

Instituciones y cambio económico

El caso de Baja California

Martín Ramírez Urquidí*

Ana Bárbara Mungaray Moctezuma**

RESUMEN

El presente trabajo analiza los cambios económicos, algunas transformaciones institucionales y la evolución de algunos indicadores de bienestar a partir de la alternancia política en el estado de Baja California. El estudio utiliza el enfoque institucional bajo la hipótesis de que la alternancia política y las transformaciones institucionales que le siguieron han sido insuficientes para generar cambios estructurales en los patrones de crecimiento y desarrollo. A través de la estimación y análisis de las funciones de valor agregado y la construcción y estudio de indicadores de cambio institucional y de bienestar social, la investigación encuentra evidencia que favorece la hipótesis de trabajo y pone de manifiesto importantes implicaciones en el ámbito federal, donde la alternancia política a partir de 2000 da una nueva cara a la política nacional, que podría analizarse a la luz de la experiencia bajacaliforniana.

Palabras clave: 1. instituciones, 2. democracia, 3. alternancia, 4. desarrollo, 5. cambio económico.

ABSTRACT

This work analyzes economic changes, some institutional transformations, and advancements in certain indicators of social well-being following the political alternation in the Mexican state of Baja California. The study uses an institutional approach, under the supposition that the political alternation and the institutional transformations that followed it were insufficient to generate structural changes in growth and development patterns. By evaluating and analyzing value-added functions and constructing and studying indicators of institutional change and social well-being, the research found evidence that supports the working hypothesis and reveals important implications for the federal level, where the political alternation after 2000 puts a new stamp on national politics, which could be analyzed in light of the Baja California experience.

Keywords: 1. institutions, 2. democracy, 3. political alternation, 4. development, 5. economic change.

*Profesor de la Facultad de Economía de la Universidad Autónoma de Baja California. Direcciones electrónicas: martinramirez@uabc.mx y martin.ramirez@cgu.edu.

**Estudiante del doctorado en Claremont Graduate University. Dirección electrónica: ana.mungaray@cgu.edu.

Fecha de recepción: 25 de marzo de 2003.

Fecha de aceptación: 9 de julio de 2003.

INTRODUCCIÓN¹

Este trabajo presenta un estudio sobre los efectos socioeconómicos procedentes de cambios políticos en una sociedad, a partir del análisis de la experiencia de alternancia política en Baja California, que en 1989 se convirtió en el primer estado de la república en experimentar esta situación y es punto de partida de fenómenos similares en todo el país. La presente investigación utiliza el enfoque institucional bajo la hipótesis de que la alternancia política en el estado y las transformaciones institucionales que le siguieron han sido insuficientes para generar cambios significativos en los patrones de crecimiento y desarrollo. Se estiman funciones de valor agregado a través de la técnica de efectos fijos del método de panel de datos y se realizan pruebas Wald de coeficientes. Adicionalmente, se construyen y se analizan indicadores institucionales y de bienestar social. El trabajo concluye que la alternancia política no ha venido acompañada de transformaciones de la estructura económica ni de las tendencias de bienestar social, por lo que considera necesarias transformaciones institucionales más profundas que mejoren la calidad de las políticas públicas y la forma de asignar los recursos públicos para generar un mayor impacto social. Además se considera que la alternancia política y las nuevas formas del ejercicio de la administración pública, las nuevas relaciones del gobierno con los diferentes grupos de la sociedad y los programas económicos y sociales que de ella se han originado han sido insuficientes para generar cambios económicos relevantes.

INSTITUCIONES, DEMOCRACIA Y DESARROLLO

La literatura económica ha sostenido tradicionalmente la idea de que las instituciones no son relevantes en el comportamiento de los individuos y que podrían ser excluidas del análisis económico. Asimismo ha planteado que los factores más importantes en el intercambio económico son la información sobre los precios y el libre mercado, pues éstos permiten el aprovechamiento de oportunidades del mercado y la toma de decisiones óptimas, conducentes, en conjunto, al bienestar general. En contraste, el institucionalismo económico ha insistido en la idea de que las instituciones —es decir, la base de leyes

¹Los autores agradecen la beca de Conacyt para realizar estudios de doctorado en Claremont Graduate University y a los dictaminadores anónimos por sus valiosos comentarios.

formales e informales en una sociedad— estructuran el comportamiento económico de los agentes sociales y, por lo tanto, son importantes en el análisis del sistema económico (Hodgson, 2000).

North (1991 y 1992) define las instituciones como restricciones humanas que estructuran las interacciones políticas, económicas y sociales, y que consisten en reglas formales e informales. Por su parte, Williamson (1995) las define como las reglas políticas, sociales y legales que establecen las bases para la producción, el intercambio y la distribución. Estas reglas pueden ser formales e informales. Las instituciones formales son aquellas que están legalmente constituidas, escritas y difundidas, tales como las leyes, reglamentos, contratos, patentes, derechos de propiedad, los programas institucionales de apoyo sectorial, el federalismo y las propias constituciones nacionales. Por su parte, las instituciones informales son aquellas que, a pesar de no estar escritas, ejercen una gran influencia sobre el comportamiento del individuo. Éstas pueden ser costumbres, tabúes, códigos de conducta, tradiciones, confianza, corrupción, impunidad, entre otras (North, 1990). Williamson añade que las instituciones pueden ser *de jure* o *de facto* (1994). Las primeras son aquellas formalmente establecidas como la *Constitución* o los derechos de propiedad y el federalismo, que emanan de ella. Éstas son *de jure* porque han sido escritas y aprobadas por el legislativo. Por su parte, las instituciones *de facto* son aquellas que, sin estar formalmente constituidas o ser *de jure*, son acatadas por la sociedad y ejercen una fuerte influencia sobre su comportamiento. Así, las instituciones formalmente constituidas, aunque *de jure*, pueden no serlo *de facto* en el sentido de que no se cumplen. Éste es el caso del federalismo *de jure* enmarcado en las constituciones de algunos países que en realidad —o *de facto*— ejercen un profundo centralismo.

Las definiciones anteriores llevan al concepto de arreglo institucional, que tiene importantes consecuencias sobre el comportamiento de los individuos y se define como aquel arreglo entre los agentes sociales, el cual gobierna las formas en que éstos pueden cooperar y competir (Williamson, 1995). De esta forma, los contratos formal o informalmente establecidos son arreglos institucionales que establecen los lineamientos de la relación entre los agentes sociales involucrados, por lo que les proveen incentivos para actuar de una u otra manera.

Al propiciar incentivos o imponer restricciones al comportamiento individual y de grupo, las instituciones tienen la capacidad de estabilizar y hacer más

predecible el comportamiento social al regular y armonizar las diferencias individuales en torno a la dotación de factores, conocimiento, experiencias, fortalezas, debilidades, deseos, preferencias y necesidades (Sjostrand, 1993). Cuando las instituciones son favorables, tienen la capacidad de dar certidumbre y confianza a los individuos en sus intercambios. Quizá, la función más provocativa de las instituciones es determinar la estructura de regulaciones que estimulan la actividad económica al impulsar la cooperación y la división del trabajo a través de esquemas diversos de organización, de interacciones más armónicas entre los agentes, especialmente en los procesos de competencia, y de hacer transparentes y más seguras las transacciones de compraventa, inversión, ahorro y aquellas que buscan aprovechar los beneficios de la creatividad e inventiva.

La corriente institucionalista considera que el mercado es una institución compleja, resultado de arreglos económicos, sociales e institucionales a los que llegan los individuos, arreglos que operan simultáneamente en la sociedad, la política y la economía. De acuerdo con esta idea, los mercados tienden a ser imperfectos y, por tanto, no neutrales en términos distributivos. Ello ha llevado a los institucionalistas a reconocer que la economía no se reduce a precios y cantidades, y que además del estudio de la racionalidad individual es igualmente relevante el análisis de los grupos, fuerzas políticas, coaliciones sociales y sus interacciones, pues repercuten en el comportamiento individual (Ayala, 2000a) y en la determinación de los ganadores y perdedores en una sociedad.

La eficacia de las instituciones depende de la calidad de los incentivos que éstas provean para que los individuos se involucren en procesos de ahorro, inversión, innovación y de acción colectiva, entre otros procesos con efectos virtuosos sobre la dinámica económica. Williamson (1994) sostiene que el éxito alcanzado por las economías del sureste asiático no puede ser atribuido a las políticas neoclásicas de liberalización de mercados, de estabilización macroeconómica y de no intervención estatal, sino a la calidad de las políticas públicas y de las instituciones creadas para incentivar el intercambio.

Tres enfoques institucionales merecen atención. El enfoque de los derechos de propiedad —que destaca la imposibilidad del sistema económico de la empresa privada de funcionar sin las instituciones que definen y protegen estos derechos— tiene capacidad para explicar el éxito alcanzado por economías como la estadounidense. En la misma línea, North (1991 y 1992) sostiene que las relaciones contractuales entre los diferentes agentes y las estructuras de gobierno que enmarcan esas relaciones determinan los incentivos para que

los agentes se involucren en diversas transacciones con impactos determinantes en la actividad económica. Ambas visiones reconocen que el desarrollo económico está inversamente asociado con el costo que el ambiente institucional impone a las transacciones, pues éste trae implicaciones de asignación y distribución de los recursos (Coase, 1960). En general, aquellos países que han enfrentado con más éxito el problema de la protección de los derechos de propiedad son los que han alcanzado mayores niveles de prosperidad. Por lo tanto, las instituciones explican el éxito o el fracaso y el crecimiento o el estancamiento de cualquier sistema económico (Ayala, 2000b).

En una línea alternativa, Boyer y Saillard (2002) ofrecen una metodología específica para el análisis de las instituciones, la cual se enmarca dentro de la teoría de la regulación de la escuela de París. De acuerdo con esta teoría, el análisis económico debe estar contextualizado históricamente y tener un enfoque materialista y no determinista (Boyer y Saillard, 2002). La noción central de la teoría de la regulación es el régimen de acumulación; es decir, el conjunto de las relaciones sociales que se ocupan de la producción y reproducción de la sociedad. La teoría de la regulación ofrece opciones metodológicas debido a que es histórica, materialista y dialéctica. No defiende un equilibrio general y no acepta que existe una “mano invisible” en el mercado, pero considera que las relaciones sociales son las que determinan los modos y fuerzas productivos, por lo que se aparta del marxismo ortodoxo (Boyer, 1986).

Las instituciones relevantes para el análisis que propone la escuela de la regulación son: 1) Las relaciones institucionales que tienen que ver con la moneda; es decir, la política monetaria, el papel que ésta juega dentro de la economía, el rol de moneda y el nivel de incidencia del sector financiero; 2) la relación salarial, que implica la relación específica existente entre empresarios y empleados, además de la forma de fijar el nivel de salarios; 3) La competencia y funcionamiento de los mercados; es decir, cómo se desarrolla el ámbito de intercambio comercial; 4) el papel que juega el Estado dentro de la economía y el ámbito político; y, por último, 5) el modo de relación de los mercados locales con la economía internacional (Boyer, 1986).

La teoría de la regulación señala que el comportamiento histórico es más o menos abierto, contingente, y que son, en última instancia, las relaciones sociales las que influyen sobre la evolución de una economía y de la sociedad. No existe una lógica inherente de las fuerzas productivas. Puede haber intención, pero los resultados no son predecibles.

De los marcos institucionales que han dirigido los destinos de los Estados a lo largo de la historia, la democracia constitucionalmente establecida es la institución que ha resguardado más eficazmente los derechos de propiedad y ha propiciado mayores niveles de prosperidad. Prueba de ello es el desarrollo alcanzado por los países occidentales y la creciente transición hacia regímenes democráticos que se ha venido dando en los países de Europa del este y algunos de África en las últimas décadas (Geddes, 2000).

Un régimen democrático implica la existencia de un marco institucional que permite la competencia entre puntos de vista e intereses en conflicto y la participación de amplios sectores de la sociedad en la toma de decisiones políticas (Przeworski, *et al.*, 2000). Para considerar un régimen como democrático se requiere que quienes gobiernan hayan sido seleccionados por medio de elecciones populares, hayan competido con al menos otro partido político y que los perdedores en una elección tengan oportunidad de convertirse en ganadores en una elección futura (Przeworski, *et al.*, 2000). Estos elementos garantizan un ambiente de competencia entre diversos grupos asociados en partidos políticos, situación que desemboca en gobiernos más favorables para el desarrollo.

El enfoque institucionalista reconoce que la democracia disminuye los costos de transacción que se derivan de las operaciones políticas, ya que la existencia de arreglos institucionales formales limita la capacidad de los tomadores de decisiones para generar negocios de esas transacciones, pues su comportamiento, al igual que el del resto de los miembros de la sociedad, está motivado por intereses personales y de grupo (Denzau, 1986). Sin embargo, contrapeso a esos intereses es el ejercido por un sistema de elección popular que estructura incentivos para que el político cumpla con al menos mínima parte de los compromisos de su campaña, pues de lo contrario su reputación individual y su partido se verán afectados en su intento por permanecer en el poder (Przeworski *et al.*, 2000).

De acuerdo con Sen (1999), otra razón importante para considerar la democracia como una institución facilitadora del desarrollo es la existencia de extensas interconexiones entre las libertades políticas y el entendimiento y satisfacción de las necesidades económicas de la sociedad.

Las democracias presentan niveles de madurez diferentes, dependiendo de la forma en la que los arreglos institucionales han sido concebidos, y éstos, a su vez, determinan el tamaño de los impactos de las democracias sobre los

indicadores de crecimiento económico y los niveles de desarrollo de una sociedad. En este sentido, avances en los niveles de competencia política en una sociedad pueden asociarse con arreglos y desarrollos institucionales más favorables que faciliten las transacciones económicas y con ello permitan elevar los niveles de prosperidad económica en una sociedad. Concretamente, se habla de instituciones como las siguientes: las diversas políticas públicas enmarcadas en los planes de desarrollo de los diferentes gobiernos federales, locales y municipales, así como las reglas que rigen sus interacciones con diversos programas específicos para diferentes grupos sociales y actividades económicas; los mecanismos que regulan tanto la función interna de los distintos grupos sociales como sus interacciones con las diversas organizaciones públicas y privadas; además de las regulaciones provenientes de la federación, sobre todo aquéllas enmarcadas en la *Constitución* nacional, las cuales tienen gran relevancia pues determinan la estructura de incentivos para la actuación de los gobiernos estatales así como su capacidad de orientar sus economías con mayor cantidad de información y conocimiento.

METODOLOGÍA

Para lograr el objetivo de este trabajo se desarrollan dos análisis: el de la estructura económica se realiza a partir de la estimación de funciones de valor agregado y en él se examinan las tendencias del cambio institucional en la entidad; y el análisis del bienestar se hace a partir del estudio de algunos indicadores determinantes del bienestar social.

Análisis económico

El estudio abarca los períodos 1985-1988 y 1993-1998, correspondientes a las administraciones públicas de diferentes partidos. La información utilizada proviene de los censos económicos de Baja California de los años 1985, 1988, 1993 y 1995. Dado el reducido tamaño de las series de tiempo, se ha utilizado el enfoque de efectos fijos del método de panel de datos, que permite aprovechar la información de cada uno de los sectores y subsectores que forman la estructura económica de Baja California durante los cuatro períodos, y se han estimado los efectos fijos y sobre los coeficientes tanto de los distintos secto-

res considerados individualmente como de los períodos específicos que este trabajo asocia con las diferentes administraciones públicas.

La función utilizada es Cobb Douglas, regularmente empleada para representar procesos productivos, y es como la que se ilustra a continuación:

$$1) Q = \alpha K^{\beta_1} L^{\beta_2},$$

donde α es el parámetro de eficiencia que captura la parte de la producción que no es atribuida al capital (K) ni al trabajo (L), sino al progreso tecnológico. Los parámetros β_1 y β_2 son las elasticidades de Q ante cambios en K y L , que además pueden representar la participación de los distintos factores en el proceso productivo y, por tanto, sus productividades marginales. La suma de β_1 y β_2 representaría el grado de homogeneidad de la función de producción equivalente a la clase de rendimientos. Para efectos de este trabajo, la función CD de la ecuación 1 se transforma en la ecuación 2, cuya especificación trata de explicar el valor agregado de la economía bajacaliforniana:

$$2) Y_{it} = \alpha (K_{it})^{\beta_1} (L_{it})^{\beta_2},$$

donde Y , K y L , junto con sus subíndices it , son, respectivamente, el valor agregado bruto constante, el valor de los activos fijos netos y el número de empleados del sector, o bien las remuneraciones totales al trabajo del subsector i en el período t . Las remuneraciones totales no son más que el número de trabajadores multiplicado por el salario. El subíndice i incluye los valores correspondientes a cada sector y subsector i . La información disponible para estos rubros es la proveniente de los sectores y subsectores 2, 31, 32, 33, 34, 35, 36, 37, 38 y 39, 4, 5, 6, 8 y 9, correspondientes a los cuatro años censales de 1985, 1988, 1993 y 1998.

Es posible estimar los parámetros β_1 y β_2 para las combinaciones de datos it a través del método de mínimos cuadrados ordinarios, utilizando la ecuación 3:

$$3) \ln Y_{it} = \alpha + \beta_1 \ln(K_{it}) + \beta_2 \ln(L_{it})$$

La ecuación 3 puede arreglarse para incluir los efectos fijos provenientes de los distintos sectores i y aquellos efectos que corresponden específicamente a los períodos de tiempo t , asociados con las administraciones públicas de distintos partidos en el poder. Así, la ecuación 3 se transforma en:

$$4) Ln Y_{it} = \alpha_1 D_i' + \alpha_2 D_t + \beta_1 \ln(K_{it}) + \beta_2 \ln(L_{it}),$$

donde $D_i' = (d2, d3, d4, d5, d6, d89)$ es una matriz que agrupa vectores de variables binarias, cada uno de los cuales representa los sectores de actividad del 2 al 9. La variable *dummy* $d89$ indica que los sectores 8 y 9 fueron agrupados en la misma variable binaria. La matriz $D_t = (td_1, td_2)$ contiene vectores de variables *dummy* para efectos temporales correspondientes a los períodos de gobierno de ambos partidos, para los cuales se cuenta con información de 1985-1988 y 1993-1998, respectivamente. Los vectores α_1 y α_2 agrupan parámetros asociados a los efectos fijos del subsector de actividad y del período de gobierno, respectivamente. Estos vectores son relevantes, pues permiten la realización de pruebas de hipótesis sobre la significancia estadística de ambos efectos sobre la estructura económica del estado. Para este trabajo, el primer grupo de pruebas se orientan a determinar la significancia estadística de los efectos fijos temporales representados por el grupo de parámetros en α_2 asociados a los períodos de gobierno de los dos partidos. Se aplica la prueba F de restricción, con base en la hipótesis nula de que los efectos fijos temporales (es decir, los parámetros $\alpha_{2,1}$ y $\alpha_{2,2}$) son iguales. La fórmula es la siguiente:

$$F(n-1, nT-n-k) = [(R^2n - R^2r) / (n-1)] / [(1 - R^2n) / (nT-n-k)]$$

En esta fórmula, n representa el número de columnas de D_i , y T se refiere al número de columnas en D_t . Los indicadores R^2n y R^2r son los coeficientes de correlación de los modelos no restringido y restringido, respectivamente. Para esta prueba, el modelo no restringido es la ecuación 4 y el modelo restringido incluye sólo los efectos individuales para aislar el efecto temporal, como se muestra en la ecuación 5:

$$5) Ln Y_{it} = \alpha + \alpha_1 D_i + \beta_1 \ln(K_{it}) + \beta_2 \ln(L_{it})$$

Con esto se pretende conocer la relevancia de los efectos temporales y así evaluar diferencias económicas entre períodos. Este procedimiento permite determinar si los efectos sobre la función son similares en los períodos en estudio o si estos efectos varían de un período a otro, como resultado presumible de distintos ambientes político-económicos. En otras palabras, se pretende determinar si a través del tiempo existen desplazamientos de la función

de producción agregada que pudieran interpretarse como cambios en el valor de la productividad total de los factores. La aceptación de la hipótesis nula significa que los modelos restringidos y no restringidos son similares, lo que sería indicativo de que los efectos temporales son equivalentes, y de la no existencia de cambio en la productividad total de los factores. Además se realizan pruebas Wald sobre el mismo grupo de parámetros para corroborar lo reportado por la prueba F de efectos fijos y, adicionalmente, probar su significancia estadística conjunta. Estas pruebas se llevan a cabo basadas en la hipótesis nula de que los parámetros $\alpha_{2,1}$ y $\alpha_{2,2}$, pertenecientes a α_2 —que miden efectos fijos temporales de los períodos 1985-1988 y 1993-1998—, son iguales, y además, de que estos efectos son iguales a 0. Este primer grupo de pruebas determina la existencia de diferentes interceptos en la función para los dos períodos de análisis.

Un segundo grupo de pruebas se realiza sobre los parámetros β_1 y β_2 , asociados a los factores capital y trabajo, respectivamente. Estas comprobaciones se realizan para detectar, de un período al otro, posibles cambios en el peso específico de cada factor dentro de la estructura económica del estado. En primer lugar, se aplica una prueba Wald a estos coeficientes bajo la hipótesis nula de que la suma de ambos es igual a 1. Esto equivale a una prueba de rendimientos constantes a escala en la función de producción agregada, que se representa con la ecuación 4. Una vez establecido el tipo de rendimientos para todo el período de análisis, se realiza una partición de la ecuación original 3 para evaluar la existencia de cambio estructural en las elasticidades β_1 y β_2 de un período a otro. Los cambios en estas elasticidades sugieren que se han modificado las productividades marginales y la proporción de la producción atribuida a cada factor. La evidencia, en este sentido, bajo el supuesto competitivo de retribución de factores, significa que las remuneraciones han variado a lo largo del tiempo. El modelo se representa en forma matricial como sigue:

$$6) L_n Y_{it} = \begin{vmatrix} i_1 & 0 & \ln(K_{i_1}) & \ln(L_{i_1}) & 0 & 0 \\ 0 & i_2 & 0 & 0 & \ln(K_{i_2}) & \ln(L_{i_2}) \end{vmatrix} \begin{vmatrix} \alpha_{21} \\ \alpha_{22} \\ \beta_{11} \\ \beta_{21} \\ \beta_{12} \\ \beta_{22} \end{vmatrix}$$

En el modelo 6, i_1 e i_2 son vectores de unos y 0 es un vector de ceros. La matriz de dimensión 2×6 y el vector vertical separan las observaciones y los parámetros por período de análisis. Los vectores $[i_1 \ 0]$ y $[0 \ i_2]$ representan variables binarias para el período 1985-1988 y 1993-1998, equivalentes a las variables binarias temporales td_1 y td_2 , pertenecientes a D_t en la ecuación 4. Los vectores $[\ln(K_{i_1}) \ 0]$ y $[\ln(L_{i_1}) \ 0]$ agrupan las observaciones de capital y trabajo correspondientes al primer período de análisis, mientras que los vectores $[0 \ \ln(K_{i_2})]$ y $[0 \ \ln(L_{i_2})]$ representan aquéllas del segundo período. Los pares de parámetros β_{11} , β_{21} y β_{12} y β_{22} corresponden a las elasticidades asociadas a los factores capital y trabajo para los períodos 1985-1988 y 1993-1998, respectivamente. Resolviendo el modelo en la ecuación 6, podemos llegar a la ecuación 7 para su estimación:

$$7) \quad \ln Y_{it} = \alpha_{2,1} td_1 + \alpha_{2,2} td_2 + \beta_{11} \ln(K_{i_1}) + \beta_{21} \ln(L_{i_1}) + \beta_{12} \ln(K_{i_2}) + \beta_{22} \ln(L_{i_2})$$

La estimación de la ecuación 7 permite realizar pruebas Wald bajo diversas hipótesis en torno a los parámetros β_{11} , β_{21} , β_{12} y β_{22} . La comparación de los rendimientos de cada período con respecto al agregado y entre períodos, requiere probar las hipótesis de que $\beta_{11} + \beta_{21}$ y $\beta_{12} + \beta_{22}$ son iguales a la unidad. Este procedimiento podría determinar los niveles agregados de eficiencia asociados a cada período. Adicionalmente, para evaluar la evolución de las remuneraciones factoriales se realizan pruebas sobre los parámetros que representan las elasticidades de cada factor en cada período de estudio.

Análisis institucional

El análisis sobre el cambio institucional está orientado por la perspectiva de las cinco formas institucionales de la teoría de la regulación. En este marco, se analizan algunas de las instituciones formales determinantes del comportamiento económico, como son: las reguladoras del mercado de trabajo, de las relaciones fiscales y financieras del estado, de la eficiencia de éste, y las reguladoras del comercio internacional y su impacto económico.

Dentro de las instituciones del mercado de trabajo se examina en particular la eficiencia de las instituciones que regulan las relaciones salariales y la protección social, que además podrían dar idea de las nuevas relaciones del go-

bierno con los grupos sociales a partir de la alternancia. El período de análisis es el que va de 1980 a 2000 y los indicadores se analizan en subperíodos de 10 años, con la finalidad de ilustrar *periodos* similares antes y después de la alternancia política en Baja California.

En primer lugar, se obtuvo la tasa de crecimiento de los conflictos laborales ($TcCL$), donde la variable CL representa la totalidad de los conflictos laborales —personales y colectivos— en el estado.

$$8) TcCL_t = \frac{(CL_{t+1} - CL_t)}{CL_t} (100)$$

De la misma forma se obtuvo la tasa de crecimiento porcentual de los conflictos laborales solucionados ($TcCLS$), donde CLS representa el total de conflictos laborales solucionados de acuerdo con las disposiciones de la *Ley federal del trabajo*.

$$9) TcCLS_t = \frac{(TcCLS_{t+1} - TcCLS_t)}{TcCLS_t} (100)$$

Otro indicador fue la tasa de crecimiento porcentual de las huelgas estalladas ($TcHE$), donde la variable HE representa el número total de huelgas concebidas como “la suspensión temporal del trabajo llevada a cabo por una coalición de trabajadores” (*Ley federal del trabajo*, artículo 440).

$$10) TcHE_t = \frac{(TcHE_{t+1} - TcHE_t)}{TcHE_t} (100)$$

Por último, se obtuvo la tasa de crecimiento porcentual de las huelgas solucionadas ($TcHS$), donde la variable HS representa el total de huelgas solucionadas ya sea por acuerdo entre trabajadores huelguistas y patrones o por la Junta de Conciliación y Arbitraje (*Ley federal del trabajo*, artículo 469).

$$11) TcHS_t = \frac{(TcHS_{t+1} - TcHS_t)}{TcHS_t} (100)$$

En la búsqueda de cambio institucional dentro de las relaciones fiscales y financieras del estado se analizaron las modificaciones, reformas y adiciones al *Convenio de adhesión al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal* entre el estado de Baja California y la federación, así como los cambios a la *Ley de coordinación fiscal del estado de Baja California*. En cuanto a las relaciones internacionales, se examinaron las políticas de apertura y sus efectos sobre la economía bajacaliforniana.

ANÁLISIS DE INDICADORES DE BIENESTAR SOCIAL

El análisis cualitativo para determinar la evolución de los niveles de bienestar se fundamenta en el método de las capacidades básicas de Amartia Sen, quien propone la existencia de un *núcleo irreducible* de necesidades que todo ser humano debe satisfacer para cubrir el mínimo de capacidades para competir en la vida. Estas necesidades van desde la capacidad de acceder a una vivienda digna con agua potable, llevar una vida sana, hasta el hecho de estar suficientemente educado para poder aprovechar las oportunidades que ofrece la vida.

Pensando en esta idea del bienestar, se construyen indicadores referentes a educación, salud y vivienda, que son los principales en el método Sen de capacidades básicas. Debe decirse que estos indicadores, correspondientes a los años 1980, 1990 y 2000, no consideran estratificación con base en el ingreso, pues buscan representar directamente el nivel de bienestar general de la población (Fares y Mancera, 2001). Los períodos comprendidos en esos años son clave pues representan los períodos *anterior* y *posterior* al relevo de partidos políticos en el poder y gran parte de un nuevo régimen. Los datos utilizados fueron recopilados de las estadísticas básicas de Baja California, reportadas por el INEGI.

Salud

El primer grupo de indicadores son los relacionados con el rubro de salud. El primero es el que mide la proporción de la población que cuenta con este servicio en cualquiera de los sistemas de salud, y se determina con base en la fórmula 12:

$$12) PC_t = \frac{D_t}{P_t} (100)$$

donde PC_t , D_t y P_t se refieren, respectivamente, a la proporción de población con cobertura de salud, al total de derechohabientes y al total de la población en el período t . Otros indicadores son los representados en las fórmulas 13, 14 y 15: el número de médicos (m_t), enfermeras (E_t) y camas de hospitales (C_t) por cada 1000 personas.

$$13) m_t = \frac{M_t}{P_t} (1000)$$

$$14) E_t = \frac{ET_t}{P_t} (1000)$$

$$15) C_t = \frac{CT_t}{P_t} (1000)$$

donde M_t , ET_t y CT_t son, respectivamente, el número de médicos, enfermeras y camas de hospital en cada período, además de P_t , que ya se especificó anteriormente. Finalmente, se consideró la tasa de mortalidad infantil construida en relación con el número de defunciones totales (I_t), con base en la fórmula siguiente:

$$16) I_t = \frac{DI_t}{DT_t} (100)$$

donde DI_t representa el número de defunciones de niños en edades de hasta un año, y D_t es el número de defunciones totales en cada período.

Vivienda

El análisis del rubro de vivienda se realizó con los indicadores de hacinamiento (V_t) y el porcentaje de viviendas con acceso a agua potable (H_t), y con base en las fórmulas siguientes:

$$17) V_t = \frac{P_t}{TV_t}$$

$$18) h_t = \frac{Tb_t}{TV_t} (100)$$

donde TV_t es el número total de viviendas y Tb_t se refiere a la cantidad de tomas de agua potable correspondientes a cada período de análisis.

Educación

Por último, el rubro de educación se representa con el indicador del porcentaje de habitantes mayores de 10 años que saben leer y escribir (A_t) y se calcula de acuerdo con la fórmula siguiente:

$$19) A_t = \frac{PA_t}{P_t} (100)$$

donde PA_t es la población total alfabetizada mayor de 10 años y P_t es la población total para cada período.

RESULTADOS

Análisis económico

Los resultados econométricos de las ecuaciones 4 y 7 utilizando tanto el número de trabajadores totales (T) como el valor de las remuneraciones totales (R) como proxy del factor trabajo, se resumen en los cuadros 3 y 4, respectivamente. El modelo 4 es la especificación no restringida para determinar efectos fijos, mientras que el modelo 7 es el modelo partido que considera los coeficientes de ambos factores para los períodos 1985-1988 y 1993-1998. Los resultados estadísticos arrojados por las diversas regresiones son los deseables en términos generales, con bondad de ajuste y parámetros estadísticamente significativos individualmente y en conjunto. Sin embargo, los estadísticos asociados a las regresiones que utilizan la proxy R para el trabajo presentan un mayor nivel de significancia estadística y bondad de ajuste.

La prueba de efectos fijos desarrollada con base en el modelo no restringido en la ecuación 4 y en el modelo restringido en la 5, sugiere la igualdad de

CUADRO 1. Pruebas para los coeficientes utilizando número total de trabajadores

Hipótesis nula (Ho)	Estadísticos (prob.)		Resultado
Prueba de efectos fijos 1) $\alpha_{21}=\alpha_{22}$	Fc=0.08	F(14, 13) 5%=2.55	Se acepta
Pruebas Wald de interceptos 2) $\alpha_{21}=\alpha_{22}=0$ 3) $\alpha_{21}=\alpha_{22}$	F-Est. 8.2 (0.00) 3.7 (0.06)	Chi-Sq. 16 (0.00) 3.7 (0.06)	Se rechaza Se acepta
Pruebas Wald de parámetros 4) $\beta_1+\beta_2=1$ 5) $\beta_{11}+\beta_{21}=1$ 6) $\beta_{12}+\beta_{22}=1$ 7) $\beta_{11}=\beta_{12}$ 8) $\beta_{21}=\beta_{22}$	1.79 (0.11) 0.39 (0.53) 0.64 (0.42) 0.86 (0.35) 0.66 (0.42)	2.79 (0.18) 0.39 (0.53) 0.64 (0.42) 0.86 (0.35) 0.66 (0.42)	Se acepta Se acepta Se acepta Se acepta Se acepta

los efectos temporales tal como indica la prueba de hipótesis 1 de los cuadros 1 y 2. Este resultado es consistente considerando las dos variables 0 del factor trabajo: T y R , así como cuando se utilizan las pruebas Wald 3 de igualdad de efectos temporales. Existen divergencias en la prueba Wald 2 de efectos temporales iguales a 0, que para el modelo con T en el cuadro 1 es rechazada, mientras que para el modelo con R en el cuadro 2 es aceptada. Sin embargo, esta ambigüedad no cambia el resultado referente a la igualdad de los efectos temporales reportado en las pruebas 1 y 3 de los cuadros 1 y 2.

Los resultados de las regresiones para los coeficientes asociados a los factores capital y trabajo para los modelos que utilizan T y R se resumen en los cuadros 3 y 4, respectivamente, en los que se pueden observar los valores de los coeficientes tanto para el período completo 1985-1998, como para sus subperíodos 1985-1988 y 1993-1998. En todos los casos, se acepta la hipótesis de que la suma de los coeficientes es igual a 1, como reportan las pruebas de la 4 a la 6 en los cuadros 1 y 2, lo que es indicativo de homogeneidad lineal en la función estimada. En general, los resultados al utilizar T como en el cuadro 3, indican una mayor intensidad del factor capital, pues la relación

CUADRO 2. Pruebas para los coeficientes utilizando remuneraciones totales

Hipótesis nula (Ho)	Estadísticos (prob.)		Resultado
Prueba de efectos fijos			
1) $\alpha_{21}=\alpha_{22}$	Fc=0.017 F (14, 13) 5%=2.55		Se acepta
Pruebas Wald de interceptos	F-Est.	Chi-Sq.	
2) $\alpha_{21}=\alpha_{22}=0$	1.63 (0.20)	3.27 (0.19)	Se acepta
3) $\alpha_{21}=\alpha_{22}$	0.53 (0.07)	0.53 (0.07)	Se acepta
Pruebas Wald de parámetros			
4) $\beta_1+\beta_2=1$	0.018 (0.89)	0.18 (0.89)	Se acepta
5) $\beta_{11}+\beta_{21}=1$	0.45 (0.50)	0.45 (0.50)	Se acepta
6) $\beta_{12}+\beta_{22}=1$	0.005 (0.94)	0.005 (0.94)	Se acepta
7) $\beta_{11}=\beta_{12}$	3.26 (0.078)	3.26 (0.071)	Se acepta
8) $\beta_{21}=\beta_{22}$	2.89 (0.10)	2.89 (0.09)	Se acepta

(β_1/β_2) es mayor que 1, mientras que aquellos que emplean la proxy R dan un mayor peso al factor trabajo pues esta relación es mayor que 1. Apparentemente, existen diferencias en el tamaño de los coeficientes de un período a otro cuando se utiliza cualquiera de las proxis para el factor trabajo. De hecho, para el modelo con T , el peso del factor capital se reduce y el del trabajo se incrementa, como se ilustra en el cuadro 3. Inversamente a este resultado, el peso del factor capital se incrementa y el del factor trabajador se reduce en el modelo con R . Esto sería indicativo de que, en cualquiera de los casos, la situación de uno de los grupos, ya sea empresarios o trabajadores, se ve perjudicada al pasar de un período a otro.

Sin embargo, este resultado no es definitivo, pues se requiere probarlo estadísticamente. Las pruebas Wald 7 y 8, presentadas en los cuadros 1 y 2 bajo la hipótesis nula de que los coeficientes del capital y del trabajo para los dos períodos son iguales, en ambos casos apoyan esta hipótesis. De esta forma, los resultados econométricos demuestran que no existen diferencias en los coeficientes de un período en comparación con el otro.

CUADRO 3. *Resumen de resultados econométricos utilizando número total de trabajadores*

	F estadístico	R²aj.	β_1	β_2	β_1/β_2	Ho: $\beta_1+\beta_2=1$
Total	120	0.95	0.68 (10.5) ^a [0] ^b	0.43 (6.12) [0]	1.58	Se acepta
1985-1988	75	0.94	0.76 (6.86) [0]	0.31 (1.7) [0.10]	2.45	Se acepta
1993-1998	75	0.94	0.61 (5.17) [0]	0.48 (4.96) [0]	1.27	Se acepta

^aLos datos entre paréntesis se refieren a t-estadístico.

^bLas cifras entre corchetes indican probabilidad.

CUADRO 4. *Resumen de resultados econométricos utilizando remuneraciones totales*

	F estadístico	R²aj.	β_1	β_2	β_1/β_2	Ho: $\beta_1+\beta_2=1$
Total	229	0.97	0.46 (5.62) ^a [0] ^b	0.53 (5.46) [0]	0.86	Se acepta
1985-1988	188	0.97	0.28 (3.30) [0]	0.75 (6.08) [0]	0.37	Se acepta
1993-1998	188	0.97	0.49 (5.53) [0]	0.50 (5.25) [0]	0.98	Se acepta

^aLos datos entre paréntesis se refieren a t-estadístico.

^bLas cifras entre corchetes indican probabilidad.

Análisis institucional

Los resultados del análisis de cambio institucional para el caso de las relaciones salariales se muestran en el cuadro 5. Los datos encontrados sugieren que durante la década de los noventa hubo un incremento importante en la efi-

ciencia de las instituciones que regulan las relaciones de trabajo, en virtud de que la tasa de crecimiento de los conflictos laborales ($TcCL$) aumentó alrededor de 40% de una década a otra, mientras que los conflictos de trabajo solucionados ($TcCLS$) lo hicieron a una tasa de 50%, lo que significa que creció más la capacidad de las instituciones para resolver conflictos laborales que el número total de conflictos. En cuanto a los emplazamientos a huelga, en la misma década, la tasa de crecimiento ($TcEH$) fue de alrededor de 5%, menor a la $TcEH$ de la década anterior. Esto significa que a pesar de que el número de empresas en el estado es mayor por razones obvias vinculadas a la propia dinámica económica, la tendencia a huelga decreció, lo que implica no sólo que las instituciones reguladoras de las relaciones de trabajo fueron más eficientes durante los noventa, sino también que existe un mayor nivel de satisfacción de los grupos trabajadores. Otro indicador que fortalece este resultado es el de la tasa de crecimiento de las huelgas estalladas ($TcHE$), que durante los ochenta creció cerca de 89% y durante los noventa sólo lo hizo en 12%. El único indicador que contrasta con los resultados anteriores es el de la tasa de crecimiento de las huelgas solucionadas ($TcHS$), ya que en la década de los noventa disminuye en 15%. Esto, que pudiera sugerir una reducción de la capacidad de las instituciones para resolver conflictos, podría simplemente reflejar la imposibilidad de las partes para llegar a acuerdos, lo que podría tener poco que ver con las propias instituciones y más con una menor intervención del gobierno en estos conflictos. Sin embargo, este resultado es insuficiente para rechazar la existencia de un ambiente laboral más amigable.

CUADRO 5. *Indicadores del mercado laboral (tasa de crecimiento porcentual)*

Indicadores	1980-1990	1990-2000	1980-2000
Conflictos de trabajo	23.85	66.47	74.46
Conflictos de trabajo solucionados	22.53	50.23	61.44
Emplazamientos a huelga	76.53	71.88	92.46
Huelgas estalladas	88.88	1.81	89.09
Huelgas solucionadas	86.04	-15	70

En Baja California y en el resto del país, las relaciones laborales están reguladas por la *Ley federal del trabajo*. Aunque en términos de las instituciones formales no existe un código laboral propio del estado y durante el período de análisis (1980-2000) no hubo cambios radicales en la citada ley, es posible concluir que existe una mayor eficiencia de las instituciones aun cuando el marco regulatorio siga siendo el mismo.

En lo que se refiere a las instituciones que rigen la relación fiscal y la financiera del estado, se encontró que Baja California forma parte del pacto federal, lo que la incluye en el sistema de coordinación fiscal. Al revisar el *Convenio de adhesión al Sistema Nacional de Coordinación Fiscal* entre el gobierno de Baja California y la Secretaría de Hacienda y Crédito Público, se encontró que, de 1979 a 2000, solamente ha habido siete modificaciones o adiciones a este convenio, las cuales no cambian radicalmente la estructura original del documento. En cuanto a la *Ley de coordinación fiscal del estado de Baja California*, se encontró que, de 1987 a la fecha, sólo ha habido cuatro modificaciones o adhesiones a esta ley, las cuales tampoco representan un cambio sustancial en la estructura del documento. A pesar de que las instituciones financieras formales del estado tampoco han presentado cambios relevantes en el período de análisis, es necesario mencionar que, del año 2000 a la fecha, se han iniciado campañas importantes que promueven la transparencia de las finanzas públicas, la justicia fiscal y la orientación jurídica para el cumplimiento de las obligaciones fiscales (Gobierno del Estado de Baja California, 2002).

Por último, a raíz de las políticas de apertura y el TLCAN, existen cambios importantes en las instituciones que rigen el comercio exterior del país y es posible que tendencias de cambio institucional en las relaciones internacionales de México se hagan sentir con especial fuerza en el ámbito local, en virtud de que el resto del país permaneció con un mayor grado de aislamiento previo a la apertura comercial. Evidencia en este sentido es el extraordinario cambio estructural que ha sufrido la dinámica exportadora, que ha pasado de los bienes primarios a las manufacturas. En el caso de Baja California, esta entidad ha estado más vinculada a los vaivenes de los mercados globales por su carácter de zona libre desde los sesenta, régimen que ha favorecido el establecimiento de un gran número de maquiladoras y una dinámica industrial y exportadora diferente a la del resto del país. Además, el TLCAN, con sus facilidades a la inversión, ha dado nuevos bríos a la economía del estado al atraer grandes flujos de capital inversionista e impulsar, además del sector industrial —que

por razones obvias ha sido favorecido—, otras actividades como la de los servicios. Trabajos sobre los impactos de estos cambios institucionales hacia la apertura comercial coinciden en que éstos han elevado, en general, la eficiencia regional fronteriza, entendida ésta como mejoras en las productividades totales y marginales de los factores (González Aréchiga y Ramírez, 1989; Fuentes y Fuentes, 2002). En Baja California se encuentran impactos en la eficiencia general de la economía en el mismo sentido (Ramírez y Mungaray, 2003), pero quizá el modelo de industrialización orientado hacia fuera, junto con sus escasos encadenamientos regionales de la economía y con empresas nacionales, así como los cuantiosos flujos migratorios hacia la región, limitan que estas ganancias en la eficiencia se vuelquen hacia el pago del factor trabajo para mejorar el bienestar social (Mungaray y Cabrera, 2003). Por tanto, la dinámica en el comercio, la inversión y el crecimiento de Baja California puede deberse más a las transformaciones institucionales que han venido de la federación y a la estratégica localización geográfica del estado, y probablemente menos a las ventajas generadas por el gobierno y la calidad de sus políticas y programas públicos. Si bien existen mejores condiciones de la relación del gobierno con los grupos sociales y se ha alcanzado un mayor grado de satisfacción de los trabajadores y de la sociedad en general en su actitud para con el gobierno y en algunos otros rubros como el de transparencia, es muy probable que estos avances estén desvinculados del grueso de la actividad económica y ésta sólo siga tendencias ya iniciadas con anterioridad, que no tienen que ver con la alternancia.

Análisis de indicadores de bienestar social

Los resultados del análisis de indicadores sociales se muestran en el cuadro 6, que en general sugiere que de los ocho indicadores de bienestar social considerados, tres mejoran, tres empeoran y dos permanecen prácticamente sin cambio durante el período de 1980 a 1990. De forma similar, dos mejoran, tres empeoran y dos se mantienen sin cambio durante el período 1990-2000. Los indicadores que mejoran durante el primer período son algunos referentes a la infraestructura médica tales como PC_r , m_r y E_r , así como I_r , que mejora sensiblemente. Durante este período se nota una caída importante en el indicador de vivienda h_r , mientras que el otro indicador (V_r) permanece práctica-

mente sin cambios. En el rubro de educación, ilustrado con el indicador A_t , no existen variaciones significativas. Durante el período 1990-2000, los indicadores de salud se deterioran, pues tres de ellos caen (PC_t , E_t y C_t) y uno (m_t) permanece sin cambios. Por su parte, el rubro de educación, representado por A_t , no presenta modificaciones con respecto a la década anterior, mientras que el de vivienda mejora sensiblemente, impulsado por el indicador h_t .

CUADRO 6. *Indicadores por rubro*

Indicadores	1980	1990	2000
SALUD			
PC_t	63.0	86.2	51.7
m_t	0.73	1.15	1.20
E_t	1.12	1.87	1.69
C_t	.91	.76	.59
I_t	19.1	15.7	9.5
VIVIENDA			
V_t	5.0	4.7	4.68
h_t	80.0%	61.5%	86.2%
EDUCACIÓN			
A_t	93.38	95.06	96.03
Crecimiento anual promedio en P_t	No disponible	2.9	3.3

El análisis anterior indica que, en términos generales, se presentan cambios significativos o rompimientos de la aguda tendencia poblacional en los servicios de salud en el primer período, mientras que durante el segundo se registran modificaciones en las condiciones de vivienda, específicamente, en la cobertura de agua potable. Sin embargo, estos avances contrastan con los retrocesos en vivienda en el primer período, y en servicios de salud en el segundo. Vale decir que la tendencia poblacional es similar en ambos períodos considerados, pues la tasa de crecimiento anual promedia 2.9% y 3.3% en cada período, respectivamente. Por tanto, con base en los indicadores de bienestar recomendados por la metodología Sen, no es posible establecer diferencias significativas en las condiciones de bienestar de un período a otro.

CONCLUSIONES

El presente trabajo ha tratado de determinar la existencia de cambios relevantes en la estructura económica y en las condiciones de bienestar en el estado de Baja California a partir de la alternancia política y del cambio institucional a raíz de ella, durante dos períodos específicos asociados con distintos partidos en el poder. Baja California posee características particulares no sólo por su distintiva dinámica económica y social, sino por ser el primer estado del país en experimentar la alternancia política, atributo de las democracias desarrolladas.

Los resultados obtenidos con la metodología utilizada indican que las transformaciones políticas e institucionales a raíz de la alternancia, no han sido suficientes para generar cambios en los patrones de crecimiento y en las tendencias de bienestar social. Es indudable que existen fenómenos que obstaculizan o limitan la acción pública en torno al desarrollo social, y que en gran parte se deben a la dinámica demográfica particular del estado, factor que puede rebasar a cualquier gobierno y que permite, cuando mucho, mantener tendencias. No obstante, una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos y mejores programas gubernamentales podrían generar cambios más significativos en cuanto a bienestar.

Los resultados generales de este documento pueden estar reflejando que el cambio político representado por la alternancia —que ha traído algunas transformaciones institucionales tal vez de carácter marginal— sólo ha sido equivalente a un relevo tanto de quienes administran los recursos públicos como del partido en el poder, y no se trata de un cambio sustantivo en el marco institucional que modifique las formas en que los recursos se ejercen, que establezca claramente los objetivos y estrategias de desarrollo de acuerdo con las vocaciones regionales, y que regule eficazmente las relaciones económicas y sociales entre los diversos agentes de la sociedad que conforman las regiones.

Los resultados de este trabajo podrían estar condicionados por las pocas facultades e instrumentos que los gobiernos estatales tienen para orientar sus economías. Esto es producto de los escasos avances en materia de descentralización y autonomía de los estados para que éstos puedan orientar sus economías con mayor libertad y en función de sus potencialidades. La evolución de la economía bajacaliforniana puede estar más marcada por las transformaciones institucionales provenientes de la federación que por las propias

transformaciones desde dentro. Si esto es cierto, entonces los resultados de este trabajo son evidencia del gran costo en términos de crecimiento y desarrollo impuesto por la falta de autonomía, no sólo en las facultades con respecto a la política económica sino también en el manejo de los recursos. Entonces, el vínculo entre alternancia y desarrollo requiere transformaciones más profundas en el orden federal, que permitan cambiar la forma en que los gobiernos estatales influyen en la economía y en las relaciones sociales. De lo contrario, los esfuerzos que en materia de desarrollo orquesten los gobiernos estatales no tendrán impactos significativos en los patrones de crecimiento y permanecerán, como muchos otros esfuerzos, en el ámbito de la voluntad y los buenos deseos.

Un área importante a este respecto es la política industrial del estado, cuyo instrumento principal suelen ser las actividades de promoción de inversión extranjera. Esta actividad, si bien es parte de la política industrial, debe reducir su importancia para dar paso a otros esquemas más selectivos de industrias con mayores impactos sobre las remuneraciones, a través de incentivos fiscales y financieros. En este sentido, el sesgo de la política industrial a promover actividades maquiladoras ha sido importante para mitigar la problemática del empleo, pero este tipo de empresas no han constituido una fuente de desarrollo debido a que proveen de empleos con bajas remuneraciones, no están integradas a la industria local y carecen de transferencias tecnológicas que en una segunda vuelta promuevan aprendizajes empresariales así como el establecimiento de otras industrias en la localidad (Mungaray y Cabrera, 2003).

Conviene decir que el anterior análisis tiene limitaciones naturales pues es imposible examinar todos los ámbitos en los que el cambio político ha influido y el desempeño en todas las áreas. Sin duda, existen algunas de ellas donde la forma de hacer las cosas ha mejorado sensiblemente. De manera particular, se han presentado avances en la eficiencia del servicio público y en transparencia. En ambos casos, es indudable que de ellos se derivan efectos positivos sobre el bienestar, que a su vez redundan en mayores niveles de satisfacción de la gente con sus gobernantes. Pero de esto a que el desarrollo de los estados provenga de las ventajas generadas por algunos gobiernos en particular como para cambiar significativamente las tendencias de bienestar y crecimiento desde las políticas estatales y con la alternancia, dista mucho de ser posible no por las características de los gobiernos estatales, sino por la estructura institucional de la federación.

Los resultados tienen implicaciones en el contexto nacional, en donde ya se ha iniciado un proceso de alternancia política, interpretado por muchos como una de las transformaciones más importantes que ha vivido el país. Este proceso requiere de reformas estructurales para que verdaderamente transforme las perspectivas a largo plazo, muchas de las cuales aún permanecen estáticas en la agenda nacional. Se requieren reformas rápidas en la forma en que la nueva política se desarrolla y en la manera en que los acuerdos y arreglos institucionales se llevan a cabo. Particularmente, es necesario llegar a acuerdos y reglas que aceleren precisamente el llegar a ellos, ya que la ausencia de estos mecanismos ha provocado la falta de decisión que ha caracterizado a este sexenio. Existen asignaturas pendientes que hay que sacar adelante para transformar las perspectivas del país a largo plazo: la reforma fiscal y energética, y mejoras en cómo se practica el federalismo constitucionalmente establecido.

Es innegable el gran paso que la sociedad mexicana, a través de la experiencia de Baja California —y más recientemente, en el ámbito federal—, ha dado rumbo a la conformación de una democracia más sólida. Sin embargo, se requiere de los aprendizajes propios de las democracias desarrolladas, que sólo se logran con el tiempo, la participación y la tolerancia, costos de transacción que deben enfrentarse en el presente para que los beneficios estructurales de la vida democrática permanezcan a largo plazo.

BIBLIOGRAFÍA

- Ayala, Espino, José, *Instituciones y desarrollo económico*, México, D.F., Fondo de Cultura Económica, 2000a.
- , “Instituciones y desarrollo económico de México”, *Comercio exterior*, vol. 50, núm. 2, febrero, 2000b, p. 95.
- Barro, Robert, “Determinants of Democracy”, *Journal of Political Economy*, vol. 6, t. 2, segunda parte, 1999, p. 107.
- Borcharding, T., R. Deacon, “The Demand for the Services of Non-Federal Governments”, *American Economic Review*, 62, 1972, pp. 891-901.
- Boyer, R., “La théorie de la régulation: Une analyse critique”, *La découverte*, París, Agalma, 1986.
- Boyer, R. y Saillard (eds.), *Regulation Theory: The State of the Art*, Londres y Nueva York, Routledge, 2002.

- Coase, R., "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*, octubre de 1960.
- Denzau, A., "Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interest Get Represented", *American Political Science Review*, vol. 80, núm. 1, marzo de 1986, pp. 89-106.
- Easterly, William, *The Elusive Quest for Growth*, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press, 2001.
- Feres, Juan Carlos y Xavier Mancero, "Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura", *Estudios estadísticos y prospectivos*, Santiago de Chile, Comisión Económica para América Latina (CEPAL), 2001.
- Fuentes, N. y C. Fuentes, "Regional Economic Growth in Mexico: An Analysis of Total Factor Productivity", *Revista mexicana de economía y finanzas*, vol. 1, núm. 2, 2002.
- Geddes, Barbara, *The Great Transformation in the Study of Politics in Developing Countries*, Los Ángeles, Universidad de California en Los Ángeles, 2000.
- Gobierno del Estado de Baja California, *Primer informe de gobierno del licenciado Eugenio Elorduy Walther*, Mexicali, B.C., 2002.
- González-Aréchiga B. y J.C. Ramírez, "Productividad sin distribución: Cambio tecnológico de la industria maquiladora mexicana", *Frontera norte*, vol. 1, núm. 1, enero-junio de 1989, pp. 97-124.
- Hodgson, Geoffrey, "What Is the Essence of Institutional Economics?", *Journal of Economics Issues*, vol. 34, núm. 2, junio de 2000, p. 317.
- Mungaray, Alejandro, "Organización industrial de redes de subcontratación para pequeñas empresas en la frontera norte de México", México, D.F., Nacional Financiera, 1997.
- y C. Cabrera, "Especialización industrial y desarrollo empresarial en Baja California", *Región y sociedad*, vol. xv, núm. 27, mayo-agosto de 2003.
- North, D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press, 1990.
- , "Institutions", *Journal of Economic Perspective*, vol. 5, núm. 3, invierno de 1991, p. 97.
- , "Institutions, Ideology, and Economic Performance", *CATO Journal*, vol. 11, núm. 1, invierno de 1992, p. 477.
- Przeworski, Adam, Michael Álvarez, José Antonio Cheibub y Fernando Limongi, *Democracy and Development*, Cambridge, Reino Unido, Cambridge University Press, 2000.

- Ramírez Urquidy y Alejandro Mungaray, “NAFTA and Industrial Efficiency in Baja California”, *Momento económico*, núms. 129-130, septiembre-diciembre de 2003, p. 124.
- Sen, Amartya, *Development as Freedom*, Nueva York, Anchor Books, 1999.
- Sjostrand, Suen-Erick, “The Socioeconomic Institutions of Organizing: Origins, Emergence and Reproduction”, *Journal of Socio-Economics*, vol 22, núm. 4, invierno de 1993, p. 323.
- Williamson, Oliver E., “Transaction Cost Economic and Organization Theory”, *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, Cambridge, Oxford University Press, 1995.
- , “Institutions and Governance of Economic Development and Reform”, en Bruno, Michael y Boris Pleskovic, *Proceedings of the World Bank: Annual Conference on Development Economics*, Washington, D.C., Banco Mundial, 1994.
- Yi Feng, “Democracy, Political Stability, and Economic Growth”, *British Journal of Political Science*, vol. 27, 1997.