

FINANZAS



Dra. Danielle Tomta



Mtro. Césaire Chiatchoua

POLÍTICA INSTITUCIONAL Y DESARROLLO
ECONÓMICO DE MÉXICO.

Dra. Danielle Tomta

Licenciada en Administración de Empresas, Maestra en Administración de Empresas, Doctora en Ciencias Económicas (IPN)

Docente (PTC) en Camerún y en México investigadora en el Centro Universitario UAEM , su línea de investigación "Desarrollo y crecimiento de las MIPYMES; Gestión, innovación y transferencia tecnológica; Capacidades tecnológicas de las empresas; Economía industrial; Desarrollo regional; Desarrollo sustentable; y Administración".

Mtro. Césaire Chiatchoua

Licenciado en Administración de Empresas, Maestro en Administración de Empresa y Candidato a Doctor en la Sección de Estudios de Posgrado e Investigación de la Escuela Superior de Economía- IPN.

Responsable comercial de la Universal Security, Camerún.

Línea de investigación: Becario PIFI (*Programa Institucional de Formación de Investigadores*), "Problemas estructurales de la economía mexicana ante la crisis económica actual" en conjunto con la CEPAL, Inversión Extranjera Directa y Comercio Exterior en el Crecimiento Económico: Un Análisis comparativo entre México y China.

Fecha de Envío: 29 de Octubre 2009.

Fecha de Aceptación: 20 de abril de 2010.

RNA: 03-2010-031809531900-01

Fecha de Acta: 30 de Junio de 2010.

CONTENIDO

- ❖ La Política Institucional.
 - Fundamentos Teóricos de la Política Institucional.
 - Clasificación la Política Institucional.
- ❖ Desarrollo Económico y Política Institucional.
- ❖ Política Institucional en el Desarrollo Económico: Ejemplo de la Ley de Inversión Extranjera Directa en el Desarrollo del Sector Manufacturero.
 - El Marco Regulatorio: Ley de Inversión Extranjera.
 - Sector Manufacturero Mexicano
- ❖ Conclusión.
- ❖ Bibliografía.

POLÍTICA INSTITUCIONAL Y DESARROLLO ECONÓMICO EN MÉXICO

Dra. Danielle Tomta²⁶

Mtro. Césaire Chiatchoua²⁷

Resumen.

La idea del presente trabajo parte del hecho de que los países del mundo están buscando cada día la manera de convertir su aparato productivo más eficiente y competitivo. En los últimos años, varios países han limitado la participación del Estado en el proceso de asignación de recursos económicos, sin embargo, hay que mencionar que la reducción de esta participación del Estado ha sido reemplazada en la mayor medida por políticas institucionales a favor del desarrollo económico del país. Independientemente de la posición económica que ocupa un país o una región, que consiste en el respecto de los derechos de propiedad, las condiciones de acceso al sistema judicial para la superación de diferencias comerciales, y los mecanismos de creación y aplicación de las leyes. En México, se puede darse cuenta del impacto que la Ley de inversión extranjera ha tenido sobre el desarrollo y el crecimiento del sector manufacturero del país.

Palabras Clave: LIE, Inversión, Pymes, Finanzas.

Abstrac.

The idea of the present work leaves from the fact that the countries of the world are looking for every day the way to turn their more efficient and competitive productive apparatus. In the last years, several countries have limited the participation of the State in the process of allocation of economic resources, nevertheless, is necessary to mention that the reduction of the this participation of the State has been replaced in the greater measurement by institutional policies in favor of the economic development of the country. Independently of the economic position that occupies a country or a region that consists of the respect to the property rights, the conditions of access to the judicial system for the overcoming of commercial differences, and the mechanisms of creation and application of the laws. In Mexico, I could realize impact that the Law of foreign investment has had on the development and the growth of the manufacturing sector of the country.

Keywords: LIE, Investment, Pymes, Finances.

Classification JEL: O38, R58.

²⁶ Correo Electrónico : tomtayvie@hotmail.com

²⁷ Correo Electrónico : chiatchoua@yahoo.co.uk

Introducción

Para comprender el crecimiento económico mundial, no basta con analizar las políticas económicas de las últimas décadas o los choques externos a los que se ha visto expuesta una región o un país. Es necesario ir más allá y considerar los factores persistentes que han afectado el desempeño económico regional a lo largo de su historia, entre otros la geografía, los recursos naturales, la distribución del ingreso, etc. Entre los principales factores causantes del desempeño económico latinoamericano, pese a la ejecución de reformas económicas, se cita el papel que han tenido las instituciones en el crecimiento económico regional. De allí, el interés en analizar el impacto que ha tenido esta política institucional en el desarrollo económico de México. Cabe mencionar que uno de los objetivos de cada gobierno es vela por el bienestar de su pueblo, y para lograrlo, es importante diseñar políticas con el afán de satisfacer estas necesidades por medio de inversiones, infraestructuras, centros de salud y de protección, por no mencionar que algunos.

Con el fin de evaluar mejor ese impacto de la política institucional sobre el desarrollo económico, el presente trabajo se estructura en tres sesiones principales. La primera contempla una breve revisión de la política institucional, analizando los fundamentos teóricos y su clasificación. La segunda sesión analiza de manera teórica el concepto de desarrollo económico y su relación con la política institucional. En la tercera sesión se hace un análisis tomando un ejemplo de política institucional (Ley de Inversión Extranjera) y su impacto sobre un sector de la economía (sector manufacturero).

1. La Política institucional

El papel del Estado en el proceso de desarrollo ha cambiado sustancialmente durante las últimas décadas. Según la concepción de los economistas clásicos que predominaba en los decenios de los 50s y 60s, la participación del gobierno era predominante para estimular el traspaso de los factores de producción desde sectores tradicionales con baja productividad, baja tecnología y rendimientos decrecientes a sectores modernos de alta productividad y rendimientos crecientes.²⁸ En otras palabras de la agricultura hacia la industria, y de los sectores rurales a los sectores urbanos.

Se observaba rigideces en cuanto a estas transferencias: falta de una infraestructura adecuada, falta de información y carencia de mercados. Por lo tanto y de acuerdo a esta tendencia, el mercado por sí solo no era capaz de promover el crecimiento y era necesario contar con la intervención del Estado. Además de cumplir con sus funciones soberanas (por ejemplo, seguridad, justicia, educación y salud), el Estado actuaba en la vida económica a través del control directo de la producción y distribución de una gran cantidad de bienes y servicios.

²⁸ Montes-Llamas, G. (2000) "Las reformas institucionales y el desarrollo del sector rural Latinoamericano." Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia. Disponible en la World Wide Web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/montes.pdf>

En diversos países, el Estado era también responsable de administrar instituciones financieras, y de controlar los flujos de comercio y de capital entre la economía nacional y el resto del mundo²⁹. La cuestión del Estado pone un énfasis especial sobre el papel que juegan las instituciones para explicar los resultados políticos o económicos que se estudian. De hecho, el institucionalismo surge como una reacción a los enfoques teóricos que privilegian al individuo como el responsable de la forma en que operan los sistemas. Este afirma que el conjunto de instituciones existentes es el que determina el accionar de los individuos, no al revés. También se consideran como parte de la corriente institucionalista a los que intentan explicar cómo surgen y evolucionan las instituciones.

En este contexto "instituciones" se refiere a las reglas, los mecanismos de aplicación y las organizaciones relacionadas con las transacciones económicas (Banco Mundial, 2001). Entre otros elementos, la institucionalidad consiste entonces en el respecto de los derechos de propiedad, las condiciones de acceso al sistema judicial para la superación de diferencias comerciales, y los mecanismos de creación y aplicación de las leyes.

Lo anterior varía de un país a otro, dependiendo de la combinación de varios factores: los factores estructurales con dimensiones sociales, políticas y culturales específicas y los factores cíclicos que pueden ser relativamente transitorios.

1.1 Fundamentos Teóricos de la Política institucional

En el debate teórico sobre el origen y el cambio institucional, sobresalen los enfoques histórico, sociológico y de elección racional (Hall y Taylor 1996).

El institucionalismo histórico: se refiere a procedimientos formales e informales, rutinas, normas y convenciones incrustadas en estructuras organizacionales de la comunidad política o del mercado (como lugar). Dichas instituciones son el resultado de luchas de poder entre actores que presentan mayores o menores grados de asimetría en su acceso a los recursos. En este enfoque, las ideas y su difusión juegan también un papel importante en la determinación de los resultados políticos o económicos. Además, en muchos casos, dichos resultados son consecuencias no previstas por los actores que lograron imponer su arreglo institucional.

Hablando del cambio institucional dentro de este marco histórico, hay que mencionar que la estabilidad institucional se explica como una resistencia al cambio, impuesta por las mismas instituciones que limitan las opciones de reforma que están a disposición de los actores. De hecho, distintas trayectorias institucionales se explican por condiciones heredadas del pasado. Por ejemplo, las capacidades del estado en determinado momento histórico pueden afectar las opciones de política pública en un momento posterior.

²⁹ N. D. I. a. y. S. (2001). "Importancia de las reformas institucionales: África y la Mundialización" Editorial 18 Finanzas & Desarrollo.

Sin embargo, siempre queda abierta la posibilidad de que ocurra algún cambio institucional importante, especialmente durante crisis económicas o políticas.

El institucionalismo sociológico: define a las instituciones como sistemas de símbolos, mapas cognitivos y patrones morales que proveen “marcos de significado” para guiar la acción humana. Posee una fuerte dimensión cognitiva pues reconoce que las categorías y modelos mentales son indispensables para la acción/respuesta y para la interpretación/reconocimiento del mundo que nos rodea. Este enfoque sugiere que las instituciones no sólo condicionan el comportamiento humano sino que afectan las preferencias e identidades de los individuos. Desde este punto de vista, el de lo culturalmente específico, las organizaciones adoptan nuevas instituciones cuando éstas aumentan la legitimidad social de las mismas, según lo que es considerado socialmente apropiado.

El institucionalismo de la elección racional: es el más influyente en la academia norteamericana y define a las instituciones como aquellos arreglos que proveen certeza, información, facilitan la coordinación y, consecuentemente reducen costos de transacción. La sociedad encuentra en ellas mecanismos que estructuran las opciones de los individuos, quienes a su vez actúan como agentes racionales haciendo análisis sobre costo/beneficio y se comportan estratégicamente para maximizar su bienestar. Para los racionalistas, es la interacción estratégica la que determina los resultados políticos o económicos, y las instituciones son el resultado de un acuerdo voluntario entre los actores relevantes, en contraste con el enfoque histórico. Las instituciones existentes son el producto de un proceso de selección competitivo donde sólo las que ofrecen más beneficios a la sociedad pueden persistir.

De lo anterior, se puede decir que independientemente de los países, que sean emergentes o más avanzados, las instituciones encuentran sus bases de muchas teorías, en otras palabras, en la política institucional de un país, están presente los tres enfoques antes citados.

1.2 Clasificación la política institucional

Hay distintos tipos de instituciones de acuerdo con su formalización en la ley (Ayala, 2001), según el nivel de jerarquía (Williamson, 2000) y por área de análisis. Desde esta perspectiva, Ayala (2001) las clasifica: instituciones formales e instituciones informales.

Dentro de las primeras, engloba aquellas instituciones que representan reglas escritas en las leyes y reglamentos creados expresamente por los individuos para encarar problemas específicos de coordinación económica, social y política. Asimismo, señala que la aplicación y cumplimiento de estas es de carácter obligatorio requiriendo de un poder coercitivo para hacerlas cumplir por lo que estas instituciones están referidas al ámbito del orden público. Por otra parte, refiere a las instituciones informales como aquellas reglas no escritas que se acumulan con el paso del tiempo y se enmarcan en los llamados usos y costumbres.

Tanto los países de ingresos altos como de ingresos bajos recaen en instituciones informales, principalmente, para facilitar las transacciones. Sin embargo, estas instituciones son relativamente más importantes en países pobres donde las instituciones formales son menos desarrolladas.

Además, las personas pobres en los países desarrollados están frecuentemente limitadas de la disponibilidad de las instituciones formales. Por su parte Williamson (2000) propone una clasificación basada en diferentes niveles hereditarios con una alternativa para la clasificación a lo largo de la formalidad de las instituciones.

Tabla 1. Clasificación de las instituciones según jerarquías

| Nivel | Ejemplos | Frecuencia de cambio | Efecto |
|---|--|--|--|
| Instituciones relacionadas a la estructura social de una sociedad (nivel 1) | Instituciones, principalmente informales, tales como: tradiciones, normas sociales Exógenos | Horizontes demasiado largos, (de 100 a 1000 años), pero pueden cambiar en tiempo de stock o crisis | Define la forma de las conductas de sociedad por sí mismas |
| Instituciones relacionadas a las reglas del juego | Principalmente reglas formales, que definen los derechos de propiedad y el sistema jurídico. Exógenos y Endógenas | Horizonte largo (de 10 a 100 años) | Define el medio global institucional |
| Instituciones relacionadas al juego (nivel 3) | Definición de reglas del gobierno hacia las estructuras privadas de un país y relaciones contractuales, por ejemplo: Contratos, acuerdos. Exógenos | Horizonte de plazo medio (de 1 a 10 años) | Conduce a la construcción de organizaciones |
| Instituciones relacionadas a la asignación de mecanismos (nivel 4) | Reglas relacionadas a la asignación de recursos, p/e: control de flujos de capital, regímenes comerciales y sistemas de seguridad social. | Horizontes de corto plazo y continuos | Ajuste a precios y productos e incentivos a acuerdos. |

Fuente: Jütting basado en Williamson, (2000)

Los diferentes niveles de instituciones son presentados en la tabla anterior y más que exclusivos están interconectados. Los niveles más elevados imponen restricciones sobre los niveles más bajos y existe una retroalimentación de los niveles más bajos a los más altos.

Según el último enfoque, la literatura clasifica a las instituciones de acuerdo a las diferencias entre varias áreas de análisis. Las 4 categorías más usadas en la literatura son: Instituciones económicas: los autores, normalmente dan lugar a las reglas que definen la producción, la asignación y distribución de los bienes y servicios, incluyendo los mercados, (Bowles, 1998).

Instituciones políticas: los estudios de instituciones políticas emplean, usualmente, variables que dan detalles sobre elecciones, reglas electorales, tipos de sistema político, composición de los partidos de oposición y de gobierno, medidas de control, de equilibrio y estabilidad política (Beck et al, 2002).

Instituciones legales: Los estudios relacionados a leyes e instituciones remiten al tipo de sistemas legales, la definición y aplicación de derechos de propiedad y herencias.

Instituciones sociales: se enfocan a acceso a la salud, educación y acuerdos a seguridad social, y éstos tienen un impacto sobre la igualdad de géneros y como gobernar, de manera más general, la relación entre los actores económicos.

Como se ha mencionado, se nota una diversidad de opinión con respecto a la clasificación de las instituciones. La siguiente sección relaciona de manera teórica la política institucional y el desarrollo económico.

1. Desarrollo Económico y política Institucional

Según la tipología desarrollada por Arvind Subramanian y Dani Rodrick³⁰, el alcance del análisis de las instituciones es amplio, esto abarca instituciones de creación de mercado que salvaguardan derechos de propiedad, instituciones de legitimación de mercado que proporcionan la asistencia social y el seguro, organizan la redistribución y manejan el conflicto y instituciones que regulan y estabilizan el mercado.

Este alcance de análisis es obviamente muy importante y recientes estudios empíricos apoyan la teoría desarrollada en particular por Douglass North, premio Nobel de Economía, que las instituciones son vitales para el desarrollo económico y las diferencias en calidad de estas instituciones contribuye a la explicación de huecos de desarrollo debido a su efecto sobre el funcionamiento de los mercados. Con respecto al mercado de producto, determinan el grado de presión competitiva y esfuerzos de innovación.

Al el mercado de trabajo, influyen en reorganizaciones así como entradas y salidas. Vía mercados financieros, tienen un impacto sobre la asignación de capital y la financiación de inversión y desarrollo.

Por lo tanto, no es sorprendente que el papel de las instituciones es prominente en el análisis de las causas de la crisis financiera y de su sumamente alto costo en términos de desarrollo económico y en las lecciones que están siendo dibujadas de las interrupciones recientes del sistema financiero.

³⁰ Subramanian, A; Rodrik, D. (2009). "Instituciones y Desarrollo Económico" Peterson Institute for International Economics.

En una evaluación econométrica efectuada por el Banco Interamericano de Desarrollo se señala que el 60% de la brecha entre el ingreso de los países latinoamericanos y los países desarrollados es atribuible a la calidad de la estructura institucional (BID, 2000). La importancia de este factor es aún mayor cuando se compara la situación con la de Asia sudoriental, puesto que es la causa de hasta un 80% de la diferencia en términos de ingresos.

La institución con la mayor gobernabilidad puede explicar las altas tasas de desarrollo económico como lo mencionan Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2003). Varios autores han analizados la influencia de los derechos políticos y de propiedad en el crecimiento económico en numerosos países y han llegado a la conclusión de que el respecto a la ley tiene un efecto significativo en el ingreso promedio y en el ingreso del 20% más pobre de la población, mientras que la participación política parece no influir mayormente en los ingresos (Dollar y Kraay, 2000). Esta última conclusión es limitada, dado que un buen sistema democrático, la responsabilidad administrativa pueda ser controlada por los votantes, podría reducir la corrupción, mejorar la función pública y , por tanto, realizar el crecimiento económico (Adserá, Boix y Payne, 2003).

La calidad de la estructura institucional pueden también afectar los conflictos sociales. Rodrik señala que existe una relación entre los choques de origen externo, el conflicto social y el desarrollo. Por cierto, cuando se producen choques externos que suelen afectar a algunos sectores y favorecen a otros, la existencia de una estructura institucional débil no permite manejar el conflicto proveniente de la distribución de beneficios, lo que lleva a postergar posiblemente los programas necesarios para enfrentar la situación, entre otros un ajuste fiscal o una depreciación del tipo de cambio real (Rodrik, 1999 y Gaviria y otros, 2000).

En cuanto al mercado de trabajo, generalmente se reconoce que las instituciones rígidas tienen un impacto negativo a largo plazo. Sin embargo a corto plazo, las rigideces fuertes en reglas de redundancia causan una disminución del empleo y, por consecuencia, un pequeño aumento del paro cuando las condiciones económicas se deterioran³¹. En este sentido, Djankov et al. (2002) afirman que la deficiencia de calidad de la estructura institucional y el desarrollo económico son los efectos de la excesiva burocracia, el poder discrecional y la corrupción (es un grave problema que afecta la legitimidad del sistema y hasta la viabilidad del régimen democrático) producidos en el tamaño del sector informal.

Algunos estudios revelan sobre la magnitud del sector informal, que sus principales determinantes son la discrecionalidad en la política tributaria, las regulaciones del mercado laboral y la eficiencia del sector público³².

³¹ Noyer, C. (2009), "Challenges and strategies for promoting economic growth" Institutional Arrangements and Economic Growth, Mexico.

³² Johnson, S; Kaufmann, D; y Zoido L.P. (1998) "Regulatory Discretion and the unofficial economy. The American Economic Review, Vol 88 No.2, pp.387-392.

Loayza, N. (1997). "The economics of the informal Economic" Policy Research Working Paper Series 1727, The World Bank, Washington DC.

2. Política Institucional en el Desarrollo económico: ejemplo de la ley de Inversión Extranjera Directa en el desarrollo del sector manufacturero

El proceso de liberalización en México ha pasado por muchas etapas, eso empezó con el modelo de Industrialización por medio de la Sustitución de Importaciones (ISI), para luego llegar a las firmas de los Tratados de Libre Comercio (TLC) que empezó con la entrada de México a la Organización Mundial del Comercio (OMC) pasando por las diferentes leyes de inversión extranjera, lo que le abrirá la puerta al mundo exterior. Durante esta sesión, se analizará el impacto de las políticas institucionales a favor de la ley de inversión extranjera sobre el desarrollo económico del sector manufacturero.

3.1 El marco regulatorio: Ley de inversión extranjera

La historia de la liberalización económica mexicana se ha visto afectada por la adopción de políticas institucionales a través de la publicación de dos leyes en materia de inversión extranjera.

Uno de los componentes del proceso de globalización económica es la IED, las posibilidades que ésta genera para las distintas economías son numerosas: la internacionalización de la economía doméstica, la creación de empleos, el contacto con nuevas ideas, tecnologías y prácticas de trabajo que pueden establecerse en el país receptor de la inversión, son solo algunos de las ventajas que ofrece (Ramírez; 2002). Así, su decisión es producto de un complejo proceso que difiere en muchos aspectos de las decisiones que determinan la decisión de inversión local.

A diferencia de inversión extranjera indirecta que es un inversión de cartera, se habla de IED cuando una empresa ubicada en un determinado país realiza una inversión directa en el mercado de un tercero, ya sea adquiriendo una empresa existente en el mercado o en su defecto procediendo a crear una nueva entidad. Williamson (1990) precisa que una actitud que limite la entrada de la IED se considera una insensatez. Tales inversiones pueden aportar capital necesario, tecnología y experiencia, ya sea produciendo bienes necesarios para el mercado nacional o contribuyendo a nuevas exportaciones. La adquisición de la tecnología y su difusión promueve el crecimiento de la productividad.

Muchos países han adoptado políticas a favor de la atracción de la inversión extranjera. México no se ha quedado atrás en ese proceso, adoptando dos leyes que han afectado de manera profunda toda su economía en general y el sector manufacturero en particular.

La primera ley llamada "Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera" fue publicada el 9 de Marzo de 1973 en el Diario Oficial de la Federación (DOF). Veinte años después, se reformula esta ley y lo llaman ley de inversión extranjera y es publicada en el DOF del 27 de diciembre de 1993. Esta última ha sufrido reformas por decretos publicados en el DOF el 12 de Mayo de 1995, el 17 de Junio de 1995, el 24 de Diciembre de 1996, el 23 de Enero de 1998, el 19 de Enero de 999 y el 4 de Junio de 2001.

El reglamento de la Ley de Inversión Extranjera (LIE) y del Registro Nacional de Inversiones Extranjeras está precisado por las disposiciones de la ley publicada en el DOF el 8 de Septiembre de 1998.

De interés público y de observancia general en la República, la ley de 1973 tuvo como objeto promover la inversión mexicana y regular la inversión extranjera para estimular un desarrollo justo y equilibrado y consolidar la independencia económica del país.

Al comparar las dos leyes, se puede decir que su diferencia resulta en el hecho de que la LIE de 1993 eliminan las restricciones sectoriales y los requisitos de desempeño, excepto para las actividades reservadas, que contenía la Ley para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera de 1973. Gómez y Aguilar (2005) mencionan que la ley de 1993 es una ley en línea con el consenso de Washington de desregular y permitir el funcionamiento lo más libre posible de los mercados, y eso ha permitido la entrada al flujo de bienes y servicios y capitales procedentes del exterior. Los flujos de capitales procedentes del exterior ha afectado el desarrollo económico en todos sus sectores, unos más que otros, es el caso del sector manufacturero.

3.2. Sector manufacturero mexicano

El sector manufacturero en México es considerado como el principal motor del crecimiento económico y desarrollo industrial del país por lo que resulta valioso presentar de manera breve el sector manufacturero y su contribución al desarrollo económico nacional. Este desarrollo económico nacional se puede evaluar en términos de productividad o de su crecimiento. La política industrial y de comercio exterior de México ha girado en torno a la promoción de las exportaciones manufactureras en los últimos años debido al peso que ha tenido este sector en la economía. Debido a lo anterior, distintas variables se vieron alteradas: la demanda (consumo, Formación Bruta de Capital Fijo (FBKF), exportaciones), la oferta (producción, importaciones), la estructura productiva, el empleo y la productividad de este sector.

A principio de los años ochenta, el cambio generó resultados favorables, pero conforme fue pasando el tiempo, y sobre todo con la entrada en vigor del TLCAN, se presenta una desvinculación entre la política industrial y la situación real del sector, observándose la carencia de objetivos y estrategias de política industrial que respondan a las necesidades del proceso laboral de la industria en México, en todas las regiones del país.

La política económica del país ha dejado rezagado el sector con un desfase entre las principales variables macroeconómicas y los requerimientos de esta industria al nivel sectorial y regional. A pesar de lo anterior, el sector manufacturero no ha perdido su lugar dentro del desarrollo económico nacional.

A continuación, se analiza la contribución de este sector al crecimiento económico mexicano de 1980 a 2005 y eso con el fin de ver su evolución a lo largo de estos 25 años, poniendo énfasis en las siguientes variables: el Producto Interno Bruto (PIB), las importaciones, las exportaciones y el empleo. Este marco temporal se escogió con el fin de observar y analizar el comportamiento de los flujos de IED antes y después de la segunda reforma de la ley de inversión extranjera.

La participación del sector manufacturero al PIB nacional representa un promedio de 18%, lo que viene siendo muy relevante considerando que se trata de un solo sector.

La variación de los promedios anuales del PIB manufacturero a lo largo de más de 25 años releva que esta variación llegó a su punto más bajo en 1983 con un -8,42% para luego crecer hasta llegar a su punto más elevado en 1996, o sea tres años después de la segunda reforma de la ley de inversión extranjera.

Hablando del empleo en este sector, la productividad del trabajo ha sido mejor en comparación con el número de personas empleadas del mismo sector. De 1980 a 2006 la productividad del trabajo ha sido siempre mayor, salvo en los años 1980 a 1982 y de 1997 a 1998. Por fin, en cuanto al análisis relativo a las exportaciones e importaciones del sector manufacturero mexicano, las variaciones porcentuales de los promedios anuales presentan una balanza comercial con excedente durante los periodos de 1982-1985, de 1986-1988 y de 1994 a 1997. Los resultados de un estudio realizado por Tomta (2009) revelaron la presencia de una derrama tecnológica en términos de aumento de la productividad del trabajo en el sector manufacturero debido a los flujos de IED que llegaron a México a través de las empresas transnacionales.

De todo lo anterior, queda claro que un país o una región que tiene sus políticas institucionales bien asentadas de acuerdo a las necesidades de sus ciudadanos es sin lugar a duda un país exitoso.

Conclusión.

Muchos factores persistentes que han afectado el desempeño económico regional a lo largo de su historia, entre otros la geografía, los recursos naturales, la distribución del ingreso, etc. Las instituciones se postulan como uno de estos factores, de allí el Estado ha puesto un especial énfasis sobre el papel que juegan las instituciones para explicar los resultados políticos o económicos que se estudian. De hecho, el institucionalismo surge como una reacción a los enfoques teóricos que privilegian al individuo como el responsable de la forma en que operan los sistemas. Independientemente del nivel económico de un país, la institucionalidad consiste entonces en el respecto de los derechos de propiedad, las condiciones de acceso al sistema judicial para la superación de diferencias comerciales, y los mecanismos de creación y aplicación de las leyes.

La aplicación de buenas políticas institucionales vienen acompañadas por un buen desarrollo económico, desarrollo que se repercute en todos los ámbitos de economía, con mejores trabajos, elevación del nivel de vida de la población, mejores infraestructuras acompañadas de nuevas tecnologías que permitirán a las empresas adquirir ventajas competitivas.

Bibliografía

- Gómez C. C., Aguilar P. F. J. (2005). Globalización económica, legislación de la inversión e integración económica. *Alegatos*. México Núm. 61, septiembre-diciembre de 2005.
- Johnson, S; Kaufmann, D; y Zoido L.P. (1998) "Regulatory Discretion and the unofficial economy. *The American Economic Review*, Vol 88 No.2, pp.387-392.

- Loayza, N. (1997). "The economics of the informal Economic" Policy Research Working Paper Series 1727, The World Bank, Washington DC.
- Montes-Llamas, G. (2000) "Las reformas institucionales y el desarrollo del sector rural Latinoamericano." Pontificia Universidad Javeriana. Seminario Internacional, Bogotá, Colombia. Disponible en la World Wide Web: <http://bibliotecavirtual.clacso.org.ar/ar/libros/rjave/paneles/montes.pdf>
- Ndiaye, S. (2001). "Importancia de las reformas institucionales: África y la Mundialización". Editorial 18 Finanzas & Desarrollo.
- Noyer, C. (2009) « Challenges and strategies for promoting economic growth » Institutional Arrangements and Economic Growth, Mexico.
- Ramírez Torres A. (2002). Inversión extranjera directa en México: determinantes y pautas de localización. Tesis de doctorado. Universidad Autónoma de Barcelona, España. Disponible en: <http://www.tesisenxarxa.net/TDX-112802-181158/>
- Subramanian, A; Rodrik, D. (2009). "Instituciones y Desarrollo Económico" Peterson Institute for International economics.
- Tomta D. (2009). Inversión extranjera de las empresas transnacionales y derrama tecnológica en el sector manufacturero mexicano: 1980-2005. Tesis de doctorado. Escuela Superior de Economía, Instituto Politécnico Nacional, México, junio 2009.
- Williamson, J. (1990); "What Washington means by policy reform". Latin American adjustment: how much has happened? Washington D.C: *Institute of International Economics*.