

Mercado interno, exportaciones, instituciones y crecimiento económico: Un análisis para México

Juan Baltazar

J.Baltazar

Universidad Autónoma del Estado de México, Centro Universitario UAEM Valle de México. Blvd. Universitario s/n
Predio San Javier Atizapán de Zaragoza, México.
jcbaltazare@uaemex.mx

M. Ramos, R. Pérez, L. Espinoza. (eds.), Neoinstitucionalismo y Desarrollo Económico, Tópicos Selectos de Recursos-
©ECORFAN-Bolivia, Sucre, Bolivia, 2014.

Abstract

This document discusses the role of the domestic market, exports, as well as institutions in economic growth in Mexico. One of the important findings is that the domestic market via private consumption positively affects the growth of the product although inelastically. That is, the domestic demand-led growth while compliance is weak in Mexico. The analysis shows that both variables can also be fed back as virtuous growth circle. On the other hand, no evidence supporting the presence of export-led growth in Mexico was found. Above you can find an explanation in the high content of export goods imported. In the case of institutional indicators as corruption index, as well as rule of law can be important factors influencing economic performance. However, judging by the obtained coefficients is under the effect of institutional presence in economic growth.

5 Introducción

Después de la crisis de deuda a comienzos de los años ochenta y hasta finales de esa década, el Consenso de Washington propuso una serie de reformas de política económica. Esta medida fue impuesta a aquellos países en vías de desarrollo que como México pudieran retomar su tasa de crecimiento económico y su regreso al mercado de capitales. En este sentido dicho organismo, como una de sus premisas fundamentales, fue difundir el papel de las exportaciones como motor de crecimiento económico.

De tal manera que la falta de crecimiento solo podía ser superado a partir de la tasa de crecimiento de exportaciones. Lo que en la literatura empírica se ha denominado hipótesis *export-led growth* (Bahmani-Oskooee, Mohtadi y Shabsigh, 1991). Como una extensión de ésta hipótesis, otros estudios se centraron en analizar el efecto de la política de apertura comercial en el crecimiento del producto per-cápita (Sachs y Warner, 1995; Wacziarg y Welch, 2003). Tales estudios pusieron de relieve que la disminución de las barreras comerciales tanto arancelarias como no arancelarias permite a los países crecer más rápido que aquellas economías más cerradas.

Sin embargo, los diferentes estudios no han podido demostrar que dicha hipótesis se cumpla para todos los países. Éstos han abarcado desde pruebas de correlación, causalidad y modelos de corte transversal hasta una combinación de éstos últimos con series de tiempo (datos de panel).

La debilidad o la inoperancia del modelo *export-led growth* para explicar el crecimiento ha dado pauta a otros enfoques alternativos. Ante las dificultades para crecer hacia fuera vía exportaciones se postula recurrir a la dinámica del mercado interno. En la literatura económica se conoce como *domestic demand-led growth* (Thomas I. Palley, 2001). Este enfoque más heterodoxo considera a las instituciones como uno de los pilares medulares en el desarrollo del mercado interno.

Lo anterior conlleva a considerar el desempeño de las instituciones en el crecimiento económico. Ya Douglas C. North destacaba el papel de las instituciones como uno de los enfoques alternativos que explican el crecimiento (Ayala y González, 2001). No obstante, autores como Acemoglu, Johnson y Robinson (2001) recurren al comportamiento histórico de las instituciones para explicar las diferencias entre países con mayor y menor crecimiento económico. Tomando como base a estos autores se puede hablar de un *institution-led growth*. Es decir, de un crecimiento inducido por la calidad de las instituciones donde las instituciones inclusivas desempeñan un papel fundamental con respecto a las extractivas (Acemoglu y Robinson, 2013).

En el presente documento se hace un contraste de los tres enfoques arriba referidos. El periodo de análisis va de 1996 a 2012 con datos anuales.

La justificación del periodo es dada la restricción de las series de tiempo, que imponen los indicadores de buen gobierno calculados por el Banco Mundial. El objetivo es explorar el papel de las instituciones, así como del mercado interno en contraposición con la hipótesis *export-led growth*. Es decir, se pretende ofrecer evidencia si el *domestic demand-led growth* puede operar de manera conjunta con el *institution-led growth* para incidir en el crecimiento económico de México.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la sección dos se exponen los argumentos teóricos de los tres enfoques antes referidos; en las tres, se especifica la metodología y el modelo; en la cuatro, se exponen los resultados derivados del análisis de regresión; y, en la última, se comentan las conclusiones.

5.1 Planteamientos teóricos

Los planteamientos teóricos que se discuten en este trabajo para explicar el crecimiento económico se centran fundamentalmente en la demanda interna, las exportaciones, así como de las instituciones.

5.2 Domestic demand-led growth

Palley (2002) propone como nuevo paradigma de desarrollo al *domestic demand-led growth*. Es decir, crecimiento económico inducido por la demanda interna. El cual vendría a ser un enfoque alternativo al *export-led growth* que es impulsado de manera generalizada por el Consenso de Washington y por los organismos financieros internacionales como el FMI y el BM. Según el enfoque, las políticas del Consenso de Washington, por un lado, son proclives a la crisis económica y, por otro lado, se les cuestiona por su incapacidad para promover el crecimiento económico en los países en desarrollo. El *export-led growth* adolece de una serie de patologías. Es decir, este modelo económico reside en una falacia de composición, el cual asume que todos los países pueden crecer dependiendo del crecimiento de la demanda en otros países. Cuando este proceso prosigue de manera global existe el riesgo de efectos negativos. En este caso, todos los países que intentan crecer lo hacen a costa de retrasar la expansión del mercado interno en otros países. Es en este sentido, que se propone como alternativa para el crecimiento económico el desarrollo del mercado interno.

En respuesta a los problemas derivados del *export-led growth* para explicar el crecimiento, Palley (2002) destaca que la profundización del desarrollo local requiere del crecimiento de los salarios y del mejoramiento en la distribución del ingreso. Es decir, estas dos variables, de acuerdo con el autor, crean un círculo virtuoso de crecimiento en el cual el aumento de los salarios fomenta el desarrollo del mercado interno, y al mismo tiempo el desarrollo del mercado promueve el aumento de los salarios. Además el tipo de trabajo estándar y la democracia ambos son claves para este modelo.¹ De esta manera existe un reconocimiento creciente de que el desarrollo puede ser alcanzado vía buen gobierno y reducción de la corrupción.

Un estudio llevado a cabo por las Naciones Unidas y la CEPAL (2006) plantea un análisis alternativo. Según el estudio, explica que para acelerar el crecimiento económico se requiere de políticas económicas que combinen la integración externa con la interna a fin de que se refuercen mutuamente y no se frenen una de la otra. Específicamente, la estrategia debe centrarse en dos políticas fundamentales: (i) fortalecer la dinámica exportadora y los vínculos con el resto de la economía, y (ii) reforzar la producción destinada a la demanda interna.

¹ El tipo de trabajo estándar se refiere a: prohibición de la discriminación, trabajo forzado y explotación de menores de edad. Además de garantizar los derechos de libertad de asociación, así como de negociación colectiva.

5.3 Export-led growth

La hipótesis del *export-led growth* radica en que los países pueden experimentar mayores tasas de crecimiento si recurren al crecimiento de sus exportaciones. En uno de los estudios por Krueger (1980) se señala que los países en desarrollo que adoptan políticas de sustitución de importaciones divergen de los que recurren a la promoción de exportaciones experimentando menores tasas de crecimiento. Según lo anterior, los países que se integran al comercio internacional alcanzan la optimalidad del libre comercio maximizando su bienestar económico. Es decir, en términos teóricos de la frontera de posibilidades de producción, la tasa de transformación mundial sería equivalente a la tasa de transformación local (Krueger, 1984).

Los resultados han sido poco concluyentes y ambiguos porque no permiten confirmar los efectos positivos del comercio sobre el crecimiento. Los diferentes estudios han abarcado desde pruebas de correlación como los estudios clásicos desarrollados por Michaelly (1977), Balassa (1978), Tyler (1989) y Kavoussi (1984) y pruebas de causalidad en el sentido de Granger (Jung y Marshall, 1985; Chow, 1987; Bahmani-Oskooee *et al.*, 1991). Otros se han centrado en medir el efecto de la política comercial de apertura en el crecimiento del producto per cápita, como es el caso de los modelos de corte transversal (Sachs *et al.*, 1995; Wacziarg *et al.*, 2003). En respuesta de estos últimos, nuevos estudios más escépticos, mostraron que estos modelos presentan errores en los indicadores de política comercial utilizados, así como de defectos conceptuales (Rodríguez y Rodrik, 2000).

5.4 Institution-led growth

El antecedente teórico del papel de las instituciones en el crecimiento económico se encuentra en las ideas de Douglas C. North. Una de sus tesis centrales es que el crecimiento económico depende crucialmente de la existencia de instituciones que definan y protejan los derechos individuales y al mismo tiempo que eviten la predicción en cualquiera de sus formas.² Otra es que el papel del Estado es clave para entender por qué prosperan o no las sociedades. Es decir, por un lado, el Estado provee a la sociedad de un conjunto de instituciones que defienden los derechos individuales y protegen a los individuos. Por otro, el estado de derecho se convierte en un factor crucial para crear condiciones de estabilidad y confianza para los inversionistas y ahorradores (Ayala *et al.*, 2001: 50-51).

A partir de las ideas de North se hace hincapié en el papel de las instituciones. Cobra mayor relevancia cuando dentro del programa de reformas de política económica del Consenso de Washington no se incluye a las instituciones como factor de crecimiento. Prueba de ello, Rodrik (2006) destacaba que tales reformas se centraron, básicamente, en aspectos políticos y no en aspectos institucionales. Es decir, que la mayoría de las propuestas fueron simples cambios de política y que no requirió de cambios más profundos. En su lugar, el Consenso de Washington fue aumentado conteniendo una larga lista de la así llamada “segunda-generación” de reformas que fueron, fundamentalmente, institucionales.³ Sin embargo, Stiglitz (2002: 185) señala que si bien los principales ejes de acción del FMI se centran en la estabilización, privatización y liberalización del mercado de capitales, así como de la liberación comercial no representan propiamente un programa de crecimiento económico. En tales ejes de acción estaría faltando la presencia y acción del Estado.

² Por ejemplo, corrupción, políticas económicas incongruentes, devaluaciones bruscas del tipo de cambio, sistema tributario arbitrario, déficit público insostenible, desvalorización del dinero y emisión monetaria espuria entre otros.

³ A la lista original del Consenso de Washington se incluyeron: i) buen gobierno; ii) anti-corrupción; iii) mercados laborales flexibles; iv) acuerdos de libre comercio; v) códigos financieros y estándar; vi) una apertura en la cuenta de capital prudente; vii) regímenes de tipo de cambio sin intermediación; viii) control de la inflación y bancos centrales autónomos; ix) cobertura total de seguridad social y x) reducción de la pobreza.

En la literatura económica sobre el crecimiento económico se puntualiza el papel de las instituciones como importantes inductoras del desempeño económico a largo plazo. En el estudio de Acemoglu *et al.* (2001) se destaca que los derechos de propiedad seguros han sido históricamente el determinante más importante de por qué algunos países crecieron ricos y otros permanecieron pobres. El argumento principal, por estos autores, consiste en que las diversas políticas derivadas de la colonización crearon diferentes grupos de instituciones. Por un lado, están los “Estados Extractivos” el cual no dieron mucha protección a la propiedad privada y cuyo propósito fundamental era transferir recursos de la colonia al país colonizador. Por otro, están los “Estados Inclusivos” donde los colonizadores trataron de replicar las instituciones europeas poniendo mayor énfasis en la propiedad privada y en el control del poder del gobierno. En la obra más reciente por Acemoglu *et al.* (2013:501-502) se hace una revisión más detallada.

Su teoría prosigue en las diferencias entre instituciones políticas y económicas inclusivas y las que son extractivas.

Según su análisis, es crucial la relación entre prosperidad e instituciones políticas y económicas inclusivas. Es decir, las instituciones económicas inclusivas hacen respetar los derechos de propiedad creando igualdad de oportunidades y fomentando la inversión en habilidades y nuevas tecnologías. Éstas conducen más al crecimiento económico. En cambio, las instituciones económicas extractivas son estructuradas para extraer recursos de la mayoría para un grupo reducido y que no protegen los derechos de propiedad ni proporcionan incentivos para la actividad económica. De esta manera, la sinergia entre instituciones económicas y políticas extractivas crean un círculo vicioso. En cambio, existe un círculo virtuoso asociado con las instituciones políticas y económicas inclusivas.

Salamá (2008:118-119,126) plantea, por ejemplo, una reformulación del papel del Estado. De acuerdo con lo anterior, la retirada del Estado de la esfera económica en países en desarrollo ha sido directa e indirecta. La primera se refiere a un papel cada vez mayor de las empresas privadas en la economía. La segunda al abandono parcial o total de una política industrial destinada a reforzar o incluso a crear sectores estratégicos. Su argumento es reflexionar si conviene tener un Estado que intervenga poco, pero democrático mucho más que uno que no permita la libre expresión de la palabra y limite la participación de los ciudadanos (*voice and accountability*). En esta tesitura, uno de los criterios esenciales para medir la eficacia de un Estado, en consonancia con Acemoglu *et al.* (2001), es el respeto de los derechos de propiedad. Es decir, las instituciones son buenas si se hacen respetar los derechos de propiedad como condición para el crecimiento económico.

5.5 Metodología

Para medir el crecimiento económico se utiliza al PIB de México. El crecimiento del producto se expone como función del consumo privado, las exportaciones y del papel institucional. Se utiliza el consumo privado para medir el papel del mercado interno.⁴ Para medir el papel de las instituciones se utiliza como variable *proxy* a los indicadores de buen gobierno del Banco Mundial. El periodo de análisis es de 1996 a 2012 con datos anuales.

⁴ El consumo privado nacional total está compuesto por: bienes totales (como bienes duraderos, semi-duraderos y no durables) y servicios.

5.6 Modelo

El modelo se expone en su forma funcional como:

$$Q = f\left(\overset{+}{CP}, \overset{+}{X}, \overset{+/-}{Ins}\right) \quad (1)$$

Donde,

Q = producto (PIB);
 CP = consumo privado;
 X = exportaciones; y
 Ins = instituciones.

De la ecuación (1), se espera una relación positiva del producto con respecto al consumo privado, así como con respecto a las exportaciones. En el caso de las instituciones, el signo puede ser positivo o negativo.

5.7 Especificación

Se utiliza una ecuación doble-logarítmica. La ecuación a estimar se describe en forma de regresión lineal:

$$\left(\frac{Q}{p}\right) = \beta_0 + \beta_1\left(\frac{CP}{p}\right) + \beta_2\left(\frac{X}{p}\right) + \beta_3Ins_i + \mu \quad (2)$$

Donde,

Q/p = producto ajustado por inflación;
 CP/p = consumo privado ajustado por inflación;
 X/p = exportaciones de bienes ajustadas por inflación;
 Ins_i = índice institucional i (con $i = 1, 2, 3, 4, 5, 6$). La referencia es: 1 = voz y rendición de cuentas (*voice and accountability*); 2 = estabilidad política y ausencia de violencia (*political stability and absence of violence*); 3 = efectividad de gobierno (*government effectiveness*); 4 = calidad regulatoria (*regulatory quality*); 5 = estado de derecho (*rule of law*); 6 = control de la corrupción (*control of corruption*).

Kaufmann, Kraay y Mastruzzi (2010) definen buen gobierno (o gobernanza) como las tradiciones e instituciones mediante las cuales se ejerce la autoridad en un país. Es decir, se puede entender a partir de tres grandes áreas, el cual a su vez se subdividen en seis dimensiones:⁵

El proceso por el cual los gobiernos son seleccionados, controlados y reemplazados:

- *Voz y rendición de cuentas.* Captura la percepción del alcance mediante el cual los ciudadanos son capaces de participar en la selección de su gobernante, así como la libertad de expresión y asociación.
- *Estabilidad política y ausencia de violencia.* Captura la percepción de la probabilidad de que un gobierno será desestabilizado o derrocado por medios constitucionales o violentos, incluyendo la violencia y el terrorismo motivado políticamente.

⁵ Kaufmann *et al.* (2010) estiman los indicadores de buen gobierno tomando en cuenta un rango de menor a mayor desempeño de buen gobierno: -2.5 (débil) a 2.5 (el más fuerte).

La capacidad del gobierno para formular y aplicar eficazmente políticas acertadas.

- *Efectividad del gobierno.* Captura la percepción de la calidad de los servicios públicos; la calidad de la implementación y formulación de políticas, y la credibilidad del compromiso del gobierno para cumplir con sus políticas.

- *Calidad regulatoria.* Captura la percepción de la habilidad del gobierno para formular e implementar políticas confiables, y las regulaciones que promuevan y permitan el desarrollo del sector privado.

I. El respeto de los ciudadanos y el Estado por las instituciones que gobiernan las interacciones económicas y sociales entre ellos:

- *Estado de derecho.* Captura la percepción del alcance mediante el cual los agentes tienen confianza y tolerancia por las leyes de la sociedad.

- En particular, la calidad de la demanda de acuerdos, derechos de propiedad, la policía y los tribunales, así como también la probabilidad del crimen y de la violencia.

- *Control de la corrupción.* Captura la percepción del alcance mediante el cual el poder público es ejercido con fines privados, incluyendo tanto formas buenas y malas de corrupción, así como también captura la manifestación de los intereses privados y de élite.

5.8 Análisis de los resultados

El producto se correlaciona positivamente con el consumo privado y las exportaciones (gráfica 1 y 2 del anexo uno). Aunque no se aprecia correlación con respecto al control de la corrupción (gráfica 3). Una primera prueba consistió en correr la regresión del producto con respecto a exportaciones, consumo privado e indicadores institucionales. Se encontró que estas dos variables explicativas, así como del control de la corrupción fueron estadísticamente significativas. El resto de variables institucionales no fueron estadísticamente significativas (ver cuadro uno).

Tabla 5. 1 México. Coeficientes estimados (1996-2012)

Variable dependiente	
Variabes independientes	log (Q/p)
C	3.57 (3.69)***
log (CP/p)	0.61 (4.75)***
log (X/p)	0.12 (2.51)**
VRC	-0.03 (-0.89) n. s.
EPAV	0.02 (0.51) n. s.
EG	0.01 (0.31) n. s.
CR	0.01 (0.37) n. s.
ED	-0.05 (-1.27) n. s.
CC	0.07 (2.25)**

$R^2 = 0.99$, D. W. = 2.76 Nota: El valor del estadístico t está entre paréntesis. La significancia es: (*)*, 90%; (**) **, 95%; (***) ***, 99%; n. s., no significativa.

Una segunda prueba consistió en correr ahora la regresión del producto con respecto a exportaciones, consumo privado, así como estado de derecho y control de la corrupción. En este caso, todas las variables fueron estadísticamente significativas. El producto aparece débilmente correlacionado con el estado de derecho (gráfica 4) positivamente, aunque el coeficiente obtenido es negativo (-0.04), el cual se esperaba positivo (ver cuadro dos).

Tabla 5.2 México. Coeficientes estimados (1996-2012)

Variable dependiente	log (Q/p)
Variables independientes	
C	3.99 (5.41)***
log (CP/p)	0.56 (5.45)***
log (X/p)	0.14 (3.31)***
CC	0.06 (2.57)**
ED	- 0.04 (- 2.42)**

$$R^2 = 0.99, D. W. = 2.61$$

Nota:

El valor del estadístico t está entre paréntesis. La significancia es:

(*)*, 90%; () **, 95%; () ***, 99%; n. s., no significativa.

Explicación del significado de los coeficientes obtenidos:

5.9 Consumo privado

Resultado del cuadro uno. El coeficiente de elasticidad del producto con respecto al consumo privado fue positivo e inferior a la unidad (0.61). Este resultado ofrece evidencias de que dicho consumo desempeña un papel fundamental en el crecimiento del producto. El consumo privado permite estimular el crecimiento económico. Sin embargo, existe un efecto de retroalimentación entre producto y consumo privado. Ambas variables se interrelacionan como círculo virtuoso de crecimiento. Una expansión en el producto también estimula el crecimiento del consumo en la economía.⁶

Resultado del cuadro dos. En esta segunda prueba, el coeficiente del producto con respecto al consumo privado fue casi el mismo. El coeficiente es un resultado robusto (0.56).

⁶ Ecuación estimada en primeras diferencias y ajustada con promedios móviles (MA):

$$\Delta \log \left(\frac{CP}{p} \right) = 0.008 + 0.76 \Delta \log \left(\frac{Q}{p} \right) - 0.85 MA(4)$$

(3.51)** (9.64)*** (-8.31)***

$$R^2 = 0.92, D. W. = 2.20$$

Un coeficiente cercano o mayor a la unidad implicaría que el producto incide o bien explica el crecimiento del consumo privado. En esta regresión se aprecia que el producto tiene un efecto de retroalimentación sobre el consumo privado, cuyo coeficiente si bien inelástico, positivo (0.76). El cual está dentro de lo esperado.

Este coeficiente ofrece evidencias sobre la importancia del desarrollo del mercado interno (vía consumo privado) en el crecimiento económico. La presencia del *domestic demand-led growth* es endeble. Esta debilidad se puede explicar por un mal funcionamiento o menor desarrollo del mercado interno para estimular el crecimiento.

5.10 Exportaciones

Resultado del cuadro uno. El segundo resultado en importancia es que el coeficiente de elasticidad del producto con respecto a las exportaciones fue, si bien positivo, muy cercano a cero (0.12). Este resultado nos estaría indicando que las exportaciones si bien son importantes tienen bajo poder de arrastre.

Fujii (2006) analizó este comportamiento y encontró que el sector exportador al depender de insumos importados tiene una débil capacidad de arrastre en el crecimiento de la economía. Es decir, no constituyen un motor para el crecimiento.

Toda vez que las exportaciones al ser estimuladas vía demanda externa no permiten estimular el crecimiento económico local de acuerdo con Palley (2002).

Resultado del cuadro dos. De igual manera en esta segunda prueba, el coeficiente obtenido del producto con respecto a las exportaciones no fue muy diferente. En este caso, en términos de robustez, el coeficiente fue de 0.14. Aun cuando se excluyeron los índices institucionales estadísticamente no significativos, el resultado prácticamente no cambió mucho. En este sentido, este resultado no permite confirmar el export-led growth para México. Rodríguez et al. (2000) manifestaban en una revisión exhaustiva que no se aborda el mecanismo preciso a través del cual la expansión de las exportaciones afecta al crecimiento.

De lo que se puede destacar del consumo privado, así como de las exportaciones es que de acuerdo con la gráfica cinco (anexo dos) vemos que el consumo privado crece más de lo que lo hacen las exportaciones para el periodo considerado (en millones de pesos de 2008). El cual contrasta con el mayor coeficiente obtenido para el consumo privado (0.56) en comparación con el de las exportaciones (0.14). En este sentido, se espera que las compras por los residentes locales estimulen de manera procíclica a la actividad económica local.

5.11 Índice institucional

Resultado del cuadro uno. Un resultado por demás interesante es que el producto puede ser explicado por la forma como el poder público es ejercido. Así, el coeficiente de elasticidad del producto con respecto al control de la corrupción es positivo aunque cercano a cero (0.07). Este resultado si bien no ofrece evidencia de que, en parte, los problemas económicos pueden explicarse por la corrupción deja en entre dicho la importancia de las instituciones. En este sentido, la elevada corrupción que trastoca a las instituciones puede tener repercusiones en la actividad económica de acuerdo con la teoría de las instituciones.

Resultado del cuadro dos. En esta segunda prueba, se refuerza el coeficiente obtenido para el producto con respecto a la variable que permite medir el control de la corrupción. Un resultado que llama la atención es que el producto puede ser explicado incluso por el estado de derecho. El coeficiente es negativo cercano a cero (-0.04). Esto puede indicar que la debilidad en la aplicación de la ley puede afectar a la inversión productiva y por ende del crecimiento. Sin embargo, no es posible confirmar un tipo de institution-led growth para México.

Esto puede implicar una baja presencia institucional, en los términos de Acemoglu et al. (2013), para promover el crecimiento económico y de acuerdo con el rango de menor a mayor desempeño de buen gobierno de Kaufmann et al. (2010).

5.12 Conclusiones

El crecimiento económico en México puede ser explicado por el mercado interno vía consumo privado. Se evidencia que ambas variables también se retroalimentan como círculo virtuoso.

La presencia del domestic demand-led growth es ligeramente endeble en México. La razón puede ser el bajo nivel de desarrollo del mercado interno para estimular el crecimiento. No obstante, representa una alternativa ante la inviabilidad del export-led growth.

Las exportaciones si bien resultaron estadísticamente significativas, su efecto en el crecimiento es débil. La razón de ello se debe a su bajo poder de arrastre para estimular el crecimiento. Es decir, por el alto contenido importado de los bienes de exportación. Esto explica en buena medida porque el export-led growth no opera en México.

Existen factores institucionales que pueden relacionarse con el crecimiento. Este es el caso de índices de buen gobierno, principalmente, como corrupción y estado de derecho. Los resultados obtenidos no permiten confirmar que, en parte, los problemas económicos se explican por el alto índice de corrupción que prevalece en el país, así como por la falta de un estado de derecho propicio que fomente la inversión y por ende el clima de negocios. Esto conlleva a considerar un tipo de *institution-led growth*. Sin embargo, todavía es relativamente débil dada la baja presencia institucional en México en materia de crecimiento económico. Sin embargo, la evidencia que se ofrece, en este trabajo, representa solo un indicio para un análisis más profundo del papel de las instituciones en el crecimiento económico.

5.13 Referencias

Acemoglu, Daron y James A. Robinson (2013), *Por qué fracasan los países (los orígenes del poder, la prosperidad y la pobreza)*. Ediciones Culturales Paidós.

Acemoglu, Daron, Simon Johnson y James Robinson (2001), The colonial origins of comparative development, *American Economic Review*, Vol. 91, pp. 1369-1401.

Ayala Espino José y Juan González García (2001), El neoinstitucionalismo, una revolución del pensamiento económico, *comercio exterior*, enero, pp. 44-57.

Bahmani-Oskooee Mohsen, Hamid Mohtadi y Ghiath Shabsigh (1991) Exports, growth and causality in LDCs. A re-examination, *Journal of Development Economics*, Vol. 36, No. 2, pp 405-415.

Balassa, Bela (1978) Exports and economic growth: further evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 5, No. 2, pp 181-189.

Chow, Peter C. Y. (1987) Causality between export growth and industrial development, *Journal of Development Economics*, Vol.26, No. 1, pp 55-63.

Fujii Gambero, Gerardo (2006), México: dinamismo exportador con bajo crecimiento económico. “La Situación del Trabajo en México”, pp. 17-38.

- Jung, Woo S. y Peyton J. Marshall (1985) Exports, growth and causality in developing countries, *Journal of Development Economics*, Vol. 18, No.1, pp 1-12.
- Kaufmann, Daniel, Aart Kraay y Massimo Mastruzzi (2010), *The Worldwide Governance Indicators (Methodology and analytical issues)*, Policy Research Working Paper, The World Bank, Development Research Group, Macroeconomics and Growth Team, September, pp. 1-31.
- Kavoussi, Rostam (1984) Export expansion and economic growth: further empirical evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 14, No. 1, pp. 241-250.
- Krueger, Anne O. (1984) Trade policies in developing countries, *Handbook of International Economics* (R. W. Jones y P. B. Kenen, eds) Vol. I, pp 519-569.
- Krueger, Anne O. (1980) Trade policy as an input to development, *American Economic Association*, Vol. 70, No. 2, pp 288-292.
- Michaely, Michael (1977) Exports and growth: an empirical investigation, *Journal of Development Economics*, Vol. 4, No. 1, pp 49-53.
- Naciones Unidas, Comisión Económica para América Latina y el Caribe-CEPAL (2006), *El papel del mercado interno en la dinamización del crecimiento en la subregión norte de América Latina*, pp. 1-89.
- Palley, Thomas I. (2002), *A new development paradigm domestic demand-led growth*, *Foreign Policy in Focus*, Discussion Paper, pp. 1-8.
- Rodríguez, Francisco y Dani Rodrik (2000) Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence. University of Maryland and Harvard University, pp 1-90.
- Sachs, Jeffrey y Andrew Warner (1995) *Economic Reform and the Process of Global Integration*, *Brookings Papers on Economic Activity*, pp 1-118.
- Salama, Pierre (2008), *El desafío de las desigualdades: América Latina / Asia: una comparación económica*. Siglo XXI editores.
- Stiglitz, Joseph E. (2002). *El malestar en la globalización*. México: Taurus
- Tyler, William (1981) Growth and export expansion in development countries: some empirical evidence, *Journal of Development Economics*, Vol. 9, No. 1, pp 121-130.
- Wacziarg, Romain y Karen Horn Welch (2003) Trade liberalization and growth: new evidence, *NBER Working Papers Series*, No. 10152, pp 1-88.

Anexo 5.1 Descripción de los datos

Símbolo	Variable	Unidad	Periodo	Fuente
Q	Producto interno bruto a precios corrientes	Millones de pesos	1996-2012	1
P	Índice de precios implícitos del PIB	2008 = 100	1996-2012	1
(Q/p)	Producto interno bruto a precios constantes	2008 = 100	1996-2012	1
CP	Consumo privado	Millones de pesos	1996-2012	1
PC	Índice de precios implícito del consumo privado	2008=100	1996-2012	1
X	Exportaciones	Millones de pesos	1996-2012	1
PX	Índice de precios implícito de las exportaciones	2008=100	1996-2012	1
Ins_i	Índice institucional i	Sin unidad	1996-2012	2
VRC	Voz y Rendición de Cuentas	Sin unidad	1996-2012	3
EPAC	Estabilidad Política y Ausencia de la Violencia	Sin Unidad	1996-2012	3
EG	Efectividad del Gobierno	Sin Unidad	1996-2012	3
CR	Calidad Regulatoria	Sin Unidad	1996-2012	3
ED	Estado de derecho	Sin Unidad	1996-2012	3
CC	Control de la Corrupción	Sin Unidad	1996-2012	3

Agencia estadística:

1. INEGI (www.inegi.org.mx)

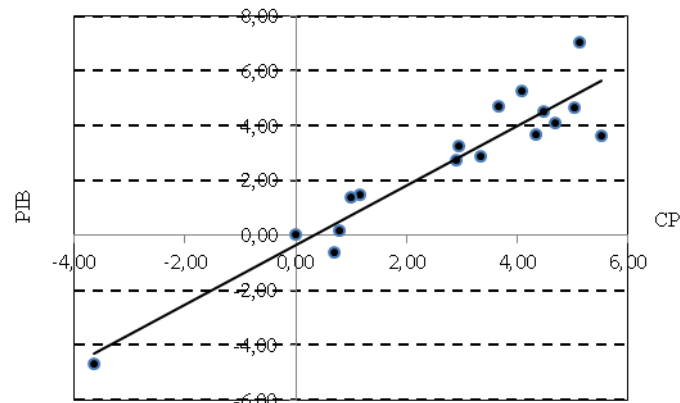
2. Especificación propia

3. World Bank. Worldwide Governance Indicators
(www.info.worldbank.org/governance/wgi/index.aspx?)

Anexo 5.2 Gráficas

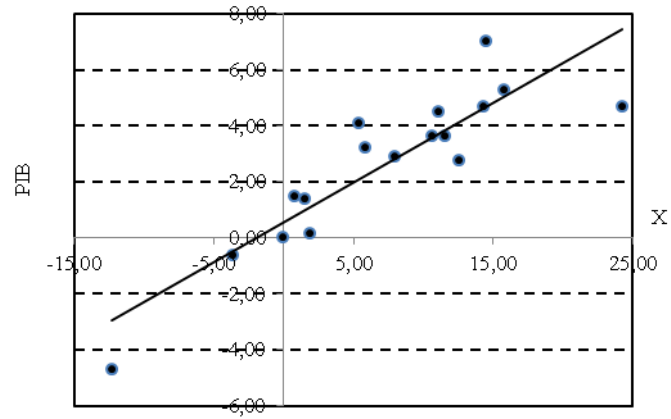
Gráfica 1 PIB y consumo privado (1996-2012)

(millones de pesos a precios de 2008)



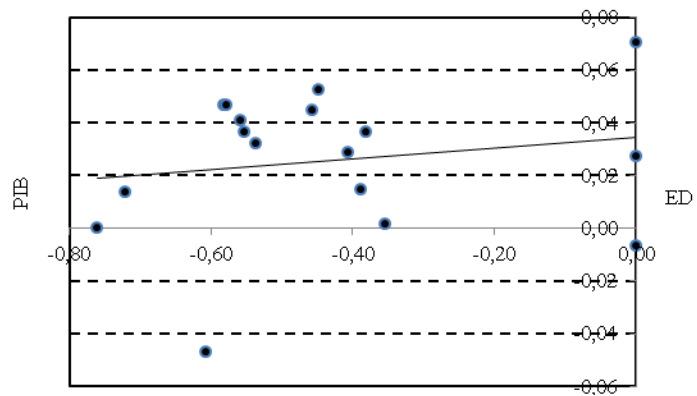
Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.

Gráfica 1.2 PIB y exportaciones (1996-2012)
(millones de pesos a precios de 2008)



Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.

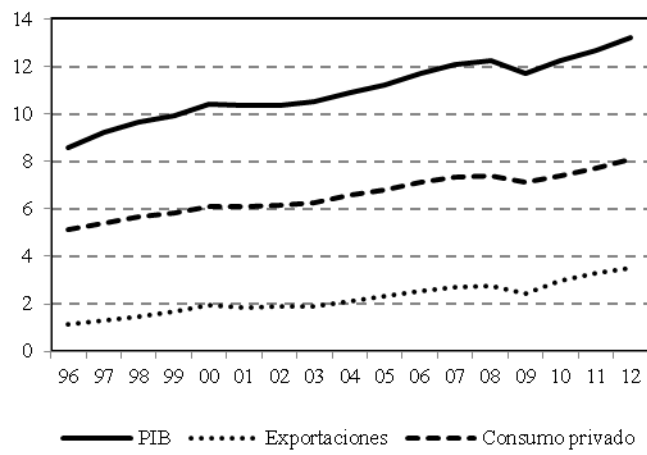
Gráfica 1.4 IB y estado de derecho (1996-2012)



Fuente: estimación con base a BNE, y World Bank

Gráfica 1.4 PIB, exportaciones y consumo privado (1996-2012)

(millones de pesos a precios de 2008)



Fuente: estimación con base a BNE, INEGI.