journal of Economic Literature*, 30(4), 2129-2132, December.
- Gasiorowski, Mark J. 1996. "An Overview of the Political Regime Change Data Set." *Comparative Political Studies*, 29 (4), 469-483.
- Geddes, Barbara. 1995. "Economic Reforms in New Democracies: a Social-democratic Approach." *Latin American Research Review*, 30 (2), 195-214.
- Gaviria, A., Panizza, U, Seddon, J. Stein. E.H. (2000) Political Institutions and Growth Collapses.
- Goel, Rajeev and Daniel Rich (1989) On the economic incentives for taking bribes, *Public Choice*, 61: 269-275.
- Goldsmith, Arthur A. 1995a. "Democracy, Property Rights and Economic Growth." *Journal of Development Studies*, 32 (2), 157-174.
- Goldsmith, Arthur A. 1995b. "The State, the Market and Economic Development: a Second Look at Adam Smith in Theory and Practice." *Development and Change*, 26 (4), 633-650.
- Goldsmith, Arthur A. 1992. "Institutions and Planned Socioeconomic Change: Four Approaches." *Public Administration Review*, 52 (6), 582-587.
- Goldsmith, Arthur A. (1998). *Institutions and Economic Growth in Africa*. African Economic Policy Paper, Harvard Institute for International Development. United States Agency for International Development Bureau for Africa. Office of Sustainable Development. Discussion Paper Number 7. July 1998.
- Grier, Kevin B. and Tullock, Gordon. "A Empirical Analysis of Cross-National Economic Growth, 1950-1980." *California Institute of Technology Manuscript* (1987).
- Grossman, Philip J. "Government and Economic Growth: A Non-Linear Relationship." *Public Choice* 56 (1988): 193-200.
- Gupta, Dipak. 1990. *The Economics of Political Violence: the Effect of Political Instability on Economic Growth*. New York: Praeger.
- Gwartney, James, Lawson, Robert and Block, Walter. *Economic Freedom of the World: 1975-1995*. Vancouver, B.C., Canada: Fraser Institute, 1996.
- Gwartney, James and Lawson, Robert. *Economic Freedom of the World: 1997 Annual Report*. Vancouver, B.C., Canada: Fraser Institute, 1997.
- Haggard, Stephan, and John Williamson. 1996. "Political Conditions for Economic Reform." In John Williamson, ed. *The Political Economy of Policy Reform*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 525-596.
- Haggard, Stephan, and Steven B. Webb. 1994. "Introduction." In Stephan Haggard and Steven B. Webb, ed. *Voting for Reform*. New York: Oxford University Press, 1-36.
- Harrison, Ann (1995), "Openness and Growth: A Time-Series, Cross-Country Analysis for Developing Countries" NBER Working Paper #5221.
- Harsch, Ernest. (1993). "Accumulators and Democrats: Challenging State Corruption in Africa." *Journal of Modern African Studies*, 31 (1), 31-48.
- Healey, John, and Mark Robinson. 1992. *Democracy, Governance and Economic Policy: Sub-Saharan Africa in Comparative Perspective*. London: Overseas Development Institute.
- Hellman, J., Jones, G. and Kaufmann, D. (2000): "Seize the State, Seize the Day. State Capture, Corruption and Influence in Transition", *World Bank Policy Research Paper* 2444
- Hellman, J., Jones, G., Kaufmann, D., and Schankerman, M. (2000): "Measuring Governance, Corruption, and State Capture: How Firms and Bureaucrats Shape the Business Environment in Transition Economies", *World Bank Policy Research Working Paper* 2312.
- Herbst, Jeffrey, and Adebayo Olukoshi. (1994). "Nigeria: Economic and Political Reforms at Cross Purpose." In Stephan Haggard and Steven B. Webb, ed. *Voting for Reform*. New York: Oxford University Press, 453-502.
- Hobbes, Thomas. *Leviathan*. New York, NY: E.P. Dutton, 1950 (orig. 1651).
- Human Development Index. (1996). *United Nations Human Development Report 1996*. Oxford, Oxford University Press.
- Hunter, Brian (ed). 1996. *The Statesman's Year-Book 1996-97*. Macmillan. London.
- Huntington, S. (1968): "Political Order in Changing Societies", New Haven: Yale University Press

- Huther, Jeff, and Anwar Shah. (1996). A Simple Measure of Good Governance and its Application to the Debate on the Appropriate Level of Fiscal Decentralization. World Bank.
- Husain, Ishrat, and Rashid Ferric, eds. 1994. Adjustment in Africa: Lessons from Country Case Studies. Washington, D.C.: World Bank.
- INEGI. VIII, IX, X, XI Censo General de Población y Vivienda. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, (INEGI), México. 1960, 1970, 1980, 1990, 2000.
- INEGI (1996). Censo de población y vivienda 1995. Resultados definitivos, tabulados básicos. Instituto Nacional de Estadística, Geografía e Informática, México, 219 pp.
- International Monetary Fund. 1997a. "Policy Development and Review Department, Experience under the IMF's Enhanced Structural Adjustment Facility." *Finance & Development*, 34 (3), 32-35.
- International Monetary Fund. 1997b. Governance Guidance Note. *IMF Survey*, 26 (15).
- Japan International Cooperation Agency. 1995. Participatory Development and Good Governance. Report of the Aid Study Committee.
- Jayarajah, Carl, and William Branson. 1995. Structural and Sectoral Adjustment: World Bank Experience 1980-1992. Washington, D.C.: World Bank.
- Johnson, Bryan T., Kim R. Holmes, and Melanie Kirkpatrick, eds. 1998. 1998 Index of Economic Freedom. Washington, D.C.: Heritage Foundation and Wall Street Journal.
- Johnston, M. (2000): "The New Corruption Rankings: Implications for Analysis and Reform", presented at the World Congress of the International Political Science Association, Québec City, August 2000
- Jolly, Richard, and others. 1987. Adjustment with a Human Face. Oxford: Clarendon.
- Kahler, Miles. 1990. "Orthodoxy and its Alternatives: Explaining Approaches to Stabilization and Adjustment." In Joan M. Nelson, ed. *Economic Crisis and Policy Choice*. Princeton, NJ: Princeton University Press, 33-61.
- Katz, Issac, M. (1999). "La Constitución y el desarrollo económico de México", 1era edición, Cal y arena.
- Kauffman, Daniel. 1997. "Corruption: the Facts." *Foreign Policy*, 107, 114-131.
- Kelsey, Jane. 1995. *Economic Fundamentalism: the New Zealand Experiment--a World Model for Structural Adjustment?* London: Pluto Press.
- Kaufmann, D., Kraay, A. and Zoido-Lobaton, P. (1999a): "Aggregating Governance Indicators", World Bank Policy Research Working Paper No. 2195, October (Washington D.C.: The World Bank);
- Kaufmann, D., Kraay, A., and Zoido-Lobaton, P. (1999b): "Governance Matters", World Bank Policy Research Working Paper No. 2196, October (Washington D.C.: The World Bank);
- Kiggundu, Moses N. 1989. *Managing Organizations in Developing Countries*. West Hartford, Ct: Kumarian Press.
- Keefer, Philip and Knack, Stephen. "Why Don't Poor Countries Catch Up? A Cross-National Test of an Institutional Explanation." *Economic Inquiry* 35 (1997): 590-602.
- King, Robert G. and Ross Levine (1993), "Finance and Growth: Schumpeter Might be Right" *Quarterly Journal of Economics* 108(3): 717-737.
- King, R.G. y Plosser, C.I. (1984), "Money, Credit and Prices in A Real Business Cycle", *American Economic Review*, 74, 363-380.
- Kirzner, Israel M. *Competition and Entrepreneurship*. Chicago, IL: University of Chicago Press, 1973.
- Kirzner, Israel M. "Entrepreneurial Discovery and the Competitive Market Process: An Austrian Approach." *Journal of Economic Literature* 35 (1997): 60-85.
- Knack, Stephen, and Philip Keefer. 1995. "Institutions and Economic Performance: Cross-country Tests Using Alternative Measures." *Economics and Politics*, 7 (3), 207-227.
- Knowles, Stephen and P. Dorian Owen (1995), "Health Capital and Cross-Country Variation in Income per Capita in the Mankiw-Romer-Weil Model" *Economics Letters* 48(1): 99-106.
- Kormendi, R. and P. Meguire (1985), "Macroeconomic Determinants of Growth: Cross-Country Evidence" *Journal of Monetary Economics* 16(2): 141-163.
- Kreuger, Anne O. "The Political Economy of the Rent-Seeking Society." *American Economic Review* 64 (1974): 291-303.
- Kreuger, Anne O. *Political Economy of Policy Reform in Developing Countries*. Cambridge: MIT Press, 1993.
- Kreuger, Anne O. "Trade Policy and Economic Development: How We Learn." *American Economic Review* 87, 1 (March 1997): 1-22
- Kumar, P.C. Role of institutions in financial sector growth. American University in Washington
- Krugman, Paul. 2001. "Nuevas ideas acerca de la política comercial". pp.9 - 29
- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, and Andrej Shleifer. 1997. "The Unofficial Economy in Transition. *Brookings Papers on Economic Activity*, 2, pp. 159-239.
- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, John McMillan, and Christopher Woodruff. 2000. "Why do firms hide? bribes and unofficial activity after communism", *Journal of Public Economics*, 76: 495-520.
- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, and Pablo Zoido-Lobaton. 1998. "Regulatory Discretion and the Unofficial Economy". Presented at the 110th Annual Meeting of the American Economic Association, January 3-5, 1998.

- Johnson, Simon, Daniel Kaufmann, and Pablo Zoido-Lobaton. 1999. "Corruption, Public Finances and the Unofficial Economy." Policy Research Working Paper No. 2169, August 1999, The World Bank.
- Kydland, F.E. y Prescott, E.C. (1977), "Rules Rather than Discretion: The Inconsistency of Optimal Plans", *Journal of Political Economy*, 85, June, pp.473-492.
- Jenkins, H (1995a), Education and Production in the United Kingdom. Nuffield College, Oxford, Economics Discussion artículo No. 101.
- Knight M, Loayza N and Villanueva D (1993) 'Testing the neoclassical theory of economic growth', IMF Staff Papers, 40.
- Krugman P. (1991), *Geography and Trade*. Cambridge, Mass.: MIT Press.
- Kyriacou G. (1991), Level and Growth Effects of Human Capital: A Cross-Country Study of the Convergence Hypothesis. New York: C.V. Starr Centre, Working Paper 91-26.
- Lambsdorff, J. Graf (1999a), "The Impact of Corruption on Capital Productivity", Unpublished Manuscript, Göttingen University.
- Lambsdorff, J. Graf (1999b), "The Impact of Corruption on Capital Accumulation", Unpublished Manuscript, Göttingen University.
- Lambsdorff, J. Graf (1999c), "Exporter's Propensity to Pay Bribes - A Trade Perspective", Unpublished Manuscript, Göttingen University.
- Lambsdorff, J. Graf (1999), "The Transparency International Corruption Perceptions Index. 1. edition 1995" Transparency International (TI) Report 1996, 51-53. "2. edition 1996", Transparency International (TI) Report 1997, 61-66. "3. Edition 1997", Transparency International (TI) Newsletter, September 1997 "4. Edition", September 1998. "5. edition", October 1999. La documentación e información completa se puede obtener en:
<http://www.uni-goettingen.de/~uwwv>
- Landau, Daniel. "Government Expenditures and Economic Growth: A Cross-Country Study." *Southern Economic Journal* 49 (1983): 783-792.
- Landau, Daniel. "Government and Economic Growth in the Less Developed Countries: An Empirical Study for 1960-1980." *Economic Development and Cultural Change* 35 (1986): 68.
- Lal, Deepak. (1985). *The Poverty of Development Economics*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Leblang, David A. (1997). "Political Democracy and Economic Growth: Pooled Cross-sectional and Time-series Evidence." *British Journal of Political Science*, 27 (3), 453-472.
- Leblang, David A. (1996). "Property Rights, Democracy and Economic Growth." *Political Research Quarterly*, 49 (1), 5-27.
- Leonard, D and Richard Natkiel. 1987. *World Atlas of Elections: Voting Patterns in 39 Democracies*. Hoder and Stoughton. London.
- Levine, Ross and David Renelt (1992), "A Sensitivity Analysis of Cross-Country Growth Regressions" *American Economic Review* 82(4): 942-963.
- Levine, Ross and Sara J. Zervos (1993), "What We Have Learned About Policy and Growth from Cross-Country Regressions" *AEA Papers and Proceedings* 83: 426-430.
- Lindauer, David L., and Barbara Nunberg. 1994. *Rehabilitating Government: Pay and Employment Reform in Africa*. Washington, D.C.: World Bank.
- Lindblom, Charles E. 1977. *Politics and Markets*. New York: Basic Books.
- Lindenberg, Marc, and Shantayanan Devarjan. 1993. "Prescribing Strong Economic Medicine: Revisiting the Myths about Structural Adjustment, Development, and Economic Performance in Developing Countries." *Comparative Politics*, 24 (2), 165-183.
- Lucas, Robert E., Jr. "On the Mechanics of Economic Development." *Journal of Monetary Economics* 22 (1988): 3-42.
- Lucas, Robert E. [1973], "Some International Evidence on Output-Inflation Tradeoffs", *American Economic Review*, 63.
- Lucas, Robert E. y Rapping, L.A. [1969], "Real Wages, Employment and Inflation", *Journal of Political Economy*, 77, 721-754.
- Mackie, Tom and Richard Rose. 1991. *The International Almanac of Electoral History*. Macmillan, London.
- Mackie, Tom and Richard Rose. 1997. *A Decade of Elections Results: Updating the International Almanac*. Centre for the Study of Public Policy, University of Strathclyde. Glasgow.
- Mankiw N G, Romer D and Weil D N (1992) 'A contribution to the empirics of economic growth', *Quarterly Journal of Economics*, 107, 407-37.
- Mankiw, Romer y Weil (1992) "A contribution to the empirics of economic growth". *Quarterly Journal of Economics*. (May).
- Mankiw N G (1995) 'The growth of nations', *Brookings Papers on Economic Activity*, 1:1995, 275-326.
- Mankiw, N. Gregory, David Romer and David N. Weil (1992), "A Contribution to the Empirics of Economic Growth" *Quarterly Journal of Economics* 107(2): 407-437.
- Marwell, Gerald and Ruthg Ames (1981) *Economists Free Ride, Does Anyone Else? Experiments on the Provision of Public Goods IV*, *Journal of Public Economics*, 15: 295-310.
- Mauro, Paolo (1995), "Corruption and Growth" *Quarterly Journal of Economics* 110(3): 681-713
- Mauro, Paolo. 1997. "Why Worry About Corruption?" *Economic Issues* 6. Washington IMF.
- Mauro, Paolo, (1997) "The Effects of Corruption on Growth, Investment, and Government Expenditure," IMF Working Paper 96/98, IMF's Policy Development and Review Department.

- Messmacher, Miguel (2000), "Desigualdad Regional en México. El Efecto del TLCAN y otras Reformas Estructurales". Documento de Investigación No.2000-4, Dirección General de Investigación Económica, Banco de México, Diciembre, pp. 1 – 33.
- Minier, Jenny A. (1997), "On Democrats, Dictators and Demonstrators: Alternative Economic Approaches to Democracy and Democratic Movements" manuscript, UW-Madison.
- Miller, Preston J. (ed.) *The Rational Expectation Revolution: Readings From the Front Line*. Cambridge, MA: MIT Press, 1994.
- Moers, Luc (1999), *How important are Institutions for Growth in Transition Countries?* Tinbergen Institute.
- Moore, Mick. Forthcoming. "Death Without Taxes: Democracy, State Capacity and Aid Dependence in the Fourth World. In G. White and M. Robinson, eds. *Towards a Democratic Developmental State*. Oxford University Press.
- Murphy, Kevin M., Andrei Shleifer and Robert W. Vishny (1991), "The Allocation of Talent: Implication for Growth" *Quarterly Journal of Economics* 106(2):503-530.
- Myrdal, Gunnar. (1968). *Asian Drama: an Inquiry into the Poverty of Nations*. New York: Twentieth Century Fund.
- Murphy, Kevin M., Andrei Schleifer, and Robert Vishny. (1993). "Why is Rent-Seeking so Costly to Growth." *The American Economic Review* 83, 2(May):409-414.
- Nehru V, Swanson E and Dubey A. (1995) 'A new database on human capital stock in developing and industrial countries: sources, methodology and results', *Journal of Development Economics*, 46, 379-401.
- Nelson, Joan ed. (1989). *Fragile Coalitions: the Politics of Economic Adjustment*. New Brunswick, NJ: Transaction Books.
- Nohlen, Dieter. (1993). *Encyclopedia Electoral Latinoamericana y del Caribe*. Instituto Interamericano de Derechos Humanos. San José.
- North, Douglass C. (1990) *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge: MA: Cambridge University Press.
- North, Douglass C. (1991). *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*. (1991).
- North, Douglas C. (1994), *Institutions and Productivity in History*. Washington University, 1994.
- North, Douglas C., (1994), *Institutional Change: A Framework of Analysis*, Washington University.
- North, Douglass C. (1997). "Prologue." In John N. Drobak and John V. C. Nye, eds. *The Frontiers of the New Institutional Economics*. San Diego: Academic Press.
- Ohmae, Kenichi. (1993). *The Rise of the Region State*. Foreign Affairs Spring: 10-19.
- Olson, Mancur, Jr. (1965). *The Logic of Collective Action*. Cambridge, MA: Harvard University Press.
- Organization for Economic Cooperation and Development. 1995. *Assessing Structural Change: Lessons for the Future*. Paris: OECD.
- Orenstein, Mitchell. (1998). "Lawlessness from Above and Below: Economic Radicalism and Political Institutions." *SAIS Review* 28 (1), 35-50.
- Paldam, M. (1999), "The Big Pattern of Corruption. Economics, Culture and the Seesaw Dynamics", Unpublished manuscript, Aarhus University, Denmark, June.
- Papageorgiou, Demetris, Michael Michaely, and Armeane M. Choksi, eds. 1991. *Liberalizing Foreign Trade: Lessons of Experience in the Developing World*. Vol. 7. Oxford: Basil Blackwell.
- Peden, Edgar A. and Bradley, Michael D. (1989) "Government Size, Productivity, and Economic Growth: The Post-War Experience." *Public Choice* 61: 229-245.
- Peden, Edgar A. (1991), "Productivity in the United States and Its Relationship to Government Activity: An Analysis of 57 Years, 1929-1986." *Public Choice* 69: 153-173.
- Persson, Torsten and Guido Tabellini (1994), "Is Inequality Harmful for Growth?" *American Economic Review* 84(3): 600-621.
- Phelps, E. (1961), "The Golden Rule of Accumulation: A Fable for Growthmen", *American Economic Review*, 51, 638-643.
- Plosser, C.I. (1989), "Understanding Real Business Cycles", *Journal of Economic Perspectives*, Vol.3, N.3, 51-77.
- Political Rights and Civil Liberties Freedom in the World: *The Annual Survey of Political Rights and Civil Liberties 1976-1997*. New York, Freedom House.
- Prescott, E.C. (1986), "Theory Ahead of Business Cycle Measurement", *Quarterly Review of the Federal Reserve Bank of Minneapolis*, 10 (Fall).
- Pressman, Jeffrey L., and Aaron Wildavsky. (1979). *Implementation*. 2nd. ed. Berkeley: University of California Press.
- Przeworski, Adam, and Fernando Limongi. (1997). "Democracy and Development." In Axel Hadenius, ed. *Democracy's Victory and Crisis*. Cambridge: Cambridge University Press, 163-194.
- Quah D (1993a) "Galton's fallacy and tests of the convergence hypothesis", *Scandinavian Journal of Economics*, 95, 427-44.
- Quah D (1993b), "Empirical cross-section dynamics in economic growth", *European Economic Review*, 37, 426-34.
- Quah, Danny T. "Convergence Empirics Across Economies with (Some) Capital Mobility." *Journal of Economic Growth* 1 (1996): 95-124.
- Ramey, Garey and Valerie A. Ramey (1995), "Cross-Country Evidence on the Link Between Volatility and Growth" *American Economic Review* 85(5): 1138-1151.
- Remmer, Karen. (1996). "Democracy and Economic Crisis: the Latin American Experience." *World Politics*, 42 (3), 315-335.
- Ramsey, F. (1928), "A Mathematical Theory of Saving", *Economic Journal*, 38, 543-559
- Rodrik, Dani, (2000), *Institutions for High-Quality Growth: What They are and How to Acquire Them*. NBER Working Paper No. W7540. Issued in February 2000.

- Roemer, Michael, and M. K. Gugerty. 1997. "Does Economic Growth Reduce Poverty?" CAER II Discussion Paper No. 4, Harvard Institute for International Development.
- Roland, Gerard. (1994). "The Role of Political Constraints in Transition Strategies." *Economics of Transition*, 2 (1), 27-41.
- Romer, P. M., (1986), Increasing returns and long-run growth. *Journal of Political Economy* 94:1002 - 1037.
- Romer, Paul M. (1990a) "Endogenous Technological Change." *Journal of Political Economy* 98, : S71-S102.
- Romer P M (1990b) 'Human capital and growth: theory and evidence', *Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy*, 32, 251-86.
- Romer, Paul M. (1993a), "Idea Gaps and Object Gaps in Economic Development" *Journal of Monetary Economics* 32(3): 543-573.
- Romer, Paul. (1993b). Two Strategies to Economic Development: Using Ideas and Producing Ideas. *Proceedings of World Bank Annual Conference on Development*.63-91.
- Romer, P.M. (1994), "The Origins of Endogenous Growth", *Journal of Economic Perspectives*, 8(1), 3-22, Winter.
- Romer, D (1996), "Advanced Macroeconomics". New York: McGraw-Hill.
- Rose-Ackerman, S. (1978): "Corruption: A Study in Political Economy", New York: Academic Press
- Rose-Ackerman, S. (1999): "Corruption and government: causes, consequences and reform", New York: Cambridge University Press, 1999.
- Rothbard, Murray N. (1973), *For a New Liberty*. New York, NY: Macmillan.
- Ruzindana, Augustine. 1997. "The Importance of Leadership in Fighting Corruption in Uganda." In Kimberly Ann Elliott, ed. *Corruption and the Global Economy*. Washington, D.C.: Institute for International Economics, 133-145
- Sachs, Jeffrey. (1997). "Nature, Nurture, and Growth." *The Economist*, 14 June, 19-21.
- Sachs, Jeffrey D., and Andrew M. Warner. (1997). "Sources of Slow Growth in African Economies." *Journal of African Economies*, 6 (3), 335-376.
- Sachs, Jeffrey D. and Andrew Warner (1995), "Economic Reform and the Process of Global Integration (with comments and discussion)" *Brooks Papers on Economic Activity* 1 1-118.
- Sahn, David E. (1996). *Economic Reform and the Poor in Africa*. Oxford: Clarendon.
- Sala-i-Martin, Xavier X. (1997), "I Just Ran Two Million Regressions" *AEA Papers and Proceedings* 87: 178-183
- Secretaría de Educación Pública (2002), *Estadísticas Educativas and Secretaría de Educación Pública (SEP) Website*: <http://www.sep.gob.mx>.
- Schleifer, A. and Vishny, R. (1993): "Corruption", *The Quarterly Journal of Economics* 108(3), 599-617
- Schumpeter, Joseph. *The Theory of Economic Development*. 1912. Translated by R. Opie, 1934. Reprinted 1961.
- Scully, Gerald W. "The Institutional Framework and Economic Development." *Journal of Political Economy* 96 (1988): 652-662.
- Scully, Gerald W. *Constitutional Environments and Economic Growth*. Princeton: Princeton University Press, 1992.
- Scully, Gerald W. *What Is the Optimal Size of Government in the United States?* Dallas, TX: National Center for Policy Analysis, 1994.
- Singh, Naunihal. *Developing Countries Impact of Corruption and Economic Growth*. Delhi, Authors Press, 2000, x, 357 p., Figs & tables, ISBN 81-7273-023-3.
- Sirowy, Larry, and Alex Inkeles. 1990. "The Effects of Democracy on Economic Growth and Inequality: a Review." *Studies in Comparative International Development*, 25 (1), 126-157.
- Sivard, Ruth Leger. Various years. *World Military and Social Expenditures*. Washington, D.C.: World Priorities.
- Skålnes, Tor. 1993. *The State, Interest Groups, and Structural Adjustment in Zimbabwe*. *Journal of Development Studies*, 29 (3), 401-428.
- Smith, Adam. (1776). *An Inquiry into the Nature and Origins of the Wealth of Nations*. New York: Modern Library, 1937.
- Solow, R.M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *Quarterly Journal of Economics*, February, 65-94.
- Solow, R.M. (1957), "Technical Change and the Aggregate Production Function", *Review of Economics and Statistics*, 39, 312-320.
- Stein, Howard. (1994). "Theories of Institutions and Economic Reform in Africa." *World Development*, 22 (12), 1833-1849.
- Stone, A., (1992): "Listening to Firms: How to Use Firm-Level Surveys to Assess Constraints on Private Sector Development", *DEC Working Paper Series Number 923*.
- Svensson, Jakob. 2001. "Who Must Pay Bribes and How Much? Evidence from a Cross-Section of Firms". *Institute for International Economic Studies, Stockholm, Sweden, draft*.
- Tanzi, V. (1998): "Corruption Around the World: Causes, Consequences, Scope, and Cures", *IMF Staff Papers*. 45 (4) December, 1998: 559-94.
- Tanzi, Vito and Hamid Davoodi. (1997). "Corruption, Public Investment, and Growth." *IMF Working Paper WP/97/139*.
- Tanzi, Vito and H. Davoodi. (1998). "Roads to Nowhere: How Corruption in Public Investment Hurts Growth". *Economic Issues* No. 12.
- The International IDEA *Handbook of Electoral System Design*. 1997. International IDEA, Stockholm.
- Torstensson, Johan. "Property Rights and Economic Growth: An Empirical Study." *Kyklos* 47 (1994): 231-247.
- Toye, John. 1992. "Interest Group Politics and the Implementation of Adjustment in Sub-Saharan Africa." *Journal of International Development*, 4 (2), 183-198.

- Transparency International (2001). "The Integrity Pact (TI-IP). The Concept, the Model and the Present Applications. A Status Report".
- Transparencia Internacional (2001), "Encuesta Nacional de Corrupción y Buen Gobierno", 2001.
- Transparency International (2000): "Press Release: Transparency International Releases the Year 2000 Corruption Perceptions Index", Berlin, September 13, 2000.
- Treisman, D. (1999), "The Causes of Corruption: A Cross-National Study." Unpublished manuscript, University of California, Los Angeles, June.
- Tullock, Gordon. "The Welfare Costs of Tariffs, Monopolies, and Theft." *Western Economic Journal* 5 (1967): 224-232.
- UNESCO Statistical Yearbook. 1996. United Nations, Paris.
- United Nations International Financial Yearbook. 1979 and 1994. United Nations, New York.
- United Nations Development Programme. Various years. Human Development Report. New York: Oxford University Press.
- Van Rijkheghem, Caroline and Weder Beatrice (1997), Corruption and the Rate of Temptation: Do Low Wages in the Civil Service Cause Corruption?, IMF Working paper WP/97/73, Washington.
- Veblen, Thorstein. 1914. *The Instinct of Workmanship and the State of the Industrial Arts*. New York: Norton, reprint 1964.
- Walton, Charles, and David Seddon. 1994. *Free Markets and Food Riots: the Politics of Global Adjustment*. Cambridge: Blackwell.
- Weber, Max. 1947. *The Theory of Social and Economic Organization*. Trans. A. M. Henderson and Talcott Parsons. New York: Free Press.
- Widner, Jennifer A. 1994. "Reform Bargains: the Politics of Change." In David L. Lindauer and Michael Roemer, eds. *Asia and Africa: Legacies and Opportunities in Development*. San Francisco: ICS Press, 59-97.
- Wei, Shang-Jin, Corruption and Economic Development in Asia, John F. Kennedy School of Government, Harvard University.
- Wei, Shang-Jin. (1999): "Corruption in Economic Development: Beneficial Grease, Minor Annoyance, or Major Obstacle?" The World Bank Development Economics Working Paper
- Williamson, John. (1993). Democracy and the 'Washington Consensus.' *World Development*, 21 (8), 1329-1336.
- Wolf, Charles, Jr. (1988). *Markets or Governments: Choosing Between Imperfect Alternatives*. Cambridge MA: MIT Press.
- World Bank (1997). "World Development Report 1997: The State in a Changing World", Washington, D.C.: Oxford University Press for the World Bank.
- World Bank. 1997. *Helping Countries Combat Corruption. The Role of the World Bank*. (PREM).
- World Bank. 1999. "Anti-Corruption Strategy for Revenue Administration", PREM Note No. 33 (October 1999).
- World Bank. 2000. *Anticorruption in Transition. A Contribution to the Policy Debate*. Washington D.C.
- Wunsch, James, and Dele Olowu. 1997. "Regime Transformation from Below: Decentralization, Local Governance, and Democratic Reform in Nigeria." *Studies in Comparative International Development*, 31 (4), 66-82.
- Yergin, Daniel, and Joseph Stanislaw. 1998. *The Commanding Heights: the Battle Between Government and Marketplace that Is Remaking the Modern World*. New York: Simon and Schuster.

ANEXO 1. VARIABLES UTILIZADAS EN EL ESTUDIO

ESTADOS	PIB Inicial	PIB FINAL	Corr	PRIMA	SEC	HDI
Aguascalientes	7.91	16.43	2.96	0.0572	0.1699	0.5574
Baja California	14.55	17.79	3.88	0.0579	0.1495	0.5619
BC Sur	13.95	18.68	4.53	0.0628	0.1497	0.5635
Campeche	8.4	21.34	4.99	0.0476	0.1837	0.5597
Chiapas	4.95	6.65	5.51	0.0347	0.1805	0.4511
Chihuahua	10.14	20.37	5.53	0.0486	0.1575	0.5465
Coahuila	12.02	19.94	5.73	0.0637	0.1462	0.5678
Colima	8.61	14.11	5.74	0.0617	0.1817	0.5433
Distrito Federal	19.3	35.19	5.95	0.0726	0.1344	0.6141
Durango	7.19	12.26	6.12	0.0551	0.1706	0.545
Guanajuato	7.14	9.94	6.2	0.0461	0.1788	0.5071
Guerrero	5.18	7.33	6.29	0.0526	0.1968	0.4707
Hidalgo	5.39	9.32	6.43	0.0586	0.1867	0.4831
Jalisco	10.41	13.71	6.59	0.0531	0.1731	0.5466
México, Edo. de	10.82	10.92	6.67	0.0585	0.1695	0.5449
Michoacán	5.26	8.41	6.77	0.0485	0.1845	0.4994
Morelos	8.44	11.49	6.77	0.0694	0.1662	0.5431
Nayarit	7.58	8.33	7.05	0.0629	0.1707	0.5413
Nuevo León	16.71	23.98	7.34	0.0651	0.1407	0.6026
Oaxaca	3.53	6.02	7.36	0.0409	0.1961	0.438
Puebla	6.23	9.52	7.65	0.0518	0.1809	0.482
Querétaro	7.88	17.02	7.81	0.0539	0.1813	0.5253
Quintana Roo	10.03	22.52	7.93	0.0478	0.1647	0.5318
San Luis Potosí	5.85	10.05	8.54	0.0587	0.1735	0.5215
Sinaloa	9.38	10.76	8.05	0.0635	0.1621	0.5479
Sonora	13.89	16.14	8.85	0.0662	0.1563	0.5591
Tabasco	7.27	8.54	10.31	0.057	0.1819	0.512
Tamaulipas	10.52	15.47	11.55	0.0567	0.1451	0.5559
Tlaxcala	4.56	7.79	12.1	0.0703	0.1715	0.5184
Veracruz	8.15	8.43	13.39	0.0483	0.1646	0.5062
Yucatán	7.19	11.06	16.95	0.0486	0.1681	0.5163
Zacatecas	5.16	7.53	22.62	0.047	0.1788	0.5256

ANEXO 2. ENCUESTA NACIONAL DE CORRUPCIÓN Y BUEN GOBIERNO

METODOLOGÍA

- Muestra estrictamente probabilística de 13,790 entrevistas a nivel nacional
- Tamaño de muestra suficiente para desagregar resultados a nivel de entidad federativa (entre 388 y 506 cuestionarios)
- Supervisión externa adicional
- Margen de error para resultados nacionales menor al 1%
- 72% de las entrevistas realizadas con el informante idóneo, el jefe del hogar; 20% con el cónyuge, 8% restante con un miembro adulto del hogar

LEVANTAMIENTO DEL CAMPO

- Las empresas seleccionadas para realizar el trabajo de campo fueron
- Grupo de asesores unidos (GAUSSC)
- Pearson
- Pulso Mercadológico
- Estadística Aplicada, como supervisora externa de las otras tres
- El trabajo de campo se realizó entre junio y julio de 2001

TEMÁTICA

- Por primera vez se miden experiencias y percepciones acerca de la corrupción con un mismo instrumento
- La encuesta registra la corrupción en servicios públicos ofrecidos por los tres niveles de gobierno y por particulares
- Después de realizar pruebas de campo y grupos de enfoque se seleccionaron los 38 servicios públicos más relevantes
- Los actos de corrupción fueron registrados cuando el entrevistado declaró haber pagado "mordida" a cambio de un servicio público.

TÉCNICA DE MEDICIÓN

Para medir las experiencias con distintos servicios se preguntó con base a la temporalidad con la que se realizan cada uno de ellos:

- a) últimos doce meses (e.g., inscripción escolar)
- b) últimos seis meses (e.g., verificación vehicular)
- c) mes anterior (e.g., pipa de agua)
- d) semana anterior (e.g., recolección de basura)
- e) alguna vez (e.g., licencia de construcción)

La encuesta registra los casos en que se solicitó el servicio y para recibirlo se tuvo que pagar "mordida"

El diseño de la muestra, la logística de campo y los instrumentos de medición fueron los mismos para todas las entidades federativas y los 38 servicios

ÍNDICE DE CORRUPCIÓN Y BUEN GOBIERNO

- El índice de corrupción y buen gobierno (ICBG) se calculó a partir de los datos proporcionados por los jefes de hogar que utilizaron el servicio
- El ICBG se calculó a nivel nacional, por entidad federativa y para cada uno de los 38 servicios
- El ICBG permite distinguir variaciones en los niveles de corrupción de acuerdo con las características demográficas, sociales y económicas de la población
- El ICBG utiliza una escala que va de 0 a 100: a menor valor menor corrupción
- En eventos posteriores se presentarán resultados adicionales

CONSTRUCCIÓN DEL ICBG

Fórmula para calcular el ICBG por general:

$$ICBG = \frac{\text{número de veces en los que se dio mordida en los 38 servicios}}{\text{número total de veces que se utilizaron los 38 servicios}} \times 100$$