



Número 35 Julio-Diciembre 2016 ISSN 0185-6618

# Ciencia y Universidad

Revista de economía

**Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. El pasaje del estructuralismo latinoamericano al neoestructuralismo.**

Pablo Ignacio Chena

**Enfoques neoclásico y postkeynesiano sobre el crecimiento económico.**

Juan Ramiro de la Rosa Mendoza,  
Alejandro Segundo Valdés

**El Ejército de Reserva Industrial en México: una aproximación (2005-2015).**

José Jesús Lechuga Montenegro, Felipe  
Docoa Hernández

**El neoinstitucionalismo económico (fundamentación teórica y evidencias empíricas).**

Gerardo Eloy Soto Ruiz

**Corrupción, fenómeno de sombras a la luz del análisis del discurso.**

Patricia Figueroa



Ciencia y Universidad, es una publicación semestral, editada por la Universidad Autónoma de Sinaloa a través de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales. Año 18, número 35, correspondiente al período de Julio a Diciembre de 2016. Editor responsable Irvin Mikhail Soto Zazueta. *Certificado de Reserva número 04-2016-122014592500-102 expedido por la Dirección de Reservas de Derechos del Instituto Nacional de Derechos de Autor. Certificado de Licitud de Título y Contenido por la Secretaría Técnica Comisión Calificadora de Publicaciones y Revistas Ilustradas de la Secretaría de Gobernación, No 16078. ISSN 0185-6618. Latindex Folio 439.* Dirección de Ciencia y Universidad: Calle Josefa Ortiz de Domínguez s/n, Ciudad Universitaria, Culiacán Sin., CP 80040, Teléfono y Fax 713 38 03. Este ejemplar se imprimió el día 08 de Diciembre de 2016 en los Talleres de Imprenta Universitaria, Ignacio Allende y Josefa Ortiz de Domínguez, Col. Gabriel Leyva, Culiacán, Sinaloa, los ejemplares impresos se remiten para su distribución a la Dirección de Editorial de la Universidad Autónoma de Sinaloa, Burócratas No.274-3 Ote., Col. Burócrata, Culiacán, Sinaloa, México.

Las opiniones expresadas por los autores no necesariamente reflejan la postura del editor de la publicación.

Al reproducir contenidos e imágenes de la publicación agradeceremos la cita correspondiente tanto de autor como de la revista.



# Ciencia y Universidad

Revista de economía



Universidad Autónoma de Sinaloa  
Facultad de Ciencias Económicas y Sociales

México

## UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DE SINALOA

Juan Eulogio Guerra Liera / *Rector*

Jesús Madueña Molina / *Secretario general*

Ilda Elizabeth Moreno Rojas / *Directora de Editorial*

Juan Carlos Ayala Barrón / *Director de la Imprenta Universitaria*

## FACULTAD DE CIENCIAS ECONÓMICAS Y SOCIALES

Jorge Rafael Figueroa Elenes / *Director de la Facultad de Ciencias Económicas y Sociales*

Francisco Higuera Castro / *Secretario Académico de la FACES*

Benjamín E. Saavedra Núñez del Arco / *Coordinador de Posgrado de la FACES*

Irvin Mikhail Soto Zazueta / *Director de la Revista Ciencia y Universidad*

Moisés Alejandro Alarcón Osuna / *Editor de Ciencia y Universidad*

Guillermo Sandoval Gutiérrez / *Editor Técnico de Ciencia y Universidad*

## COMITÉ EDITORIAL

Dra. Nora Teresa Millán López / UAS. México.

Dr. Moisés Alejandro Alarcón Osuna. / UAS. México.

Dr Arturo Retamoza López. / UAS. México.

Dr. Rafael Rentería Zatarain. / UAS. México.

## CONSEJO EDITORIAL

Ph.D. Ajit Singh / University of Cambridge

Ph.D. Charles Jones / University of Cambridge

Ph.D. Ha-Joon Chang / University of Cambridge

Dra. Aida Rosario Hernández / INAH, UNAM. México.

Dr. Roberto Escalante Semerena / UDUAL

Dr. Carlos Tello Macías / UNAM. México.

Dr. Rolando Cordera Campos / UNAM. México.

Dr. Alberto Acosta / FLACSO. Ecuador.

Dr. René Ramírez / SENESCYT. Ecuador.

Dr Pablo Martín Urbano / UAM. España.

Dr. Pablo Lacoste / Universidad de Santiago de Chile. Chile

Dra. Ana Urraca Ruiz / Universidade Federal Fluminense. Brasil.

Dra. Gemma Durán Romero / UAM. España.

Dr. Juan Ignacio Sánchez / UAM. España.

Dr. Wilman Gómez Muñoz / UdeA. Colombia.

Dr. José Antonio Negrin de la Peña / UCLM. España.

Dr. Eduardo Mendoza Cota / COLEF. México.

## Índice

<b>Heterogeneidad estructural y distribución del ingreso. El pasaje del estructuralismo latinoamericano al neoestructuralismo</b>	
Pablo Ignacio Chena .....	5
<b>Enfoques neoclásico y postkeynesiano sobre el crecimiento económico</b>	
Juan Ramiro de la Rosa Mendoza, Alejandro Segundo Valdés .....	31
<b>El Ejército de Reserva Industrial en México: una aproximación (2005-2015).</b>	
José Jesús Lechuga Montenegro, Felipe Docoa Hernández .....	57
<b>El neoinstitucionalismo económico (fundamentación teórica y evidencias empíricas)</b>	
Gerardo Eloy Soto Ruiz .....	87
<b>Corrupción, fenómeno de sombras a la luz del análisis del discurso</b>	
Patricia Figueroa .....	111

# El neoinstitucionalismo económico (fundamentación teórica y evidencias empíricas).

**Gerardo Eloy Soto Ruiz**  
Universidad de Occidente. México.  
Correo electrónico: lic.gerardosr@hotmail.com

Revista Ciencia y Universidad  
No. 35 Julio-Diciembre 2016  
Universidad Autónoma de Sinaloa. México.  
ISSN 0185-6618  
INDAUTOR (Reserva de derechos al uso exclusivo) 04-2016-122014592500-102

**Resumen**

En este ensayo se abordará la fundamentación teórica, así como las evidencias empíricas del neoinstitucionalismo económico, producto de las investigaciones de algunos de sus principales exponentes, que consideran que las reglas de juego que guían el comportamiento de los agentes en una sociedad son fundamentales para explicar su desempeño económico

Desde finales del siglo XX el debate de los expertos se ha centrado en la calidad de las instituciones nacionales. Dando gran importancia al grado de protección de los derechos de propiedad, de la libertad política y a los bajos niveles de corrupción, variables asociadas fuertemente con la prosperidad de los países. De los resultados de estas investigaciones, se concluye que la calidad institucional de los países es fundamental, para lograr la eficiencia de los mercados y del sistema económico en su conjunto.

**Palabras clave:** instituciones; crecimiento económico; calidad institucional; derechos de propiedad; costos de transacción.

**Summary**

The approaching of this essay is theoretical foundations and empirical evidence of economic neo-institutionalism, result from researchs of some leading exponents, who believe that the laws that guide the behavior of agents in society are fundamental to explain economic performance.

Since the late twentieth century, the debate of experts has been focused on the quality of national institutions. Attaching great importance to the degree of protection of property rights, political freedom and low levels of corruption, variables strongly associated with the prosperity of countries. From the results of these investigations, it is concluded that the institutional quality of countries is essential to achieve the efficiency of markets and the economic system as a whole.

**Keywords:** institutions; economic growth; institutional quality; property rights; transaction costs.

## Introducción

A partir de la gran crisis del capitalismo de 1974-1975, se inicia el declive de la época de bonanza del capitalismo de la posguerra (denominada Estado de Bienestar) en los países desarrollados, que condujo al abandono de la convertibilidad del dólar y al fin del sistema monetario de Bretton Woods. En el plano productivo, el agotamiento del fordismo saturó el mercado automotriz y de otros bienes de consumo duradero. Aunado a las dificultades de los instrumentos macroeconómicos de inspiración keynesiana, para contener la inflación y los crecientes déficits fiscales, lo que en conjunto determinaron la caída de la tasa de rentabilidad del capital. Dabat, Hernández y Vega (2015)

En ese contexto histórico, irrumpe la revolución neoliberal conservadora de Thatcher y Reagan, que abrió paso a la revolución informática. Con el despliegue de las tecnologías electrónicas y las telecomunicaciones, se transformó la dinámica de la producción y acumulación de capital, que tuvo un alcance global que transformó el conjunto de las actividades productivas y mercantiles. En medio de la gran desigualdad económica que generaron estas políticas implantadas a partir de la dos década de los 80's del siglo XX, aparecen los trabajos de North (1990) sobre las instituciones y el desarrollo económico, que consideran a las instituciones la clave del desarrollo económico de las naciones. Siendo la diversidad en las instituciones económicas, el determinante principal de las diferencias de prosperidad entre los países. A partir de estas afirmaciones surgen los siguientes cuestionamientos: ¿Por qué algunos países son mucho más pobres que otros? ¿Por qué algunos países logran el crecimiento económico, mientras que otros se estancan? ¿Qué se puede hacer con el fin de inducir el crecimiento económico y mejorar los niveles de vida en una sociedad?. Acemoglu y Robinson (2004).

En el presente trabajo se examina las instituciones y su influencia en el cambio económico, a partir de los costos de transacción y lo derechos de propiedad, tomando como base la perspectiva histórica. Para el neoinstitucionalismo, el motor del crecimiento de una economía es su estructura institucional y organizacional, y sus repercusiones en los incentivos que generan procesos productivos más eficientes, innovadores y capaces de generar reglas, políticas que delimiten con claridad los derechos de propiedad. En este sentido, una estructura institucional adecuada no solo permitirá niveles de crecimiento



económico, sino que en aquellas sociedades donde se logre un marco institucional correctamente establecido, se lograrán externalidades positivas que favorecerán a toda la población. Los principios fundamentales de esta corriente han venido sido adoptadas por instituciones ortodoxas como el FMI y la OCDE.

Si bien es cierto, el neoinstitucionalismo ha mantenido cierta crítica de la teoría neoclásica, en esencia no se aparta de sus postulados básicos. Por lo que, es considerada como una corriente y no como un cuerpo teórico propio e independiente, ya que incorpora incluso los principios metodológicos básicos de la teoría citada. De la literatura abordada respecto al tema tratado, sobresale la importancia de las instituciones en el desarrollo económico de North (1990), Acemoglu, Johnson y Robinson (2004), Rodrik (2000, 2001) y Knack y Keefer (1995); de la perspectiva histórica institucionalista las aportaciones de North (1989), Acemoglu, Johnson y Robinson (2002) y Banerjee (2002); en relación de los costos de transacción el trabajo seminal de Coase (1937) y las aportaciones posteriores de Williamson (1983); de las investigaciones sobre la relación de las instituciones con la inversión extranjera directa son de Borensztein, Gregorio y Lee (1998) y Cezar y Escobar (2015); sobre el capital social Woolcock y Narayan (1999) y Glaeser, La Porta, Lopez y Shleifer, (2004); de la corrupción Jin Wei (2000) y Mauro (1995); de las elites políticas Acemoglu, Johnson y Robinson (2004) y Easterly y Levine (2002); y, sobre la cultura y su impacto en el crecimiento económico los trabajos de Tabellini (2006).

Sin pretender realizar una investigación exhaustiva, el resto del trabajo se articula como sigue: el segundo apartado, se refiere a las instituciones y el cambio económico; el tercero, al análisis de las instituciones desde una perspectiva histórica; el cuarto, a las elites económicas y políticas; el quinto, a los factores geográficos vs. factores institucionales; el sexto, a la estabilidad política y la llegada de capitales; el séptimo, a la corrupción y el crecimiento económico; el octavo, a la relación de la democracia, capital social, la cultura con el crecimiento económico; y finalmente, se resumen las principales conclusiones acerca de los efectos que la calidad institucional de los países, ejerce sobre el desarrollo económico.

### **Las instituciones y el cambio económico**

Para North (1990), las reglas de juego que guían el comportamiento de los agentes en una sociedad son fundamentales para explicar su desempeño

económico. Ya que, las instituciones reducen la incertidumbre estableciendo una estructura estable de intercambio humano, político, social o económico. Sin embargo, es importante distinguir entre las reglas formales y las informales. Las instituciones formales corresponden a las leyes y normas que produce un órgano estatal que afecta real o potencialmente la conducta de los individuos. Las instituciones informales se refieren a las normas de conducta aceptadas socialmente, que se generan a través de la cultura cambian gradualmente, sobre el cual se desarrollan las instituciones formales legales.

En virtud que, las instituciones son fundamentales porque permiten enfrentar la incertidumbre de los derechos de propiedad, soporte primordial para el funcionamiento del mercado. Es necesario disponer de un marco jurídico que establezca los límites del Estado y de los particulares frente a la propiedad de terceros. Un eficaz sistema de justicia que respete la propiedad privada, y las consecuencias jurídicas del incumplimiento de los contratos. La seguridad de los derechos de propiedad reduce los costos de transacción, lo que facilita el intercambio de mercancía y el aumento de las ganancias privadas, y genera la ampliación de los mercados, condición indispensable para el desarrollo económico. Los costos de transacción surgen como consecuencia del alto precio de la información necesaria para la medición y aplicación del intercambio. Son el tipo de instituciones las que determinan el nivel de los costos de transacción, lo que hace que una economía sea eficiente o ineficiente. La importancia de las instituciones es también resaltada por Knack y Keefer (1995) al proteger los derechos de propiedad, porque son cruciales para el crecimiento económico y la inversión.

Fue Coase (1937), quien introdujo los costos de transacción en el análisis de la empresa, al cuestionar la teoría económica prevaleciente en esa época, que establecía que la asignación de los factores de producción entre diferente usos es determinado por el mecanismo de precios. Pero, no es aplicable este precepto en muchas áreas del real mundo. Por ejemplo, - sigue diciendo este autor- si un obrero se mueve del departamento Y al departamento X, no lo hace debido a un cambio en los precios relativos, sino porque se le ordena hacerlo. Este es un tema de planificación económica que no se resuelve por los movimientos de precios, que se encuentra dentro de la organización considerado como un factor más de la producción.

Según Williamson (1983), el objetivo principal del análisis de los costos de transacción es el diseño de mecanismos eficientes aplicables a transacciones

económicas, las cuales tienen costos asociados con productos de negociar, formalizar e inducir el cumplimiento de los acuerdos; por ello, la importancia de los contratos que brinda protección contra este tipo de contingencias. Las principales fuentes de riesgo que dan origen a costos de transacción son la racionalidad limitada, la incertidumbre general del sistema y la especificidad de las transacciones.

### **Instituciones de calidad**

Para lograr lo anterior, Rodrik (2000) considera la necesidad de contar con instituciones de alta calidad, para que los empresarios tengan el incentivo de acumular e innovar. Que incluyen Instituciones reguladoras del Estado, para evitar que los mercados fallen cuando los participantes asuman un comportamiento fraudulento o anticompetitivo. Asimismo, todas las economías avanzadas han llegado a fundar instituciones fiscales y monetarias que realizan funciones de estabilización macroeconómica. También, las instituciones de la seguridad social son importantes porque protegen a las clases medias y bajas, que incluyen gastos médicos, seguros y jubilación. Son pues, según esta visión las instituciones “ideales”, porque en su conjunto estas instituciones, generen sinergia para favorecer el crecimiento económico.

Por lo que, La “economía del goteo”, basada en liberalizar sectores, reducir impuestos y dejar que el mercado se ocupe del resto, no ha sido suficiente para alcanzar un crecimiento económico sostenido. Por lo que, cada economía de mercado que funciona bien, es una mezcla de estado y mercado, *laissez faire* e intervención. Los resultados económicos superiores han sido basados en una combinación peculiar de estrategias ortodoxas y heterodoxas. Debe existir una combinación de economía de mercado con la regulación estatal, para evitar los excesos, y que la riqueza producida por la economía no se concentre en los propietarios del capital, sino que la distribución del ingreso tienda a ser más equitativamente, y se reparta entre los agentes que contribuyeron a su generación, de acuerdo a su esfuerzo y participación.

Habría que resaltar, que en el caso de China las tesis institucionalistas son limitadas para comprender su desempeño económico, cuyo crecimiento se ha basado mayormente en la economía informal y con sistemas legales y financieros de baja cimentación. De acuerdo con la investigación realizada por Allena, Qianb y Qianb (2005), demuestran que China es un contraejemplo a lo que dice la

literatura sobre el derecho, las finanzas y el crecimiento. Su economía ha estado creciendo de una manera muy acelerada, existiendo la posibilidad que durante el presente siglo, se convierta en la primera potencia económica del mundo.

### **Análisis de las instituciones desde una perspectiva histórica**

La historia económica institucionalista, procura identificar las causas que explican las diferencias en el desempeño económico de los países, lo que han llevado a que unos tomen una senda sostenida de creación de riqueza, mientras que otros siguen estancados en la pobreza. North (1989) introduce la perspectiva histórica para analizar el comportamiento de las instituciones que fundaron Inglaterra y España en el continente americano, y observar los efectos divergentes que tuvieron en los países que colonizaron, además examina cómo las instituciones políticas afectan a los derechos de propiedad y, a su vez, la eficiencia del intercambio económico.

En el caso de Inglaterra, el triunfo del parlamento sobre la corona se produjo en XVII, condujo a la creación de un conjunto de instituciones económicas, que favoreció el aumento de la seguridad de los derechos de propiedad. Aunado, a la creación del Banco de Inglaterra y el desarrollo de nuevos instrumentos financieros que contribuyeron a la disminución en los costos de transacción.

Mientras que, en la evolución institucional española, los ingresos fiscales como lo fue la alcabala constituyo un fuente importante de recaudación. El crecimiento del imperio español, implicó una amplia jerarquía de burócratas armados. Debido a que, los costos militares superaron los ingresos, la Corona elevó el impuesto interno y en varias ocasiones se fue a la quiebra, que resolvían a través de la confiscación de propiedades y activos financieros. La consecuencia fue la disminución de la economía española y el estancamiento económico.

Los esfuerzos británicos para imponer modestos impuestos sobre temas coloniales, así como para frenar la migración hacia el oeste, produjo una reacción violenta que condujo a la Revolución, la Declaración de Independencia, los Artículos de la Confederación, la Ordenanza del Noroeste, y la Constitución, una secuencia de expresiones institucionales que forman un patrón institucional evolutiva consistente.

Las guerras de independencia en América Latina fueron una lucha entre el control colonial y el control imperial, la lucha estaba imbuido con tintes

ideológicas derivadas de las revoluciones francesas y americana. La Independencia de las colonias españolas, adoptaron constituciones inspiradas en los Estados Unidos, pero con resultados en la práctica sustancialmente diferentes. Las historias contrastantes de Estados y Canadá y de los países Latinoamericanos, son la mejor comparación de casos cuyas trayectorias institucionales divergentes, influyeron de manera determinante en el desempeño político y económico ulterior de estas regiones del mundo.

Acemoglu, Johnson y Robinson (2002), consideran que el auge de Europa Occidental después de 1500 se debe en gran medida al crecimiento en los países con acceso al Océano Atlántico y con un importante intercambio comercial con el Nuevo Mundo, en África y Asia a través del Atlántico. Este comercio y el colonialismo indujeron a Europa a realizar cambios institucionales, lo que fortaleció a los comerciantes al proteger los derechos de propiedad, los cuales fueron fundamentales para su posterior crecimiento económico.

Los países con mejores instituciones tienden a comerciar más, es lo que señala los resultados de la investigación sobre los efectos de las instituciones y comercio en el crecimiento económico, realizada por Dollar y Kraay (2002 a) encontrando una muy alta correlación entre las variables comercio y las instituciones en el muy largo plazo.

También, Banerjee (2002) en su investigación comprueba a través de evidencias empíricas como las instituciones históricas tienen un impacto perdurable en el desempeño económico, con el análisis de un conjunto de instituciones como los sistemas de ingresos de tierras coloniales establecidos por los británicos en la India, para mostrar que las diferencias en los regímenes de derechos de propiedad influye en los resultados económicos, y demostró que estos conducen a muy diferentes inversiones y resultados en términos de productividad.

Como se ha podido observar, el análisis histórico es uno de los instrumentos que utilizan los investigadores de la corriente, y a través de las evidencias empíricas llegan a las conclusiones del porqué algunos países americanos alcanzaron un desarrollo económico sostenido a diferencia de la mayoría de los países de este continente, cuyos pueblos fueron colonizados por España y Portugal, cuya explicación se relaciona con el tipo de instituciones económicas y políticas que originalmente fundaron.

## **Las elites económicas y políticas**

La manera como los diversos grupos e individuos se benefician de instituciones económicas distintas, se produce conflictos resueltos a favor de grupos con mayor poder político. Aquí, las principales variables son las instituciones políticas y la distribución de recursos, las cuales cambian con el tiempo porque las instituciones económicas predominantes afectan la distribución de recursos, y los grupos con el poder político de facto actuales, se esfuerzan por cambiar instituciones políticas para aumentar su poder político de jure en el futuro. Acemoglu, Johnson y Robinson (2004)

Para facilitar el análisis del comportamiento de estos grupos, es útil distinguir los componentes del poder político: al poder de jure (institucional) y al poder de facto. En este caso el poder político de jure se origina en las instituciones políticas de la sociedad. Las instituciones políticas, al igual que las económicas, determinan las limitaciones y los incentivos de los actores principales, pero esta vez en el ámbito político.

La importancia que revisten los grupos económicos y políticos es determinante en el rumbo que toma una economía, donde es decisiva la influencia que detentan estos agrupamientos, por los intereses que los asisten; y, es más nítida en una sociedad en la que una parte creciente del ingreso y de la riqueza está concentrada en las manos de un cantidad reducida de personas. Cuando las instituciones están construidas en ambientes políticos que favorecen a pocos, lo que hacen es incentivar la concentración de la riqueza. El problema es que los intereses y las preferencias políticas de los muy ricos son bastante diferentes a las de la población en general. Su empoderamiento en la política la realizan destinando grandes cantidades de recursos económicos a los candidatos en las campañas electorales. Que una vez instalados en el poder, su actuación está comprometida con quienes los apoyaron.

Para evitar que las crisis económicas no se conviertan en crisis políticas, es importante abordar adecuadamente desde la administración pública, la desigualdad a través de la provisión de bienes públicos y la igualdad de oportunidades, de otra manera, los gobiernos terminarían enfrentando una crisis de legitimidad, como se viene observando como partidos políticos que por largos periodos han gobernado, han sido sustituidos en las urnas, por otras agrupaciones políticas que no están precisamente a favor de clases más desprotegidas de la sociedad, debido a la falta de identidad propia de los partidos, donde el electorado

no distingue la disimilitud de sus plataformas políticas e ideológicas, ya que por su accionar como gobierno, en la percepción ciudadana no hay ninguna diferencia importante.

### **Las elites en América Latina**

Engerman y Sokoloff (2002), explican que las diferencias en el desarrollo de todos los países del continente americano, destacan los contrastes en el grado de desigualdad en la riqueza, el capital humano y el poder político, así como en la evolución de las instituciones económicas en el tiempo. Las raíces de estas disparidades yacen en las diferencias en las dotaciones iniciales de factores productivos, que se remonta a la época de la colonización europea, un ejemplo fue la política de tierras. Prácticamente todas las economías de las Américas tuvieron un amplio suministro de tierras públicas hasta bien entrado el siglo XIX y más allá. El contraste entre los Estados Unidos y Canadá, con sus prácticas de fácil acceso a pequeñas unidades de tierra, y el resto de las Américas (así como el contraste entre la Argentina y México), por lo que, es consistente con la hipótesis de que la medida inicial de la desigualdad influyó en la manera en que las instituciones evolucionaron.

Mientras que los bancos fueron las primeras grandes instituciones financieras en los Estados Unidos, pronto fueron seguidos, en Nueva York y en otros lugares, por bolsas de valores que reúnen a los inversores que operan bajo normas privadas. En cambio, las naciones de América Latina, eran muy lentos para desarrollar intercambios de valores, además la legislación que prevé la organización de las sociedades anónimas se introdujo tarde y con muchas restricciones.

En México, por ejemplo, hay un cuerpo de leyes de crédito hipotecario que data de año 1884, y la primera ley general incorporación fue promulgada en 1889. Durante la mayor parte del siglo, por lo tanto, era muy difícil de hacer cumplir los contratos de préstamo y establecer sociedades anónimas. En América Latina hasta el siglo XX, los individuos que querían llevar a cabo actividades comerciales en general, confiaban más en las redes de parentesco para obtener capital, vía que favorecía a su interés, producto del entorno institucional prevaleciente.

De acuerdo con Easterly y Levine (2002), una vez que el poder se concentró, la élite en América Latina fundo instituciones para conservar su

hegemonía, como una franquicia estrecha para la votación, la distribución de público restringido tierras y derechos mineros, y el bajo acceso a la educación. En países como México, Chile y Perú a través de los primeros años del siglo xx, la tierra se redistribuyó a favor de un pequeño grupo de terratenientes. En 1910, en México solo el 2.4 por ciento de los jefes de familia poseían tierras (en comparación con un 75 por ciento de los agricultores en los EE.UU. en la misma época).

Mientras que, la elite en América Latina se opuso a la democracia y otras instituciones, a la promoción de la igualdad ante la ley, porque tenían miedo de los pobres por ser mayoría ganaran el poder político, y utilizarlo para redistribuir el ingreso. Aun cuando las naciones de América Latina eran democracias nominales, impusieron restricciones a la alfabetización, a las votaciones libres y al acceso a la riqueza, hasta muy entrado el siglo XX.

Para diferenciar la senda de desarrollo que han escogido los países, Acemoglu y Robinson (2013) han empleado los términos de instituciones inclusivas e instituciones extractivas, las primeras han prosperado, porque fueron sometidas a un eficiente control social. Mientras que, en países donde han prevalecido instituciones extractivas en manos de élites, sus fracasos económicos han sido mayores.

Los países crecen económicamente a medida que sus instituciones son más inclusivas y democráticas, de manera que la riqueza está mejor repartida; a diferencia de un régimen exclusivo y explotador, que establece instituciones destinadas a explotar a los ciudadanos en función de los intereses de los gobernantes y amigos. Esto investigadores no son considerados neomarxistas, porque defienden la economía liberal, pero tienen una nueva visión de la lucha de clases, categoría de análisis tomada prestada de la economía política.

El desarrollo sostenido se logra cuando se combinan instituciones políticas y económicas inclusivas. En tanto, con la prevalencia de instituciones extractivas puede haber crecimiento, pero no desarrollo sostenido. En la actualidad muchos países de ingreso medio, como la Argentina, Brasil o Turquía, combinan instituciones extractivas e inclusivas.

### **Factores geográficos vs. Factores institucionales**

Easterly y Levine (2002), encuentran evidencias de que trópicos, gérmenes y cultivos, afectan directamente los ingresos de los países y por tanto



al desarrollo económico; pero no encuentran contribución alguna de las instituciones al entorno económico de acuerdo con pruebas levantadas en sus investigaciones.

En virtud que, las grandes dotaciones de tierras de América Latina, generaron productos que generan economías de escala, aunado con el uso de esclavos e indígenas en las labores de la siembra de caña de azúcar y arroz, así como la extracción de plata, y por lo tanto fueron históricamente asociado con el poder concentrado en las manos de la élite de las plantaciones y la minería. Por el contrario, las dotaciones de América del Norte prestaron a sí mismos a los productos cultivados en las granjas familiares (trigo, maíz) y por lo tanto promueve el crecimiento de una gran clase media en la que el poder se distribuye ampliamente.

En tanto Rodrik, Subramanian y Trebbi (2002) comentan que en el tema de la desigualdad económica entre las naciones, sobresalen tres líneas de pensamiento. En primer lugar, existe una línea de teorización que considera a la geografía como un factor determinante como el clima, la dotación de recursos naturales, los costos de transporte y la difusión de conocimientos y tecnologías desde zonas más avanzadas. Un segundo campo enfatiza en el papel del comercio internacional como un motor del cambio en la productividad. Esta perspectiva proporciona a la integración de los mercados una gran importancia, así como a la convergencia económica entre las regiones ricas y pobres del mundo. Por último, un tercer grupo que basa sus explicaciones sobre las instituciones, y en particular la función de los derechos de propiedad y el imperio de la ley.

Los Investigadores citados, estiman que las contribuciones respectivas de las instituciones, la geografía y el comercio a la hora de determinar los niveles de ingresos en todo el mundo, utilizando instrumentos desarrollados recientemente para que las instituciones y el comercio. Los resultados indican que la calidad de las instituciones "triunfa" sobre las demás, pues estas son los que determinan la capacidad de una economía para innovar y acumular capital y trabajo y, por tanto, para crecer más o menos con respecto a otras. Cuando se neutralizan las instituciones, las medidas de la geografía tienen un efecto débil en el ingreso, aunque de manera indirecta influyen en la calidad de las instituciones. Del mismo modo, los efectos del comercio casi siempre son insignificantes, pero el comercio también contribuye positivamente en la calidad de institucional. También, Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) consideran que si la geografía fuera el factor determinante de las diferencias de ingreso entre países, el desempeño de la

economía debería ser más persistente, ya que los factores geográficos no han cambiado mucho durante los últimos tiempos.

### **La “maldición” de los recursos**

Para Mehlum, Moene y Torvik (2006), los países ricos en recursos naturales son a la vez perdedores y ganadores del crecimiento económico, siendo la causa principal las diferencias en la calidad de sus instituciones. Un hallazgo importante en las economías donde los recursos naturales son abundantes, estas tienden a crecer más lentamente que las economías sin recursos importantes. Son ejemplo de economías perdedoras: Nigeria, Zambia, Sierra Leona, Angola, Arabia Saudita y Venezuela, países ricos en recursos naturales, mientras que los tigres asiáticos: Corea, Taiwán, Hong Kong y Singapur, son economías ganadoras pero con escasas de recursos naturales.

Los países con recursos naturales abundantes ponen a prueba a las medidas institucionales, de modo que la “maldición” del recurso sólo aparezca en países con instituciones inferiores. Esta hipótesis es consecuente con observaciones de varios países. Botswana, con el 40% del PIB que proviene de diamantes, ha tenido el crecimiento del mundo más alto precio desde 1965, atribuido a las buenas instituciones que tiene este país. Otro ejemplo es Noruega, uno de los países más pobres de Europa en 1900, y ahora uno de sus más ricos. El crecimiento fue conducido por recursos naturales como madera, pescado y energía hidroeléctrica, y más recientemente petróleo y gas natural. Noruega se considera uno de los países menos corruptos en el mundo.

También hay muchos ejemplos del crecimiento lento entre los países con recursos abundantes, pero con instituciones débiles. Nigeria, Venezuela, y México, obtuvieron resultados económicos decepcionantes después de haber explotado sus recursos petroleros, en virtud de tener instituciones disfuncionales que favorecen la corrupción y el despilfarro. Cuando la dinámica de crecimiento de los países lo hace en función de la exportación de materias primas, una caída severa de sus precios en el mercado internacional les ocasiona una fuerte crisis interna. Como es el caso de la reducción de los precios del barril de petróleo – de 100 dólares que se vendía en 2014, a poco más 20 dólares a inicios del 2016- si estos bajos precios continúan, las consecuencias para los países exportadores de petróleo pueden ser graves y tendrán un fuerte impacto en los presupuestos de los gobiernos, como ya se viene observando.

## VI.- La estabilidad política y la llegada de capitales

Para Alesina, Ozler, Roubini, y Swagel (1992), el crecimiento económico y la estabilidad política están profundamente interconectados. Por una parte, la incertidumbre asociada con un ambiente político inestable, puede reducir la inversión y la velocidad de desarrollo económico. Por otra parte, el pobre rendimiento económico puede llevar al colapso del gobierno y al malestar político. Los inversionistas extranjeros prefieren un ambiente político estable, con menos incertidumbre acerca de la política económica y de los derechos de propiedad.

En un mundo globalizado cobra una gran importancia la inversión extranjera directa (IED), porque contribuye al crecimiento económico del país receptor, además que es un vehículo para la transferencia de tecnología, pero sólo cuando existe capacidad suficiente de absorción de las tecnologías avanzadas en la economía receptora. Para Borensztein, De Gregorio y Lee (1998), es indispensable la existencia de un nivel suficiente de capital humano en la economía huésped, para evitar limitaciones en la capacidad de desarrollo del país anfitrión. Sin embargo, diferentes distorsiones económicas como las políticas comerciales proteccionistas, pueden poner en peligro el papel de IED como conducto para la transferencia de tecnología avanzada.

El hallazgo más importante de este trabajo, es que el efecto de la IED en la economía el crecimiento depende del nivel de capital humano disponible en la economía beneficiaria. Por lo que, existe una fuerte interacción positiva entre la IED y el nivel de educación. Por lo que, cualquier reforma del sistema educativo deben ir necesariamente acompañada de mejoras importantes en el sistema productivo y en el entramado institucional, para asegurar que las empresas demandan a los trabajadores más cualificados, porque todo lo que implique la mejora de la calidad en la formación de los educandos puede aportar un valor añadido a los productos que hacen las diferentes empresas, por lo que el mejoramiento de la productividad se va reflejar en mejores sueldos y una ocupación estable.

También en el modelo utilizado por Cezar y Escobar (2015), donde consideran un heterogéneo número de empresas, para estudiar la relación entre la IED y la distancia institucional. Demuestran que la distancia institucional reduce tanto la probabilidad de que una empresa invierta en un país extranjero, como el volumen de inversión. Los resultados empíricos indican que la actividad de IED disminuye con la distancia institucional. Además, encontraron que las empresas

de las economías desarrolladas se adaptan más fácilmente a distancia institucional, que las empresas de las economías en desarrollo.

Por otro lado, Chinn e Ito (2005), centran su trabajo en los vínculos entre la liberalización de la cuenta de capital, el desarrollo institucional y el desarrollo financiero, especialmente lo relativo a la equidad de los mercados. En un análisis de datos de panel que abarca 108 países desde el año 1980 hasta 2000, los resultados empíricos obtenidos sugieren que un mayor grado de apertura financiera contribuye al desarrollo de los mercados de valores, sólo si un nivel de umbral de ordenamientos general y las instituciones, que es más frecuente entre los países de mercados emergentes. En los países de mercados emergentes, una mayor calidad burocrática, la aplicación de la ley, así como niveles bajos de corrupción, aumenta el efecto de la apertura financiera en promover el desarrollo de los mercados de valores. Asimismo, indican que el desarrollo del sector bancario es una condición para el desarrollo del mercado de capital, y que la evolución de estos dos tipos de mercados financieros tiene efectos sinérgicos.

En este artículo Stiglitz (2000), examina los argumentos a favor de la liberalización del mercado de capitales. Centrando su atención en los flujos de capital especulativo a corto plazo. Asimismo, considera que la IED no es tan volátil y perjudicial, como los flujos de corto plazo que llegan a un país, y que salen precipitadamente. Argumenta que la liberalización del mercado de capitales es asociada a una mayor volatilidad económica, lo que conlleva a una mayor inestabilidad económica, en virtud de que los flujos de capital son marcadamente procíclicos, exacerbando las fluctuaciones económicas. Además, la liberalización del mercado de capitales expone a los países a vicisitudes asociadas con los cambios en la economía fuera del país; un cambio repentino en la percepción de los prestamistas acerca de "emergente riesgo del mercado" puede dar lugar a enormes salidas de capital, lo que socava la viabilidad financiera de la economía de cualquier país.

Lo que busca la inversión extranjera es seguridad jurídica, los países que no la aseguren no recibirán o lo harán en montos pequeños la inversión foránea. La IED en Latinoamérica según la CEPAL fue de 173,361 millones de dólares en 2012, cuya tendencia al alza fue a partir del año 2000. Las mayores economías receptoras de inversiones son encabezadas por Brasil seguido por México y Chile; mientras que, Venezuela tuvo una baja en la captación de IED, debido a su inestabilidad política, además a una serie de medidas de tipo económicas como el férreo control cambiario, el control de precios y las trabas a la importación de

insumos y de tecnología, aunado a la corrupción oficial, factores que en conjunto han alejado a los inversionistas extranjeros a este país.

### **La corrupción y el crecimiento económico**

En tanto más complejas son las reglamentaciones de los gobiernos, la corrupción tiene más oportunidades de prosperar. La corrupción puede aparecer como eficaz, por lo tanto justificada por sus beneficiarios. La corrupción evolucionó con el fortalecimiento de las relaciones mercantiles. Erigida como un mecanismo que permite evitar una reglamentación complicada, la “corrupción mercantil” puede ser percibida como una forma de eficacia. Igualmente, a un nivel global, la corrupción es presentada, a veces, como un mal necesario para los países en desarrollo, y algunas veces considerada como el costo que hay que pagar para salir del atraso económico. De manera general, la percepción de la corrupción depende del trasfondo cultural, económico, político y social. Salama y Jacques. (1995).

Mauro (1995) comenta que economistas sostienen que el mal funcionamiento de las instituciones de gobierno constituye un grave obstáculo para la inversión, la iniciativa empresarial y la innovación. La corrupción puede aumentar el crecimiento económico, a través de dos tipos de mecanismos. En primer lugar, las prácticas corruptas permitirían a las personas evitar retrasos burocráticos. En segundo lugar, los empleados de la administración pública que estén autorizados a percibir cohechos, los obligas a trabajar más, y consideran los sobornos como un salario a destajo. Por ejemplo, Singapur en el período comprendido entre 1960 y 1985, tenía la tasa más alta de inversión y experimento menos corrupción y una destacable estabilidad política. En el extremo opuesto en el período 1980-1983, Zaire figuraba como la nación con las peores instituciones entre los países analizados. La corrupción en este país era endémica. En Zaire, en este periodo la tasa de inversión había sido sumamente baja. En contraste, los países más ricos disponen de mejores instituciones que países más pobres, y también los países con un mayor índice de eficiencia burocrática.

Asimismo, Jin Wei (2000) en su estudio sobre los efectos de la corrupción sobre la Inversión Extranjera Directa (IED), llega a dos conclusiones. La primera es que un aumento en la tasa impositiva sobre las empresas multinacionales o en el nivel de corrupción en un país anfitrión reduce la entrada de inversiones extranjeras directas. Asimismo, un aumento en el nivel de la

corrupción similar en Singapur a la de México, tendría el mismo resultado negativo en la IED hacia el interior, como el aumento de la tasa de impuestos por cincuenta puntos porcentuales. En segundo lugar, los inversores estadounidenses son contrarios a la corrupción en los países de acogida, pero no necesariamente más que inversionistas de los países de la OCDE, a pesar de la Ley de Prácticas Corruptas en el Extranjero de 1977.

La estabilidad política promueve las inversiones extranjeras y la corrupción y la estabilidad política están negativamente correlacionadas. La relación de causalidad en la corrupción/estabilidad puede ir en ambos sentidos: la corrupción de los funcionarios puede engendrar el descontento de la población, lo que, en última instancia, puede derrocar al gobierno y, por otra parte, la inestabilidad política de los puede inducir a los funcionarios a corto plazo a disponer de los alquileres disponibles. En economía política, es común que la corrupción contribuya a una injusta distribución de los ingresos. En términos políticos, la corrupción puede generar inestabilidad política. Estos importantes aspectos de la corrupción pueden tener un efecto negativo sobre las entradas de IED.

La informalidad también favorece la corrupción, Loayza (1997) desarrolla un modelo simple y levanta evidencias empíricas de la economía informal de América Latina, sobre los sistemas de regulación y estos como afectan al desempeño de la economía. El sector informal surge cuando los impuestos y regulaciones excesivos establecidos por gobiernos que carecen de la capacidad para hacer cumplir. Por lo que, un sistema de regulación excesiva impone altos costos de entrada a la legalidad a la economía formal -como derechos de licencia, requisitos registro y altos impuestos legales -a través, de la burocracia y las normas ambientales. En la medida en que las regulaciones excesivas son creadas para beneficiar a determinados grupos de interés y no a la sociedad en general, la presencia del sector informal es el resultado del fracaso de las instituciones políticas para proteger y promover una eficiente economía de mercado.

Los empresarios que operan desde la informalidad son ilegales, en tanto no pueden ejercer plenos derechos de propiedad sobre su capital y producto. Por lo tanto, los contratos relacionados con las actividades informales no se pueden hacer cumplir a través del sistema judicial y, por lo que, su valor y utilidad disminuyen considerablemente. La incapacidad para firmar contratos ejecutables a través de los tribunales crea incertidumbre y aumenta los costos de transacción

y de monitoreo en todas las transacciones comerciales realizadas por empresas informales.

El enfoque institucionalista, destaca dos temas que están ausentes en la definición común de corrupción. Primero, las instituciones definidas como sistemas de reglas sociales establecidas e incorporadas, son la materia de la vida social. Segundo, las reglas sociales establecidas tienen algún grado de carácter normativo. De acuerdo con lo anterior, la corrupción organizacional implica la ruptura y la violación moral de estas reglas, y su efecto es el debilitamiento de su eficacia. Por lo que, la corrupción reduce los niveles de confianza en las transacciones con las empresas y con el Estado. Hodgson y Jiang (2008).

### **Democracia, capital social, la cultura y crecimiento económico**

Para Glaeser, La Porta, López y Shleifer (2004), los dos grandes desafíos del mundo es cómo promover el crecimiento económico y establecer la democracia. La investigación económica ha identificado dos grandes enfoques para enfrentarlos. El primer hace hincapié en la necesidad de la democracia y otros controles de gobierno, como los mecanismos para garantizar los derechos de propiedad. Mientras que el segundo, considera la necesidad de la acumulación de capital humano y físico para iniciar el proceso de crecimiento económico. En particular, la investigación apunta a la primacía del capital humano es esencial para el crecimiento y la democratización. Porque cada comunidad se enfrenta a un conjunto de oportunidades institucionales, determinado en gran medida por el capital humano y social de su población.

Cuanto mayor sea el capital humano y social de una comunidad, más atractivas serán las oportunidades institucionales. En este marco las instituciones, representan un conjunto de oportunidades, determinados por la eficiencia, la historia y la política. Porque las instituciones son altamente persistentes porque la historia, incluyendo la historia colonial, da forma a las opciones sociales. Sin embargo, las instituciones tienen sólo un efecto de segundo orden en el desempeño económico. Los resultados tienen implicaciones para la investigación económica y de política económica. Lo que no implica que las instituciones no sean relevantes en los procesos señalados.

Las evidencias de esta investigación sugieren cierto escepticismo sobre la viabilidad de la democracia en los países con bajo nivel de capital humano. Y coincide con el punto de vista Lipset-Przeworski-Barro: los países que viven bajo

dictadura, que para salir de la pobreza acumulan capital humano y físico, y una vez que se hacen ricos, son cada vez más propensos a mejorar sus instituciones.

Sin embargo, Dollar y Kraay (2002 b), encontraron que varios determinantes del crecimiento, como Estado de derecho, apertura al comercio internacional y mercados financieros desarrollados, tienen poco efecto sobre la proporción del ingreso que se acumula en el quintil inferior, que corresponde al segmento más pobre en la sociedad. Por otro lado, existe poca evidencia que las instituciones democráticas o un alto grado de gasto público en servicios sociales afecten los ingresos de los pobres. Las únicas excepciones, son algunas débiles evidencias con relación al tamaño del gobierno y la estabilización de la inflación, puede beneficiar a los pobres al aumentar la proporción de rentas de la parte inferior quintil. En resumen, la evidencia empírica no sugiere que el crecimiento económico y las políticas e instituciones, beneficien a los más pobres en la sociedad.

### **El capital social**

Para Woolcock y Narayan (2000), el concepto de capital social, se relaciona con las cosas más importantes en la vida cotidiana de la gente: la buena voluntad, el compañerismo, la simpatía y el intercambio social entre las personas y familias que conforman una unidad social. Si un individuo viene en contacto con sus vecinos, acumulará un capital social, que puede satisfacer inmediatamente sus necesidades sociales y que puede tener una potencialidad social, suficiente para la mejora sustancial de las condiciones de vida de toda la comunidad. Resultados de estudios en el campo del capital social, han demostrado que elementos como la "confianza generalizada", "estado de derecho", "libertades civiles" y "calidad burocrática" se asocian positivamente con el crecimiento. Por lo que, la sinergia entre la acción del gobierno y el ciudadano se basa en la complementariedad y el arraigo. La complementariedad se refiere a las relaciones de apoyo mutuo entre los actores públicos y privados, y es ejemplificado en los marcos de las reglas y leyes que protegen los derechos a asociarse, o más humildes medidas tales como la provisión de transporte por el Estado para facilitar el intercambio entre la comunidad asociaciones.

Por lo que, las relaciones sociales son clave en la movilización de otros recursos que fomenten el crecimiento. El capital social no existe en un vacío político, que la naturaleza y el alcance de las interacciones entre las comunidades



e instituciones es la clave para la comprensión de las perspectivas de desarrollo en una sociedad dada. El ejemplo más importante de capital social en el trabajo, en ausencia de formales mecanismos de seguros e instrumentos financieros, es el uso de las conexiones sociales de los pobres, como significa que el principal de protección contra el riesgo y la vulnerabilidad. Para Knack y Keefer (1995) países con pobres instituciones y con bajo capital social, no son atractivas para la inversión, a pesar de la posibilidad de alta rentabilidad; mientras que los países de alto de capital social, que disponen de buenas instituciones, van atraer inversiones a pesar de los rendimientos decrecientes.

### **La cultura y su efecto en el desarrollo económico**

Otro tema importante a considerar, es la cultura y su efecto en el desarrollo económico, Tabellini (2006), estudia las regiones europeas basado en dos variables históricas: la tasa de alfabetización al final del siglo XIX y las instituciones políticas. La historia política y social de Europa ofrece una rica fuente de variación en estas dos variables a nivel regional. El componente exógeno de la cultura ligada a la historia, está fuertemente correlacionado con el desarrollo económico regional actual. La principal contribución de este trabajo, es que el componente de la cultura, es un factor determinante del desempeño económico regional.

Dos conjuntos de rasgos culturales parecen ser favorables para el desarrollo económico. El primer rasgo se asemeja a lo que estudios anteriores han llamado "capital social" y el segundo rasgo puede interpretarse como confianza en el individuo. Estos rasgos culturales se correlacionan fuertemente no sólo con el desarrollo económico de las regiones europeas, pero también con el desarrollo económico y resultados institucionales en una muestra amplia de países. Asimismo, no hay ninguna primacía de instituciones formales sobre la cultura. Por el contrario, ambas son capaces de interactuar e influir en el funcionamiento de las instituciones del mundo real e influir en los incentivos y en los agentes económicos y políticos.

Estos resultados indican, que la baja productividad de mano de obra de regiones económicamente atrasadas no desaparecerá pronto. Y sugiere que el ingreso, las transferencias y las inversiones públicas no son una solución, porque no abordan la fuente del problema. En cambio, las regiones económica y culturalmente pobres tienen posibilidades de beneficiarse de las inversiones en

educación, para facilitar la aparición de emprendedores locales y de descentralización de los poderes administrativos y políticos, para estimular la acumulación de capital social.

El desempleo, la baja productividad, el reducido tamaño de muchas empresas, la insuficiente calidad institucional y la elevada desigualdad, son los principales problemas para lograr un desarrollo sostenido y socialmente inclusivo. En este sentido, existe un gran consenso sobre la importancia de la educación y las instituciones para el desarrollo económico y social de un país, ya que, el capital humano afecta favorablemente la remuneración y los empleos de los trabajadores, como también la productividad, e incentiva la acumulación de capital físico y tecnológico, y la innovación. Para lo cual, es menester que la sociedad esté plenamente convencida de que la educación es un componente importante para lograr el bienestar individual y colectivo. Para los jóvenes que la educación constituye la mejor inversión de futuro y la principal herramienta para afrontar la globalización y la transformación tecnológica en la que se encuentra inmerso el mundo. Mientras que, en el plano colectivo la educación es la palanca más eficaz para avanzar en igualdad de oportunidades, movilidad social y bienestar.

## **Conclusiones**

En el desarrollo del presente trabajo, se han expuesto los planteamientos principales del neo institucionalismo económico como: las instituciones son las determinantes de la vida económica y política de las naciones, la importancia de un eficaz sistema jurídico, garante de los derechos de propiedad de los agentes económicos que intervienen en el proceso económico, que deriven en una economía eficiente, con bajos costos de transacción. Asimismo, como los ejercicios econométricos realizados en las investigaciones examinadas, dan una mayor consistencia a los hallazgos encontrados, que en su mayoría muestran como el funcionamiento adecuado de las instituciones provoca que el mercado funcione eficientemente, y se convierta en un determinante del crecimiento económico.

Las herramientas institucionales permiten realizar el análisis bajo otra mirada, por lo que, es importante analizar la problemática de las regiones de México, de donde se desprenden múltiples líneas de investigación con el enfoque que nos proporciona esta corriente del pensamiento económico, para indagar si

los factores geográficos o el libre comercio, o es la calidad de las instituciones lo que determina el desarrollo económico; verificar la influencia que tienen la estabilidad política, la democracia, el capital social y la cultura en el crecimiento económico, aspectos relacionados con las instituciones formales e informales; también, como la corrupción inhibe las inversiones tanto domésticas como externas; o, como las élites dominantes diseñan la arquitectura de las instituciones económicas y políticas, las cuales no obedecen a las necesidades de la sociedad, sino a quienes ostentan el poder político en un momento determinado. Asimismo, verificar si las instituciones jurídicas impactan en el crecimiento económico, o si se puede crecer con la prevalencia de instituciones informales, entre otros temas.

### **Bibliografía**

- Acemoglu, D. Johnson, S. y Robinson, J. (2001). Reversal of Fortune: Geography and Institutions in the Making of the Modern World Income Distribution. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH Working Paper 8460
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson J.(2002). The rise of europe: atlantic trade, institutional change and economic growth. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH Working Paper 9378
- Acemoglu, D., Johnson, S. y Robinson J.(2004). Institutions as the fundamental cause of long-run growth. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH Working Paper 10481
- Acemoglu, D. y Johnson, S.(2013). *Por qué fracasan los países*. Editorial CRÍTICA. México.
- Alesina, A., Ozler, S. Roubini, N. y Swagel, P. (1992). Political instability and economic growth. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper No. 4173
- Allena, F., Qianb, J. y Qianb, M. (2005). Law, finance, and economic growth in China. *Journal of Financial Economics* 77 pp. 57–116
- Banerjee, A. (2002). History, Institutions and Economic Performance: The Legacy of Colonial Land Tenure Systems in India. Department of Economics MIT
- Borensztein, E., Gregorio, J. y Lee, J. (1998). How does foreign direct investment affect economic growth? *Journal of International Economics* 115–135

- Cezar, R. y Escobar, O. (2015). Institutional Distance and Foreign Direct Investment. *Review of World Economics*. Volume 151, Issue 4, pp 713-733
- Coase, R. (1937). The Nature of the Firm *Economica*. *New Series*, Vol. 4, No. 16. pp. 386-405
- Chinn, M. y Ito, H.(2005). What matters for financial development? capital controls, institutions, and interactions. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper 11370
- Dabat, A., Hernández, J. y Vega, C. (2015). Capitalismo actual, crisis y cambio geopolítico global. *Revista Economía UNAM* vol, 12, num. 36
- Dollar, D. y Kraay, A.(2002 a). Institutions, Trade and Growth. Forthcoming, Carnegie-Rochester. Conference Series on Public Policy. The World Bank
- Dollar, D. y Kraay, A.(2002 b). Growth Is Good for the Poor. Forthcoming: *Journal of Economic Growth*
- Easterly, W. y Levine, R.(2002). Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper No. 9106
- Engerman, S. y Sokoloff, K. (2002). Factor endowments, inequality, and paths of development among new world economies. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper No. 9259
- Glaeser, E., La Porta, R., Lopez-de-Silanes, F. y Shleifer, A.(2004). Do institutions cause growth? NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper 10568
- Hodgson, G. y Jiang, S.(2008). La economía de la corrupción y la corrupción de la economía: una perspectiva institucionalista. *Revista de Economía Institucional* v.10 n.18 Bogotá ene./jun.
- JinWei, S. (2000). How taxing is corruption on international investors?. *The Review of Economics and Statistics*. VOL. LXXXII february 2000 number 1
- Knack, S. y Keefer, P.(1995). Institutions and Economic Performance: Cross-Country Tests Using Alternative Institutional Indicators. World Bank
- Loayza, N. (1997). The economics of the informal sector. A Simple Model and Some empirical evidence from Latin America. The World Bank Policy Research Department Macroeconomics and Growth Division

- Mauro, P. (1995). Corruption and Growth. Source: The Quarterly Journal of Economics, Vol. 110
- Mehlum, H., Moene, K. y Torvik, R. (2006). Institutions and the resource curse. The Economic Journal, 116 (January), 1–20. Royal Economic Society.
- North, D. (1989). Institutions and economic growth: A historical introduction, World Development 17:9, 1319-1332.
- North, D. (1990). Institutions, Institutional Change and Economic Performance. Cambridge: Cambridge University Press.
- Rodrik, D. (2000). Institutions for high-quality growth: what they are and how to acquire them. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper 7540
- Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2002). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. NATIONAL BUREAU OF ECONOMIC RESEARCH. Working Paper 9305
- Salama, P. y Jacques, V. (1995). Corrupción y pobreza. *Espiral*, vol. II, núm. 4, septiembre-diciembre, pp. 45-67 Universidad de Guadalajara.
- Stiglitz, J. (2000). Capital Market Liberalization, Economic Growth, and Instability. World Development. Elsevier. Volume 28, Issue 6, Pages 1075–1086
- Tabellini, G. (2006). Culture and institutions: economic development in the regions of Europe. (IGIER, Bocconi University)
- Williamson O. (1983) Credible Commitments: Using Hostages to Support Exchange. *The American Economic Review*, Vol. 73, No. 4 (Sep., 1983), pp. 519-540
- Woolcock, M. y Narayan, D. (1999). Social Capital: Implications for Development Theory, Research, and Policy. the World Bank