



Cambios institucionales en México y América Latina

Fernando Jeannot

Aportes, Revista de la Facultad de Economía, BUAP, Año XI, Números 31-32, Enero - Abril y Mayo - Agosto de 2006

La emergencia económica se debe a la política institucional, tal como lo ha mostrado la experiencia reciente de diversos países. En estos se conjugó la buena gobernanza pública con el desarrollo de la competitividad estructural para lograr una transformación productiva tanto del sector público como del privado. Por otra parte, América Latina está en una situación de atraso competitivo y mala gobernanza pública, por lo que todas las previsiones posibles deben partir de este diagnóstico institucional deficiente. Se presentan una serie de indicadores cuantitativos a fin de bosquejar dos escenarios básicos de cambio institucional: el primero tendiente a la buena gobernanza y el desarrollo competitivo, mientras que el segundo implica reciclar las inercias de una economía improductiva que brinda muy poco bienestar.

Institutional changes in Mexico and Latin America

The economic emergency caused by the institutional policy, as it has shown the recent experience of diverse countries. In these, the good public governance was combined with the development of the structural competitiveness to obtain a productive transformation of both, the public and the private sector. On the other hand, Latin America is in a bad situation of competitive delay and bad public governance, that is why all the possible forecasts must start off of this deficient institutional diagnosis. A series of quantitative indicators appears in order to sketch two basic scenes of institutional change: the first tending to the good governance and the competitive development, whereas the second implies to recycle the inertias of an unproductive economy that offers very little well-being

Introducción

La emergencia económica se debe a la política institucional. Así lo han mostrado las experiencias recientes de los Dragones Asiáticos, China, Vietnam, o aún Chile; y así ha sido previsto para el futuro cercano con respecto a los países llamados BRIC (Brasil, Rusia, India y China). Recordamos que las instituciones son las reglas formales o informales que presiden al intercambio económico, es decir, los fundamentos macro de la microeconomía. Emergen los países que aplican una buena gobernanza pública y progresan en la competitividad. La gobernanza consiste en la política económica de Estado y la competitividad es nacional, o sea que es estructural.

Cuando gobernanza y competitividad transitan de un momento histórico a otro sin innovar institucionalmente, estaremos ante una transición sin cambios importantes en las reglas del juego que fundamentan los intercambios. En cambio y en el caso diverso que la misma economía pública y privada innovara, estaríamos ante una transformación institucional que desarrollará la competitividad nacional y de esta forma la riqueza de la nación respectiva.

En la realidad y tanto con respecto al centro izquierda como al centro derecha, la América Latina del presente enfrenta el desafío del cambio institucional con tantos matices, por lo menos, como los que corresponden a las naciones que la componen; al

mismo tiempo que tiene como denominador común bajas calificaciones tanto en su gobernanza pública como en la competitividad. Aquí y entonces, la situación actual no es de las mejores, por lo que cabe preguntarse si habitamos economías emergentes o sumergidas, las cuales, es de suponer, serán gestionadas próximamente por un centro izquierda que dará mayor énfasis a la política social y otro centro derecha que lo hará en menor medida. En el caso de que se planteen realizar una transformación institucional tendiente a desarrollar la riqueza de las naciones, cualquiera de las dos alternativas debe comenzar por dirimir el desafío de la competitividad.

La situación actual de América Latina se caracteriza por un predominio de gobiernos democráticos con inclinaciones hacia lo que geométricamente podría situarse en el centro derecha o en el centro izquierda. México también podría inclinarse hacia alguna de estas dos direcciones a partir del 2006 o, complementariamente, seguir la pendiente de la curva ya trazada, es decir, lo que por inercia y solución de facilidad se dedica a no innovar. Inercia que corresponde básicamente al Estado porque el sector privado no tiene capacidad de transformación. Entonces, es el sector público quien podría proyectarse en la pendiente establecida o, por el contrario, innovar para reformar los condicionantes de la gobernanza pública y la competitividad.

¿A partir del 2006, veremos una mejora sensible de la competitividad mexicana y latino americana? ¿Habrá un salto cualitativo en el bienestar de las mayorías? ¿Será perdurable el crecimiento económico necesario para el despegue? Si bien no pueden ni quieren dar respuestas terminantes, las páginas siguientes ofrecen algunos elementos de juicio útiles para bosquejar escenarios del futuro que ya está aquí.

Condicionantes internos y externos de la transformación institucional en América Latina

La década de los 1980 fue de endeudamiento externo tanto por su desmesura como por la renegociación, aunque no es correcto diagnosticar una causalidad estrictamente financiera porque pensamos que mientras las economías latinoamericanas no se modernicen competitivamente, caerán reiteradamente en el sobre endeudamiento como consecuencia de la falta de desarrollo competitivo: la crisis argentina del 2001 lo evidencia. Por otra parte y desde el punto de vista estadístico, resulta muy difícil aceptar que la deuda pública externa, haya signado la década de los 1980 sin distinción de casos nacionales, por ejemplo con respecto al crecimiento. Muy brevemente, recordemos que 19 países de América Latina entre 1978 y 1990 registraron un promedio del PIB en tasa media de variación anual de 2.07 mientras que Paraguay anotó 4.76 y El Salvador (-3.33), aparte de que Colombia y Chile registraron altas tasas de crecimiento promedio en más largos y diferentes períodos de tiempo.

Una causalidad cerradamente financiera nos propondría a la deuda pública externa y el aumento de las tasas internacionales

como los orígenes exclusivos del rezago competitivo de América Latina. En primer lugar, porque solamente el aumento de las tasas de interés internacionales habría hecho transitar a América Latina por la tristemente célebre Década Perdida para el Desarrollo. Y en segundo lugar, porque la Década Perdida no habría estado causada ni por la ineficacia del sector paraestatal, ni por la insuficiencia del ahorro interno, ni por la falta de competitividad de las empresas privadas, ni por la mala gobernanza pública u otros aspectos de nuestras economías compradoras, propiedad de sendas oligarquías nacionales. Pensamos que es imposible disociar la contratación de deuda externa con la utilización productiva de esta fuente de financiamiento, aún tomando en cuenta el encarecimiento del servicio de la misma, porque las diagnósis solamente financieras eximen de toda responsabilidad a la petrolización de las economías en beneficio del rentismo privado, o a la baja tasa de ahorro interno por falta de crecimiento tanto del producto como de la demanda solvente, o a la ineptitud de las empresas privadas para desarrollar las exportaciones después de cuarenta años de proteccionismo frívolo y enriquecimiento privado.

En el inicio de los 1990 y cuando se pensó en un auge económico, particularmente en México, no se asumió que los ingresos extraordinarios a causa de las privatizaciones debían traducirse en inversiones productivas de manera tal que los activos cedidos hubieran sido reemplazados por activos en pie de producción y nuevas inversiones. En lugar de ello, los ingresos extraordinarios beneficiaron a la balanza de pagos, y por allí el tipo de cambio, arrojando una falsa imagen de éxito en las

reformas de mercado. Cabe mencionar que en esos momentos (para México 1990-1993), el síndrome holandés afectó a muchas economías latinoamericanas en tanto que los capitales especulativos venidos del exterior no se tradujeron en inversiones de largo plazo, por lo que dicho auge no se debió a que las reformas produjeron la elasticidad de la oferta, sino una expansión transitoria del lado de la demanda, en méfís del ofertismo tan publicitado en aquel inicio de decena.

No cabe duda que la liberación financiera mal administrada por monetaristas dogmáticos porque fideicomitentes de los grandes intermediarios cosmopolitas, omitieron de explicar por qué la liberalización del mercado de capitales se asoció en muchos mercados emergentes a una mayor volatilidad, pero no a un crecimiento mayor. Alternativamente, China mostró que la liberalización financiera no es prioritaria, sino el crecimiento competitivo de la nación, en particular acompañado por un crecimiento suficiente de la tasa de ahorro interno (con un piso en 30% del PIB). Este mismo país, dio prioridad a la innovación institucional de una economía de mercado, pero no a las privatizaciones. Tampoco Polonia cayó en la trampa del populismo privatizador porque fue gradualista privatizando lentamente, sin menoscabo de poner a funcionar una banca eficaz y un sistema jurídico promotor de los contratos.

Las reformas de mercado tuvieron un auge más aparente que real al inicio de los 1990 porque tres indicadores dieron razón de esta falsa imagen. En primer lugar, porque la liberalización del sector externo incrementó la vulnerabilidad de los países latinoamericanos pero no su capacidad para

enfrentar los efectos desestabilizadores de la mundialización económica; en especial porque los capitales especulativos son pro cíclicos. En segundo lugar, porque las reformas no supieron encadenar la estabilización de precios en favor del crecimiento y el empleo. Y en tercer lugar, porque Latinoamérica dio prioridad a la privatización y al fortalecimiento de un sector privado comprador que alberga rentistas, pero no capitalistas. En este último sentido, si los neoclásicos insisten en señalar que el sector paraestatal es un medio propicio a los cazadores de rentas, la privatización de una economía corrupta representará una nueva fuente de beneficios para la misma categoría de agentes económicos improductivos.

Desde el punto de vista normativo, es posible afirmar que todo ajuste estructural tiene que centrarse en el desarrollo democrático, equitativo y sostenible. Cabe entonces entender que los objetivos son tres en ese orden de prioridades: el perfeccionamiento o la consolidación de la democracia política en una América Latina que recién ahora se inclina generalizadamente y sin ambages por la democracia como forma de gobierno. No hay democracia sin seguridad pública. En segundo lugar, la equidad social en donde nuestra América Latina no ha evidenciado una vocación de solidaridad social; por el contrario la distribución del ingreso siempre se caracterizó por ser muy injusta, históricamente en países como Brasil y México y más recientemente en otros como Argentina. En tercer lugar y con respecto al desarrollo sostenible, recordemos que el mismo se refiere a una solidaridad intergeneracional que fue verdaderamente quebrantada por las políticas keynesianas, por ejemplo en México 1970-1982,

las cuales dispararon al endeudamiento público por medio de la fórmula crezca ahora y pague después.

Las opciones del centro político, representan una mediación entre el socialismo de posguerra II muy cercano al keynesianismo original y el liberalismo Reagan Thatcher Bush Jr. muy próximo de la ortodoxia neoclásica. De esta forma, el centro izquierda daría preferencia a la reforma agraria y agrícola, pero no la liberalización de los mercados financieros, estimularía la competencia competitiva entre las empresas antes que avanzar en las privatizaciones, y garantizaría que la liberación del comercio exterior no implicara un unilateralismo auto destructivo. Para poder avanzar en estos cambios se necesita motivar a amplios sectores sociales, particularmente la clase media. Estas motivaciones son difíciles de concebir si no están centradas en una mejoría del bienestar colectivo, por lo que los consensos político electorales deben obtenerse en función de un reparto progresista en los beneficios de la transformación institucional. No se olvide que las reformas institucionales pueden encaminarnos hacia el siglo XXI o, por el contrario, hacia el XIX donde también desemboca la transición que solamente se adapta a las inercias.

Pobre innovación institucional habría instrumentado la estabilización de precios como un fin en sí mismo, pero no como paso táctico de una estrategia más global de reformas institucionales. Este atasco puede verse no solamente como una práctica monetarista que menosprecia las reformas institucionales, sino como una falta de capacidad para implementar toda la secuencia de reformas que implica el ajuste estructural. Sin embargo, tampoco parece válido

reivindicar un poco de inflación. De acuerdo a la historia reciente de hiper inflaciones en América Latina, pensamos nosotros, es lógico deducir que un poco de inflación entraña siempre el riesgo de transformarse rápidamente en un mucho de inflación. Stiglitz (2002a: 208) fija parámetros a este poco de inflación: piso de 2% según el estancamiento de la República Checa y techo de 20% según el éxito de las reformas en Polonia. Aunque Stiglitz no lo menciona, también podría citarse a Chile como ejemplo de una política anti inflacionaria gradualista que acompañó otras innovaciones institucionales que redundaron en una mejor posición competitiva. El problema no es solamente monetario financiero, sino que la estabilización propende un régimen de acumulación basado en las ganancias de productividad, mientras que la inflación hace lo propio con un régimen improductivo que beneficia y promueve a los cazadores de rentas. En América Latina durante los 1960 y 1970, la inflación no generó el empleo suficiente para el crecimiento vegetativo; por lo que se nos hace muy difícil aceptar el planteamiento de Stiglitz que avala a la inflación en función del empleo, aun en el caso de los Estados Unidos durante los 1990. En este último caso, recordamos nosotros, se verificó una derrota del dilema de Philips donde la creciente productividad global de la economía nacional acompañó tanto al descenso de la inflación como al pleno empleo, aún más, con el restablecimiento del equilibrio presupuestario del sector público y aún el superávit. Finalmente, la experiencia reciente de países como México muestra que un poco de inflación (5%) no produce crecimiento del producto. En el caso de que la situaran cerca del 20% anual

restaría que nos expliquen por qué cuando la inflación se aproximó a este porcentaje, no produjo crecimiento perdurable. De cualquier forma, la conocida posición liberal es que aumentar el déficit público y el dinero en circulación conduce a inflaciones galopantes que castigan mucho más a los pobres y asalariados que a los formadores de precios, aunque los mismos liberales olvidan mencionar que sucede algo semejante con los impuestos indirectos.

Si revisamos las cifras de la evolución de América Latina en el largo plazo, una lectura prejuiciosa pareciera darle la razón a los que, como Stiglitz, abogan por un poco de inflación. En efecto, si la tasa de inflación 1945-1980 (Ramos, 2000: 93) fue de 20% como crecimiento porcentual anual, la de la Década Perdida para el Desarrollo fue de 400% y la de los 1990 cerró la década en muy poco menos del 10%. Al lado de ello, el PIB creció 5.6% entre 1945 y 1980; 1.2 en la Década Perdida y 3.3 entre 1990 y 1998. Finalmente, la productividad del trabajo creció 3.1 en 1945-1980, decreció 1.8 en la Década Perdida y creció 1.1 entre 1990 y 1998. Por lo tanto, dirán los creyentes en el círculo virtuoso de la demanda, y de allí la lectura prejuiciosa, América Latina no tiene por qué abandonar el estilo de crecimiento pretérito ya que entre 1945 y 1980 a una tasa de inflación del 20% anual creció el PIB 5.6 y la productividad del trabajo 3.1; cifras superiores a las de los últimos 20 años de los 1990 cuando se aplicaron las reformas de mercado proclives a las políticas de oferta.

En palabras de Stiglitz (2002a: 308): “en lugar de concentrarse en una vagarosa psicología del inversionista y sobre una imprevisible confianza, el FMI debe revenir a su mandato inicial de proveer fondos para

restablecer la demanda global en los países confrontados a una recesión”. Sin embargo y desde nuestro punto de vista, viene al caso reproducir el adagio de que lo único que no hay que hacer en el presente es repetir la estrategia que tuvo éxito en el pasado (suponiendo que hubiera sido exitoso el estilo de crecimiento que condujo a la Década Perdida para el Desarrollo y al estancamiento de los 1990). ¿Por qué? Porque la estrategia de economía cerrada, Pacto Keynesiano y fordismo en la producción condicionaron determinados escenarios nacionales en nuestros países que no se reiteran en el presente cuando todo el mundo se inclina por las economías abiertas, un nuevo Pacto Social propio de la flexibilización de la producción (no dijimos del mercado de trabajo) y la adaptación a la nueva economía mundial basada en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones. En este sentido creemos que la inflación debe ser abatida consistentemente para ir configurando, junto con otros aspectos, ambientes nacionales de América Latina donde prevalezcan los incentivos a las ganancias de productividad, pero no a la inflación de apropiación. Ciertamente es que las cifras correspondientes a los 1980 y 90 no muestran un crecimiento del PIB suficiente para la emergencia competitiva, ni tampoco la productividad del trabajo industrial fue acorde con lo logrado entre 1945 y 1980; pero muy diversos analistas (neoclásicos, neokeynesianos o neoestructuralistas) coinciden en diagnosticar la necesidad imperiosa de una segunda oleada de reformas pro mercado, aunque divergen en la agenda respectiva. En especial, los neoclásicos como el Banco Mundial (2002 y 1997) evolucionan con respecto a su propia ortodoxia

revalorando la funcionalidad de las instituciones y el Estado e igualmente algunos funcionarios del FMI (Rodrik, 2003).

Dando pábulo a lo que parece ser una posición izquierdista en la América Latina actual y refiriéndose al caso argentino, Stiglitz (2002b) aseguró que el colapso del año 2001 fue por seguir recomendaciones del FMI. Nos permitimos señalar que el FMI jamás recomendó instrumentar al Consejo Monetario para ocultar el atraso cambiario, ni tampoco reemplazar el emisionismo monetario por la contratación de deuda externa, ni tampoco practicar una integración heterogénea con el Brasil a causa de los diferentes regímenes cambiarios ni, mucho menos filtrar información confidencial a los grandes ahorradores para que expatriaran sus depósitos en dólares a Miami antes de la crisis del 2001. Pero más que cristalizarnos en el diagnóstico de las crisis, vale la pena no olvidar que la transformación de una economía improductiva en otra productiva es el eje esencial de la modernización competitiva (Jeannot, 2001: capítulo 1), que hace posible mejorar el bienestar general.

Gobernanza y competitividad en América Latina

Actualmente, los regímenes económicos nacionales híbridos de liberalismo y dirigismo son preponderantes entre casos extremos como el liberalismo Reagan Bush Jr. y el dirigismo chino (Hall y Soskice, 2001: 122); lo cual significa que los países más competitivos, porque ocupan los primeros puestos en las clasificaciones internacionales, son emergentes y donde la gobernanza pública es mejor, o no se organizan ni con un liberalismo conservador y agresivo, ni con centralización de los mercados y autorita-

rismo político (ver lista de los primeros veinte países más competitivos en las tablas siguientes).

Ello nos permite deducir que para el futuro cercano de América Latina una inclinación hacia el centro izquierda en general, y hacia el centro derecho en algunos casos especiales (Colombia), no invalidaría las posibilidades de progresar en la competitividad, al mismo tiempo que mejorar la gobernanza pública en la medida que se implementaran reformas de eficiencia y eficacia.

La gobernanza pública es el “arte o manera de gobernar que se propone como objetivo el logro del desarrollo económico social e institucional duradero, promoviendo un sano equilibrio entre el Estado, la sociedad civil y el mercado de la economía”, según el Diccionario de la Real Academia Española. Sin embargo y desde el punto de vista económico, la gobernanza es el concentrado de instituciones que delimitan el comportamiento de los responsables de la política económica o la gestión privada (Giddens, 1998: 144); es decir, un conjunto de intangibles que encuadran la toma de decisiones con vistas a la conducción de una economía determinada, cualquiera que sea el elenco de gobierno y de los componentes tanto de la oposición como de la sociedad civil. Por ello, la gobernanza no debe confundirse con la gobernabilidad que se presenta cuando un conjunto social es susceptible de ser gobernado, ni con el gobierno que es el aparato de conducción económico administrativa del Estado, ni con éste último que es una relación colectiva de dominación circunstanciada. Característica esencial de la gobernanza pública es su durabilidad a través de diferentes elencos de gobierno, por lo que fue adecuado refe-

rirse a la misma como política económica de Estado a partir de la Administración Zedillo.

Actualmente, la teoría de la gobernanza es una suma de la ciencia política con la economía institucionalista (Gaudin, 2002: 52). Los Estados gobiernos más aptos para promover el desarrollo son aquellos que ejercen sus funciones proverbiales, aún para los neoclásicos, como la seguridad pública, la justicia, fronteras, y aquellas que otros agentes no podrían realizar con la misma eficiencia. Al mismo tiempo son gobiernos suficientemente autónomos, tanto de la sociedad civil como del mercado, de manera tal que los mecanismos de auto regulación que tienen estos dos puedan tener lugar de la mejor manera. Desde el punto de vista de autores como Kauffman, quien comentamos en seguida, la gobernanza pública debe aplicar una regulación de mercado basada en los derechos de propiedad privada y los costos de las transacciones, porque supone que los mercados son competitivos por definición de acuerdo a la teoría tradicional de la ventaja comparativa. Sin embargo y desde nuestro punto de vista, pero siguiendo a autores como Porter y otros estudiados por Cho y Moon (2000), es función esencial del sector público desarrollar la ventaja competitiva estructural. La ventaja competitiva estructural corresponde a cada nación y una forma de medirla es la que hace el World Economic Forum tal como anotamos más adelante.

De acuerdo a Kauffman *et al.*, (2001) podemos anotar seis indicadores de gobernanza pública que significan lo siguiente. (1) *Voz y rendición de cuentas (voice and accountability)*: independencia de los medios de comunicación masiva, particularmente la prensa, así como los derechos

políticos y civiles, particularmente el de elegir a los gobernantes. (2) *Estabilidad y violencia políticas (political stability)*: vigencia de métodos democráticos de Estado, en especial posibilidades de que los gobernantes no sean revocados por prácticas inconstitucionales o violentas incluyendo al terrorismo. (3) *Efectividad gubernamental (government effectiveness)*: calidad de los servicios públicos, más competencia e independencia de la función pública. (4) *Regulación de mercado (regulatory quality)*: ausencia de políticas hostiles al mercado, esencialmente con respecto a los mercados de bienes, al sector externo y a los Bancos. (5) *Estado de derecho (rules of law)*: cumplimiento de los contratos, policía eficiente, articularmente en la protección de las personas y los bienes con respecto al robo y la violencia; e independencia y eficiencia de la magistratura. (6) *Corrupción y elitismo (control of corruption)*: minimizar los abusos de poder que reditúan beneficios privados (internalidades) a los funcionarios venales coludidos con elites de rentistas privados; es decir beneficios privados cuya fuente es el sector público (véase tabla 1).

La columna de la izquierda se hizo con base en el informe 2005 del World Economic Forum que comentaremos más adelante, mientras que las restantes según lo citado al pie de la tabla correspondiente. En general, podemos ver que los países más competitivos tienen calificaciones en los seis indicadores por arriba del 90 en una escala de 0 a 100, que América Latina tiene un promedio de los seis indicadores por debajo de la OCDE y que México supera al promedio latino-

americano, pero está lejos del indicador global de gobernanza pública de la misma OCDE. Solamente en regulación de mercado, México supera 60.

Con respecto a cada uno de los seis indicadores, destacan los bajos puestos de Emiratos Árabes y Qatar en voz y rendición de cuentas. Estados Unidos, Taiwán y Corea del Sur tienen bajos indicadores de estabilidad y violencia políticas.

Mientras los países más competitivos tienen altos puestos de efectividad guber-

namental, México no llega al puesto 60, siendo que en regulación de mercado México supera este 60 pero muy por debajo de las altas calificaciones de los países competitivos. En estado de derecho y corrupción los países competitivos tienen posiciones muy buenas, mientras que México bastante bajas.

Las calificaciones de Chile para el año 2004 y los seis indicadores fueron de 83; 77; 87; 94; 86; 89. Lo que arroja un indicador global de gobernanza pública de 86, muy

TABLA 1
GOBERNANZA PÚBLICA EN LOS VEINTE PAÍSES MÁS COMPETITIVOS; OCDE, AMÉRICA LATINA
Y MÉXICO. AÑO 2004

País	Voz y rendición de cuentas	Estabilidad política	Efectividad gubernamental	Regulación de mercado	Estado de derecho	Corrupción y elitismo
1. Finlandia	99	99	98	98	98	100
2. EUA	89	61	94	87	92	93
3. Suecia	99	93	95	92	98	98
4. Dinamarca	100	90	97	97	97	98
5. Taiwán	76	63	85	89	78	74
6. Singapur	43	97	100	94	96	100
7. Islandia	97	100	99	99	100	99
8. Suiza	97	95	100	93	99	97
9. Noruega	100	98	96	91	98	96
10. Australia	96	85	95	94	96	94
11. Holanda	100	88	97	97	96	95
12. Japón	78	84	87	84	90	86
13. Inglaterra	94	71	94	94	94	95
14. Canadá	95	87	96	93	94	94
15. Alemania	95	79	89	89	93	93
16. Nueva Zelanda	97	97	97	98	98	98
17. Corea del Sur	69	60	80	72	69	62
18. Emiratos Árabes	22	78	86	79	79	87
19. Qatar	27	79	78	46	77	72
20. Estonia	85	79	81	94	81	80
21. OCDE	91	83	90	91	90	91
22. América Latina	54	39	42	50	39	45
23. México	57	44	57	68	46	49

Fuente: Kauffman, Kraay y Mastruzzi (2005).

cercano al de los países más competitivos. Muy distinto es el caso de América Latina. En voz y rendición de cuentas Colombia 34 y Venezuela 35 como los más bajos de la región. En estabilidad política Colombia 6 y Venezuela 14. En efectividad gubernamental, Venezuela 16 y Paraguay 12. En regulación de mercado, Venezuela 10 y Argentina 20. En estado de derecho, Paraguay 14 y Venezuela 13 y, finalmente, en corrupción Venezuela 14 y Paraguay 13. De acuerdo a estos indicadores de gobernanza pública, podemos decir que Chile es el país en mejor situación de América Latina, mientras que Venezuela se sitúa en la peor.

Competitividad estructural de los 20 países más competitivos. 2004 y 2005
Se clasificaron 124 países de los cuales el N° 1 es el mejor y se dividieron los países en innovadores o seguidores. Los países innovadores fueron aquellos que registraron 15 patentes nacionales por millón de habitantes como mínimo (véase tabla 2). El rango de competitividad para los países innovadores surgió de tres partes: tecnología con 0.5 de representación, instituciones públicas con 0.25 y macroeconomía con 0.25. El índice de tecnología para innovadores se proporcionó 0.5 con innovación y 0.5 con información y comunicaciones; el de instituciones

TABLA 2
COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL DE LOS 20
PAÍSES MÁS COMPETITIVOS. 2004 Y 2005.
POSICIÓN CON RESPECTO A 124 PAÍSES

País	Rango 2005	Rango 2004
Finlandia	1	1
EUA	2	2
Suecia	3	3
Dinamarca	4	5
Taiwán	5	4
Singapur	6	7
Islandia	7	10
Suiza	8	8
Noruega	9	6
Australia	10	14
Holanda	11	12
Japón	12	9
Inglaterra	13	11
Canadá	14	15
Alemania	15	13
Nueva Zelanda	16	18
Corea del Sur	17	29
Emiratos Árabes	18	16
Qatar	19	—
Estonia	20	20

Fuente: World Economic Forum 2005.

TABLA 3
COMPETITIVIDAD ESTRUCTURAL 2004-2005.
AMÉRICA LATINA.
POSICIÓN CON RESPECTO A 124 PAÍSES.

País	Rango 2005	Rango 2004
Chile	23	22
Uruguay	54	54
México	55	48
El Salvador	56	53
Colombia	57	54
Costa Rica	64	50
Brasil	65	57
Perú	68	67
Jamaica	70	65
Argentina	72	74
Panamá	73	58
Venezuela	89	85
Honduras	93	97
Guatemala	97	80
Nicaragua	99	95
Bolivia	101	98
Dominicana	102	72
Ecuador	103	90
Paraguay	113	100
Guyana	115	—

Fuente: World Economic Forum 2005.

públicas fue 0.5 para contratos y estado de derecho más 0.5 para corrupción; y el de macroeconomía fue 0.5 para estabilidad, 0.25 para riesgo país y 0.25 para gasto y servicios públicos. En cambio, para las economías seguidoras la tecnología, las instituciones públicas y la macroeconomía, representaron un tercio del indicador de competitividad estructural cada uno, mientras que la tecnología 1/8 para innovación, 3/8 para transferencia de tecnología y 1/2 para información y comunicaciones. Para los seguidores, instituciones públicas y macroeconomía se midieron con el mismo criterio de innovadores.

Según esta forma de medir la competitividad estructural, es posible afirmar que la función esencial del sector público desde el punto de vista económico es desarrollar esta competitividad nacional ya que en el caso de los innovadores y como mínimo, la mitad corresponde al sector público, mientras que en el de los seguidores, siempre como mínimo, 2/3 corresponden al Estado. No es casual que en México, por ejemplo, se le haya encomendado esta tarea o bien a la Secretaría de Economía o bien a los secretarios de Desarrollo Económico de los Estados.

Competitividad estructural 2004-2005. América Latina

Como vemos (tabla 3), la mayoría de los países latinoamericanos no solamente no avanza en competitividad, sino que retrocede. El pronóstico de crecimiento para el 2006 realizado por la CEPAL en estos días sostiene que el producto Regional crecerá por abajo del 4% tanto en la región latinoamericana como en México, por lo que no es previsible, en el corto plazo, esperar una

mejoría de la competitividad en ninguno de los dos casos, porque, como lo muestra la tabla 4, los países más competitivos tienen no solamente un alto nivel de ingreso nacional, sino también per cápita.

Transformación y transición de México a partir del año 2006

Si bien México cuenta con la estabilidad macro económica y la calidad monetaria para llevar al cabo las reformas del nuevo modelo económico, después de 23 años no se han consolidado las reformas de la primera generación y, menos aún, se ha logrado avanzar en las de la segunda. Esto se detecta en los principales sectores de actividades cuya situación puede caracterizarse como sigue. El campo permanece mayoritariamente al margen de la economía de mercado fundamentalmente porque hay formas de propiedad inadecuadas con los procesos de apropiación productivos. La

TABLA 4
PIB POR HABITANTE Y COMPETITIVIDAD.
PRIMEROS DIEZ PAÍSES Y MÉXICO. AÑO 2004.

País	PIBpc en dólares	Competitividad estructural
Finlandia	34,740	1
EU	41,530	2
Suecia	43,480	3
Taiwán	14,560	4
Dinamarca	48,920	5
Noruega	55,290	6
Singapur	25,070	7
Suiza	51,450	8
Japón	37,550	9
Islandia	24,930	10
Promedio PIBpc primeros diez	37,788	
México	6,300	48

Fuentes: *The Economist* y *World Economic Forum*.

industria se apoya en un fuerte contenido importación y por ello carece de la capacidad de transformación necesaria para apoyar el despegue económico. El comercio exterior no ha aprovechado, como ha sucedido en otras latitudes, la oportunidad que brindan los acuerdos de libre comercio. La Banca consolida la autonomía del Banco de México, pero los Bancos comerciales son usufructuarios de la renta correspondiente a los muy altos márgenes de intermediación. El sector público, por su parte, sigue ejercitando una fiscalidad verdaderamente benigna mientras que se atrasa en el desarrollo la ventaja competitiva estructural.

La tan enunciada estabilidad macroeconómica es cierta, pero no suficiente como para configurar un escenario de transformación institucional porque debería encadenarse con otros indicadores de cambio institucional. Ciertamente es que no ha sido un logro desdeñable controlar la inflación, contener el déficit de cuenta corriente y lograr reducciones en las tasas de interés, pero se trata de una deflación no competitiva por varias razones, en particular por la baja tasa de crecimiento del producto. Durante los últimos 15 años, el World Economic Forum ha situado a México alrededor del puesto 50 en un universo de aproximadamente 200 países.

Si la voluntad política fuera apoyarse en las reformas de la primera generación para pasar a las de la segunda, es posible afirmar que diversos consensos de economistas avalarían comenzar por una fiscalidad competitiva (por ejemplo el de Huatusco según Akle 2003), coinciden en priorizar el fortalecimiento del Estado no en el sentido del Estado Propietario del viejo modelo económico sino en el de que cuente con los medios

necesarios para ejercitar una vasta política económica. Mucho puede hacerse para reformar la política fiscal sin la mediación legislativa. También puede pensarse en reducir los gastos de la burocracia en lugar de ampliar el padrón fiscal, pero no parece que esto fuera suficiente cuantitativa o cualitativamente. Cuantitativamente, porque la reducción del gasto burocrático sería inferior al aumento de los ingresos fiscales que produciría una ampliación del padrón fiscal y la recaudación correspondiente; y cualitativamente, porque el combate a la evasión fiscal representaría combatir en buena medida tanto al oportunismo contractual como a la sociedad de desconfianza. No olvidemos que en la misma medida que pierden fuerzas el oportunismo contractual y la sociedad de suspicacia, se abaratan los costos de las transacciones (Sen, 1998: 89).

La estrategia de reformas que comienza por la fiscalidad no repercute negativamente sobre la estabilidad macroeconómica, particularmente el tipo de cambio, la inflación o las tasas de interés. Su carácter multclasista es la plataforma de consensos políticos suficientemente amplios. Contrariamente a lo que podría proponer un socialismo nostálgico del siglo XIX, una reforma fiscal no puede ser de revancha social sino que debe redundar en la modernización competitiva al cabo de un juego ganar-ganar basado en el crecimiento del producto antes que en la exacción fiscal.

Como fue el caso en la España postfranquista, las reformas mexicanas pueden conducirse con más democracia, más integración internacional y más sector público. Más democracia, porque si bien la mexicana adolece de serios defectos como la falta de operatividad y los altos costos de las

transacciones del mercado político, no cabe duda que ha habido claros progresos después del ciclo de partido único. Más integración internacional, porque la macroeconomía abierta, que es eficiente, se integra crecientemente a los polos dinámicos de la economía planetaria (véase caso chino) sin limitarse, por supuesto, a los acuerdos de libre comercio. Y más sector público, porque aunque el gobierno se constriñera a definir los derechos de propiedad privada tal como lo propone la Escuela de los Derechos de Propiedad (Alchiam, Demsetz, Coase, de Soto) aun en este caso de Estado mínimo *minimorum* se necesita de una expansión de la actividad pública, o para pública, para definir y hacer cumplir estos derechos.

Un buen acompañamiento del progreso democrático a las reformas de eficiencia económica durante 2006-2012, tendría que registrar los indicadores siguientes: (1) elecciones más concurrenciales por el grado de participación ciudadana, pero no por el número de partidos en disputa; (2) más legitimidad de los resultados electorales, no solamente en la capital del país, sino también en provincia; (3) consolidación de la división de poderes mediante su operatividad medida por la producción de instituciones formales, pero no por su rivalidad paralizante. Sin embargo, hasta el presente el abstencionismo electoral es un indicador macro de la falta de participación ciudadana tanto en este nivel como en el micro.

Recordemos que las democracias son tales, no por basarse en el proceso electoral, sino por la ocupación ciudadana de los espacios plurales de participación. Ninguna iniciativa política, ni aún la más reciente encabezada por Carlos Slim, logra establecer y poner en práctica un Pacto Social

similar al de la Moncloa que constituya un programa de gobernanza público privada. El opositorismo sigue siendo practicado con enjundia por lo actores correspondientes, sin que ello sea obstáculo a las cuantiosas remuneraciones de la clase política, ni al florecimiento de la democracia espectáculo.

Las reformas progresistas que desarrollan la ventaja competitiva estructural son favorables a las clases medias, particularmente a los asalariados, y a los pequeños o medianos empresarios. Por el contrario, las reformas que se limitan a combatir la extrema pobreza representan una filantropía de Estado que algunos especialistas (Rosanvallón, 1995: 101) califican como política social de derecha. En general, una política social progresista debería cumplir con los indicadores siguientes: (a) sumado a la reducción de la extrema pobreza, las clases medias aumentan su participación en la distribución del ingreso, por lo que se reduce el peso relativo de los tres primeros deciles, (b) el Estado Benefactor aumenta los servicios públicos de educación, salud y vivienda sin menosprecio de su calidad y evitando las crisis financieras de las pensiones y jubilaciones, (c) el INEGI y similares se perfeccionan, tanto por la masa de informaciones transparentes que ponen a disposición del público, como por la fiabilidad de sus cálculos, (d) los medios de comunicación basados en las nuevas tecnologías de la información y las comunicaciones florecen contrarrestando la concurrencia duopolística, (e) la seguridad pública mejora sin amagos mediante, por ejemplo, la reducción substancial de la cifra negra (delitos no denunciados). Recordemos que la seguridad pública es la primera de las libertades en cualquier democracia. Sin embargo y hasta

ahora, la informalidad y el delito organizado crecen dentro de una sociedad de suspicacia, donde la calidad de la vida es tan mala como la seguridad pública. El gobierno de esta sociedad sigue siendo un proveedor de incertidumbre no solamente con respecto a los derechos de propiedad privada —tal como nos repiten incansablemente los neoclásicos— sino también en lo que hace al desempleo, las jubilaciones, o las catástrofes ecológicas y, repetimos en último lugar porque es lo más importante, la seguridad pública. El aparato de justicia es fundamentalmente una subasta de sobornos. La migración constante e imparable hacia los Estados Unidos profundiza la dualización del país entre conectados y desconectados. Se crean menos de 500 mil empleos formales al año correspondientes a una tasa vegetativa de 2% anual sobre 106 millones de habitantes. La calidad de la educación deja mucho que desear.

Con todo lo dicho sobre la economía, la política y la sociedad, podemos resumir las

alternativas mexicanas que se presentarán a partir del 2006 en dos columnas: la primera (transformación) se refiere a las alternativas de cambio institucional que podrían tener lugar si los agentes económicos, principalmente el Estado gobierno, innovan con respecto a las reglas formales que presiden a los intercambios económicos; en cambio, la segunda columna (transición), se refiere a una política económica que se apoye en las inercias sin innovar con respecto a las instituciones. A continuación, en la tabla 5, anotamos muy breves comentarios con respecto a los sectores de actividades.

El sector primario debería modernizarse competitivamente por medio del desarrollo (diversificación y profundización) de los mercados agrícolas, forestales o pecuarios y los subsidios a los rendimientos (por hectárea sembrada, en kilos de carne por cabeza de ganando, etc.). El nivel de producción y de exportación debería aumentar porque se produciría internamente la canasta básica de alimentos al mismo tiempo que se

TABLA 5
CRITERIOS DE TRANSFORMACIÓN O TRANSICIÓN INSTITUCIONAL EN MÉXICO

Asunto	Transformación	Transición
1.1. La economía	2.1. Competitiva	3.1. Rentista
1.2. La política	2.2. Funcional	3.2. Patrimonialista
1.3. La sociedad	2.3. Participativa	3.3. Abstencionista
1.4. Difusión de los incentivos de mercado en el campo	2.4. Establecimiento de los derechos de propiedad y las formas de apropiación productivas	3.4. Bloqueos productivos
1.5. Aumento de la capacidad de transformación en la industria	2.5. Flexibilización del proceso de trabajo	3.5. Subdesarrollo de la proveeduría nacional
1.6. Balance comercial y de cuenta corriente	2.6. Inserción progresiva en el comercio internacional	3.6. Inserción compradora
1.7. Intermediación financiera para la producción	2.7. Ampliación y diversificación del crédito	3.7. Rentabilizar servicios
1.8. Ventaja competitiva estructural	2.8. Dividendos del crecimiento competitivo	3.8. Fiscalidad cautiva

diversificarían las exportaciones competitivas. Este incremento substancial de la capacidad de producción primaria tendría que hacer positivo de manera perdurable al balance comercial del campo. Fruto de procesos de trabajo que reducen la entropía y de una mejoría substancial en el hábitat de los campesinos (comportamientos), el daño ecológico tendría que reducirse notoriamente, particularmente en los bosques. La pobreza extrema y la exclusión social tendrían que reducirse por medio de una integración creciente de las sociedades campesinas, tanto al mercado como al Estado.

Por oposición a lo anterior, el campo detenta un altísimo grado de informalidad que bloquea al desarrollo productivo no solamente con respecto a los derechos de propiedad privada, sino también a la utilización del agua, o el daño ecológico. Las importaciones de productos de la canasta básica son muchas por lo que, paradójica y milagrosamente, si los Estados Unidos eliminaran las subvenciones a sus campesinos, estos productos se encarecerían en México. Las agro industrias están subdesarrolladas, particularmente la del azúcar, quienes en muchos casos son demandantes de mano de obra por su atraso tecnológico. Los centros de distribución de los productos agrícolas siguen estando muy concentrados en el DF, Guadalajara y Monterrey. Los emigrantes del campo no fincan en las ciudades de dimensiones medias. Las exportaciones siguen siendo las tradicionales: naranja, jitomate, ganado en pie, pero no evolucionan hacia otras como flores, maderas y pasta de papel o diversos frutos del mar diferentes del camarón.

La industria debería incrementar su ca-

pacidad de transformación de las materias primas, en particular mediante el desarrollo de la proveeduría nacional a las maquiladoras. La proporción del PIB correspondiente a las Pymes debería incrementarse, pero no solamente en el empleo. La petroquímica debería despegar con vistas a la competencia internacional, eventualmente con mayores inversiones extranjeras y aun privatizaciones, pero no solamente la exportación de petróleo bruto. La capacidad ociosa, habitualmente alrededor del 40%, debería reducirse: uno de los éxitos recientes de la economía japonesa se debe a que en cierto tramo de la rama automotriz aventajaron en 10% a los Estados Unidos, quienes utilizan el 100% de la capacidad instalada.

Por el contrario, la industria mexicana no incrementa notoriamente su capacidad de transformación de inputs nacionales. Numerosos son los depósitos que se auto designan industrias. PEMEX procesa solamente una de las gasolinas vendidas en el mercado interno e importa el 30% de todo lo vendido aquí. Los capitanes de industria que le sirvieron de inspiración a Schumpeter no existen en México.

En cuanto al comercio exterior, las exportaciones deberían crecer no solamente en volumen sino en su parte de insumos nacionales. Con esto sería normal mantener un déficit en cuenta corriente por abajo del 3% del PIB y, aún más, la cuenta de capital arrojaría reiterados excedentes a causa de la IED. Es decir, un volumen adecuado de déficit en la fase expansiva del ciclo de negocios. Las tarifas aduaneras progresivamente cercanas de 0 serían paralelas a un aumento de los desfogues tanto en Estados Unidos como en Canadá. Por el contrario, los numerosos tratados de libre

comercio firmados por México, no hacen que el crecimiento de las exportaciones represente un incremento en la capacidad de transformación de las materias primas (petróleo u otras), evidenciado que los empresarios privados reaccionan con rigidez a los incentivos que brinda la economía mundializada, particularmente los Estados Unidos. La principal vinculación a los Estados Unidos de acuerdo a la cifra de negocios, pero no al número de personas involucradas, sigue siendo el narcotráfico, quien últimamente no solamente transporta droga hacia allá, sino que importa productos elaborados. No es casual que las mediciones habituales de la economía informal ignoren a este rubro. Por otra parte, las exportaciones mexicanas como textil, naranja y hasta artesanías, pierden mercados en el vecino país del norte a causa de la competencia china.

La Banca, debería igualar sus márgenes de intermediación con los de los países desarrollados, particularmente los Estados Unidos y Canadá, al mismo tiempo que debería aumentar la parte del crédito a las PYMES en función de los proyectos de inversión, pero no de las garantías. La calidad monetaria (unidad de cuenta, reserva de valor y medio de cambio), la estabilidad de precios y la autonomía del Banco Central, deberían ser perdurables tanto como el crecimiento del producto que permite desarrollar la riqueza nacional. Muy especialmente, no debería corregirse, so pretexto de cambio de modelo, la deflación lograda, quien debería redundar, eso sí, en el crecimiento dinámico del producto (umbral de 7% anual). Al aumentar su eficacia micro, los Bancos deberían reducir (intereses en las tarjetas de crédito) o eliminar (cobro por

cheques emitidos) el costo de los servicios.

Por el contrario, la Banca es mucho más rentista que competitiva porque da poco crédito a la producción (por abajo del 25% del PIB) y así no tiene efectos sobre el crecimiento. Aunque la calidad monetaria sea buena, el Banco Central aplica una reglamentación laxista a los Bancos comerciales que no los obliga a incrementar sus préstamos en función de los planes de inversión y con respecto a todos los niveles de prestatarios. La Bolsa, aparte de ser raquífica por su volumen de operaciones, es sumamente especulativa y solamente beneficia a ciertos rentistas que acceden a información privilegiada. En todo caso, ni la Banca corresponde al modelo ideal de intermediación financiera, ni la Bolsa lo hace con respecto a un capitalismo popular (clase media posee acciones) tal como se verificó en los Estados Unidos durante la década pasada.

El sector público, debería aumentar la carga fiscal hasta el 30% del PIB (mediana de los países de la OCDE) y reorganizar el gasto público. La descentralización debería transferir un número más grande de funciones a los estados y municipios, particularmente en materia financiera. El gasto burocrático de los gobiernos debería reducirse, particularmente la proporción de los salarios de los altos funcionarios y de la clase política. Debería mejorarse notoriamente la posición en el Transparency International Index desde el 3.6 alcanzado por México en 2004 hacia el 8.7 que es el umbral de los diez países menos corruptos y, naturalmente, más competitivos. En materia de competitividad estructural, México debería aproximarse a los diez primeros países en la clasificación respectiva del World Econo-

mic Forum y allí permanecer por lo menos durante diez años. En las economías abiertas del presente, esta es la función esencial del Estado. La tasa de desempleo debería quedar por abajo del 3% de la PEA. La clase media (4 a 8 decil) debería superar al 30% de la población, junto al hecho de que los salarios reales deberían aumentar tanto como la proporción de asalariados en el reparto funcional del ingreso. La flexibilización del proceso de trabajo debería difundirse, pero no solamente la del mercado de trabajo. El PIB debería crecer por lo menos 7% durante diez años. La erogación en ID debería aumentar desde el 0.5% del PIB hacia el 2.2 que es la mediana de los países de la OCDE. El número de patentes registradas por los mexicanos debería incrementarse substancialmente. La tasa de ahorro interno debería representar el 35% del PIB (umbral de los mercados asiáticos emergentes), en relación al 20% mexicano del 2000 (Chile misma fecha = 33%). La IED debería crecer de manera sostenida contrariamente a los capitales especulativos.

Sin embargo, México no recupera los niveles de competitividad alcanzados entre 1990 y 1993, con el agravante de que en los últimos años empeora su situación en el tabulador que hace el Foro Económico Mundial. El desarrollo de la competitividad sigue siendo condición indispensable para el desarrollo de los mercados emergentes (Chile, los Dragones asiáticos, aún Irlanda) o para conservar el liderazgo competitivo (Estados Unidos, Finlandia). En el caso mexicano, el PIBpc crece muy lentamente, por lo que la pobreza se recicla. No solamente el desempleo supera a la tasa de crecimiento vegetativo (3% contra 2), sino que las dimensiones del subempleo son muy

altas. Las remuneraciones no siempre siguen a las mejoras de la productividad como sucede en el sector industrial. El crecimiento del empleo en la economía informal representa la flexibilización salvaje del mercado de trabajo, la cual escapa a las reglamentaciones estatales. Corresponde a la clase media una parte pequeña en la distribución del ingreso, aunque los salarios reales del sector formal no se hayan empeorado y el salario mínimo crezca muy lentamente. La calidad de la educación pública o privada progresa muy lentamente y la inversión en ID no sobrepasa el 1% del PIB siendo que los empresarios privados no invierten en ID. La mayoría de las patentes registradas en México corresponden a las empresas transnacionales. La tasa de ahorro interno sigue siendo exigua para la emergencia económica, de manera similar al capital riesgo que prácticamente no existe.

Por el contrario, el sector público recauda una carga fiscal después de muchos años inferior al 15% del PIB y conserva el perfil histórico del gasto público caracterizado por subsidios poco puntuales y selectivos (agua, electricidad), mientras que las remuneraciones de la burocracia siguen siendo muy bajas. El Estado Propietario que subsiste (PEMEX y CFE) es ineficaz no por la forma de propiedad de las empresas, sino porque la gestión de las mismas está ligada a un modelo rentista que cumplió su ciclo en 1982. El peso del sector público en el PIB es similar durante los últimos años y también el gasto social, pero todo ello se relaciona con una economía de muy baja tasa de crecimiento del producto que implica una baja utilización de los factores, aun los tradicionales. Una empresa de 5 paga a los legisladores para obtener reglamentaciones que

les sean favorables (CEESP, 2005). La bipolarización de la violencia se afirma, siendo que todo Estado, democrático por supuesto, tiene que detentar el monopolio de la misma.

Consideramos muy poco probable a la ingobernabilidad en el 2006, particularmente si el resultado electoral representa una victoria nítida para el ganador en porcentaje de votos obtenidos. En caso contrario, la ingobernabilidad haría que el nuevo Presidente ni siquiera gozara del año de gracia que habitualmente concede la opinión pública a los recién llegados, con repercusiones sobre los conflictos entre narcotraficantes, la caída de la IED, la inflación y el turismo, entre otros aspectos del descontrol estatal.

Conclusiones

La estructura institucional de un país o región económica está representada por el conjunto de proporciones y relaciones que corresponden a las normas formales o informales que hacen posibles a los intercambios públicos o privados.

Son incentivos o motivaciones que propenden de una economía productiva o, por el contrario, de otra de rentas y rentistas. Ante esta disyuntiva están situados actualmente América Latina y México para progresar en la riqueza de sus naciones o para reciclar fábricas de pobres.

Nuestras oligarquías dominantes son renuentes a liderar una transformación institucional que ponga a funcionar un capitalismo competitivo basado en una buena gobernanza pública. No ha sido otra la razón esencial por la cual las reformas del nuevo modelo económico se encuentran estancadas, ni fue otra la causa primordial por la cual el viejo modelo terminó en el

sobreendeudamiento público, la re-sustitución de importaciones o la hiper-inflación. Como siempre sucede, la historia que haremos a partir de mañana nos da una nueva oportunidad. Este reto colectivo nos sitúa en las políticas económicas de centro, pero no en los radicalismos ni de izquierda ni de derecha, ni tampoco en más populismo que el necesario para competir en el mercadeo electoral.

Si el pronóstico de corto plazo es que América Latina y México tendrán crecimientos escasos no solamente con respecto al Primer Mundo sino también con respecto al Tercero, no es dable esperar en el mismo plazo una mejoría de las competitividades respectivas. Los criterios de transformación institucional que hemos reseñados, nos ayudan a visualizar en forma para métrica, cómo podríamos ir registrando a partir del 2006 una transformación que mejorara las posiciones competitivas nacionales en forma sostenida. Chile parece representar el caso más promisorio en este sentido, aunque, como todos los países latinoamericanos, se haya beneficiado últimamente con el aumento de los precios internacionales de las materias primas.

A pesar de algunos cambios institucionales importantes, la Administración Lula no parece estar logrando un salto cualitativo en el bienestar de las mayorías. Con una buena tasa de crecimiento, con autonomía del Banco Central, con aumento en la edad de jubilación, con aumento de las exportaciones, pero con altas tasas de interés, Brasil tiene mucho que perfeccionar en sus reformas de mercado para que estas redunden en el bienestar colectivo. Así se podría pormenorizar diversas situaciones nacionales en donde no es razonable esperar en el

corto plazo una mejoría substancial del nivel y la calidad de la vida.

Tanto el nivel de ingreso nacional, como la calidad de vida con que puedan contar, nuestras poblaciones pueden mejorar siempre que se satisfaga una primera condición: el crecimiento duradero y suficiente del producto. En el caso de México y de acuerdo al crecimiento ve-

getativo de la población, tal crecimiento es de 7% anual como mínimo durante diez años. Sólo con una clara voluntad política para implementar las reformas de eficiencia y eficacia, la nueva administración gubernamental liderará las transformaciones institucionales que pueden lograr este crecimiento basado en la sustentabilidad de los factores productivos.

BIBLIOGRAFÍA

- Akle, Luís (2003) et al. *¿Por qué no crecemos? Reflexiones de 54 economistas*, fotocopia sin datos de edición, Huatusco, Veracruz, 7 junio.
- Banco Mundial (1997) *World Development Report*, Banco Mundial.
- (2002) *World Development Report*, Banco Mundial.
- Cho, Dong-Sung y Hwy-Chang Moon (2000) *From Adam Smith to Michael Porter. Evolution of competitiveness theory*, World Scientific Pub.
- Gaudin, Jean-Pierre (2002) *Pourquoi la gouvernance?* Presses de Sciences Politiques.
- Giddens, Anthony (1998) *The third way. The renewal of social democracy*, Polity Press.
- Hall, P. y Soskice D. (2001) *Varieties of capitalism: the institutional foundations of comparative advantage*, Oxford Univ. Press.
- Jeannot, Fernando (2001) *Las reformas económicas en México. El desafío de la competitividad*, Miguel Ángel Porrúa.
- Kaufmann, Daniel y A. Kraay y M. Mastruzzi (2005) *Governance matters IV*, Banco Mundial 2005.
- Ramos, Joseph (2000) “Hacia una segunda generación de reformas” *El Trimestre Económico* N° 65 enero - marzo.
- Rodrink, Dani y Arvind Subramanian. “The primacy of institutions”, en revista *Finance and development*, FMI junio.
- Rosanvallon, Pièrre (1995) *La nouvelle question sociale. Repenser l'Etat-providence*, Seuil.
- Sen, Amartya (1998) *Bienestar, justicia y mercado*, Paidós.
- Stiglitz, Joseph E. (2002a) “Globalization and its discontents”, Norton.
- (2002b) “Argentina estafada” en diario *Washington Post* 12 mayo.
- The Economist*, (2005) 16 de junio.
- World Economic Forum (2005) *The global competitiveness report 2005-2006*, World Economic Forum.