



Munich Personal RePEc Archive

Institutions and Economic Change: The Experience of Baja California

Ramirez-Urquidy, Martin and Mungaray, Ana Barbara

Universidad Autonoma de Baja California

25 March 2003

Online at <https://mpra.ub.uni-muenchen.de/2987/>

MPRA Paper No. 2987, posted 28 Apr 2007 UTC

INSTITUCIONES Y CAMBIO ECONOMICO: EL CASO DE BAJA CALIFORNIA

Martín Ramírez Urquidy
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 trabajo 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, la construcción y análisis de indicadores de cambio institucional y de bienestar social, el trabajo encuentra evidencia que favorece la hipótesis de trabajo, trayendo importantes implicaciones a nivel federal donde la alternancia política a partir del 2000 da una nueva cara a la política nacional, que podría analizarse a la luz de la experiencia bajacaliforniana.

Palabras clave: Instituciones, democracia, alternancia, desarrollo, cambio económico.

Abstract

This paper analyzes the economic changes and the changes in some welfare indicators associated to the political alternation and to a changing institutional framework in the Mexican state of Baja California. The paper uses the institutional approach to economic development under the hypothesis that the political alternation and the institutional transformations associated to it have not modified significantly the economic and development patterns of the state. The authors estimate and analyze value added functions and analyze some features of the institutional change and important welfare indicators. The paper finds evidence favoring the hypothesis, which brings interesting implications at the Federal level with a president of a different party in office.

Keywords: Institutions, democracy, political alternation, development, economic change.

INTRODUCCION

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 el estado de Baja California. Este estado es el primero en experimentar alternancia política desde 1989 y punto de partida de fenómenos similares en todo el país. El trabajo utiliza el enfoque institucional bajo la hipótesis de que la alternancia política en el estado y los cambios 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 necesario 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. Se considera que la alternancia política y las nuevas formas de hacer administración pública, las nuevas relaciones del gobierno con los diferentes grupos sociales 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 podían ser excluidas del análisis económico. Esta ha planteado que los factores más importantes en el intercambio económico son la información sobre los precios y el libre mercado, pues ello permitía 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 formales e informales en una sociedad, estructuran el comportamiento económico de los agentes sociales y, por lo tanto, importan en el análisis del sistema económico (Hodgson, 2000).

North (1991 y 1992) define a 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. Estas 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 constituidas como la Constitución, o los derechos de propiedad y el federalismo que emanan de ella. Estas son *de jure* porque han sido escritas y aprobadas por el Legislativo. Por su parte, las instituciones *de facto* son aquellas que independientes de 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. Este 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. Este se define como aquel arreglo entre los agentes sociales que gobierna las formas en que éstos pueden cooperar y competir (Williamson, 1995a). 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 proveer incentivos o 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). Estas, cuando 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 incentivar 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 transparente y más seguras las transacciones compra-venta, de inversión, de ahorro y aquellas que buscan aprovechar los beneficios de la creatividad e inventiva. Las instituciones permiten crear incentivos que lleven a arreglos institucionales entre agentes sociales para crear mecanismos compensatorios en la asignación de recursos para estabilizar las diferencias en dotaciones de factores e influencia. Por lo tanto, las instituciones

tienen gran relevancia bajo las condiciones de asimetrías de información que regularmente enfrentan los sistemas económicos (North, 1991). En ellas, pocos poseen información, aprendizajes y tecnologías que utilizan para competir por encima de aquellos cuyo poder de negociación y dotaciones son inferiores, lo que actúa en detrimento de la igualdad y estabilidad sociales (Mungaray, 1997).

La corriente institucionalista considera que el mercado es una institución compleja resultado de arreglos económicos, sociales e institucionales a los que llegan los individuos y que operan simultáneamente en la sociedad, la política y la economía. Bajo 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, el análisis de los grupos, fuerzas políticas, coaliciones sociales, y de sus interacciones, es igualmente relevante pues tienen implicaciones 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 proveen 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. Este autor destaca que la explicación Neoclásica sobre el éxito de estas economías lleva implícitos razonamientos de orden institucional. Concretamente, habla de la intervención del gobierno en la educación y en la vinculación entre instituciones de educación y sector productivo, actos de confianza entre empresas, entre empresas y empleados y programas de moralidad y credibilidad en el gobierno para fortalecer la confianza en el mismo y en las transacciones.

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 los derechos de propiedad, 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 dichas 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: aquellos en donde las transacciones de compra, venta, inversión, financiamiento, innovación y desarrollo tecnológico, de solución de controversias, de impartición de justicia, y de transferencia de aprendizajes e información entre agentes sociales se realizan de forma económica y segura. Por lo tanto, las instituciones explican el éxito o el fracaso y el crecimiento o estancamiento de cualquier sistema económico (Ayala, 2000b).

En una línea alternativa, Boyer (2002) ofrece una metodología específica para el análisis de las instituciones que se enmarca dentro de la teoría de la regulación de la escuela de Paris. De acuerdo a dicha teoría, el análisis económico debe de estar contextualizado históricamente, tener un enfoque materialista y no determinista (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 con la producción y reproducción de la sociedad. La teoría de la regulación ofrece alternativas metodológicas en tanto 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 productivas por lo que se separa del marxismo ortodoxo (Boyer, 1986). Las instituciones relevantes para el análisis que propone la escuela de la regulación son: 1) Las relaciones institucionales relacionadas con la moneda, es decir, la política monetaria, el papel que dicha política juegan 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, como se desarrolla el ámbito de intercambio comercial, 4) El Estado, que papel juega 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 mas o menos abierto, es contingente y que son en ultima instancia las relaciones sociales las que influyen sobre la evolución de un economía y 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 sin duda la institución que históricamente ha resguardado más eficazmente los derechos de propiedad y ha propiciado mayores niveles de prosperidad. Prueba de ello es la prosperidad alcanzada por los países occidentales y la creciente transición de los

países de Europa del Este y algunos de África hacia regímenes democráticos que se ha venido dando en la última década (Geddes; 2000).

Un régimen democrático implica la existencia de un marco institucional que permite la competencia entre visiones e intereses en conflicto y la participación de amplios sectores de la sociedad en la toma de decisiones políticas (Przeworski, et al; 1999). 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 que desemboca en gobiernos más favorables para el desarrollo.

El enfoque institucionalista reconoce que la democracia disminuye los costos de transacción que se generan de las operaciones políticas, ya que la existencia de arreglos institucionales formales limita la capacidad de los tomadores de decisiones para generar negocios de dichas 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 dichos 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 y Limongi, 1993).

De acuerdo a Sen (1999), otra razón importante para considerar a 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. Estas conexiones no son solamente *instrumentales* en el sentido de generar incentivos e información necesarios para la solución acertada de problemas económicos y sociales de una población; sino también *constructivos* en la conceptualización misma de las *necesidades* de la gente. Esto significa que mientras los problemas de información entre la sociedad y los tomadores de decisiones son menores, la calidad de la política pública tenderán a ser mayor (Easterly, 2001).

Las democracias presentan niveles de madurez diferentes, dependiendo de la forma en la que los arreglos institucionales han sido concebidos, que a su vez determinan los tamaños de sus impactos sobre los indicadores de crecimiento económico y los niveles de desarrollo de una sociedad. En otras palabras, la duración y efectividad de la democracia como facilitadora de las transacciones económicas depende de los arreglos institucionales entre los agentes involucrados y del cambio institucional que continuamente considere nuevas situaciones que

podrían estar afectando la fluidez y seguridad de las diversas transacciones (Przeworski, et al., 2000). 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 elevar los niveles de prosperidad económica en una sociedad. Concretamente, se habla de instituciones como las diversas políticas públicas enmarcadas en los planes de desarrollo de los diferentes gobiernos federales, locales y municipales. De las reglas que gobiernan sus interacciones con diversos programas específicos para diferentes grupos sociales y actividades económicas. Los mecanismos de regulación tanto de los diversos grupos sociales, como dentro de los mismos, así como de las interacciones de estos con las diversas organizaciones públicas y privadas. Las regulaciones provenientes de la federación, sobretodo, aquellas enmarcadas en la Constitución Nacional, tienen gran relevancia pues determinan la estructura de incentivos de la actuación de los gobiernos estatales y de su capacidad de orientar sus economías con mayor cantidad de información y conocimiento.

METODOLOGIA

Para lograr el objetivo de este trabajo se desarrollan dos análisis. El análisis de la estructura económica se realiza a partir de la estimación de funciones agregadas de valor agregado, se realiza un análisis de las tendencias del cambio institucional en el estado y la parte del bienestar se hace a partir del análisis de algunos indicadores determinantes del bienestar social.

Análisis Económico

El estudio abarca los periodos 1985-1988 y 1993-1998 correspondientes a las administraciones públicas de diferentes partidos. La información utilizada proviene de los Censos Económicos de Baja California correspondientes a 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 estimar los efectos fijos y sobre los coeficientes, provenientes tanto de los distintos sectores considerados individualmente, como de los períodos específicos que este trabajo asocia con las diferentes administraciones públicas.

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

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

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, su 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:

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

donde Y, K y L juntos con sus subíndices it son 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 periodo t, respectivamente. Las remuneraciones totales nos es 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 por medio del método de mínimos cuadrados ordinarios, a través de la ecuación 3:

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

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

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

donde $D_i = (d_2, d_3, d_4, d_5, d_6, d_8, d_9)$ es una matriz que agrupa vectores de variables binarias cada uno representando los sectores 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, 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 periodo de gobierno, respectivamente. Dichos 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 bajo 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:

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

En esta fórmula, n representa el número de columnas de D_i y T el número de columnas en D_t . Los indicadores R^2_n y R^2_r 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 ecuación 5:

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

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 de los períodos bajo estudio sobre la función son similares o si estos varían de un período a otro, como resultado presumiblemente de diferentes ambientes político-económico. En otras palabras, se pretende determinar si existen desplazamientos a través del tiempo 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. 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. Dichas pruebas se realizan bajo 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 1993-1993, son

iguales, y, adicionalmente, de que dichos 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 pruebas se realizan para detectar posibles cambios de un período al otro, en el peso específico de cada factor dentro de la estructura económica del estado. En primer lugar, se realiza una prueba Wald sobre dichos 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 representada por 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 periodo a otro. Los cambios en dichas elasticidades sugieren que las productividades marginales y la proporción de la producción atribuida a cada factor se han modificado. Evidencia en este sentido, bajo el supuesto competitivo de retribución de factores, significa que las remuneraciones han variada a lo largo del tiempo. El modelo se representa en forma matricial como sigue:

$$6) \quad \text{Ln } Y_{it} = \begin{vmatrix} i_1 & 0 & \ln(K_{i1}) & \ln(L_{i1}) & 0 & 0 \\ 0 & i_2 & 0 & 0 & \ln(K_{i2}) & \ln(L_{i2}) \end{vmatrix} \begin{vmatrix} \alpha_{21} \\ \alpha_{22} \\ \beta_{11} \\ \beta_{21} \\ \beta_{12} \\ \beta_{22} \end{vmatrix}$$

En el modelo 6, i_1 y 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 periodo 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 $[\ln(K_{i1}) \ 0]$ y $[\ln(L_{i1}) \ 0]$ agrupan las observaciones de capital y trabajo correspondientes al primer período de análisis, mientras que los vectores $[0 \ \ln(K_{i2})]$ y $[0 \ \ln(L_{i2})]$ representan aquellas del segundo período. Los pares de parámetros β_{11} , β_{21} y β_{12} , 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 ecuación 6 se tiene:

7)

$$\ln y = \alpha_{21}i_1 + \alpha_{22}0 + \beta_{11}\ln(K_{i1}) + \beta_{21}\ln(L_{i1}) + 0\beta_{12} + 0\beta_{22} + 0\alpha_{21} + i_2\alpha_{22} + 0\beta_{11} + 0\beta_{21} + \beta_{12}\ln(K_{i2}) + \beta_{22}\ln(L_{i2})$$

La ecuación 7 puede reducirse a la ecuación que se muestra a continuación:

$$8) \ln Y = (\alpha_{21} i_1 + \alpha_{22}0) + \beta_{11}\ln(K_{i1}) + \beta_{21}\ln(L_{i1}) + (0\alpha_{21} + i_2\alpha_{22}) + \beta_{12}\ln(K_{i2}) + \beta_{22}\ln(L_{i2})$$

El modelo en 8 puede estimarse econométricamente a través de la ecuación 9

$$9) \ln Y_{it} = \alpha_{2,1} td_1 + \alpha_{2,2} td_2 + \beta_{11}\ln(K_{i1}) + \beta_{21}\ln(L_{i1}) + \beta_{12}\ln(K_{i2}) + \beta_{22}\ln(L_{i2})$$

La estimación de la ecuación 9 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 agregado de eficiencia asociados a cada período. Adicionalmente, se realizan pruebas sobre los parámetros que representan las elasticidades de cada factor en cada período de estudio, para evaluar la evolución de las remuneraciones factoriales.

Análisis Institucional

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

Dentro de las instituciones del mercado de trabajo, se analiza 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 gobierno 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 diez años, con la

finalidad de ilustrar periodos de tiempo 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 los conflictos laborales personales y colectivos totales en el estado.

$$10) \quad TcCL_t = \frac{(CL_{t+1} - CL_t)}{CL_{t+1}} (100)$$

Se la misma forma, se obtuvo la tasa de crecimiento porcentual de los conflictos laborales solucionados (TcCLS), donde CLS son el total de conflictos laborales solucionados de acuerdo a las disposiciones de la Ley Federal del Trabajo.

$$11) \quad TcCLS_t = \frac{(TcCLS_{t+1} - TcCLS_t)}{TCLS_{t+1}} (100)$$

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” (LFT: art 440).

$$12) \quad TcHE_t = \frac{(TcHE_{t+1} - TcHE_t)}{TcHE_{t+1}} (100)$$

Por ultimo, se obtuvo la tasa de crecimiento porcentual de las huelgas solucionadas (TcHS). Donde la variable HS representa al total de huelgas solucionadas ya sea por acuerdo entre trabajadores huelguistas y patrones o por lado de la junta de conciliación y arbitraje (LFT: art 469).

$$13) \quad TcHS_t = \frac{(TcHS_{t+1} - TcHS_t)}{TCLS_{t+1}} (100)$$

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 y , además, se analizaron los cambios a la Ley de Coordinación Fiscal del Estado de Baja California. En cuanto las relaciones internacionales se analizan 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 Amartya Sen. Sen propone la existencia de un “núcleo irreducible” de necesidades que deben ser satisfechas por todo ser humano para cubrir con el mínimo de capacidades para competir en la vida. Estas van desde la capacidad de acceder a una vivienda digna y con agua potable, de vivir una vida sana y estar suficientemente educado para poder aprovechar las oportunidades que la vida ofrece.

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

El primer grupo de indicadores son los relacionados al rubro de salud. El primero es el que mide la proporción de la población que cuenta con servicio de salud en cualquiera de los sistemas de salud, con base en la fórmula 14:

$$14) \quad PC_t = \frac{D_t(100)}{P_t}$$

Donde PC_t , D_t y PC_t son la proporción de la población con cobertura de salud, el total de la población derechohabiente y el total de la población en el periodo “t”. Otros indicadores son los representados en las formulas 15, 16 y 17, el número de médicos (m_t), enfermeras (E_t) y camas de hospitales (C_t) por cada mil personas.

$$15) \quad m_t = \frac{M_t(1000)}{P_t}$$

$$16) \quad E_t = \frac{ET_t(1000)}{P_t}$$

$$17) \quad C_t = \frac{CT_t(1000)}{P_t}$$

Donde M_t , ET_t y CT_t son el número de médicos, enfermeras y camas de hospital en cada período, y P_t es como se especificó anteriormente. Finalmente, se consideró la tasa de mortalidad infantil construida con relación al número de defunciones totales (I_t), con base en la formula siguiente:

$$18) \quad I_t = \frac{DI_t(100)}{DT_t}$$

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

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) con base en las formulas siguientes:

$$19) \quad V_t = \frac{P_t}{TV_t}$$

$$20) \quad h_t = \frac{Th_t(100)}{TV_t}$$

Donde TV_t es el número total de viviendas y Th_t es la cantidad de tomas de agua potable correspondientes a cada período de análisis.

Por último, el rubro de educación se representa con el indicador sobre el porcentaje de habitantes mayores de 10 años que saben leer y escribir (A_t) con base en la formula siguiente:

$$21) \quad A_t = \frac{PA_t(100)}{P_t}$$

Donde PA_t es la población total alfabetizada de mayor a diez años y P_t es la población total para cada período.

RESULTADOS

Análisis económico

Los resultados econométricos de las ecuaciones 4 y 9 utilizando tanto el número de trabajadores totales (T) como el valor de las remuneraciones totales (R) como Proxy del factor trabajo, se resumen en las tablas 3 y 4 respectivamente. Los resultados econométricos completos en los cuales se basan dichas tablas, así como, las pruebas de hipótesis reportados en las tablas 1 y 2, se presentan en la parte 7 de este trabajo. El modelo 4 es la especificación no restringida para determinar efectos fijos, mientras que el modelo 9 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.

Tabla 1		
Pruebas para los coeficientes utilizando numero de trabajadores totales		
Hipótesis Nula (Ho)	Estadísticos (Prob.)	Resultado
Prueba Efectos Fijos		
1) $\alpha_{21} = \alpha_{22}$	$F_c=0.08$ $F(14,13)$ $5\%=2.55$	Se Acepta
Pruebas "Wald" de Interceptos	F-Est. Chi-Sq.	
2) $\alpha_{21} = \alpha_{22}=0$	8.2 (0.00) 16 (0.00)	Se Rechaza
3) $\alpha_{21} = \alpha_{22}$	3.7 (0.06) 3.7 (0.06)	Se Acepta
Pruebas "Wald" de Parámetros		
4) $\beta_1 + \beta_2=1$	1.79(0.11) 2.79(0.18)	Se Acepta
5) $\beta_{11} + \beta_{21}=1$	0.39(0.53) 0.39(0.53)	Se Acepta
6) $\beta_{12} + \beta_{22}=1$	0.64(0.42) 0.64(0.42)	Se Acepta
7) $\beta_{11} = \beta_{12}$	0.86(0.35) 0.86(0.35)	Se Acepta
8) $\beta_{21} = \beta_{22}$	0.66(0.42) 0.66(0.42)	Se Acepta

Tabla 2		
Pruebas para los coeficientes utilizando remuneraciones totales		
Hipótesis Nula (Ho)	Estadísticos (Prob.)	Resultado
Prueba Efectos Fijos		
1) $\alpha_{21} = \alpha_{22}$	$F_c=0.017$ $F(14,13)$ $5\%=2.55$	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

La prueba de efectos fijos desarrollada con base en los modelos no restringido en ecuación 4 y restringido en la 5, sugiere la igualdad de los efectos temporales tal como la prueba de hipótesis 1 de las tablas 1 y 2 indica. Este resultado es consistente considerando las dos variables proxis 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 tabla 1 es rechazada, mientras que para el modelo con R en tabla 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 las tablas 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 las tablas 3 y 4 respectivamente. En dichas tablas se pueden apreciar los valores de los coeficientes tanto para el periodo 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 las tablas 1 y 2, lo que es indicativo de homogeneidad lineal en la función estimada. En general, los resultados al utilizar T como en tabla 3, indican una mayor intensidad del factor capital (β_1/ β_2) pues ésta es mayor a 1, mientras que aquellos utilizando la proxy R dan un mayor peso al factor trabajo pues esta relación es mayor a 1. Aparentemente, existen diferencias en el tamaño de los coeficientes de un periodo 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 tabla 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.

	F Estadístico	R ² aj.	β_1	β_2	β_1/ β_2	Ho: $\beta_1+\beta_2=1$
TOTAL	120	0.95	0.68 (10.5) [0]	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
t-Estadístico (t) Probabilidad [p]						

Tabla 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) [0]	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
t-Estadístico (t) Probabilidad [p]						

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

Análisis Institucional

Los resultados del análisis de cambio institucional para el caso de las relaciones salariales se muestran en la tabla 5. Los datos encontrados sugieren que durante la década de los noventa hubo un incremento importante en términos de la eficiencia de las instituciones que regulan las relaciones de trabajo. La tasa de crecimiento de los conflictos de trabajo (TcCL) aumenta alrededor de un 40% de una década a otra, mientras que los conflictos de trabajo solucionados (TcCLS) lo hacen a una tasa de 50%, lo que significa que crece más la capacidad de resolver conflictos laborales de las instituciones que el número total de conflictos. En cuanto a los emplazamientos a huelga, se obtiene que en la misma década, la tasa de crecimiento (TcEH) es de alrededor de 5%, menor a la TcEH de la década anterior. Esto implica 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, implicando no sólo que las instituciones que regulan las relaciones de trabajo fueron más eficientes durante los 90's, sino también que

existe un mayor nivel de satisfacción de los grupos trabajadores. Otro indicador que fortalece dicho resultado es el de la tasa de crecimiento de las huelgas estalladas (TcHE), que durante los 80's creció cerca del 89% y durante los 90's 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 para la década de los 90's presenta una disminución del 15%. Esto que pudiera sugerir una disminución de la capacidad de las instituciones para resolver conflictos podría simplemente reflejar la imposibilidad de las partes a llegar a acuerdos, lo que podría tener poco que ver con las propias instituciones y más con una menor intervención del gobierno en dichos conflictos. Sin embargo, este resultado es insuficiente para hacer rechazar la existencia de un ambiente laboral más amigable.

TABLA 5			
INDICADORES DEL MERCADO LABORAL	1980-1990	1990-2000	1980-2000
Conflictos de trabajo (tc%)	23.85	66.47	74.46
Conflictos de trabajo solucionados (tc%)	22.53	50.23	61.44
Emplazamientos a huelga (tc%)	76.53	71.88	92.46
Huelgas estalladas (tc%)	88.88	1.81	89.09
Huelgas solucionadas (tc%)	86.04	-15	70

En el estado de Baja California, así como el resto del país las relaciones de trabajo están reguladas por la Ley Federal del Trabajo. Aunque en términos de las instituciones formales no existe un código laboral propio del estado de Baja California y durante el periodo de análisis (1980-2000) no hubo cambios radicales a la Ley Federal del Trabajo, 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 el Estado de Baja California forma parte del pacto federal, lo que lo 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, se encontró que de 1979 al 2000 solamente ha habido 7 modificaciones o adiciones a dicho convenio. Dichas modificaciones 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 solo ha habido 4 modificaciones o adhesiones a dicha Ley, las cuales tampoco representan un cambio importante en la estructura del documento. A pesar de que las instituciones financieras formales del Estado no han presentado cambios importantes en el periodo de análisis, es importante mencionar que del año 2000 a la fecha se ha comenzado con campañas importantes que promueven la transparencia de las finanzas públicas, la justicia fiscal y la orientación jurídica para el cumplimiento de las obligaciones fiscales (Elourdy:2002).

Por último, existen cambios importantes en las instituciones que rigen el comercio exterior del país a raíz de las políticas de apertura y el TLCAN. A nivel nacional, es posible que tendencias de cambio institucional en las relaciones internacionales del país se hagan sentir con especial fuerza por haber permanecido con un mayor grado de asilamiento previo a la apertura. Evidencia en este sentido es el extraordinario cambio estructural que ha sufrido la dinámica exportadora que a pasado de los bienes primarios a las manufacturas. El estado de Baja California ha estado más vinculado a los vaivenes de los mercados globales por su carácter de Zona Libre desde los sesenta que a favorecido el establecimiento de un gran número de maquiladoras y una dinámica industrial y exportadora diferente al resto del país. El TLCAN y sus facilidades a la inversión, han traído nuevos bríos a la economía del estado al atraer grandes flujos de inversión e impulsar, aparte 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 estos han elevado en general la eficiencia de la región fronteriza, entendida esta como mejoras en las productividades totales y marginales de los factores (González Arechiga y Ramirez, 1989; y Fuentes y Fuentes, 2002). A nivel del estado de Baja California, se encuentran impactos en la eficiencia general de la economía en el mismo sentido (Ramirez y Mungaray, 2003), pero quizá el modelo de industrialización orientado hacia fuera, junto con sus escasos encadenamientos hacia dentro de la economía y con empresas nacionales, y los cuantiosos flujos migratorios hacia la región, limitan que dichas ganancias en la eficiencia se vuelquen hacia el pago del factor trabajo mejorando el bienestar social (Mungaray y Cabrera, 2003). Por tanto, la dinámica en el comercio, la inversión y el crecimiento de Baja California puede deberse mas 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 a la calidad de sus políticas y programas públicos, si bien la existen mejores condiciones de la relación del gobierno con los grupos sociales, de la satisfacción de los trabajadores y de la sociedad en generar en su actitud hacia el gobierno, y en algunos otros rubros

como el de transparencia. Estos probablemente estén desvinculados al grueso de la actividad económica y esta solo 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 la tabla 6. En general, dicha tabla sugiere que de los 8 indicadores de bienestar social considerados, 3 mejoraran, 3 empeoran y 2 permanecen prácticamente sin cambio durante el período que va desde 1980 al 1990. De forma similar, 2 mejoran, 3 empeoran y 2 permanecen sin cambio durante el período 1990-2000. Los indicadores que mejoran durante el primer período son algunos referentes a la infraestructura médica tales como los indicadores PC_t , m_t y E_t , así como el indicador I_t que mejora sensiblemente. Durante este período se nota una caída importante en el indicador de vivienda h_t , mientras que el otro indicador V_t permanece prácticamente sin cambios. En el rubro educación ilustrado por el indicador A_t no existen variaciones significativas. Durante el período 1990-2000 los indicadores de salud se deterioran pues 3 de ellos, PC_t , E_t , y C_t , caen y uno, m_t , permanece sin cambios

El rubro de educación representado por A_t , no presenta cambios, similar a la década anterior, mientras que el rubro de vivienda mejora sensiblemente impulsado por el indicador h_t .

El análisis anterior indica que en términos generales, cambios significativos o rompimientos de la aguda tendencia poblacionales se presenta en los servicios de salud en el primer período, mientras que durante el segundo se presenta en las condiciones de vivienda, específicamente, en la cobertura de agua potable. Sin embargo, dichos avances contrastan con los retrocesos en vivienda en el primero y servicios de salud, en el segundo. Vale decir que la tendencia poblacional es similar en ambos periodos considerados pues la tasa de crecimiento anual promedia 2.9% y 3.3% en cada periodo 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.

TABLA 6			
INDICADORES POR RUBRO	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

CONCLUSIONES

El presente trabajo ha tratado de determinar la existencia de cambios relevantes en la estructura económica y en las condiciones de bienestar, a partir de la alternancia política y del cambio institucional a raíz de la misma, durante dos periodos específicos asociados con distintos partidos en el poder. Para ello, se ha utilizado el caso del estado de Baja California que posee características particulares no solo por su distintiva dinámica económica y social, sino por ser el primer estado del país en experimentar la alternancia política característica de las democracias desarrolladas. El caso de Baja California es relevante por su potencial de ser laboratorio de análisis del contexto nacional donde cambios en el mismo sentido han ocurrido.

Los resultados obtenidos por las metodologías utilizadas 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. Por otro lado, la evolución de los indicadores de bienestar utilizados refleja cambios en las prioridades de los gobiernos en turno,

más que cambio en sus tendencias, pues mientras en un período se favoreció la infraestructura en salud, en el otro se favoreció las condiciones de vivienda. En este sentido, es indudable que existen fenómenos que obstaculizan o limitan la acción pública en torno al desarrollo social, que en gran parte se deben a la particular dinámica demográfica del estado que puede rebasar a cualquier gobierno y que permite a lo más mantener tendencias. No obstante, una mayor eficiencia en el uso de los recursos públicos y mejores programas gubernamentales pudieran generar cambios más significativos a nivel de bienestar.

Los resultados generales de este documento pudieran estar reflejando que el cambio político representado por la alternancia que ha traído algunas transformaciones institucionales, tal vez marginales, sólo ha sido equivalente a un cambio en quienes administran los recursos públicos y en los partidos, y no a 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 a las vocaciones regionales, y que regule eficazmente las relaciones económicas y sociales entre los diversos agentes sociales que conforman las regiones. En este razonamiento está implícita la idea de que el desarrollo no puede ser construido sólo con la buena voluntad de quienes genuinamente lo desean, sino con la construcción de instituciones formales que gobiernen, orienten y estabilicen los esfuerzos para construir una sociedad más equilibrada y con mayores oportunidades, a través de la optimización de los recursos humanos, financieros y materiales con el propósito de crear el mayor impacto social.

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 estos puedan orientar sus economías con mayor libertad y en función de sus potencialidades. La evolución de la economía bajacaliforniana puede estar más macada por las transformaciones institucionales provenientes de la federación, que de 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 permita cambiar la forma en que los gobiernos estatales influyen en la economía y en las relaciones sociales. De lo contrario, cualquier esfuerzo en materia de desarrollo orquestado por los gobiernos estatales no tendrá impactos significativos en los patrones de crecimiento y desarrollo, permaneciendo, como muchos otros esfuerzos, en el ámbito de las voluntades y de los buenos deseos.

Un área importante en este respecto es la política industrial estatal cuyo instrumento principal suele ser las actividades de promoción de inversión extranjera. Esta actividad, que bien es parte de la política industrial, debe de 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 no ha constituido fuente de desarrollo al proveer empleos con bajas remuneraciones, al no estar integrada a la industria local, y al carecer de transferencias tecnológicas que en una segunda vuelta promueva aprendizajes empresariales y otras industrias locales (Mungaray y Cabrera, 2003). Existe evidencia nacional de cambios en las instituciones imperantes que han tenido grandes impactos sobre los sectores pertinentes, al modificar los incentivos que estas proveen. Tal es el caso de la eficacia de las reformas institucionales de liberalización y apertura de mercados de inicio de los noventa que en pocos años cambiaron estructuralmente el sector externo del país y ha convertido la economía en una de las más exportadoras del mundo. Regionalmente, cambios importantes en los patrones de crecimiento se registraron tras la promulgación del decreto que creó la Zona Libre, y el Programa de Industrialización Fronterizo que transformó la economía de un perfil primario y de servicio a otro industrial.

Al decir por los resultados de este trabajo, existe falta de vínculo entre alternancia política y cambio económico al menos con la metodología utilizada. Conviene decir, que el anterior análisis tiene limitaciones naturales pues es imposible capturar todos los ámbitos que el cambio político ha influido y el desempeño en todas las áreas. Sin duda, existen áreas donde la forma de hacer las cosas ha mejorado sensiblemente, particularmente existen ganancias en la eficiencia del servicio público y en transparencia. En ambos casos, es indudable que existan efectos positivos sobre el bienestar derivados de ellos. Sin duda, se encuentran mayores niveles de satisfacción de la gente con sus gobernantes. Pero de esto a que el desarrollo de los estados provenga de los cambios o de las ventajas generados 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 la características de los gobiernos estatales, sino por la estructura institucional federal.

Este trabajo ofrece una idea de que la alternancia política es sólo un paso hacia adelante y que debe acompañarse de cambios institucionales más profundos que mejoren el potencial de crecimiento y desarrollo. Este resultado tiene 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 a nivel nacional requiere

reformas estructurales para que verdaderamente transforme las perspectivas a largo plazo, muchas de las cuales aun permanecen estáticas en la agenda nacional. Se requiere reformas rápidas en la forma en que la nueva política se desarrolla, en la forma en que los acuerdos y arreglos institucionales se llevan a cabo. Particularmente, se requiere llegar a acuerdos y reglas que aceleren precisamente llegar a ellos, ante la falta de decisión por la ausencia de los mismos que ha caracterizado al sexenio. Existen asignaturas pendientes que hay que sacar adelante para transformar las perspectivas de largo plazo del país: la reforma fiscal y energética, y mejoras en como se practica el federalismo constitucionalmente establecido.

Es innegable el gran paso que la sociedad mexicana a través de las experiencia bajacaliforniana, y más recientemente, a nivel federal, ha dado rumbo a la conformación de una democracia más sólida en la que las decisiones se tomen de forma documentada, transparente y eficientemente, a través de la incorporación de los diversos grupos sociales tales como los gobiernos y organizaciones publicas, las universidades, tecnológicos, los grupos empresariales, las organizaciones no gubernamentales y la población en general a través de quienes la representan. Sin embargo, para alcanzar esta madurez, las sociedades deben experimentar los aprendizajes propios de las democracias desarrolladas que solo 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 en el largo plazo.

BIBLIOGRAFIA

- Ayala, Espino, Jose, 2000a, *Instituciones y Desarrollo Económico*, Ed. FCE.
- Ayala, Espino, José, 2000b, *Instituciones y Desarrollo Económico de México, Comercio Exterior*, Feb, p. 95.
- Barro, Robert. 1999. “Determinants of Democracy” in *Journal of Political Economy*, 107, no 6, pt.2 The University of Chicago. Chicago.
- Borcherding, T, Deacon R, 1972. The Demand for the Services of Non-Federal Governments. *American Economic Review*, 62: 891-901.
- Boyer, R, et Saillard eds, 2002. *Regulation theory: The State of the art*. Routledge, London and New York.

Coase R. 1960. "The Problem of Social Cost", *Journal of Law and Economics*.

Denzau, A. 1986. Legislators and Interest Groups: How Unorganized Interest Get Represented, *American Political Science Review*, Vol. 80, No, March.

Easterly, William. 2001. *The Elusive Quest for Growth*. The MIT Press. Cambridge, Massachusetts.

Feres, Juan Carlos y Xavier Mancero. 2001. "Enfoques para la medición de la pobreza. Breve revisión de la literatura", *Estudios estadísticos y prospectivos*, CEPAL-ECLAC. Santiago de Chile.

Fuentes N and Fuentes C (2002). Regional Economic Growth in Mexico: An Analysis of Total Factor Productivity. *Revista Mexicana de Economía y Finanzas*, Vol. 1, No.2.

Geddes, Barbara. 2000. *The Great Transformation in the Study of Politics in Developing Countries*. Paper proposal. UCLA. Los Angeles, CA.

Gonzales-Arechiga B and Ramirez J.C (1989). Productividad Sin Distribución: Cambio Tecnológico de la Industria Maquiladora Mexicana. *Frontera Norte*, Vol.1, No. 1.

Hodgson, Geoffrey, 2000, What is the Essence of Institutional Economics?, *Journal of Economics Issues*, June, vol.34 issue 2, p317, 13p.

Mungaray, Alejandro, 1997 "Organización Industrial de Redes de Subcontratación para Pequeñas Empresas en la Frontera Norte de México", NAFIN.

Mungaray A y Cabrera C. 2003. Especialización Industrial y desarrollo empresarial en Baja California. *Región y Sociedad*, Vol XV, Num 27.

North, D.1990. *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.

North, D, 1991, Institutions, *Journal of Economic Perspective*, vol 5, winter, page 97,

North, D, 1992, Institutions, Ideology, and Economic Performance, *CATO Journal*, vol 11, winter, p477.

Przeworski, Adam, Michael Alvarez, Jose Antonio Cheibub and Fernando Limongi. 2000. *Democracy and Development*. Cambridge University Press. Cambridge, United Kingdom.

Ramirez Urquidy y Alejandro Mungaray, 2003, “NAFTA and Industrial Efficiency in Baja California”, Trabajo en arbitraje en la revista El Momento Económico.

Sen, Amartya. 1999. *Development as Freedom*. Anchor Books. New York

Sjostrand, Sven-Erick, 1993, The Socioeconomic Institutions of Organizing: ; *Journal of Socio-Economics*, winter, vol 22, Issue 4, p322, pp 28.

Williamson, Oliver E, 1995a, Transaction Cost Economic and Organization Theory, *Organization Theory: From Chester Barnard to the Present and Beyond*, Oxford University Press, p72-97.

Williamson, Oliver, 1994, Institutions and Governence of Economic Development and Reform, *Proceedings of the World Bank: Annual Conference on Develeopment Economics*, World Bank.

Yi Feng. 1997 “Democracy, Political Stability, and Economic Growth”, *B.J.Pol.S.*, 27.

APENDICE ECONOMETRICO

Ecuación 4.T (Utilizando Trabajadores Totales)

Dep. Var. LnY	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α_{11}	1.216485	0.420817	2.890767	0.0061
α_{12}	-0.731245	0.680446	-1.074656	0.2887
α_{13}	1.151778	0.622121	1.851372	0.0712
α_{14}	1.666091	0.604889	2.754375	0.0087
α_{15}	0.222983	0.627841	0.355158	0.7242
α_{21}	-1.506268	0.607217	-2.480608	0.0172
α_{22}	-0.933467	0.773829	-1.206296	0.2345
β_1	0.689509	0.065150	10.58335	0.0000
β_2	0.426960	0.069768	6.119706	0.0000
R-squared	0.958364	Mean dependent var		11.91165
Adjusted R-squared	0.950434	S.D. dependent var		2.834729
S.E. of regression	0.631109	Akaike info criterion		2.076108
Sum squared resid	16.72853	Schwarz criterion		2.417018
Log likelihood	-43.94075	F-statistic		120.8441
Durbin-Watson stat	1.715064	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59	White Test: Ho: Homoscedasticity Prob=0.035
Ho: Normality Jarque-Bera=0.23 Prob.=0.88	

Ecuación 5.T (Utilizando Trabajadores Totales)

Dep. Var. LnY	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α	-1.978723	0.574141	-3.446408	0.0013
α_{11}	1.159414	0.433141	2.676762	0.0105
α_{12}	-1.307423	0.631961	-2.068835	0.0446
α_{13}	0.903454	0.628223	1.438109	0.1576
α_{14}	1.508949	0.618524	2.439596	0.0189
α_{15}	-0.056717	0.630561	-0.089947	0.9287
β_1	0.785320	0.043956	17.86594	0.0000
β_2	0.397028	0.070211	5.654764	0.0000
R-squared	0.954619	Mean dependent var		11.91165
Adjusted R-squared	0.947231	S.D. dependent var		2.834729
S.E. of regression	0.651177	Akaike info criterion		2.123030
Sum squared resid	18.23336	Schwarz criterion		2.426061
Log likelihood	-46.13725	F-statistic		129.2192
Durbin-Watson stat	1.870879	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59 Ho: Normality Jarque-Bera=0.87 Prob.=0.64	White Test: Ho: Homoscedasticity Prob=0.08
--	---

Ecuación 9.T
(Utilizando Trabajadores Totales)

Dep. Var. LnY	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α_{11}	1.294683	0.494243	2.619525	0.0131
α_{12}	-0.949300	0.726336	-1.306972	0.2000
α_{13}	1.242813	0.699055	1.777847	0.0844
α_{14}	1.774593	0.732865	2.421446	0.0209
α_{15}	0.325006	0.769246	0.422499	0.6753
α_{21}	-1.359932	0.860349	-1.580675	0.1232
α_{22}	-0.577958	1.366865	-0.422835	0.6751
β_{11}	0.764177	0.111382	6.860872	0.0000
β_{12}	0.613172	0.118487	5.175032	0.0000
β_{21}	0.314927	0.192693	1.634344	0.1114
β_{22}	0.481401	0.096863	4.969946	0.0000
R-squared	0.956342	Mean dependent var		11.54006
Adjusted R-squared	0.943502	S.D. dependent var		2.744370
S.E. of regression	0.652317	Akaike info criterion		2.192016
Sum squared resid	14.46762	Schwarz criterion		2.633645
Log likelihood	-38.32036	F-statistic		74.47894
Durbin-Watson stat	1.804604	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59 Ho: Normality Jarque-Bera=0.52 Prob.=0.76	White Test: Ho: Homoscedast. Prob=0.063
--	--

Ecuación 4.R
(Utilizando Remuneraciones Totales)

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Dep. Var. LnY	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α_{11}	1.224911	0.340500	3.597386	0.0008
α_{12}	-0.255296	0.571795	-0.446481	0.6575
α_{13}	1.426797	0.459430	3.105582	0.0034
α_{14}	1.945005	0.400109	4.861183	0.0000
α_{15}	0.786741	0.413696	1.901736	0.0641
α_{21}	-0.649873	0.390896	-1.662521	0.1039
α_{22}	-0.638025	0.492691	-1.294980	0.2024
β_1	0.460265	0.081889	5.620563	0.0000
β_2	0.533568	0.097631	5.465157	0.0000
R-squared	0.977601	Mean dependent var		11.91165
Adjusted R-squared	0.973335	S.D. dependent var		2.834729
S.E. of regression	0.462897	Akaike info criterion		1.456162
Sum squared resid	8.999505	Schwarz criterion		1.797073
Log likelihood	-28.13214	F-statistic		229.1372
Durbin-Watson stat	2.414887	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59	Ho: Normality Jarque-Bera=0.54 Prob.=0.76
--------	--

Ecuación 5.R
(Utilizando Remuneraciones Totales)

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Dep. Var. LnY	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α	-0.661939	0.340516	-1.943933	0.0585
α_{11}	1.222113	0.323328	3.779796	0.0005
α_{12}	-0.267821	0.557036	-0.480797	0.6331
α_{13}	1.419724	0.437237	3.247032	0.0023
α_{14}	1.938784	0.365941	5.298083	0.0000
α_{15}	0.778393	0.377919	2.059683	0.0455
β_1	0.461915	0.088295	5.231527	0.0000
β_2	0.533786	0.095245	5.604329	0.0000
R-squared	0.977599	Mean dependent var		11.91165
Adjusted R-squared	0.973953	S.D. dependent var		2.834729
S.E. of regression	0.457500	Akaike info criterion		1.417021
Sum squared resid	9.000178	Schwarz criterion		1.720053
Log likelihood	-28.13404	F-statistic		268.0856
Durbin-Watson stat	2.418260	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59	Ho: Normality Jarque-Bera=0.58 Prob.=0.74
--------	--

Ecuación 9.R
(Utilizando Remuneraciones Totales)

White Heteroskedasticity-Consistent Standard Errors & Covariance				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
α_{11}	1.065934	0.417660	2.552160	0.0146
α_{12}	0.089662	0.542273	0.165344	0.8695
α_{13}	1.321337	0.492799	2.681291	0.0106
α_{14}	1.760227	0.453991	3.877233	0.0004
α_{15}	0.616409	0.460593	1.338296	0.1884
α_{21}	-0.812308	0.437963	-1.854741	0.0710
α_{22}	-0.531706	0.881297	-0.603322	0.5497
β_{11}	0.285286	0.086300	3.305743	0.0020
β_{12}	0.492601	0.089037	5.532574	0.0000
β_{21}	0.751495	0.123469	6.086525	0.0000
β_{22}	0.502475	0.095670	5.252173	0.0000
R-squared	0.979225	Mean dependent var		11.91165
Adjusted R-squared	0.974031	S.D. dependent var		2.834729
S.E. of regression	0.456811	Akaike info criterion		1.459330
Sum squared resid	8.347036	Schwarz criterion		1.875999
Log likelihood	-26.21293	F-statistic		188.5400
Durbin-Watson stat	2.227533	Prob(F-statistic)		0.000000

Obs=59	Ho: Normality Jarque-Bera=0.58 Prob.=0.74
--------	--