



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL
ESTADO DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

Marco institucional y crecimiento económico en la
península de Yucatán

TESIS

Para obtener el grado de

Doctor en Economía Pública y Desarrollo Local

PRESENTA

Alumno: Juan Andrés Aguilar Martínez

DIRECTOR DE TESIS

Daniel Velázquez Orihuela



Chetumal Quintana Roo, México, enero del 2024



CONAHCYT
CONSEJO NACIONAL DE HUMANIDADES
CIENCIAS Y TECNOLOGÍAS



UNIVERSIDAD AUTÓNOMA DEL ESTADO DE QUINTANA ROO

DIVISIÓN DE CIENCIAS POLÍTICAS Y ECONÓMICAS

Aprobado por
COMITÉ DE TESIS




Director:


Dr. Daniel Velázquez Orihuela

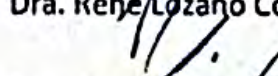
Co director:


Dr. Eduardo Rodríguez Juárez

Asesora:


Dra. René Lozano Cortés


Asesora:


Dra. Maribel Lozano Cortés


Asesora:


Dra. Sarahi Sánchez León

Asesora:


Dra. Jozelín María Soto Alarcón

Asesor:


Dr. José Luis Esparza Aguilar

Asesor:


Dr. David Aké Ultz



Chetumal Quintana Roo, México, enero del 2024



CONAHCYT

CONSEJO NACIONAL DE INVESTIGACIONES CIENTÍFICAS Y TECNOLÓGICAS

Agradecimientos

A Dios, sin Él nada es posible.

A mi padre por ser un ejemplo de trabajo y esfuerzo. A mi madre por enseñarme desde pequeño la importancia de ir a la escuela y aprender.

Al Dr. Daniel Velázquez Orihuela y al Dr. Eduardo Rodríguez Juárez por su invaluable guía durante la elaboración de esta tesis, sus comentarios y las discusiones en nuestras reuniones, resultaron imponderables para la consecución de este trabajo, agradezco su paciencia y constante disponibilidad. A mi amigo el Dr. Sergio Monroy Aguilar por las charlas que clarificaron la ruta en muchos momentos.

A mi comité de tesis, que con sus comentarios y recomendaciones fueron nutriendo y mejorando la calidad del presente trabajo: a las doctoras René Lozano, Maribel Lozano, Sarahí Sánchez, Jozelín Soto, a los doctores David Aké y José Luis Esparza; mi admiración y agradecimiento para todos.

Una mención especial a la memoria del Dr. Luis Fernando Cabrera Castellanos, mi profesor desde los inicios de mi formación como economista y quien encabezó el esfuerzo para la creación del doctorado que orgullosamente hemos cursado, somos el resultado de ese esfuerzo. Muchas gracias, profesor.

CONTENIDO

Introducción general	4
Antecedentes	7
Justificación de la Investigación	17
Preguntas de Investigación	18
Hipótesis	19
Objetivos	19
Metodología	19
Capítulo 1. Instituciones y crecimiento económico	22
Introducción al capítulo I.....	22
1.1 El arreglo institucional: qué son las instituciones.....	23
1.1.1 Instituciones como reglas.....	24
1.1.2 Instituciones como equilibrios.....	25
1.1.3 Instituciones como reglas constitutivas.....	26
1.1.4 Instituciones como reglas en equilibrio.....	28
1.2. Efectos del marco institucional en el crecimiento económico.....	31
1.2.2 El enfoque neoinstitucional.....	32
1.2.1 El marco institucional como fundamento del crecimiento económico	34
1.2.1.1 Dinámica institucional y crecimiento económico.....	34
1.2.1.2 Instituciones Inclusivas y Extractivas.....	36
1.2.1.1 Coyunturas críticas y el cambio institucional.....	42
1.3 La validación empírica de la teoría neoinstitucional.....	45
1.3.1 Enfoques para la medición institucional y sus efectos.....	46
1.3.2 Instituciones y crecimiento económico en México y Latinoamérica.....	50
1.4 Análisis crítico del enfoque neoinstitucional.....	53
Conclusiones del capítulo I.....	58
Capítulo II. Marco institucional y desempeño económico de la península de Yucatán: enfoque histórico	60
Introducción al capítulo II.....	60
2.1. Descripción metodológica del enfoque histórico neoinstitucional.....	61
2.2 Marco institucional durante la encomienda.....	63
2.2.1 Contexto general en el desarrollo de la encomienda.....	63

2.2.2 Instituciones políticas durante la encomienda	64
2.2.3 Instituciones económicas durante la encomienda	70
2.2.4 Conclusiones de la encomienda	73
2.3 Marco institucional durante las Haciendas	74
2.3.1 Contexto general en la formación de la hacienda.....	74
2.3.2 Instituciones políticas durante las haciendas.....	75
2.3.3 Instituciones económicas durante las haciendas.....	81
2.3.4 Conclusiones sobre el periodo de las haciendas.....	86
2.4. Marco institucional derivado de la revolución mexicana	88
2.4.1 Contexto general al inicio del conflicto revolucionario	88
2.4.2 Instituciones políticas derivadas de la revolución	89
2.4.3 Instituciones económicas derivadas de la revolución	92
2.4.4 Conclusiones del periodo revolucionario	96
2.5 Marco institucional a partir de las reformas neoliberales	97
2.5.1 Instituciones políticas a partir de las reformas neoliberales	97
2.5.2 Instituciones económicas a partir de las reformas neoliberales	102
2.5.3. Conclusiones de las reformas neoliberales	108
2.6 Análisis de los resultados de la revisión histórica institucional	109
2.7 Conclusiones del capítulo II.....	112
Capítulo 3. Marco institucional y crecimiento económico en la península de Yucatán: enfoque cuantitativo.....	114
Introducción al capítulo III.....	114
3.1 Desempeño económico de la península de Yucatán 1980-2020	115
3.2 Condiciones institucionales	119
3.3 Construcción de un índice institucional para la península de Yucatán....	129
3.4 Relación entre el índice institucional y el desempeño económico.....	139
3.5 Análisis de los resultados	144
3.6 Conclusiones del capítulo III.....	146
Conclusiones generales.....	147
Bibliografía.....	153
Anexos.....	1

Introducción general

En la presente investigación se aborda, desde la perspectiva neoinstitucional, el estudio de la relación que guarda el marco institucional y el desempeño económico, según este enfoque, la prosperidad o el estancamiento económico de largo plazo está determinado por las cualidades institucionales de la sociedad. Plantea la existencia de dos tipos de instituciones: inclusivas y extractivas, que pueden promover o restringir, respectivamente, el crecimiento económico. Mientras que las primeras incentivan a los agentes a realizar emprendimientos, inversiones, e intercambios, que impulsan el crecimiento para las mayorías, las segundas actúan en sentido opuesto, generando estancamiento y extracción de rentas en favor de grupos minoritarios de la sociedad.

Según esta escuela, el marco institucional está determinado fundamentalmente por las instituciones políticas y económicas y la interacción que se establece entre estas, en este esquema el poder político adopta un papel fundamental, en la medida en que es equilibrado y con contrapesos, los recursos de la sociedad están también mejor distribuidos y es menos probable que un grupo pueda implementar medidas que le favorezcan excesivamente a costa de las mayorías, las instituciones económicas derivadas de un esquema como este tendrán cualidades principalmente inclusivas, cuando el equilibrio de poder es ausente, las sociedades evolucionan hacia regímenes con predominancia extractiva.

En este enfoque teórico se identifican dos grandes conjuntos institucionales que resultan fundamentales para la formación de los incentivos de los agentes, en primer lugar, están aquellas instituciones relacionadas con la seguridad pública y jurídica, los derechos de propiedad y el sistema legal (Coase, 1960; Williamson, 1970; North, 1980); y, por otro lado, aquellas instituciones relacionadas con la pluralidad política y el desarrollo democrático (Acemoglu y Robinson, 2012). Se esgrime que aquellas sociedades que promueven el respeto irrestricto por el derecho de propiedad proveen seguridad pública y jurídica, y además gozan de pluralidad política y participación democrática, presentan mejor desempeño económico.

Otra cuestión distintiva de esta perspectiva teórica es que las variables tradicionalmente asociadas al crecimiento económico como la innovación tecnológica o el capital humano no son las causas sino consecuencias de un marco institucional que permite su existencia; en términos de Aemoglu et al, (2001) estas variables son manifestaciones del crecimiento, pero no sus determinantes. La innovación y la acumulación de capital humano ocurre en un entorno institucional que aporta los incentivos adecuados para que los agentes actúen en búsqueda de mayor productividad; así, se argumenta que la escuela neoinstitucional indaga en las causas últimas del crecimiento económico, que es una de las razones fundamentales de la existencia de la ciencia económica.

Con este marco, descrito a grandes rasgos, se busca explicar el desempeño económico de la península de Yucatán a partir de las cualidades predominantes de su marco institucional. Se pretende verificar la existencia de alguna correspondencia entre las cualidades institucionales y el desempeño económico de la región, desde el periodo de la conquista hasta nuestros días, una revisión de más de quinientos años, a fin de validar la existencia de un patrón sistemático acorde a los postulados neoinstitucionales.

En virtud de lo anterior, la presente investigación se estructura en tres capítulos, en el primero se presenta una descripción y análisis de los fundamentos de la escuela neoinstitucional, con el propósito de validar su solidez teórica y las herramientas que propone para constatar sus postulados en el terreno empírico. Se revisan distintos enfoques sobre el concepto de institución y se justifica la posición de la escuela neoinstitucional en este sentido, también se estudia profundamente la explicación del mecanismo mediante el cual el marco institucional opera sobre el desempeño económico, además se presenta un análisis los dos principales enfoques de validación empírica de esta escuela: el análisis documental histórico y el enfoque cuantitativo econométrico; el capítulo finaliza con un análisis crítico de esta escuela y algunas conclusiones.

El segundo capítulo tiene como objetivo caracterizar el marco institucional de la península de Yucatán desde una perspectiva histórica, siguiendo el primer enfoque

metodológico de esta escuela. Con base en historiadores especialistas en la región se determinan los momentos de coyuntura que fueron determinantes en la formación del marco institucional y los efectos de este en el desempeño económico; se presenta un análisis del marco institucional durante los más de quinientos años de existencia de la región, desglosado por los periodos históricos coyunturales: la conquista, la encomienda, las haciendas, la revolución mexicana y las reformas neoliberales. En cada periodo se describe la formación, desarrollo y declive del marco institucional y su vínculo con el desempeño económico en cada etapa y sus efectos en los periodos subsecuentes.

El tercer capítulo se procede con la validación empírica aplicando el enfoque cuantitativo. Se presenta, primeramente, una revisión del desempeño económico de la región y una descripción de las condiciones institucionales a partir de una serie de variables relacionadas con las condiciones del estado de derecho, participación política y desarrollo democrático, posteriormente se formula un índice sintético que busca capturar el marco institucional de la península de Yucatán en el periodo 2010-2022, periodo delimitado por la disponibilidad de información. En virtud del escaso periodo para el que se pudo construir el índice, la valoración de la relación marco institucional y desempeño económico se realiza mediante un análisis de correlaciones con pruebas no paramétricas en virtud de la ausencia de normalidad para las variables de interés, después de la aplicación de las pruebas se presenta un análisis de los resultados y se ofrecen algunas conclusiones.

Así, el presente trabajo, representa una exploración de las causas profundas del crecimiento económico, a partir de una perspectiva relativamente poco explorada en México en especial para el análisis regional. Con base en la revisión a lo largo de toda la investigación y de las pruebas empíricas realizadas, es posible afirmar que el marco institucional es un componente significativo del crecimiento económico y que debe ser considerado en cualquier explicación del desempeño económico de una sociedad.

Antecedentes

El estudio de la relación entre las instituciones y el desempeño económico de una sociedad ha sido abordado desde los planteamientos de Coase (1937,1960) y Williamson (1970, 1980) sobre la importancia de los contratos, los costos de transacción y la negociación entre particulares en un marco de clara definición de los derechos de propiedad como institución fundamental para la prosperidad económica.

Otro pilar de la teoría neoinstitucional son los postulados de North (1960, 1970,1990) quien vincula explícitamente el marco institucional con el desempeño económico y de quien retoman el concepto de institución como reglas del juego. A partir de los planteamientos de Coase, Williamson y North la literatura de la nueva economía institucional se ha desarrollado revisando diferentes aspectos del marco institucional; según Lloyd y Lee (2018) es posible distinguir al menos cuatro enfoques en función del tipo de instituciones que se consideran de mayor relevancia en el crecimiento económico.

El primer enfoque analiza el papel las instituciones legales y el origen del marco legal, como aspectos clave en el desempeño económico. Se considera que el marco legal no es más que el resultado del juego institucional que plasma los intereses de diversos grupos de poder, aquellos sistemas legales más equilibrados denotan pluralidad en el reparto del poder con efectos positivos en el crecimiento económico, destaca en esta línea el trabajo de Shleifer et al. (2008).

El segundo enfoque estudia la importancia de los sistemas electorales y el régimen político en el desempeño económico, entre los principales exponentes de esta corriente Persson and Tabellini (2003) encuentran que las diferentes reglas en los sistemas electorales, por ejemplo la representación proporcional o por mayoría, y las diferencias en los regímenes legislativos, como el presidencial o parlamentario, tienen efectos diferenciados en las políticas económicas como el gasto público que a su vez es fundamental en el crecimiento económico.

El tercer enfoque vincula el crecimiento económico con los aspectos culturales, en este se encuentran diversas aproximaciones para explicar la forma en que la cultura afecta al crecimiento, por ejemplo, Gorodnichenko y Roland (2011) señalan que las sociedades con una cultura individualista pueden alcanzar mayores niveles de innovación y con ello de crecimiento. Una dificultad importante en esta línea es el establecimiento de la relación de causalidad entre las variables elegidas como indicativas de la cultura, además del problema mismo de esta elección.

El cuarto enfoque, es el que ha encabezado Acemoglu y distintos coautores (2001, 2004, 2006, 2012). En este se relacionan las condiciones históricas de las sociedades con su desempeño económico en el largo plazo, y como evolucionaron de forma distinta a partir de coyunturas críticas que dieron forma a su marco institucional, donde la distribución del poder político y económico condiciona el efecto de estas coyunturas, sociedades con mayor pluralidad política derivan en una distribución más equitativa de los recursos, lo que promueve un crecimiento económico mayor e incluyente.

En esta investigación se sostiene que el enfoque propuesto por Acemoglu y sus coautores contiene a dos de las vertientes señaladas por Lloyd y Lee (2018). Esto es así porque tanto el aspecto legal y sus orígenes, como los efectos de los sistemas electorales y regímenes políticos están estrechamente relacionados con la distribución del poder político, aspecto central en Acemoglu; considerar el marco legal o el régimen electoral o político de forma individual deja fuera el análisis de la interacción entre estos y las demás ramas del entramado institucional, algo que se resuelve en el enfoque de Acemoglu.

Un gran número de trabajos han buscado validar la hipótesis neoinstitucional, estos se pueden agrupar en al menos dos grandes enfoques. El primero es el de la narrativa histórica, en este se explican las diferencias actuales en el crecimiento económico a partir de las diferencias en la formación del marco institucional, se documentan coyunturas críticas que en virtud de la deriva institucional fueron aprovechadas en mayor o menor medida; un refinamiento de este enfoque consiste en la exposición comparativa de economías “pares” en algún momento y que

evolucionaron de forma diferente en materia económica conforme el marco institucional fue cambiando, Lloyd y Lee (2018).

En esta línea se desarrolla el trabajo de Acemoglu et al. (2001) quienes buscan explicar el desempeño económico a partir de las estrategias de colonización europea, argumentan que los asentamientos permanentes ocurrían en espacios donde los colonos eran menos susceptibles a enfermedades endémicas, esta intención de permanecer creó incentivos para la formación de instituciones inclusivas, contrario a los lugares donde la tasa de mortalidad de los colonos era mayor, dando lugar a un sistema económico extractivo, los efectos de los diferentes tipos de instituciones perduran hasta la actualidad.

Asimismo, Acemoglu y Robinson (2012) son los principales promotores del análisis comparativo de economías pares, en su libro retoman constantemente los ejemplos de Corea del Norte y Corea del Sur, Alemania Oriental y Occidental, así como las ciudades de Nogales en Sonora México y Nogales en Arizona Estados Unidos, para explicar como la divergencia en el marco institucional determinó la prosperidad de unos y el estancamiento de su contraparte.

Sobre este enfoque se han vertido numerosas críticas, señalando que los estudios de caso son *suigeneris* y no se pueden extraer conclusiones generales, los efectos de una institución específica en un momento y lugar determinados pueden ser distintos en otros contextos; otra crítica puntualiza la elección *ad hoc* de sucesos históricos para reforzar la hipótesis excluyendo casos que no encajan en el planteamiento. Respecto a la comparación de economías pares los ejemplos son muy limitados y no permiten establecer conclusiones generales.

Otro enfoque que ha cobrado relevancia, a partir de una mayor disponibilidad de información institucional, se sustenta en la modelación económica y pruebas econométricas para valorar los efectos del marco institucional en el crecimiento. Básicamente sigue una estrategia en dos etapas, la primera consiste en formular una medida del marco institucional, y la segunda en la estimación de los efectos de esta en el crecimiento económico, generalmente se recurre al uso de variables

instrumentales y modelos de regresión dinámicos para datos panel, para superar problemas técnicos como la endogeneidad, Jellema y Rollan (2011).

Como indicadores del marco institucional se suelen usar índices generados por organismos o instituciones internacionales, por ejemplo, el índice de gobernanza del Banco Mundial que contempla aspectos como el control de la corrupción, la eficacia gubernamental, estabilidad política, calidad regulatoria, estado de derecho, voz y responsabilidad; también es frecuente el uso de los índices de libertad económica publicados por el Instituto Fraser o la Fundación Heritage que contemplan aspectos que dan cuenta del marco institucional, priorizando aspectos como la protección a la propiedad privada y el libre mercado.

Aunque el uso de índices agregados es ahora una estrategia recurrente, diversos de los primeros trabajos en la materia usaban únicamente una variable o indicador puntal como proxy del marco institucional, esto por la limitación en la disponibilidad de datos, entre las variables de uso más frecuente se encuentran aquellas relacionadas con la protección de la propiedad privada, el estado de derecho, el imperio de la ley, entre otras, que los teóricos neo institucionales han destacado por sus efectos en el crecimiento.

En esta línea destaca el trabajo de Flachaire et al. (2013) quienes usan el índice de libertad económica y el de desarrollo democrático como proxys de las instituciones económicas y políticas respectivamente, evalúan los efectos de esta aproximación del marco institucional en el crecimiento económico mediante modelos de regresión estándar y de mezcla finita; concluyen que hay dos regímenes de crecimiento uno bajo y uno alto, en ambos las instituciones económicas actúan de forma similar, mientras que las instituciones políticas son más fuertes en el grupo de mayor crecimiento, por ello las catalogan como las causas profundas del crecimiento, resultados consistentes con los planteamientos de Acemoglu y Robinson (2012).

Acemoglu et al. (2005) también han abordado el análisis de los efectos institucionales en el crecimiento con modelos de regresión, usando como indicador del nivel institucional la protección de los derechos de propiedad, aproximada por el riesgo de expropiación para inversiones extranjeras para una lista de países

alrededor del mundo, evalúan su relación con el crecimiento PIB per cápita; encuentran una fuerte correlación positiva entre ambas variables, sin embargo son cautelosos con los resultados pues precisan que no hay elementos para afirmar la existencia de una relación causal.

Otros trabajos se han sustentado en una clasificación de las instituciones propuesta por Rodrik (2005) quien propone una taxonomía de las instituciones que sustentan el mercado, distinguiendo entre aquellas que crean los mercados (derechos de propiedad y cumplimiento de contratos), las que regulan los mercados (mecanismos de regulación y corrección de fallos del mercado), las que estabilizan los mercados (instituciones monetarias y fiscales), y aquellas que les otorgan legitimidad (democracia).

Das and Quirk (2016) evalúan el impacto de diferentes tipos de instituciones en el crecimiento económico de los países, empleando un panel dinámico mediante el Método Generalizado de Momentos y encuentran que diferentes tipos de instituciones, según la clasificación de Rodrik (2005), influyen de forma distinta en el crecimiento, siendo las más relevantes aquellas instituciones que crean y estabilizan el mercado, también encuentran que las instituciones que aportan legitimidad como la democracia o protección social no son necesariamente óptimas para el crecimiento.

La estrategia de modelación econométrica se ha popularizado, en detrimento del enfoque de la narrativa histórica, no obstante, ha sido cuestionada principalmente por la dificultad para establecer relaciones causales entre las relaciones observadas, por ejemplo, los hallazgos de Acemoglu (2005) no permiten establecer si un bajo riesgo de expropiación genera un crecimiento mayor del PIB o es a la inversa, este problema es común a los trabajos desarrollados en esta línea. Otra cuestión es que en este enfoque se evalúa únicamente la presencia o ausencia de determinadas instituciones, cuando el análisis institucional debe enfocarse en una cuestión de predominancia o en grados de desarrollo institucional.

Además, el enfoque mediante modelación econométrica enfrenta diversas dificultades técnicas, la más importante es la presencia de multicolinealidad en las

regresiones econométricas, que obedece principalmente a la estrecha relación que guardan las diferentes instituciones de un mismo marco institucional, por ello, es muy difícil observar los efectos aislados de cada institución, en general los resultados varían si en las pruebas se introducen instituciones aparentemente independientes o índices agregados, este es un problema derivado de la medición institucional, que lleva a resultados poco robustos en los modelos de regresión.

La búsqueda de soluciones al problema de la multicolinealidad ha conducido al uso del análisis factorial para construir una medida robusta del marco institucional. En este aspecto Jellena y Rollan (2012) han propuesto la formación de clústeres de variables institucionales usando la técnica de componentes principales para obtener una medida integral y no subjetiva del marco institucional. Aplican su técnica para una amplia lista de países a nivel mundial y encuentran que las instituciones que limitan el poder del ejecutivo en combinación con una alta cultura antiautoritaria están asociadas causalmente con el crecimiento económico a largo plazo.

También Voigt (2013) ha enfatizado en problema de la multicolinealidad en la validación empírica, propone una serie de recomendaciones que se sustentan en la definición misma del concepto institución (instituciones como reglas) y la interrelación que guardan las restricciones formales e informales. Su propuesta consiste en valorar las diferencias entre el comportamiento esperado según una institución y el comportamiento observado, seleccionando y delineando específicamente una institución de interés.

Entre los puntos más relevantes de su propuesta, y a diferencia de Jellena y Rollan (2012), destaca la consideración específica de instituciones individuales, aun cuando el interés sea la valoración conjunta esta debe dejarse para una segunda etapa; para el análisis del marco institucional en su conjunto recomienda el análisis factorial que permite observar las variables latentes, dado que los factores son determinados por una combinación de variables, y no una sola, además que garantiza una correlación cero entre los factores.

Para el caso de México se han desarrollado relativamente pocos trabajos para valorar el efecto del marco institucional en el crecimiento económico, la mayoría

bajo el enfoque de pruebas econométricas. Se revisan algunos trabajos seleccionados con base en su relevancia en la literatura y fecha reciente de publicación.

Millan y García (2017), estudian el efecto de las instituciones en el desarrollo, utilizando como indicadores institucionales diversos indicadores del IMCO que dan cuenta del desarrollo democrático, el sistema de justicia y gobierno, y el índice de innovación. Contrastan sus efectos sobre el índice de desarrollo humano desagregado a nivel municipal, en un modelo multinivel que incluye variables tradicionalmente asociadas con el crecimiento, como la inversión, la productividad y el progreso técnico, a fin de comparar los efectos de estas variables tradicionales con las institucionales, encuentran que estas últimas tienen un mayor impacto en el desarrollo que las primeras, concluyendo que el marco institucional debe considerarse como explicativo de las causas profundas del desarrollo. Este es uno de los pocos trabajos que se pudieron encontrar a nivel regional, en materia de la relación entre el crecimiento y el marco institucional

Otro trabajo es el de Weiss y Rosenblatt (2010) quienes realizan un estudio a nivel regional en México, en el periodo 2000-2005, usando los índices de corrupción y buen gobierno elaborados por la organización Transparencia Mexicana. En su análisis mediante MCO encuentran una relación negativa entre el nivel de corrupción y el nivel del PIB per cápita, más no con el crecimiento del PIB, señalan que la relación entre niveles podría deberse al efecto rezagado de la corrupción en el crecimiento, aunque periodo analizado es muy corto para vincular causalmente un nivel institucional deficiente con el crecimiento.

También Ramírez y Sánchez (2013) evalúan el papel de las instituciones en la relación entre crecimiento y corrupción, usando como medidas institucionales los índices formulados por el IMCO: sistema de derecho confiable y objetivo; sistema político estable y funcional; gobierno eficiente y eficaz. Plantean como hipótesis que en un marco institucional fuerte la corrupción afecta negativamente, y positivamente en marcos institucionales débiles. Estiman mediante un modelo de panel con

efectos fijos, sus resultados les impiden verificar su hipótesis, atribuyen sus hallazgos a la limitación impuesta por la disponibilidad de los datos.

Sánchez y García (2014) presentan un análisis para el caso mexicano en el periodo 2001-2008, tanto a nivel nacional como estatal, utilizando también los indicadores del IMCO como proxies del nivel institucional. Evaluando a nivel nacional encuentran la existencia de una relación positiva y significativa entre el nivel institucional y el crecimiento del PIB, no así con la evaluación por entidad federativa. Concluyen que no es posible afirmar que las entidades con mayor crecimiento son también aquellas mejor posicionadas en materia institucional, atribuyen estos resultados al escaso horizonte temporal analizado.

Otros trabajos se han desarrollado usando el índice de calidad institucional elaborado Krauze (2007), por ejemplo, Sánchez (2011) plantea que el bajo crecimiento de la economía mexicana puede explicarse por la falta de un entorno institucional adecuado, que describe como aquel donde no existe el riesgo de expropiación, protege la propiedad privada, hay igualdad ante la ley, no hay corrupción, la burocracia no obstaculiza el emprendimiento mediante regulaciones excesivas, hay facilidad para hacer negocios, y existe competencia en todos los sectores de actividad económica.

Señala la complejidad de la valoración empírica entre el marco institucional y el crecimiento económico, por ello se propone valorar únicamente la correlación entre estas dos variables utilizando un índice de calidad institucional y el crecimiento del PIB, tanto para México como para una lista de países; encuentra que en general mayores niveles de calidad institucional se corresponden con mayores niveles de crecimiento, para México el coeficiente de correlación es de 0.68, aun con las limitaciones metodológicas, concluye que el crecimiento económico de México puede detonarse a partir de un marco institucional adecuado.

Otra línea de trabajos se ha decantado por revisar específicamente el efecto de las instituciones orientadas al mercado, a partir de índices de libertad económica, entre los más recientes se encuentra el trabajo de Martínez y Gaona (2020) quienes analizan esta relación comparando la evolución del índice de libertad económica en

México, EE. UU, Corea del Sur y Argentina, encuentran que las medidas que promueven la libertad económica derivan en mayor progreso económico y social, no obstante, señalan que para el caso mexicano la apertura de las libertades no ha repercutido de forma uniforme en la sociedad, beneficiando prioritariamente al segmento poblacional de altos ingresos.

Por otro lado Chiatchoua y Jiménez (2020) revisan la experiencia de tres países en desarrollo de distintos continentes: México, Kenia y Vietnam, en materia de desarrollo sostenible, la libertad económica y otros aspectos; mediante un análisis descriptivo de las experiencias históricas encuentran que la aplicación de programas de ajuste estructural inspiradas en el consenso de Washington, que promueven la libertad económica, obstaculizaron un desarrollo económico sostenido, especialmente en México donde las medidas de apertura indiscriminada y la fuerte dependencia del exterior han influido negativamente en su desarrollo.

En otro trabajo reciente Sánchez y García (2020) analizan el efecto de la libertad económica en el nivel de empleo formal en México y con ello en el crecimiento, plantean como hipótesis que la libertad económica influye positivamente en el nivel de empleo formal, abordan el estudio a nivel de entidad federativa y para las regiones frontera norte y frontera sur en el periodo 2003-2005, usando pruebas econométricas para datos en panel con efectos fijos, aleatorios y generalizado de momentos, encuentran que la libertad económica se relaciona negativamente con el crecimiento, tanto para el conjunto de las entidades como para las dos regiones estudiadas.

En el contexto latinoamericano Chanes y Núñez (2018) exploran la relación del marco institucional y crecimiento, utilizando los indicadores de gobernanza del Banco Mundial, aplican un modelo multinivel longitudinal que les permite superar los problemas de multicolinealidad y encuentran que la calidad regulatoria y el control de la corrupción son significativas en la explicación del crecimiento de América Latina, enfatizan que la región enfrenta excesos regulatorios que desalientan la inversión, los países que han logrado mejorar su actividad regulatoria

han tenido mayor crecimiento al igual que aquellos que han enfrentado de mejor forma el problema de la corrupción.

En un trabajo reciente Fernández et al. (2019) presentan un análisis para 28 países de América Latina y el Caribe durante el periodo 2002-2010, mediante un modelo estático de corte transversal por mínimos cuadrados en dos etapas. Utilizan los indicadores de gobernanza del Banco Mundial y el índice de libertad económica como proxies del marco institucional. Encuentran que, salvo los indicadores institucionales relativos a la condición económica y la estabilidad política, todos los demás resultan significativos y alientan el crecimiento económico, siendo los más destacados la “efectividad del gobierno” y “vos y responsabilidad” seguidos de “calidad regulatoria” y “estado de derecho”.

Los trabajos sobre la relación entre el crecimiento económico y el marco institucional en México son relativamente escasos y en general los resultados no son concluyentes ya sea por la limitada cantidad de datos o por la dificultad intrínseca de la medición de las instituciones, entre las proxies más utilizadas como medida del marco institucional se encuentran los índices de corrupción, de calidad institucional, y de libertad económica, formulados tanto por organismos públicos como privados; se ha intentado poco el enfoque de la narrativa histórica.

Justificación de la Investigación

La teoría neoinstitucional indaga en las causas últimas del crecimiento económico, cuáles son los arreglos sociales que permiten a las personas encaminar sus acciones de tal forma que estas promuevan el crecimiento, cuáles son las condiciones que incentivan a las personas a adquirir educación, capital humano, a realizar inversiones e intercambios beneficiosos, es decir, busca explicar lo que en última instancia determina el desempeño de la economía.

La comprensión de las causas últimas del crecimiento económico es fundamental para determinar rutas óptimas en materia de política pública, encaminada a la formulación de incentivos para alcanzar arreglos sociales que fomenten el crecimiento económico. El conocimiento de los arreglos sociales subyacentes al crecimiento económico implica también la evaluación del papel del Estado en la economía, dado que sus acciones son determinantes en la formación de los incentivos de los agentes, determinando recomendaciones de mayor o menor intervención según los momentos y condiciones específicas de cada lugar.

La investigación contribuye al debate sobre el rol de las instituciones, en particular a la identificación de aquellas con mayor relevancia en contextos regionales, algo poco explorado en el enfoque neoinstitucional. El estudio permitirá abordar las principales discusiones teóricas del institucionalismo que van desde el concepto mismo de institución hasta el debate respecto a su estabilidad, también contribuirá significativamente a la metodología de validación empírica de sus efectos, que es una de las principales limitaciones del enfoque neoinstitucional.

El estudio de los postulados neoinstitucionales, se realizará en la península de Yucatán, compuesta actualmente por los estados de Yucatán, Campeche y Quintana Roo, ocupa gran parte del territorio que antes de la conquista fue lugar del florecimiento de la cultura maya. Bracamonte (2007) argumenta que hay al menos cinco componentes que constituyen a la península en una región socioeconómica propiamente dicha, lo que justifica su estudio como un ente homogéneo, pese a las actuales diferencias entre las tres entidades respecto de la especialización

económica, concentración poblacional, nivel de ingreso, infraestructura y otras variables.

El primer componente de la regionalidad de la península es el medio natural, pues comparte un mismo clima y tipo de suelo en toda su extensión, el segundo es una base social con homogeneidad lingüística, cultural, histórica, y organizacional, heredado de la cultura maya; como tercer y cuarto componente se encuentran la implantación de un régimen colonial que determinó las jurisdicciones políticas, militares y religiosas y el tipo de relaciones derivadas del binomio conquista-resistencia, que influyeron en la vida política y social de la región. El quinto componente de la regionalidad versa sobre los modelos económicos implementados a partir de la conquista, (Bracamonte, 2007).

La elección de la península de Yucatán como estudio de caso, se debe a tres causas principales, la primera tiene que ver con el estudio de lo local, si bien esto se puede aplicar a cualquier espacio suficientemente delimitado, es de gran interés el estudio lo local entendido como el espacio donde se habita. La segunda es debido al relativo aislamiento geográfico a lo largo de su historia, lo que permite estudiar la formación y desarrollo del entramado institucional con un mayor nivel de endogeneidad en el sentido de una menor influencia del exterior. La tercera causa es el comportamiento económico de la región, si bien se encuentra ligeramente por encima de la media nacional, podría estar por debajo de su potencial dada la riqueza natural, histórica y petrolera con la que cuenta.

Preguntas de Investigación

La investigación se sustentará teóricamente en los postulados de la Nueva Economía Institucional o teoría neoinstitucional para explicar el crecimiento económico de la península de Yucatán, buscando dar respuesta a las siguientes preguntas de investigación:

- ¿El arreglo institucional de la península de Yucatán puede explicar su desempeño económico?
- ¿El arreglo institucional de la península de Yucatán es inclusivo o extractivo?

- ¿Las instituciones que promueven la formación de mercados inclusivos incentivan el crecimiento económico?
- ¿Las instituciones que limitan la formación de mercados inclusivos restringen el crecimiento económico?

Hipótesis

Existe una correlación entre el marco institucional de la península de Yucatán y su crecimiento económico, es positiva cuando el marco institucional es inclusivo y negativa cuando es de naturaleza extractiva.

Objetivos

General

Analizar el marco institucional de la península de Yucatán y evaluar su relación con el crecimiento económico.

Específicos

- Caracterizar el marco institucional de la península de Yucatán, así como de cada una de las entidades que lo integran.
- Determinar el tipo de arreglo institucional, inclusivo o extractivo, tanto a nivel regional como estatal.
- Identificar las condiciones que propician la formación de instituciones y mercados inclusivos.

Metodología

El trabajo se desarrolla siguiendo los dos enfoques metodológicos principales de la escuela neoinstitucional de forma complementaria. El primero consiste en la explicación de las diferencias en el desempeño económico a partir de las diferencias en la formación histórica del marco institucional; el segundo en la valoración cuantitativa de los efectos institucionales sobre el crecimiento económico, generalmente mediante regresiones econométricas. La complementariedad de estos enfoques se justifica en el primer capítulo, destacando que la consideración

de la formación histórica del marco institucional retoma aspectos regionales que el enfoque cuantitativo por si solo tiende a excluir.

Una vez revisados los aspectos teóricos de la relación sobre el marco institucional y el desempeño económico y las metodologías de validación empírica en el primer capítulo, se procede en el segundo y tercer capítulo al estudio de la península de Yucatán, aplicando, respectivamente, las dos metodologías señaladas: análisis histórico del marco institucional y valoración cuantitativa de las instituciones sobre el crecimiento económico.

El enfoque histórico se realiza siguiendo los lineamientos propuestos por North (1990) complementados por Acemoglu y Robinson (2012). Con base en estos se procede con la identificación de coyunturas críticas, que son momentos históricos de transformación del marco institucional, a partir de estos se describe la distribución del poder político y económico en los periodos subsecuentes y los efectos de esta inercia institucional en la configuración de instituciones inclusivas o extractivas; cabe precisar que no se trata de un determinismo histórico sino de la incorporación de los sucesos históricos, sus causas y efectos, al análisis del desempeño económico de largo plazo.

Para el análisis histórico de la formación del marco institucional se elige la conquista como punto de partida, que es el momento fundacional de la península de Yucatán, a partir de este punto se identifican las siguientes coyunturas críticas: la encomienda, las haciendas, la revolución mexicana y las reformas neoliberales. En cada una de ellas se realiza una investigación documental a partir de fuentes bibliográficas especializadas en historia de la región. En cuanto al alcance del relato histórico la investigación se circunscribe a la distribución del poder político y de los recursos económicos como variables de estado del marco institucional.

El enfoque de la valoración cuantitativa, aplicado en el tercer capítulo, se divide en dos etapas, primeramente, se busca determinar una medida del marco institucional a partir de un índice sintético y posteriormente se evalúa la relación de dicho índice con algún estimador del desempeño económico, con esta estrategia se superan los problemas de multicolinealidad frecuentes en trabajos que estiman directamente un

modelo de regresión dado que las variables institucionales explicativas generalmente se encuentran estrechamente relacionadas entre sí.

Para la formulación del índice sintético se recurre a la técnica propuesta por Vences (2014) que es factible aun cuando el número de unidades observadas es menor que las variables consideradas, como en el presente caso, además que provee resultados perfectamente comparables en el tiempo, algo en lo que otras técnicas de reducción de dimensiones enfrentan serias limitaciones. Una vez formulado el índice como estimador del marco institucional, se procede a la valoración de su relación con el desempeño económico estimado por el valor del PIB y su tasa de crecimiento, a partir de un análisis de correlaciones, esto en virtud del periodo temporal para el cual pudo estimarse el índice.

La descripción detallada de las técnicas empleadas en el enfoque histórico y el enfoque cuantitativo se encuentra en el capítulo dos y tres respectivamente.

Capítulo 1. Instituciones y crecimiento económico

Introducción al capítulo I

El objetivo de este primer capítulo consiste en analizar los fundamentos de la Nueva Economía Institucional (NEI) neoinstitucional, a fin de constatar que provee un marco analítico sólido, tanto a nivel teórico como de validación empírica, que permita evaluar los efectos del marco institucional en el crecimiento de la economía. Para ello, es necesario partir desde el concepto de institución que toma como base, analizando las ventajas y limitaciones respecto de otras conceptualizaciones, pasando por una revisión exhaustiva de sus postulados, así como de los métodos y resultados de los principales trabajos empíricos sustentados en este enfoque, exponiendo sus principales fortalezas, debilidades y retos.

El capítulo se estructura en cuatro secciones, en la primera se exponen los principales enfoques sobre el concepto de institución, revisando desde los enfoques clásicos que conciben a las instituciones como reglas o equilibrios, hasta los más recientes como el enfoque de las reglas constitutivas o la teoría unificada, con el fin de valorar sus principales virtudes y contextos de aplicación, enfatizando en la conceptualización que retoma la teoría neoinstitucional.

En la segunda sección examina la explicación neoinstitucional acerca de la forma en que el marco institucional determina el desempeño económico. En esta sección se profundiza el papel que juega el conflicto político para la configuración cualitativa del marco institucional, a partir de la determinación de la distribución del poder político y económico, asimismo se analizan conceptos clave como el de coyunturas críticas, deriva institucional y la destrucción creativa, fundamentales para explicar el cambio institucional.

En la tercera sección se analizan los principales enfoques utilizados para la valoración empírica de los efectos institucionales en el crecimiento, sus fortalezas y

limitaciones. Con base en las secciones previas, en la sección cuatro se presenta una crítica al enfoque neoinstitucional. Finalmente se ofrecen algunas conclusiones.

1.1 El arreglo institucional: qué son las instituciones

La importancia de la definición del concepto institución ha sido remarcado por muchos académicos tanto del campo de la filosofía como de las ciencias sociales, contrario a lo que podría esperarse de un término relativamente usual para explicar el comportamiento social y el crecimiento económico, no hay precisión sobre el concepto y existe cierta confusión respecto de lo que se habla cuando se habla de instituciones. Como señalan Hindriks y Guala (2015) no hay consenso respecto de lo que son las instituciones, aun cuando se ha discutido por varios años.

Diversas cuestiones giran en torno al término, si es que se trata de patrones particulares de comportamiento (Hodgson, 2006), si tienen un estatus objetivo o existen solamente en la mente humana (Searle, 2005), o incluso si el método científico es el más apropiado para su estudio. Una posibilidad es simplemente ignorar el problema de la definición y estudiar únicamente su función y su mecánica, no obstante, la falta de una definición o la existencia de definiciones heterogéneas complican la crítica y retroalimentación mutua.

Las definiciones en las ciencias sociales no son tarea sencilla dada la interacción entre diversos fenómenos donde los límites se desdibujan, más no por ello, debe abandonarse la búsqueda de un significado preciso. La investigación científica en las ciencias sociales demanda primeramente una aproximación al fenómeno en marcos generales y posteriormente enfocar el problema mediante una definición de los conceptos para delimitar del objeto de estudio, (Hodgson, 2015).

En los siguientes párrafos se exponen los principales enfoques conceptuales sobre las instituciones. Partiendo de los enfoques clásicos de instituciones como reglas del juego o como equilibrios, para después abordar dos enfoques relativamente recientes el enfoque de las instituciones como reglas en equilibrio y el enfoque de instituciones como reglas constitutivas, que retoman y adecúan las contribuciones de autores clásicos de la teoría institucional.

1.1.1 Instituciones como reglas

Para Douglas North (1990) las instituciones son un conjunto de reglas o restricciones que dan forma a las interacciones humanas, reducen la incertidumbre y dan estructura a la vida cotidiana, en otros términos, son las reglas del juego social. Aunque esta definición es popular en el ámbito académico, plantea algunas ambigüedades, como la equivalencia entre reglas y restricciones, la formalidad e informalidad de las reglas, entre otros aspectos. Además, North (1990) no señala de forma explícita si está dando una definición cuando dice que las instituciones son las reglas del juego social, si está haciendo una descripción empírica o si está introduciendo un concepto de institución idealizado, (Hindriks y Guala, 2015).

Lo que sí es claro en el planteamiento de North (1990) es que las instituciones son reglas y que sirven para facilitar la interacción humana, esta propuesta ha servido como base para extender el estudio de las instituciones a diversos campos de las ciencias sociales y a campos especializados dentro de éstas, por ejemplo, el estudio de la forma en que las instituciones facilitan (o limitan) el crecimiento económico, principal preocupación de los teóricos neoinstitucionales.

La concepción de las instituciones como reglas facilita su relación con la política dado que pueden diseñarse e implementarse reglas para condicionar el comportamiento mediante leyes o decretos. No obstante, esto plantea una cuestión fundamental, por qué aun cuando existen reglas estipuladas cuidadosamente en leyes, no se observa su cumplimiento, o por qué ciertos comportamientos inducidos mediante leyes no perduran en el tiempo, en otras palabras, por qué algunas reglas se siguen y otra no.

Si las instituciones dan estructura a la vida cotidiana, y son reglas, entonces la formulación de reglas podría estructurar la interacción humana, no obstante, un sin número de reglas han sido establecidas, aún en sistemas legales bien definidos, sin que se observe su cumplimiento. Así, el enfoque de instituciones como reglas presenta una dificultad para explicar por qué ciertas reglas no se cumplen y no pueden regular el comportamiento, esta cuestión ha llevado a algunos autores a

cuestionar la validez de las instituciones como reglas porque por sí mismas carecen del poder para influir en el comportamiento, (Hindriks y Guala, 2015).

1.1.2 Instituciones como equilibrios

Si las reglas no se cumplen, no pueden estructurar la conducta, algo que en efecto hacen las instituciones, para explicar esta situación diversos autores como Aoki (1998) o Young (1998) señalan que las instituciones no son reglas sino resultados de equilibrios estratégicos, lo que explicaría su cumplimiento y persistencia en el tiempo. Este enfoque se modeliza a partir de la teoría de juegos, con agentes que adoptan conductas con base en un comportamiento estratégico, haciendo lo mejor que pueden dado lo que hacen los demás, (Milniski, 2018).

En este enfoque las instituciones son vistas como patrones de comportamiento estratégico, no descansan sobre la base de la normatividad y la coerción, sino en las acciones que exhiben los agentes en su interacción. Se trata de regularidades del comportamiento que representan equilibrios, fuera del equilibrio el comportamiento es inestable, impredecible y sin estructura. Uno de los ejemplos más utilizados para representar las instituciones como equilibrios, es el de la conducción por la derecha o por la izquierda, donde lo que importa realmente es hacer lo que hacen los demás y por consiguiente el equilibrio se alcanza cuando todos conducen por el mismo lado, se observa la coordinación de las acciones sin necesidad de la norma, aun cuando esta exista, (Hindriks y Guala, 2015).

Sin embargo, no todos los equilibrios son instituciones, por ejemplo, Hindriks y Guala (2015) presentan un caso donde los equilibrios son asimétricos y las soluciones simétricas son ineficientes, de tal forma que los agentes tienen incentivos a desviarse del equilibrio en juegos con repetición, lo que revela la ausencia del comportamiento sistemático, además, Hodgson (2015) puntualiza que la explicación del funcionamiento de las instituciones es distinta a su definición, esta debe identificar la esencia de lo que define, no la describe hace una lista de sus atributos. La concepción como instituciones como equilibrios está más relacionada con la forma en la que operan las instituciones que con su definición.

1.1.3 Instituciones como reglas constitutivas

Para alcanzar una definición de institución, Searle (2005) propone iniciar distinguiendo los hechos institucionales de los no institucionales, por ejemplo, ser ciudadano de un país es un hecho institucional mientras que el nivel del mar no lo es. Para este autor lo que determina que un hecho sea o no institucional, es la clave para poder construir una definición de institución.

Los hechos institucionales tienen que ver con disposiciones o interpretaciones de las personas, por ejemplo, la propiedad privada implica una interpretación de que en cierto contexto o conjunto de condiciones un objeto es propiedad de alguien. Así, los hechos no institucionales tienen características que son independientes del observador, mientras que los hechos institucionales dependen del observador y se relacionan con sus actitudes e interpretaciones.

Para evaluar las características de los hechos Searle (2005) propone una distinción entre lo objetivo y lo subjetivo a partir de dos enfoques diferentes, el plano epistemológico y el plano ontológico. Epistemológicamente lo objetivo se establece como verdadero o falso con independencia de las actitudes o interpretaciones y lo subjetivo consta de afirmaciones que se establecen según sentimientos, actitudes, o interpretaciones de las personas. En el plano ontológico lo objetivo es aquello que no requiere ser experimentado para existir, mientras que lo subjetivo solo existe si es experimentado.

Esta distinción entre lo objetivo y lo subjetivo desde la epistemología y la ontología plantea la posibilidad de existencia de hechos que pueden ser ontológicamente subjetivos, pero epistemológicamente objetivos, esta combinación es propia de los hechos institucionales, por ejemplo, la propiedad privada puede definirse y describirse objetivamente, aun cuando su existencia es subjetiva a nivel ontológico. Así, la realidad institucional tiene una existencia epistemológicamente objetiva que descansa en una ontología subjetiva.

Para comprender como las instituciones materializan una relación ontológicamente subjetiva y epistemológicamente objetiva, es necesario considerar tres nociones fundamentales: intencionalidad colectiva, asignación colectiva de funciones, y

funciones de estatus. Los primeros dos puntos refieren a la existencia de propósitos compartidos que son alcanzados a partir de la asignación de funciones que son impuestas y aceptadas por la colectividad. El tercer punto refiere a la asignación colectiva de un estatus, donde la posibilidad de ejecutar dicha asignación no depende de la estructura física de quien la lleve a cabo, sino del reconocimiento colectivo de un estatus que le faculta para hacerlo.

Este tipo de funciones estatus son asignaciones que siguen la forma “X cuenta como Y en el contexto C”, donde: X denota ciertas características o condiciones de un objeto, persona o estado de cosas, e Y asigna un estatus especial a ese objeto, persona, o estado de cosas. Por ejemplo, tal movimiento cuenta como una anotación en el futbol americano, y es aceptado por la colectividad.

Las reglas de la forma “X cuenta como Y” se denominan reglas constitutivas, y son distintas las reglas de la forma “Haz X” denominadas reglas regulativas. Mientras que las reglas regulativas regulan actividades que pueden existir independientemente de la regla, las reglas constitutivas no solo regulan, sino que constituyen la conducta misma que regulan; por ejemplo, conducir por la derecha es una regla regulativa, pues la conducción existe sin importar el lado, mientras que el ajedrez no existe sin sus reglas, pues estas lo constituyen. Con todo este marco Searle propone una definición de institución:

Una institución es cualquier sistema de reglas constitutivas de la forma X cuenta como Y en C. Una vez establecida una institución, proporciona una estructura dentro de la cual se pueden crear hechos institucionales. (Searle, 2005 p. 10).

El papel esencial de las instituciones humanas es crear ciertos tipos de relaciones de poder, que Searle denomina poderes deónticos, en tanto que refieren a la lógica de las normas, como derechos, obligaciones, certificaciones, permisos etc. Las instituciones de interés son aquellas que conllevan poderes deónticos, así, un día inhábil o festivo en el calendario es un hecho institucional, pues conlleva además del reconocimiento colectivo, derechos, obligaciones y responsabilidades, pero un día cualquiera del calendario no es un hecho institucional que conlleve poderes deónticos.

Así las instituciones que son del interés de la teoría institucional deben estar definidas por un conjunto de reglas constitutivas, que determinen funciones estatus reconocidas y aceptadas por la colectividad, y que solo puedan ejecutarse a partir del reconocimiento y aceptación colectiva y que determinen razones para la acción independientemente del deseo, dado que conllevan poderes deónticos.

1.1.4 Instituciones como reglas en equilibrio

Hindriks y Guala (2015) presentan lo que ellos denominan una teoría unificada de las instituciones. Retomando y combinando las principales aportaciones de las concepciones de institución como reglas de North (1990) e instituciones como equilibrios, defendidas por Aoki (1998) en una concepción de instituciones como reglas en equilibrio, que según afirman, es también compatible con el enfoque de las instituciones como reglas constitutivas de Searle (2005).

En este enfoque las instituciones son equilibrios correlacionados de juegos de coordinación con equilibrios múltiples, donde las estrategias están condicionadas a señales emitidas por algún dispositivo de coordinación, como una especie de símbolos que coordinan el comportamiento, Hindriks y Guala (2015) asignan este papel a las reglas. Así, las teorías del equilibrio puro están incompletas, pues las estrategias que determinan lo que se debe hacer según cada situación es en realidad una forma de regla, las estrategias son reglas.

Aunque las reglas por sí mismas no aportan estabilidad duradera ni aseguran su cumplimiento, son mecanismos de coordinación en la interacción humana, que permiten alcanzar equilibrios estables y duraderos, por ello las reglas forman parte del equilibrio, Greig y Kingston (2011). Esto lleva a que los enfoques de instituciones como reglas o como equilibrios de forma independiente sean poco explicativos de la naturaleza de las instituciones, cuestión que se supera al combinarlos, en la concepción de instituciones como reglas en equilibrio.

Las instituciones vistas como reglas en equilibrio pueden explicar las razones por las que unas reglas se cumplen y otras no, solo se cumplirán aquellas que representen equilibrios correlacionados, de ahí la estabilidad en el comportamiento

que tiende a perdurar, además que rescatan el papel de las reglas como elementos estratégicos que dictan como actuar según lo que se observa en el comportamiento de los demás.

Respecto a la compatibilidad de las instituciones como reglas en equilibrio con el enfoque de instituciones como reglas constitutivas, los autores argumentan que es posible derivar reglas constitutivas a partir de un conjunto de reglas regulativas, mediante la introducción de nuevos términos que permitan nombrar los conjuntos de reglas regulativas. Para esto dividen el esquema de reglas constitutivas “X cuenta como Y” de Searle en dos, una parte denominada regla base que indica lo que debe contener X y una parte denominada regla estatus que indica lo que significa Y, en lo individual ambas partes son regulativas, pero en conjunto forman una regla constitutiva.

Por ejemplo, dos reglas regulativas en lo individual, a partir de la introducción de un término “propiedad”, pueden establecer una regla constitutiva. Regla base: sin una persona ocupa primero un terreno, entonces es de su propiedad. Regla estatus: si un terreno es propiedad de alguien entonces tiene derecho a su uso exclusivo, que conformarían en conjunto la regla constitutiva de la forma “X cuenta como Y”: si una persona ocupa primero un terreno, entonces es de su propiedad, y si es de su propiedad tiene derecho a su uso exclusivo”, que se puede reducirse a “ocupar primero cuenta como propiedad”.

Con estos argumentos Hindriks y Guala se adjudican la formulación de una teoría unificada de las instituciones, que es capaz de integrar las reglas, los equilibrios y que además es consistente con las instituciones como reglas constitutivas.

A partir de la propuesta de unificación de Hindriks y Guala (2015), Searle (2015) en una réplica a los autores ha expresado que la teoría unificada no ha aportado nada a la conceptualización de las instituciones, porque parte de preguntas más relacionadas con teoría de juegos que con aspectos institucionales y que es imposible que las reglas constitutivas puedan derivarse de reglas regulativas dado que operan en niveles ontológicos diferentes. Por su parte Hodgson (2015) ha señalado que comprender el funcionamiento de los equilibrios y su relación con las

reglas es independiente de la definición y que las instituciones como reglas del juego captura de mejor forma la esencia de las instituciones.

En el debate ha convocado a prominentes académicos como Aoki, Binmore, Hodgson, Searle, Smith, y Sugden, Hindriks, Guala, entre otros. No hay consenso. Desde el campo de la filosofía representado principalmente por Searle hay un rechazo a la propuesta de la teoría unificada, rechazando tanto la definición a partir de reglas regulativas como la de equilibrios; mientras que, en el seno de las ciencias sociales, en particular en la economía, se acepta en general la concepción como reglas o como equilibrios, con mayor inclinación a las instituciones como reglas siguiendo la propuesta de North (1990).

Específicamente para el caso de las instituciones como explicativas del crecimiento económico, la mayoría de los autores retoman la concepción de instituciones como reglas, difundida principalmente por North (1990). Hodgson (2006) y (2015), argumenta que la concepción de las instituciones como reglas es la más adecuada para la explicación del crecimiento económico, la cual es retomada por los principales exponentes de la economía neo institucional, como Acemoglu y Robinson (2012).

Según la revisión presentada, la conceptualización más conveniente y extendida para el estudio de los efectos del marco institucional en el crecimiento económico es la de las instituciones concebidas como reglas del juego social propuesta por Douglas North (1990), aun con sus limitaciones representa una base adecuada para el análisis del crecimiento económico tanto a nivel teórico como empírico.

La concepción como reglas del juego es la base del enfoque neoinstitucional, que estudia particularmente la relación que se establece entre el marco institucional y el crecimiento de la economía, la siguiente sección revisa las principales vertientes de este enfoque y profundiza en los postulados que Acemoglu, Johnson y Robinson esbozaron desde el 2001 y que han ido perfeccionando desde entonces, hasta presentar en el 2012 un esquema completo que permite estudiar el crecimiento económico partir del marco institucional.

La tabla 1 muestra un resumen de los enfoques presentados en cuanto al concepto, principales exponentes, aplicaciones y limitaciones.

Tabla 1

Principales enfoques conceptuales de las instituciones

	Enfoques clásicos		Enfoque filosófico	Teoría Unificada
	Reglas	Equilibrios	Reglas constitutivas	Reglas en equilibrio
Concepto	Reglas del juego social	Resultados de equilibrios estratégicos	Sistemas de la forma “X cuenta como Y en C”	Resultados con equilibrios múltiples correlacionados
Principales Exponentes	Douglas North (1990)	Masahiko Aoki (1998)	John Searle (2005)	Hindriks y Guala (2015)
Principales aplicaciones	Crecimiento económico	Teoría de juegos	Filosofía. Realidad social.	Teoría de juegos
Principales Limitaciones	No explica el incumplimiento de las normas	Se concentra más en la mecánica que en la definición	Formación intensional de las instituciones como base de la realidad social.	El funcionamiento de los equilibrios y su relación con las reglas no define el concepto.

Fuente: elaboración propia

1.2. Efectos del marco institucional en el crecimiento económico

En el enfoque neoinstitucional las variables consideradas como determinantes del crecimiento económico dentro de los esquemas neoclásicos tradicionales, como el ahorro, el capital humano o el adelanto tecnológico, son manifestaciones del crecimiento, pero no sus determinantes, es decir, más que causas son consecuencia de un marco institucional que permite su formación. De esta manera, la escuela neoinstitucional busca explicar las causas profundas del crecimiento económico, mediante la descripción del mecanismo que permite a las sociedades la formación de instituciones inclusivas. Esta investigación se circunscribe al enfoque neoinstitucional.

1.2.2 El enfoque neoinstitucional

La teoría neoinstitucional estudia particularmente la relación entre las instituciones y crecimiento económico, postulando que el marco institucional de una sociedad es determinante de su desempeño económico. Esta corriente retoma los planteamientos de Coase (1937,1960) y Williamson (1970, 1980) sobre la importancia de los contratos, los costos de transacción y la negociación entre particulares en un marco de clara definición de los derechos de propiedad como institución fundamental. Otro pilar de la NEI se encuentra en los postulados de North (1990) quien vincula explícitamente el marco institucional con el desempeño económico y de quien retoman el concepto de institución como reglas del juego.

A partir de los planteamientos de Coase, Williamson y North, se ha desarrollado varios enfoques que enfatizan en diferentes aspectos del marco institucional. Según Lloyd y Lee (2018) es posible distinguir al menos cuatro enfoques principales en función del tipo de instituciones que se consideran de mayor relevancia en el crecimiento económico, mismos que se describen a continuación.

El primer enfoque analiza el papel las instituciones legales y el origen del marco legal, como aspectos clave en el desempeño económico. Se considera que el marco legal no es más que el resultado del juego institucional que plasma los intereses de diversos grupos de poder, aquellos sistemas legales más equilibrados denotan pluralidad en el reparto del poder con efectos positivos en el crecimiento económico, destaca en esta línea el trabajo de Shleifer et al. (2008).

El segundo enfoque estudia la importancia de los sistemas electorales y el régimen político en el desempeño económico, entre los principales exponentes de esta corriente Persson and Tabellini (2003) encuentran que las diferentes reglas en los sistemas electorales, por ejemplo la representación proporcional o por mayoría, y las diferencias en los regímenes legislativos, como el presidencial o parlamentario, tienen efectos diferenciados en las políticas económicas como el gasto público que a su vez es fundamental en el crecimiento económico.

El tercer enfoque vincula el crecimiento económico con los aspectos culturales, en este se encuentran diversas aproximaciones para explicar la forma en que la cultura

afecta al crecimiento, por ejemplo, Gorodnichenko y Roland (2011) señalan que las sociedades con una cultura individualista pueden alcanzar mayores niveles de innovación y con ello de crecimiento. Una dificultad importante en esta línea es el establecimiento de la relación de causalidad entre las variables elegidas como indicativas de la cultura, además del problema mismo de esta elección.

El cuarto enfoque, es el que ha encabezado Acemoglu y distintos coautores (2001, 2004, 2006, 2012). En este se relacionan las condiciones iniciales (históricas) de las sociedades con su desempeño económico en el largo plazo, y como evolucionaron de forma distinta a partir de coyunturas críticas que dieron forma a su marco institucional, la distribución del poder político y económico condiciona el efecto de estas coyunturas, sociedades con mayor pluralidad política derivan en una distribución más equitativa de los recursos, lo que promueve un crecimiento económico mayor e incluyente.

En esta investigación se sostiene que el enfoque propuesto por Acemoglu y sus coautores incluye, al menos parcialmente, las vertientes señaladas por Lloyd y Lee (2018). Esto es así porque tanto el aspecto legal y sus orígenes, como los efectos de los sistemas electorales y regímenes políticos están estrechamente relacionados con la distribución del poder político. Considerar el marco legal o el régimen electoral o político de forma individual deja fuera el análisis de la interacción entre estos y las demás ramas del entramado institucional, algo que se resuelve en el enfoque de Acemoglu.

Respecto al enfoque que vincula el crecimiento con la cultura, Acemoglu y Robinson (2012) aceptan la cultura únicamente como atenuante de las diferencias institucionales, más no como explicativa del desempeño económico por sí misma, para defender su punto mencionan algunos prejuicios o suposiciones que se hacen sobre ciertas poblaciones, por ejemplo, que los africanos son pobres porque no tienen una cultura de trabajo o creen en la brujería, o sobre los derrochadores de los latinoamericanos, estas suposiciones, sean o no verdaderas, podrían atenuar las diferencias más no explicarlas por completo.

Por otro lado, señalan que las variables frecuentemente usadas como indicadores de la cultura como la religión, la ética nacional, valores africanos, o latinos no resultan explicativas del desempeño económico en las pruebas empíricas; presentan ejemplos de países culturalmente similares que evolucionaron de forma distinta en materia económica, y afirman que las diferencias actuales en aspectos culturales como la confianza o cooperación no son causa sino consecuencias de cambios institucionales en aspectos políticos y económicos.

Aun con esta aceptación parcial del aspecto cultural se puede argumentar que el enfoque de Acemoglu y sus coautores incluye las demás vertientes del enfoque neoinstitucional, lo que permite explorar la interdependencia entre los aspectos institucionales destacados por los demás enfoques, como el aspecto legal, político y el económico, contemplando también las normas sociales formales e informales, por ello, se considera que es el enfoque más completo para el estudio de los efectos del marco institucional en el crecimiento económico.

El siguiente apartado profundiza en los postulados teóricos, métodos e instrumentos usados para estudiar la relación entre las instituciones y el crecimiento económico en el enfoque de Acemoglu y sus coautores, con el objetivo de formular un marco analítico para estudiar el marco institucional del sureste de México y valorar sus efectos en el crecimiento económico de esta región.

1.2.1 El marco institucional como fundamento del crecimiento económico

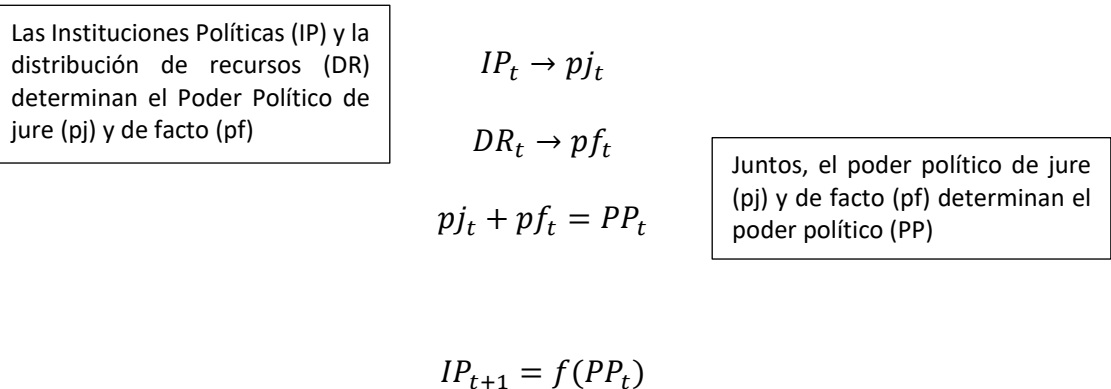
1.2.1.1 Dinámica institucional y crecimiento económico

Según la teoría neoinstitucional, el crecimiento económico puede explicarse a partir del marco institucional, porque a partir de este se forman los incentivos de los agentes para invertir en capital físico y humano, por ejemplo, un marco institucional que no salvaguarda los derechos de propiedad no genera incentivos al espíritu empresarial, ni a la formación de capital, ni incentiva a las personas a acumular educación o profesionalizarse en algún oficio, dado que los rendimientos esperados son inciertos, (Acemoglu et al., 2004).

La teoría neoinstitucional también argumenta que el marco institucional juega un papel fundamental en la distribución del poder político y de los recursos económicos, y con ello en el crecimiento. Diferentes arreglos institucionales derivarán en una distribución distinta de los recursos, por ello, diferentes grupos buscarán influir en el marco institucional para obtener una distribución favorable a sus intereses, esto implica una situación continua de conflicto donde prevalecerán las instituciones que beneficien a los grupos que tengan mejores recursos para imponer su agenda, en tanto que, si la distribución del poder político es amplia y equilibrada, es menos probable que el marco institucional favorezca a un grupo en particular.

Esta distribución es determinada endógenamente en la sociedad mediante dos fuentes principales, el poder político *de jure* y el poder político de facto, el primero es el poder derivado de las instituciones políticas formalmente establecidas, mientras que el segundo refiere a aquellos grupos que aun cuando no ostentan algún poder institucional, pueden influir en las instituciones políticas, principalmente por sus recursos económicos, (Acemoglu et al., 2004).

Con este marco Acemoglu et al. (2004) presentan un esquema del mecanismo mediante el cual la interacción entre las instituciones políticas y económicas determinan el crecimiento económico. En su esquema las variables de estado son las instituciones políticas y la distribución de los recursos, a partir de estas se puede explicar toda la dinámica del sistema y predecir el desempeño económico de una sociedad. Las siguientes expresiones dan cuenta de las relaciones en el planteamiento de los autores en cuestión.



El poder político (PP) determina las Instituciones Económicas (IE) en el mismo periodo y las Instituciones Políticas (IP) el periodo siguiente.

$$IE_t = f(PP_t)$$

$$G_t = f(IE_t)$$

$$DR_{t+1} = f(IE_t)$$

Las Instituciones Económicas (IE) determinan el crecimiento económico (G) del periodo y la Distribución de Recursos (DR) en el siguiente.

La dinámica se repite

$$IP_{t+1} \rightarrow pj_{t+1}$$

$$DR_{t+1} \rightarrow pf_{t+1}$$

El mecanismo de transmisión es el siguiente: las instituciones políticas (IP) y la distribución de los recursos (DR) en el tiempo t , determinan, respectivamente, el poder político *de jure* (pj) y el poder político de facto (pf) en t , que en conjunto dan forma a la distribución del poder político (PP) en el tiempo t , esta distribución determina por un lado las instituciones políticas en $t+1$ y por otro las instituciones económicas (IE) en t que determinarán a su vez tanto el desempeño económico (G) en el mismo periodo como la distribución de los recursos en el periodo siguiente y así el sistema continua.

1.2.1.2 Instituciones Inclusivas y Extractivas

Acemoglu y Robinson (2012) buscan incorporar aspectos específicos de la naturaleza de las instituciones tanto políticas como económicas, mediante los conceptos de instituciones inclusivas y extractivas. Definen las instituciones políticas inclusivas como aquellas que son pluralistas y suficientemente centralizadas, donde la pluralidad indica una distribución equilibrada del poder político de tal forma que actúan sin favorecer algún grupo en específico, por centralizadas debe entenderse la existencia de un poder político capaz de imponer reglas que sean respetadas por todos.

Las instituciones políticas extractivas son aquellas donde una élite tiene el control del sistema político que usa para obtener beneficios económicos y perpetuarse en el poder, aunque esta forma de control permite a la élite establecer normas, estas

aplican solo en su propio beneficio en un marco de justicia selectivo, el término extractivo es utilizado para denotar aquellos sistemas donde los grupos en el poder extraen rentas de la mayoría de la población, mediante el saqueo institucionalizado.

En el ámbito económico, las instituciones se consideran inclusivas cuando ofrecen seguridad de la propiedad privada, libertad para el intercambio y la celebración de contratos, y favorecen la competencia en un marco jurídico imparcial. Las instituciones económicas inclusivas proporcionan los incentivos adecuados para el desarrollo del espíritu empresarial y la innovación, los agentes están dispuestos a invertir en capital físico y humano por la relativa certidumbre de su inversión, el aspecto más relevante de este tipo de instituciones es que sus beneficios lleguen a la mayor parte de la población, Acemoglu y Robinson (2012).

Acemoglu et al. (2004) hacen una clara referencia a las instituciones económicas inclusivas, señalando como “buenas instituciones” aquellas que brindan seguridad de los derechos de propiedad y un acceso relativamente equitativo a los recursos económicos a una amplia muestra representativa de la sociedad, Acemoglu et al. (2004 p. 9). El acceso de las mayorías es un indicador de la inclusividad de las instituciones económicas, lo que es presentado también como la formación de mercados inclusivos.

Los mercados inclusivos son más que mercados libres, son mercados que se fundamentan en instituciones políticas y económicas inclusivas, donde los agentes encuentran un acceso relativamente equitativo a los recursos, de forma que los agentes no solo pueden elegir las actividades económicas más convenientes según sus habilidades, sino que también cuentan con los medios y recursos para ello.

Es importante señalar que los mercados libres no son necesariamente inclusivos, pueden existir derechos de propiedad bien definidos solo para una élite que concentra la mayoría de los recursos productivos, por ejemplo, en las islas caribeñas del siglo XVII en las plantaciones de caña de azúcar había clara propiedad de los recursos, mas no implicaba que las personas pudieran elegir libremente su profesión en función de sus habilidades, sino que eran obligados a desempeñarse en este cultivo, (Acemoglu y Robinson, 2012).

Cuando las instituciones económicas lejos de favorecer la formación de mercados inclusivos excluyen a las mayorías se consideran instituciones económicas extractivas. En estas, las personas no cuentan ni con los recursos ni con los incentivos para elegir libremente sus actividades económicas, la mayoría de los recursos productivos están en manos de una élite quien decide las actividades económicas donde se emplean las mayorías, generalmente actividades de baja remuneración que solo benefician a la élite, como es de esperarse las instituciones económicas extractivas generan mercados extractivos.

Existe una estrecha interrelación entre las instituciones políticas y económicas tanto en su versión inclusiva como extractiva. En un marco de instituciones políticas inclusivas el reparto del poder es amplio y los que ostentan el poder político no pueden favorecerse a sí mismos a costa de los demás, esto conlleva a la formación de instituciones económicas inclusivas, lo que genera una distribución más equitativa de los recursos, dotando a las personas tanto de los medios como de los incentivos para invertir en capital físico y humano, “allanando el camino para los otros dos motores de la prosperidad, la tecnología y la educación”, (Acemoglu y Robinson, 2012, p.99).

Así, el crecimiento económico está asociado positivamente con las instituciones políticas y económicas inclusivas, mientras que las instituciones extractivas normalmente conducen al estancamiento y la pobreza, este es el argumento central de Acemoglu y Robinson (2012). Esta interdependencia entre las instituciones políticas y económicas ya sean inclusivas o extractivas es lo que determinará la prosperidad o el estancamiento económico.

Es importante subrayar que el crecimiento económico que llega a partir de instituciones inclusivas va necesariamente acompañado de cambio tecnológico y destrucción creativa, retomando la concepción del crecimiento económico de Schumpeter (1942), estas dos cualidades le aportan estabilidad, no obstante, también representan el principal obstáculo para la formación de instituciones inclusivas, el temor a la destrucción creativa es la principal fuente de oposición de

los grupos de poder, quienes viendo amenazada su posición buscarán bloquear cualquier intento de avance hacia las instituciones inclusivas.

Aunque a primera instancia las instituciones extractivas e inclusivas parecen incompatibles, en realidad no lo son, en la práctica en cualquier economía conviven tanto las instituciones extractivas como inclusivas, lo que varía es la predominancia de unas sobre las otras dando lugar a diferentes esquemas de crecimiento, económico como se muestra en la tabla 2.

La combinación de instituciones políticas y económicas predominantemente inclusivas da lugar a un crecimiento que se sostiene en la destrucción creativa y el cambio tecnológico, por ello es sostenible, dado el reparto equilibrado del poder político, no hay grupos que puedan imponer instituciones económicas que les favorezcan a costa de otros, propiciando un reparto equilibrado de los recursos económicos, que a su vez aporta equilibrio al poder político, generando un círculo virtuoso.

Esta retroalimentación entre las instituciones políticas y económicas inclusivas implica que ambas se protegen y perpetúan, por ello una vez instauradas tienden a persistir, la pluralidad limita la concentración y usurpación del poder salvaguardando un estado de derecho que no favorece a unos a costa de otros, esto propicia una distribución equilibrada de los recursos que da pie a la formación de instituciones económicas inclusivas que a su vez ayudan a mantener la pluralidad en el poder político.

Los autores añaden a estos efectos de retroalimentación mutua, que las instituciones inclusivas también favorecen la formación de medios de comunicación libres que informan de cualquier amenaza al marco institucional que garantiza la igualdad ante la ley, movilizándolo a la oposición, lo que implica que el poder siempre está bajo vigilancia y limitado para actuar de forma discrecional.

Tabla 2

Instituciones políticas, económicas y crecimiento económico

Instituciones Políticas	Instituciones Económicas	Crecimiento Económico
Inclusivas	Inclusivas	Es alto y sostenible. El crecimiento viene motivado por la destrucción creativa y el cambio tecnológico. Se sustenta en un círculo virtuoso.
Extractivas	Extractivas	Es posible si las élites asignan recursos a actividades de alta productividad que están bajo su control, se sustenta en la extracción de rentas. El crecimiento siempre será reducido y persiste en esas condiciones por un círculo vicioso.
Extractivas	Inclusivas (limitadas)	Es posible si las élites consideran que estas no ponen en peligro su posición, el incentivo es que estas generan más rentas para extraer. Esta combinación es inestable.
Inclusivas	Extractivas	Esta combinación es improbable.

Fuente: elaboración propia con base en Acemoglu y Robinson (2012)

Otra combinación posible es la de instituciones políticas y económicas extractivas, en estas condiciones aún puede existir algún tipo de crecimiento que ocurre cuando la élite asigna recursos a actividades de alta productividad que ellos controlan, mediante la explotación, ejemplo de esto son las plantaciones de caña en las islas caribeñas en el siglo XVII o las civilizaciones prehispanicas Maya y Azteca donde las élites se servían de las mayorías, posiblemente el mejor ejemplo de esto en la actualidad ocurre en Corea del Norte.

Este control de los recursos hace que el poder político sea muy codiciable, lo que lleva una situación de conflicto entre grupos que quieren hacerse del poder, incluso mediante la lucha armada, como ocurre en algunos países de África como Somalia o Etiopía, donde existen continuos enfrentamientos de grupos para derrocar al gobierno en turno, esta inestabilidad política impide la capacidad de imponer orden y reglas aplicables para todos (centralización política) condición para la formación de instituciones políticas, generando un círculo vicioso.

Esta situación de bajo o nulo crecimiento además persiste porque la élite que se hace con el poder tiende a perpetuar las políticas extractivas, en lo que se conoce como la ley de hierro de la oligarquía que refiere a la situación donde tras la llegada al poder el grupo repite las mismas políticas extractivas y concentra los recursos económicos en su beneficio. No hay contrapesos ni vigilancia al poder lo que facilita el saqueo institucionalizado.

Otra posibilidad es cuando las instituciones políticas extractivas permiten la formación limitada de instituciones económicas inclusivas, en estas condiciones puede aparecer el crecimiento económico, la idea que subyace es que para extraer rentas es necesario generarlas, si las instituciones económicas inclusivas generan mayor riqueza las élites podrían permitir su formación siempre que no amenacen su poder, China es un ejemplo de esta situación pues en algunas provincias se permite la libertad económica pero siempre bajo la tutela de Estado.

El crecimiento en condiciones de instituciones políticas extractivas e inclusivas en lo económico, representa un contexto de inestabilidad, donde con mayor probabilidad las instituciones económicas inclusivas acaben por desaparecer, aunque también existe la posibilidad de que la retroalimentación positiva de estas actúe de tal forma que ya no sea posible contener sus efectos redistributivos y acaben transformando también las instituciones políticas tornándolas en inclusivas, como ocurrió en Corea del Sur, (Acemoglu y Robinson, 2012).

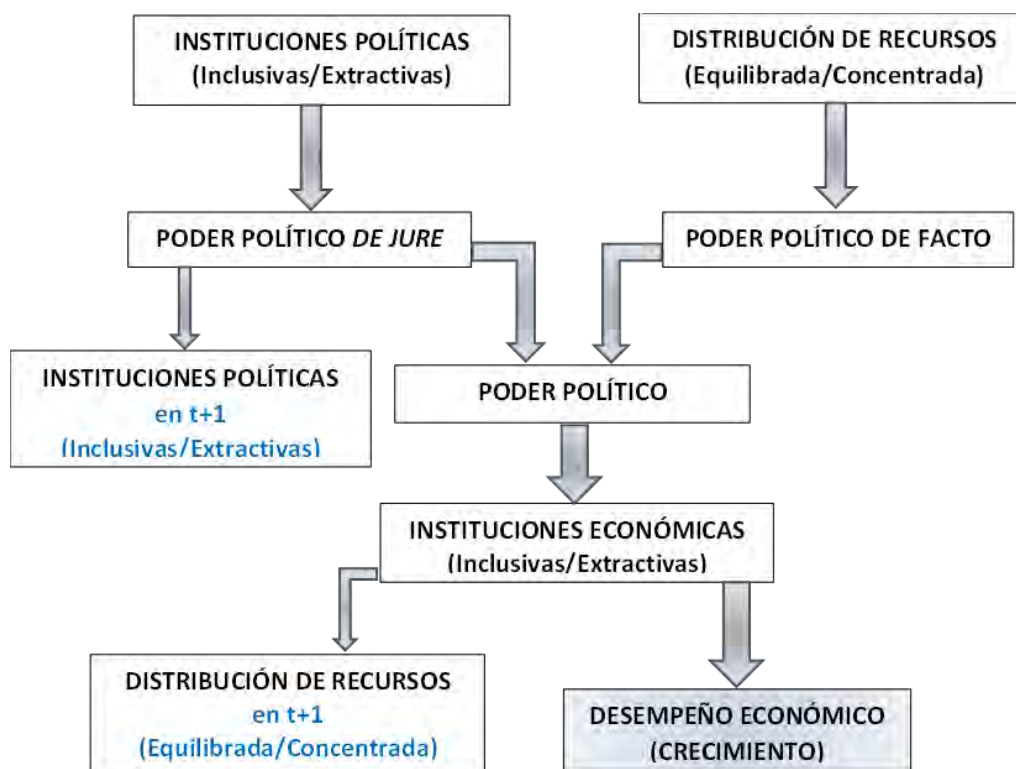
El mecanismo por el cual operan las instituciones políticas y económicas para influir en el crecimiento económico, complementado con la distinción entre instituciones inclusivas y extractivas da lugar a un esquema completo que permite explicar las diferencias en el crecimiento a partir del marco institucional y su dinámica, la figura 1 muestra este esquema.

Las cualidades de las instituciones políticas y la distribución de los recursos determinarán la configuración del poder político y este las instituciones económicas, que, a su vez, determinarán el desempeño económico. Así, el crecimiento económico se trata de un problema de distribución de poder político y de recursos;

si la distribución es amplia y equilibrada el crecimiento económico será alto y estable.

Figura 1

Explicación del crecimiento económico en el enfoque de Acemoglu et al. (2001, 2004, 2012)



Fuente: elaboración propia con base en Acemoglu et al. (2001, 2004, 2012)

1.2.1.1 Coyunturas críticas y el cambio institucional

Aunque las instituciones inclusivas y extractivas tienden a autoperpetuarse mediante círculos virtuosos o viciosos respectivamente, no implica que sean irrompibles, de otra forma no existirían ejemplos de países que han podido transformar su marco institucional, como Inglaterra en el siglo XVII a partir de la revolución gloriosa que modificó el poder político y sentó las bases para la

revolución industrial y el progreso económico, estos puntos de inflexión son detonados por lo que Acemoglu y Robinson (2012) denominan coyunturas críticas.

Una coyuntura crítica es un acontecimiento o confluencia de factores que trastornan el equilibrio de poder en la sociedad y motivan el cambio institucional, estos acontecimientos representan espacios que pueden dar lugar a la formación de instituciones inclusivas, pero también extractivas. La diferencia en sus efectos estará determinada por diferencias en el marco institucional vigente, incluso pequeñas diferencias iniciales pueden marcar un desarrollo totalmente divergente entre dos sociedades.

Acemoglu y Robinson ponen como ejemplo el auge del comercio por el Atlántico que floreció en la segunda mitad del siglo XVI, los monarcas españoles y franceses pudieron monopolizarlo porque contaban con recursos extraídos de sus colonias en el nuevo continente fortaleciendo su poder. Los monarcas ingleses debían negociar con el parlamento para recaudar impuestos quienes exigían a cambio mayores restricciones a la corona para crear monopolios, esto llevó a que el comercio en Inglaterra se diera en mayor parte por comerciantes privados que se enriquecieron, y con su poder económico pudieron alcanzar también poder político, esta nueva clase rica de comerciantes jugó un papel fundamental en la revolución gloriosa.

Mientras que la coyuntura generada por el comercio marítimo por el Atlántico llegó en el mismo momento para las coronas española, francesa e inglesa las diferencias en las instituciones vigentes tuvieron efectos totalmente diferentes, para las dos primeras significó una forma de enriquecerse afianzando aún más las instituciones extractivas, en Inglaterra favoreció la formación de una nueva élite de comerciantes, que contaban con los recursos para lograr que sus demandas de mayor poder político prosperaran, lo que abrió el camino para la posterior formación de instituciones inclusivas.

Cuando el equilibrio del poder se trastorna surgen conflictos entre los diferentes grupos que buscan el poder, si en esta lucha hay representación de diversos sectores, es menos probable que los nuevos arreglos favorezcan a un solo grupo y generen instituciones extractivas, la pluralidad fomenta el surgimiento de un estado

de derecho de igualdad ante la ley, que puede dar lugar al nacimiento de instituciones inclusivas. Así, el cambio institucional resulta de la interacción de las instituciones vigentes y la coyuntura crítica.

Esta magnificación de los efectos iniciales en el desarrollo del marco institucional se debe a un proceso de deriva institucional, que los Acemoglu y Robinson (2012) plantean como un símil de la deriva genética que ocurre cuando dos poblaciones aisladas de organismos similares se distancian cada vez más debido a los efectos de mutaciones genéticas, al punto de evolucionar en poblaciones totalmente diferentes, asimismo, las sociedades similares en algún momento, pueden generar marcos institucionales totalmente divergentes.

No hay garantía de que las pequeñas diferencias en el marco institucional se incrementen de forma sostenida en el tiempo, en virtud de la deriva institucional pueden desarrollarse, desaparecer y luego aparecer nuevamente, pero el estado en que se encuentren en el momento que se presente la coyuntura crítica tendrá efectos determinantes, así la interacción entre la deriva institucional y las coyunturas críticas puede explicar la divergencia institucional incluso en el largo plazo, y con ello las diferencias en el crecimiento económico de las sociedades.

Es importante precisar que en el enfoque neoinstitucional el cambio institucional se explica a partir de sucesos históricos, más no está determinado por la historia, incluso dejan un espacio para considerar el papel de la casualidad y el devenir circunstancial, señalando que muchas de las respuestas de las sociedades ante las coyunturas críticas fueron resultados de una confluencia de factores fuera de su control, la coyuntura crítica ocurrió en un momento que el marco institucional vigente les permitió tomar mayores o menores ventajas.

Como ejemplo del papel de las circunstancias señalan la derrota de la flota española en su intento de tomar las islas británicas en 1588 y acabar con la flota inglesa constituida por barcos de comerciantes y corsarios, no había forma de que Inglaterra pudiera resistir el embate, no obstante, factores totalmente circunstanciales como el mal tiempo y la muerte de un comandante experimentado en la víspera del

ataque, le dieron la victoria a Inglaterra que a partir de esto pudo incrementar su tránsito por el Atlántico y consolidar una red de comercio privado.

El cambio institucional no está determinado históricamente, sino que es contingente, dependerá del equilibrio de las fuerzas políticas, la capacidad de establecer liderazgos y coaliciones amplias, así como de otros eventos totalmente circunstanciales, todas estas condiciones que son resultado de la deriva institucional tendrán importantes efectos cuando llegue la coyuntura crítica.

Complementando los conceptos de coyuntura crítica con los determinantes del poder político, se llega a que el cambio institucional se puede dar a partir de la alteración del poder político a partir de cualquiera de sus componentes, el poder político de jure y el de facto, una distorsión del primero significa un cambio en las instituciones políticas, básicamente una revuelta social, un derrocamiento o golpe militar, como la revolución francesa que removió las bases del sistema político, el poder político de facto se verá afectado a partir de eventos que abran puertas para la formación de nuevas élites económicas, como el comercio en el Atlántico, aunque los efectos no se pueden predecir con exactitud, estarán fuertemente influidos por el marco institucional vigente.

Así, se ha revisado a nivel teórico la relación que guarda el marco institucional con el crecimiento económico a partir de la interrelación entre las instituciones políticas y económicas y las coyunturas críticas, no obstante, aún no se ha abordado la medición precisa de esta relación y las variables que permitan su valoración empírica, cuestión fundamental para estimar los efectos del marco institucional en el crecimiento económico del sureste de México, de estas cuestiones se ocupa la siguiente sección.

1.3 La validación empírica de la teoría neoinstitucional

Uno de los principales pendientes del enfoque institucional es la valoración empírica de los efectos del marco institucional en el crecimiento económico, que se debe principalmente a la dificultad para medir las instituciones y sus efectos de forma aislada, dada la estrecha relación que estas guardan en un mismo marco institucional. En las siguientes secciones se presentan ejemplos de las estrategias

más extendidas en la literatura empírica, señalando sus ventajas y desventajas, tanto en el contexto internacional como para el caso mexicano.

1.3.1 Enfoques para la medición institucional y sus efectos

Uno de los principales enfoques para la valoración de los efectos institucionales en el crecimiento económico es la narrativa histórica. En este se explican las diferencias actuales crecimiento económico a partir de las diferencias en la formación del marco institucional, se documentan coyunturas críticas que en virtud de la deriva institucional fueron aprovechadas en mayor o menor medida; un refinamiento de este enfoque consiste en la exposición comparativa de economías “pares” en algún momento y que evolucionaron de forma diferente en materia económica conforme el marco institucional fue cambiando, Lloyd y Lee (2018).

En esta línea se desarrolla el trabajo de Acemoglu et al. (2001) quienes buscan explicar el desempeño económico a partir de las estrategias de colonización europea, argumentan que los asentamientos permanentes ocurrían en espacios donde los colonos eran menos susceptibles a enfermedades endémicas, esta intención de permanecer creó incentivos para la formación de instituciones inclusivas, contrario a los lugares donde la tasa de mortalidad de los colonos era mayor, dando lugar a un sistema económico extractivo, los efectos de los diferentes tipos de instituciones perduran hasta la actualidad.

Asimismo, Acemoglu y Robinson (2012) son los principales promotores del análisis comparativo de economías pares, en su libro retoman constantemente los ejemplos de Corea del Norte y Corea del Sur, Alemania Oriental y Occidental, así como las ciudades de Nogales en Sonora México y Nogales en Arizona Estados Unidos, para explicar como la divergencia en el marco institucional determinó la prosperidad de unos y el estancamiento de su contraparte.

Sobre este enfoque se han vertido numerosas críticas, señalando que los estudios de caso son *suigeneris* y no se pueden extraer conclusiones generales, los efectos de una institución específica en un momento y lugar determinados pueden ser distintos en otros contextos; otra crítica puntualiza la elección *ad hoc* de sucesos

históricos para reforzar la hipótesis excluyendo casos que no encajan en el planteamiento. Respecto a la comparación de economías pares los ejemplos son muy limitados y no permiten establecer conclusiones generales.

Otro enfoque que ha cobrado relevancia, a partir de una mayor disponibilidad de información institucional, se sustenta en la modelación económica y pruebas econométricas para valorar los efectos del marco institucional en el crecimiento. Básicamente sigue una estrategia en dos etapas, la primera consiste en formular una medida del marco institucional, y la segunda en la estimación de los efectos de esta en el crecimiento económico, generalmente se recurre al uso de variables instrumentales y modelos de regresión dinámicos para datos panel, para superar problemas técnicos como la endogeneidad, (Jellema y Rollan, 2011).

Como indicadores del marco institucional se suelen usar índices generados por organismos o instituciones internacionales, por ejemplo, el índice de gobernanza del Banco Mundial que contempla aspectos como el control de la corrupción, la eficacia gubernamental, estabilidad política, calidad regulatoria, estado de derecho, voz y responsabilidad; también es frecuente el uso de los índices de libertad económica publicados por el Instituto Fraser o la Fundación Heritage que contemplan aspectos que dan cuenta del marco institucional, priorizando aspectos como la protección a la propiedad privada y el libre mercado.

Aunque el uso de índices agregados es ahora una estrategia recurrente, diversos de los primeros trabajos en la materia usaban únicamente una variable o indicador puntal como proxy del marco institucional, esto por la limitación en la disponibilidad de datos, entre las variables de uso más frecuente se encuentran aquellas relacionadas con la protección de la propiedad privada, el estado de derecho, el imperio de la ley, entre otras, que los teóricos neo institucionales han destacado por sus efectos en el crecimiento.

En esta línea destaca el trabajo de Flachaire et al. (2013) quienes usan el índice de libertad económica y el de desarrollo democrático como proxys de las instituciones económicas y políticas respectivamente, evalúan los efectos de esta aproximación del marco institucional en el crecimiento económico mediante modelos de regresión

estándar y de mezcla finita; concluyen que hay dos regímenes de crecimiento uno bajo y uno alto, en ambos las instituciones económicas actúan de forma similar, mientras que las instituciones políticas son más fuertes en el grupo de mayor crecimiento, por ello las catalogan como las causas profundas del crecimiento, resultados consistentes con los planteamientos de Acemoglu y Robinson (2012).

Acemoglu et al. (2005) también han abordado el análisis de los efectos institucionales en el crecimiento con modelos de regresión, usando como indicador del nivel institucional la protección de los derechos de propiedad, aproximada por el riesgo de expropiación para inversiones extranjeras para una lista de países alrededor del mundo, evalúan su relación con el crecimiento PIB per cápita; encuentran una fuerte correlación positiva entre ambas variables, sin embargo son cautelosos con los resultados pues precisan que no hay elementos para afirmar la existencia de una relación causal.

Otros trabajos se han sustentado en una clasificación de las instituciones propuesta por Rodrik (2005) quien propone una taxonomía de las instituciones que sustentan el mercado, distinguiendo entre aquellas que crean los mercados (derechos de propiedad y cumplimiento de contratos), las que regulan los mercados (mecanismos de regulación y corrección de fallos del mercado), las que estabilizan los mercados (instituciones monetarias y fiscales), y aquellas que les otorgan legitimidad (democracia).

Das and Quirk (2016) evalúan el impacto de diferentes tipos de instituciones en el crecimiento económico de los países, empleando un panel dinámico mediante el Método Generalizado de Momentos y encuentran que diferentes tipos de instituciones, según la clasificación de Rodrik (2005), influyen de forma distinta en el crecimiento, siendo las más relevantes aquellas instituciones que crean y estabilizan el mercado, también encuentran que las instituciones que aportan legitimidad como la democracia o protección social no son necesariamente óptimas para el crecimiento.

La estrategia de modelación econométrica se ha popularizado, en detrimento del enfoque de la narrativa histórica, no obstante, ha sido cuestionada principalmente

por la dificultad para establecer relaciones causales entre las relaciones observadas, por ejemplo, los hallazgos de Acemoglu (2005) no permiten establecer si un bajo riesgo de expropiación genera un crecimiento mayor del PIB o es a la inversa, este problema es común a los trabajos desarrollados en esta línea. Otra cuestión es que en este enfoque se evalúa únicamente la presencia o ausencia de determinadas instituciones, cuando el análisis institucional debe enfocarse en una cuestión de predominancia o en grados de desarrollo institucional.

Además, el enfoque mediante modelación econométrica enfrenta diversas dificultades técnicas, la más importante es la presencia de multicolinealidad en las regresiones econométricas, que obedece principalmente a la estrecha relación que guardan las diferentes instituciones de un mismo marco institucional, por ello, es muy difícil observar los efectos aislados de cada institución, en general los resultados varían si en las pruebas se introducen instituciones aparentemente independientes o índices agregados, este es un problema derivado de la medición institucional, que lleva a resultados poco robustos en los modelos de regresión.

La búsqueda de soluciones al problema de la multicolinealidad ha conducido al uso del análisis factorial para construir una medida robusta del marco institucional. En este aspecto Jellena y Rollan (2012) han propuesto la formación de clústeres de variables institucionales usando la técnica de componentes principales para obtener una medida integral y no subjetiva del marco institucional. Aplican su técnica para una amplia lista de países a nivel mundial y encuentran que las instituciones que limitan el poder del ejecutivo en combinación con una alta cultura antiautoritaria están asociadas causalmente con el crecimiento económico a largo plazo.

También Voigt (2013) ha enfatizado en problema de la multicolinealidad en la validación empírica, propone una serie de recomendaciones que se sustentan en la definición misma del concepto institución (instituciones como reglas) y la interrelación que guardan las restricciones formales e informales. Su propuesta consiste en valorar las diferencias entre el comportamiento esperado según una institución y el comportamiento observado, seleccionando y delineando específicamente una institución de interés.

Entre los puntos más relevantes de su propuesta, y a diferencia de Jellena y Rollan (2012), destaca la consideración específica de instituciones individuales, aun cuando el interés sea la valoración conjunta esta debe dejarse para una segunda etapa; para el análisis del marco institucional en su conjunto recomienda el análisis factorial que permite observar las variables latentes, dado que los factores son determinados por una combinación de variables, y no una sola, además que garantiza una correlación cero entre los factores.

1.3.2 Instituciones y crecimiento económico en México y Latinoamérica

Para el caso de México se han desarrollado relativamente pocos trabajos para valorar el efecto del marco institucional en el crecimiento económico, la mayoría bajo el enfoque de pruebas econométricas. Se revisan algunos trabajos seleccionados con base en su relevancia en la literatura y fecha reciente de publicación.

Destaca el trabajo de Weiss y Rosenblatt (2010) quienes realizan un estudio a nivel regional en México, en el periodo 2000-2005, usando los índices de corrupción y buen gobierno elaborados por la organización Transparencia Mexicana. En su análisis mediante MCO encuentran una relación negativa entre el nivel de corrupción y el nivel del PIB per cápita, más no con el crecimiento del PIB, señalan que la relación entre niveles podría deberse al efecto rezagado de la corrupción en el crecimiento, aunque periodo analizado es muy corto para vincular causalmente un nivel institucional deficiente con el crecimiento.

También Ramírez y Sánchez (2013) evalúan el papel de las instituciones en la relación entre crecimiento y corrupción, usando como medidas institucionales los índices formulados por el IMCO: sistema de derecho confiable y objetivo; sistema político estable y funcional; gobierno eficiente y eficaz. Plantean como hipótesis que en un marco institucional fuerte la corrupción afecta negativamente, y positivamente en marcos institucionales débiles. Estiman mediante un modelo de panel con efectos fijos, sus resultados les impiden verificar su hipótesis, atribuyen sus hallazgos a la limitación impuesta por la disponibilidad de los datos.

Sánchez y García (2014) presentan un análisis para el caso mexicano en el periodo 2001-2008, tanto a nivel nacional como estatal, utilizando también los indicadores del IMCO como proxys del nivel institucional. Evaluando a nivel nacional encuentran la existencia de una relación positiva y significativa entre el nivel institucional y el crecimiento del PIB, no así con la evaluación por entidad federativa. Concluyen que no es posible afirmar que las entidades con mayor crecimiento son también aquellas mejor posicionadas en materia institucional, atribuyen estos resultados al escaso horizonte temporal analizado.

Otros trabajos se han desarrollado usando el índice de calidad institucional elaborado Krauze (2007), por ejemplo, Sánchez (2011) plantea que el bajo crecimiento de la economía mexicana puede explicarse por la falta de un entorno institucional adecuado, que describe como aquel donde no existe el riesgo de expropiación, protege la propiedad privada, hay igualdad ante la ley, no hay corrupción, la burocracia no obstaculiza el emprendimiento mediante regulaciones excesivas, hay facilidad para hacer negocios, y existe competencia en todos los sectores de actividad económica.

Señala la complejidad de la valoración empírica entre el marco institucional y el crecimiento económico, por ello se propone valorar únicamente la correlación entre estas dos variables utilizando un índice de calidad institucional y el crecimiento del PIB, tanto para México como para una lista de países; encuentra que en general mayores niveles de calidad institucional se corresponden con mayores niveles de crecimiento, para México el coeficiente de correlación es de 0.68, aun con las limitaciones metodológicas, concluye que el crecimiento económico de México puede detonarse a partir de un marco institucional adecuado.

Otra línea de trabajos se ha decantado por revisar específicamente el efecto de las instituciones orientadas al mercado, a partir de índices de libertad económica, entre los más recientes se encuentra el trabajo de Martínez y Gaona (2020) quienes analizan esta relación comparando la evolución del índice de libertad económica en México, EE. UU, Corea del Sur y Argentina, encuentran que las medidas que promueven la libertad económica derivan en mayor progreso económico y social,

no obstante, señalan que para el caso mexicano la apertura de las libertades no ha repercutido de forma uniforme en la sociedad, beneficiando prioritariamente al segmento poblacional de altos ingresos.

Por otro lado Chiatchoua y Jiménez (2020) revisan la experiencia de tres países en desarrollo de distintos continentes: México, Kenia y Vietnam, en materia de desarrollo sostenible, la libertad económica y otros aspectos; mediante un análisis descriptivo de las experiencias históricas encuentran que la aplicación de programas de ajuste estructural inspiradas en el consenso de Washington, que promueven la libertad económica, obstaculizaron un desarrollo económico sostenido, especialmente en México donde las medidas de apertura indiscriminada y la fuerte dependencia del exterior han influido negativamente en su desarrollo.

En otro trabajo reciente Sánchez y García (2020) analizan el efecto de la libertad económica en el nivel de empleo formal en México y con ello en el crecimiento, plantean como hipótesis que la libertad económica influye positivamente en el nivel de empleo formal, abordan el estudio a nivel de entidad federativa y para las regiones frontera norte y frontera sur en el periodo 2003-2005, usando pruebas econométricas para datos en panel con efectos fijos, aleatorios y generalizado de momentos, encuentran que la libertad económica se relaciona negativamente con el crecimiento, tanto para el conjunto de las entidades como para las dos regiones estudiadas.

En el contexto latinoamericano Chanes y Núñez (2018) exploran la relación del marco institucional y crecimiento, utilizando los indicadores de gobernanza del Banco Mundial, aplican un modelo multinivel longitudinal que les permite superar los problemas de multicolinealidad y encuentran que la calidad regulatoria y el control de la corrupción son significativas en la explicación del crecimiento de América Latina, enfatizan que la región enfrenta excesos regulatorios que desalientan la inversión, los países que han logrado mejorar su actividad regulatoria han tenido mayor crecimiento al igual que aquellos que han enfrentado de mejor forma el problema de la corrupción.

En un trabajo reciente Fernández et al. (2019) presentan un análisis para 28 países de América Latina y el Caribe durante el periodo 2002-2010, mediante un modelo estático de corte transversal por mínimos cuadrados en dos etapas. Utilizan los indicadores de gobernanza del Banco Mundial y el índice de libertad económica como proxies del marco institucional. Encuentran que, salvo los indicadores institucionales relativos a la condición económica y la estabilidad política, todos los demás resultan significativos y alientan el crecimiento económico, siendo los más destacados la “efectividad del gobierno” y “vos y responsabilidad” seguidos de “calidad regulatoria” y “estado de derecho”.

Los trabajos sobre la relación entre el crecimiento económico y el marco institucional en México son relativamente escasos y en general los resultados no son concluyentes ya sea por la limitada cantidad de datos o por la dificultad intrínseca de la medición de las instituciones, entre las proxies más utilizadas como medida del marco institucional se encuentran los índices de corrupción, de calidad institucional, y de libertad económica, formulados tanto por organismos públicos como privados; se ha intentado poco el enfoque de la narrativa histórica.

1.4 Análisis crítico del enfoque neoinstitucional

Una primera crítica a la teoría neoinstitucional puede concentrarse en la elección misma del concepto de institución que toma como base, al considerar las instituciones como reglas del juego social, enfrentará problemas para explicar comportamientos no regulados, además de la ausencia de una clara distinción entre los efectos de las reglas formales e informales en la economía, no obstante, cualquier conceptualización de instituciones enfrentará distintas limitaciones, como se presentó en la primera sección. Por ello las principales críticas retomadas en esta sección serán aquellas que se relacionan específicamente con el objetivo de esta escuela: explicar las diferencias en el crecimiento económico a partir de diferencias en el marco institucional.

La primera crítica en este sentido es la dificultad para explicar la falta de sincronía entre las variaciones de las tasas de crecimiento con los cambios en el marco institucional, como muestran Pritchett y Summers (2014) las tasas de crecimiento

varían sustancialmente en el tiempo y esto ocurre aun cuando el marco institucional tiende a permanecer constante. Por ejemplo, el crecimiento el crecimiento de EE. UU ha sido más lento a partir del año 2000, aun cuando su marco institucional ha permanecido sin cambios sustanciales, si el marco institucional que dio paso a intervalos de rápido crecimiento no ha sufrido grandes cambios, cómo explicar la reducción sustancial en las tasas de crecimiento desde la perspectiva neoinstitucional, (Lloyd y Lee, 2018).

Una posible explicación es que las variaciones en las tasas de crecimiento se deben a choques externos, es decir, cuestiones ajenas al marco institucional, aunque esto implicaría una debilidad de las instituciones encargadas de la gestión de estos choques, Rodrik (1999). Otra posibilidad, que se desprende de los planteamientos de Acemoglu y Robinson (2012), es que el crecimiento sustentado en la destrucción creativa y la innovación demanda un continuo adelanto tecnológico, aunque el marco institucional pudo favorecer la innovación en un momento determinado, aun no se crean condiciones para que nuevos adelantos tecnológicos puedan materializarse.

Otro cuestionamiento a la teoría neoinstitucional es respecto a la medida en que el marco institucional puede ser más explicativo que otros factores señalados en la literatura sobre el crecimiento; por ejemplo, Doppelhofer et al. (2000) realizan un análisis bayesiano para identificar aquellas variables “realmente” relacionadas con el crecimiento, probando treinta y dos de las más utilizadas, y encuentran que solo diez presentan una fuerte correlación y de estas únicamente dos pueden considerarse directamente institucionales, a saber: las libertades civiles y el grado de capitalismo.

Las otras variables más correlacionadas con el crecimiento a largo plazo, según Doppelhofer et al. (2000), son aquellas relacionadas con el capital humano, la apertura comercial, importancia de las exportaciones primarias, y distorsiones en el tipo de cambio real, que este autor no considera directamente institucionales. No obstante, no es fácil desvincular estas variables del marco institucional, por ejemplo, la acumulación de capital humano depende tanto de la distribución de recursos

como de los incentivos, cuestiones estrechamente relacionadas con el marco institucional, lo mismo ocurre con las demás variables.

Así, el análisis de Doppelhofer et al. (2000) revela la complejidad para evaluar los aspectos aislados de las instituciones en el crecimiento económico, dado que subyacen y/o se relacionan con la mayoría de las variables tradicionales explicativas del crecimiento; esta cuestión se evidencia en la dificultad que enfrentan los trabajos empíricos en la materia, como ya se presentó en la sección precedente, la principal dificultad consiste en superar la multicolinealidad en las especificaciones econométricas y a la vez incorporar indicadores más completos del marco institucional, en este sentido las aportaciones de la NEI son aún rudimentarias, Lloyd y Lee (2018).

Otra crítica es la escasa atención a los resultados mixtos derivados de grandes cambios institucionales orientados en un mismo sentido, por ejemplo, lo ocurrido con los países que formaban parte de la URSS que han dado un vuelco hacia instituciones orientadas al mercado, con resultados diversos, solo algunos han presentado altas tasa de crecimiento; o el caso de los países que han crecido rápidamente a partir de un “capitalismo de estado” donde la pluralidad política no existe y hay concentración de los recursos, como el caso de China; por estas cuestiones se acusa que algunos trabajos dentro de la NEI excluyen de su muestra países cuyo crecimiento podría o no explicarse por cambios institucionales, (Lloyd y Lee, 2018).

También se han dirigido críticas a la NEI por la escasa claridad con que explica el cambio institucional en el tiempo y su variación en el espacio, como señalan Kingston y Caballero (2009) no hay un único modelo apropiado para el estudio del cambio institucional, sino que depende en gran medida del contexto, lo que no permite establecer lineamientos generales para esta cuestión, asimismo Lloyd y Lee (2018) señalan que en la NEI no existe una clara distinción entre las instituciones y las políticas y una carente explicación en la forma en que ambas se complementan para moldear los incentivos y con ello contribuir al cambio institucional.

Las críticas mencionadas aplican en general para la NEI, pero, además, se han planteado varios cuestionamientos específicamente al trabajo de Acemoglu y Robinson (2012) como principales exponentes de esta escuela, particularmente se les acusa de un manejo selectivo de sucesos históricos que utilizan para crear hipótesis más que para verificarlas, así como de la constante recurrencia a escasos ejemplos de economías pares para realizar contrastes de marcos institucionales, ignorando otras posibilidades donde sus planteamientos no se verifican, (Vélez, 2013; Méndez, 2014).

Posiblemente uno de los aspectos más discutidos de Acemoglu y Robinson (2012) es su rechazo a las variables geográficas y culturales como explicativas del crecimiento. Spolaore y Wacziarg (2013) han presentado evidencia que el desarrollo económico se ve afectado por rasgos que se transmiten de generación en generación a largo plazo como ocurre con los aspectos biogeográficos y culturales; descartar por completo los aspectos geográficos en el crecimiento económico también podría constatar la afirmación de Ron Martin de que para algunos economistas los fenómenos económicos “existen en la cabeza de un alfiler proverbial” (Martin, 1999, p. 237).

También McCord y Sachs (2013) reivindican el papel de la geografía sobre el crecimiento económico, rechazando que este sea solo consecuencia o huella histórica del dominio colonial y la evolución política como sostienen Acemoglu y Robinson (2012), sino que se trata de un proceso multicausal que incluye instituciones, tecnología, política, geografía y otros factores biofísicos, y que de forma aislada ninguno podría por sí solo explicar el patrón de crecimiento de las economías alrededor del mundo.

En la misma línea McCloskey (2016) cuestiona el enfoque de Acemoglu y Robinson (2012) respecto a su exclusión de las cuestiones culturales y éticas, señala que las mejoras en el marco institucional, respecto de sus condiciones históricas, son insuficientes para explicar el crecimiento que ha experimentado la economía mundial a partir de 1800, y que la mayor parte del crecimiento puede explicarse por el surgimiento de nuevas ideas y perspectivas, citando a Zamagni (2010) sostiene

que el crecimiento económico moderno se debió principalmente a la creación de una nueva cultura más que a mayores incentivos o mejoras institucionales.

La explicación del éxito o fracaso económico únicamente a partir de instituciones inclusivas o extractivas puede minimizar o excluir razones éticas y culturales, Acemoglu y Robinson (2012) describen el fracaso de un plan para minimizar el ausentismo del personal de enfermería en un distrito de la India mediante la implementación de relojes checadores que fueron saboteados por los mismos encargados de la vigilancia del sistema de salud, y lo atribuyen a la existencia de instituciones extractivas en el sector salud, cuando en realidad se trata de un problema ético y una cultura laboral decadente, McCloskey (2016).

Los cuestionamientos a Acemoglu y Robinson (2012) sobre la cultura derivan de la ambigüedad con que se manejan al respecto, su respuesta expresa sobre si la cultura es explicativa de la desigualdad económica en el mundo es “si y no”, Acemoglu y Robinson (2012 p.77), señalando que las variables que se suelen utilizar para representar a la cultura resultan no significativas en el crecimiento, así la cuestión estaría más bien con la selección de las variables, no obstante, tampoco proporcionan una definición del concepto cultura que permita incluirlo de mejor forma en la valuación empírica.

Subyace a la debilidad de Acemoglu y Robinson (2012) sobre la cuestión cultural la problemática en torno al concepto mismo de instituciones donde aún no se establece una clara distinción o sinergia entre las reglas formales e informales donde cabría la cuestión cultural, los autores no hacen un esfuerzo por clarificar si la cultura es o no una cuestión institucional, como tampoco lo hacen con sus definiciones de instituciones inclusivas y extractivas, que definen a partir de características generales y con fines instrumentales sin presentar conceptualizaciones formales, (Méndez, 2014).

Uno de los aspectos poco cuestionados en los planteamientos de Acemoglu y Robinson (2012) es el difícil equilibrio que debe darse entre centralización y pluralidad para el éxito económico, su esquema postula la centralización como existencia de un poder político capaz de imponer reglas que sean respetadas por

todos sin que esto se convierta en un poder absoluto y la pluralidad como condición para un poder político centralizado no absolutista, sin que esta se convierta en una fuente de inestabilidad continua, esta difícil condición podría explicar por qué solo algunos países han logrado construir instituciones inclusivas.

Así, entre las principales críticas al enfoque neoinstitucional y a los postulados de Acemglu y Robinson (2012) como algunos de los autores más representativos de esta escuela, destaca la dificultad que enfrentan para vincular las reglas formales e informales, así como los efectos del marco cultural en el crecimiento económico, la deficiente explicación del cambio institucional y las dificultades técnicas de la valuación empírica, no obstante, a la luz de los postulados teóricos y las pruebas empíricas, aún con las dificultades técnicas, la teoría neoinstitucional ha mostrado que el marco institucional no puede ser ignorado si se busca una explicación satisfactoria del crecimiento económico en el largo plazo.

Conclusiones del capítulo I

Se ha revisado el debate en torno al concepto de institución y se ha concluido que la conceptualización como reglas del juego social formulada por North (1990) es propicia para el estudio de los efectos del marco institucional en el crecimiento económico, tal como lo hace la Nueva Economía Institucional (NEI). La NEI ha destacado la relación entre el marco institucional y el crecimiento económico, y ha formulado un marco teórico que explica esta relación a partir de la interacción entre las reglas sociales y los incentivos de los agentes económicos.

Entre las aportaciones más destacadas dentro de esta escuela se encuentran los planteamientos de Acemoglu y Robinson (2012) cuya obra representa el culmen de una investigación que inician desde finales del siglo anterior, e incorpora en gran medida las diferentes aportaciones de otros autores destacados en esta corriente. Según sus planteamientos el crecimiento económico ocurre en un marco de interdependencia entre instituciones políticas y económicas inclusivas, que se retroalimenta mutuamente, lo opuesto sucede cuando estas instituciones tienen cualidades predominantemente extractivas.

También se han revisado los avances de la NEI en el terreno empírico, donde se identifican claramente dos grandes enfoques metodológicos, el primero que podría denominarse el enfoque histórico, analiza la formación del marco institucional para identificar la inercia institucional y los efectos de largo plazo sobre el crecimiento, este realiza una revisión histórica de las coyunturas críticas que marcaron a las sociedades en momentos determinados y revisa los efectos la formación del marco institucional y como éste se corresponde con el desempeño económico. El segundo consiste en la modelación econométrica que busca evaluar el efecto de variables institucionales sobre el PIB mediante algún modelo de regresión, en virtud de los problemas de multicolinealidad frecuentes en este enfoque, se ha optado por la formulación de un índice institucional y se evalúa su relación con el PIB.

En general los trabajos empíricos, utilizando ambos enfoques, muestran la relevancia del marco institucional en el crecimiento económico, no obstante, un porcentaje considerable de los trabajos obtiene resultados poco robustos, lo que se debe principalmente a la escasa disponibilidad de información institucional. Se observa también una tendencia hacia el enfoque cuantitativo en detrimento del enfoque histórico, lo que muestra un abandono de las especificidades regionales en la formación del marco institucional, que son las raíces de la escuela neoinstitucional.

Se han dirigido diversas críticas a la teoría neoinstitucional, que tocan cuestiones teóricas, como la dificultad para explicar la interacción entre las reglas formales e informales relacionadas con los aspectos culturales, y también cuestiones técnicas respecto de la valoración empírica. Con todo, se puede concluir, a partir de los postulados teóricos y los métodos empleados por esta escuela, que el marco institucional es un componente significativo del crecimiento económico, y que debe ser considerado en cualquier explicación del desempeño económico de una sociedad.

Capítulo II. Marco institucional y desempeño económico de la península de Yucatán: enfoque histórico

Introducción al capítulo II

En el presente capítulo se explora la relación entre el marco institucional y el crecimiento económico de la península de Yucatán aplicando el enfoque histórico postulado por los economistas de la escuela neoinstitucional, sustentado en las aportaciones pioneras de North (1990) y complementadas con los trabajos de Acemoglu y sus distintos coautores a lo largo del siglo XXI. Siguiendo la metodología del análisis histórico institucional, se indaga en las coyunturas críticas ocurridas en la región a lo largo de su historia a fin de evaluar las condiciones del marco institucional en dichos momentos y sus efectos en la configuración subsecuente del poder político y económico y la relación de este con el desempeño económico.

El capítulo se divide en cinco secciones principales. En la primera se describe la metodología que sigue el enfoque histórico neoinstitucional, asimismo, se presenta el desglose temporal del estudio, sustentado en las propuestas de historiadores especialistas en la región como Pedro Bracamonte y Sosa, Manuela Cristina García Bernal, Laura Machuca Gallegos, entre otros, quienes coinciden en la existencia de al menos tres periodos clave en la historia de la península de Yucatán: la conquista y el sistema de encomiendas, la formación y auge de las haciendas y el derivado de la revolución mexicana, a estos se añade el periodo a partir de las reformas neoliberales hasta la actualidad.

Las secciones dos, tres, cuatro y cinco exponen el marco institucional desarrollado en cada periodo a partir de las distintas coyunturas críticas. En cada periodo se describe la formación, desarrollo y declive de las instituciones económicas y políticas, destacando la influencia del conflicto entre las élites políticas sobre la formación del marco institucional y se enfatiza en el vínculo entre este y el desempeño económico en cada etapa y sus efectos en los periodos subsecuentes, finalmente, se ofrecen las principales conclusiones.

2.1. Descripción metodológica del enfoque histórico neoinstitucional

Este enfoque se sustenta en la idea de que la descripción histórica de una sociedad es esencialmente un relato de su evolución institucional. Las condiciones actuales de organización política y económica de una sociedad proceden de su estructura institucional previa, en función de las condiciones institucionales vigentes en algún momento histórico se abrieron oportunidades para la generación de un marco institucional con mayor o menor inclusividad, por ello, las instituciones representan una conexión entre el pasado, el presente y el futuro de una sociedad. No se trata de un determinismo histórico sino de la incorporación de los sucesos históricos, sus causas y efectos, al análisis del desempeño económico de largo plazo, (North, 1990; Acemoglu y Robinson, 2012).

Para la caracterización del marco institucional en un periodo determinado se seguirán las líneas generales que determinan su predominancia inclusiva o extractiva, y que se revisaron en el primer capítulo. En esencia un marco institucional inclusivo conduce las acciones a la realización de actividades que incrementan la productividad, lo opuesto ocurre en un marco extractivo. La tabla 3 muestra las principales características de un marco institucional inclusivo y extractivo, esta servirá como punto de referencia para caracterizar el marco institucional en cada uno de los periodos históricos.

Tabla 3

Características de un marco institucional inclusivo o extractivo según sus instituciones políticas y económicas

	Marco institucional Inclusivo	Marco institucional Extractivo
Instituciones Políticas	Poder político distribuido y democrático, hay contrapesos que impiden que un grupo imponga su voluntad a costa de las mayorías.	Poder político concentrado y jerárquico, sin contrapesos. Marco jurídico parcial en favor de la élite
	Marco jurídico imparcial	Poder político como principal acceso a la prosperidad económica. Colusión entre el poder político y económico.
	Alternativas al poder político para la prosperidad económica	

	Certidumbre en los derechos propiedad para todos	Incertidumbre en los derechos de propiedad de las mayorías
Instituciones Económicas	Libertad para la celebración de contratos y vigilancia en su cumplimiento	Celebración de contratos limitada y sin garantía
	Reglas claras que permiten y fomentan la movilidad social a través de la destrucción creativa	El poder económico otorga poder político para generar reglas a favor de la elite económica
	Producción e intercambio determinado prioritariamente por el mercado	Producción e intercambio estrictamente planificado y restringido

Fuente: elaboración propia con base en Acemoglu et al. (2001, 2005, 2012) y North (1990)

El análisis histórico institucional enfrenta al menos dos cuestionamientos relevantes, el primero tiene que ver con la elección del punto de partida, porque toda historia proviene siempre de una historia pasada, lo que implica la elección de un momento, lo que puede dar lugar a subjetividades. La segunda cuestión es respecto a la profundidad en el relato histórico, no hay forma de convertir los breves relatos en ejemplos convincentes de la evolución institucional, tal labor implicaría detallar cada uno de los elementos del sistema político, económico y social y las interconexiones tanto formales como informales entre estos, además de los elementos externos que influían en las motivaciones y elecciones de los agentes, cuestión que rebasa la capacidad de cualquier campo del conocimiento por sí solo.

Para enfrentar la primera cuestión, se elige el momento de la conquista como punto de partida y siguiendo la propuesta de Bracamonte (2007) el análisis se divide en cuatro periodos que representan tres distintos modelos económicos desarrollados en la península de Yucatán: la encomienda, las haciendas, y el posterior a la revolución mexicana, a estos se añade el periodo posterior a la implementación de las reformas económicas neoliberales a inicios de los 1980. Esta división es compatible con la narrativa de expertos historiadores de la región como Manuela Cristina García Bernal, Laura Machuca Gallegos, Carlos Brokmann Haro, entre otros.

Respectos al segundo cuestionamiento, la profundidad del relato histórico en esta investigación se circunscribe al planteamiento esencial de la teoría neoinstitucional, que es el análisis de la distribución del poder político y la distribución de los recursos económicos como variables de estado del marco institucional. Se ha de revisar el marco vigente en la coyuntura crítica para explicar la distribución del poder político y económico en los periodos subsecuentes y los efectos de esta inercia institucional en la configuración de instituciones inclusivas o extractivas. También se ha de enfatizar en las transiciones y vínculos entre cada periodo, señalando los cambios, pero también las continuidades, para identificar el mecanismo incremental y el proceso de deriva institucional que explica el desempeño económico de largo plazo.

En cada uno de los periodos se procede siguiendo la técnica de revisión documental de bibliografía especializada en historia de la región, mediante la identificación, recopilación, selección, sistematización y exposición de información relevante sobre el estado del marco institucional, estimado a partir de la distribución del poder político y económico, con esta estrategia se busca generar una descripción completa y fiable en términos históricos del marco institucional en cada etapa y su relación con las condiciones económicas de la región en dichos momentos, así como sus efectos subsecuentes.

2.2 Marco institucional durante la encomienda

2.2.1 Contexto general en el desarrollo de la encomienda

El descubrimiento de la península de Yucatán ocurre en 1508 por los exploradores españoles Juan de Solís y Vicente Yáñez Pinzón, aunque los primeros contactos con la población local se dan hasta 1511 cuando, tras un naufragio, Jerónimo de Aguilar y Vicente Guerrero llegan al territorio del cacique maya Nachan Kan, en lo que hoy es Chetumal Quintana Roo. Cuando Hernán Cortés llega a la región en 1519, Jerónimo de Aguilar se une a la empresa de conquista como intérprete de lenguas indígenas, mientras que Gonzalo Guerrero decide permanecer en la región en virtud que se había casado con la hija del cacique formando una familia, por ello, la ciudad de Chetumal es actualmente conocida como la cuna del mestizaje.

La empresa de conquista de Yucatán inicia entre 1526 y 1527 por el Adelantado Francisco de Montejo y es consumada hasta 1541 por su hijo Francisco de Montejo, cuando funda la ciudad de Mérida sobre las ruinas de un antiguo centro ceremonial maya, en 1542 y 1543 se fundan las ciudades de Campeche y Valladolid respectivamente. La fundación de estas poblaciones no representó la conquista total de la población maya, esta fue un asunto complejo y de larga duración que fue consumada a partir de lo que Pedro Bracamonte (2007) denomina el pacto colonial, para referir a los acuerdos entre los conquistadores y los dirigentes mayas que buscaban conservar sus posiciones de privilegio a cambio de ayudar al sometimiento del pueblo maya.

En este proceso de conquista debe destacarse el papel de las instituciones religiosas, militares, y la dominación política ejercida sobre el pueblo maya. La evangelización fue utilizada como herramienta de sujeción, a partir de la mezcla de la religión indígena con la religión católica los conquistadores pudieron ir ejerciendo cada vez mayor control, hasta acabar por transformar el entramado institucional, formal e informal del pueblo maya yucateco. En este escenario se desarrolla la primera gran transformación de la sociedad a partir de la fragmentación de la población en las llamadas repúblicas de indios y la imposición de la encomienda como principal institución económica.

En el siguiente apartado se describe el entramado institucional durante los siglos XVI y XVII y parte del XVIII periodo donde predominó el sistema económico sustentado en la encomienda.

2.2.2 Instituciones políticas durante la encomienda

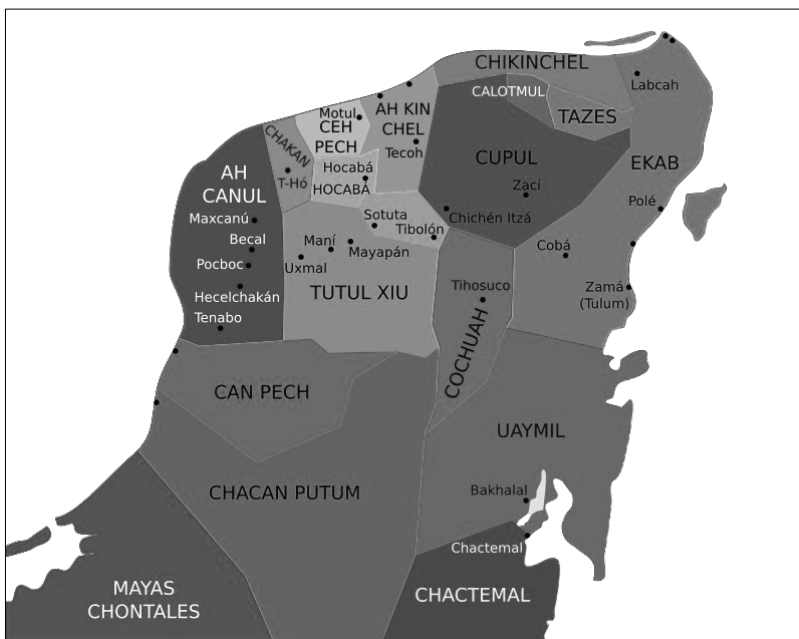
La división del poder político previo a la llegada de los españoles puede analizarse a partir de las jerarquías territoriales. Al momento del contacto con los españoles la península de Yucatán estaba conformada por una serie de asentamientos autónomos denominados Kuchcabal, los frecuentes conflictos entre estos impidieron la conformación de una resistencia común ante los españoles, Brookmann (2018).

Estos territorios autónomos o Kuchcabaes estaban constituidos por asentamientos denominados Batabil, en algunos Kuchcabaes existía un poder central encabezado por el Halach Uinic, quien ejercía el poder mediante una persona denominada Batab, en otros asentamientos donde no existía un poder central cada Batabil era gobernado de forma autónoma por el Batab. A su vez, cada Batabil estaba integrado por diversos grupos de familias llamados Kuchteel jerarquizados según la distancia respecto a un ancestro común, los principales de cada Kuchteel conformaban el A Kuch Kaboob o consejo de ancianos, (Brookmann, 2018; Quezada 1985).

El poder político en lo que respecta al Halach Uinic era patrimonio familiar, ejercía como jefe de guerra, impartía justicia y también desempeñaba actividades religiosas, era la máxima figura de poder. Respecto al Batab al parecer su posición también era hereditaria y actuaba principalmente como juez, sobre los integrantes del A Kuch Kaboob se sabe que eran los principales de cada Kuchteel, aunque se desconoce el procedimiento exacto de su nombramiento, sus funciones eran básicamente la recolección de tributos y la organización de la fuerza de trabajo, (Quezada, 1982).

Figura 2

División territorial del señorío antiguo o kuchcabaes en el siglo XVI

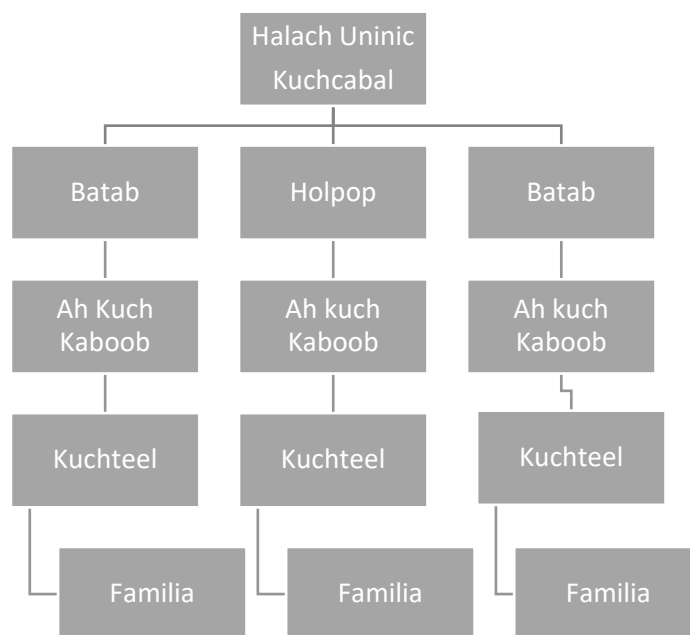


Fuente: Solano (1975)

En virtud de las diferencias jerárquicas y organización territorial, Brookmann (2018) propone dos modelos institucionales de jerarquía político-jurídica, el primero con base en el *Kuchcabal*, cuya máxima autoridad sería el Halach Uinic, seguido del Batab¹ y el A Kuch Kaboob. El segundo modelo tiene como núcleo el *Batabil*, del cual dependía el consejo de ancianos o *A kuch Kaboob*, que a su vez regían sobre los *Kuchteel*, en este esquema, queda excluida la figura del *Halach Uinic*. Ambos modelos se muestran en las figuras 3 y 4.

Figura 3

Jerarquía jurídica con base en el Kuchcabal

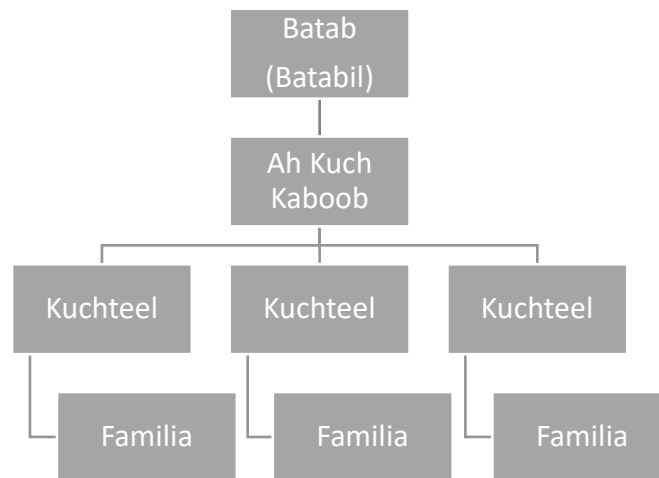


Fuente: adaptación de Brookman (2018)

¹ Este modelo incluye una figura llamada Holpob al mismo nivel del Batab, no obstante, su presencia fue escasa y se desconocen sus cometidos específicos, (Quezada, 1985).

Figura 4

Jerarquía jurídica con base en el Batabil



Fuente: adaptación de Brookman (2018)

La figura del Batab, común a los dos modelos, fue fundamental para establecer relaciones de poder entre las jerarquías mayas y los españoles en el proceso de colonización, incluso en los territorios donde existía la figura del *Halach Uinic* el *Batab* fue cobrando mayor relevancia en detrimento del primero. En la conquista esta organización política fue transformada y todos los asentamientos autónomos (Kuchcabales) fueron concebidos como integrantes de una sola región llamada Yucatán, los indígenas fueron distribuidos en los llamados pueblos de indios y “encomendados” a algún español llamado encomendero.

El sistema de encomiendas fue instaurado por Francisco de Montejo, el hijo a principios de los 1540. En términos generales consistía en el derecho que se le daba a un español para cobrar y apropiarse de los tributos que pagaba un determinado número de indígenas, (Herrera, 1992). Aunque se justificaba de diversas formas, su propósito principal era recompensar los servicios de los conquistadores españoles a la Corona, sobre todo por la ausencia de metales preciosos como oro y plata en la región. La principal contraprestación de los encomenderos era la cristianización de la población indígena, (Machuca, 2011; Quezada, 1985).

A partir de la imposición de la encomienda, la estructura política de la región fue transformada y puede resumirse en tres grandes jurisdicciones: la religiosa, la real jurisdicción y la jurisdicción de los pueblos de indios.

La jurisdicción religiosa tenía como máxima figura al rey, la unidad religiosa más grande era el arzobispado, de donde dependían los obispados integrados por un cierto número de parroquias atendidas por curas. Los obispos y curas ejercían el poder político en los pueblos de indios y fungían como jueces. Se han documentado diversos abusos cometidos por la jurisdicción religiosa, sobre todo respecto a la cobranza de diezmos y limosnas. Aunque la Corona dijo asumir el financiamiento de la evangelización, la realidad es que recayó casi por completo en los mismos indígenas, (Bolio, 2017).

La real jurisdicción era la encargada de las cuestiones civiles y de impartir justicia, era encabezada por el virrey, seguida del gobernador, alcalde mayor, alcalde menor y corregidores. En el periodo de conquista la máxima figura fue la del “adelantado” cargo ejercido por Francisco de Montejo en 1527, seguido de su hijo Francisco de Montejo, quien ejerció el poder como teniente de gobernador durante el periodo 1541-1546, posteriormente el poder estuvo en manos de los alcaldes mayores u oidores de la corona, hasta que en 1566 fue nombrado Luis Céspedes y Oviedo como primer gobernador y capitán general de la península.

Los integrantes de la real jurisdicción eran en su mayoría encomenderos, aunque debían velar por el bienestar de los indios mayas, el gobernador y sus oficiales, obtenían ganancias fuera de las establecidas por ley mediante la explotación de los indígenas, especialmente con los denominados servicios personales que sometían a los indígenas a condiciones cercanas a la esclavitud, debían proveer trabajo y comida para la casa del gobernador, y se repartían cuotas de indios para trabajar en las casas de sus familiares y oficiales, (Bracamonte, 2007; Bolio, 2017).

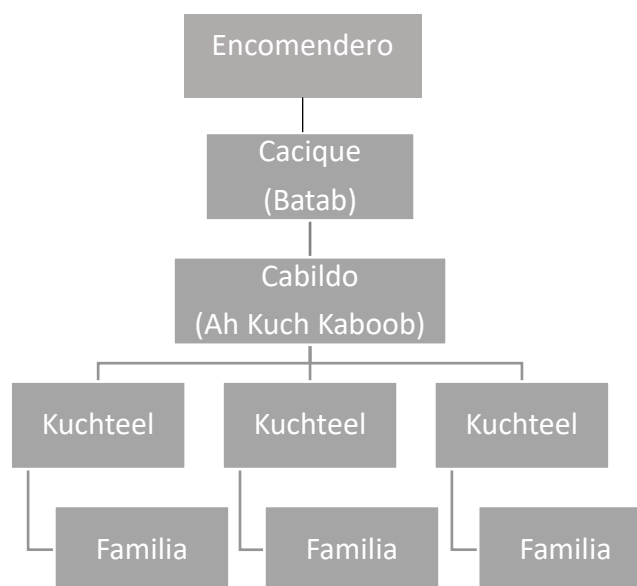
La tercera gran jurisdicción se refiere a la estructura de poder en los pueblos de indios, básicamente no fue alterada, salvo por la preminencia del Batab por encima del Halach Uinic y por la presencia del encomendero que se ubicó a la cabeza de la estructura de poder indígena, manteniendo el resto de la estructura básicamente

igual. A principios de la segunda mitad de siglo XVI las jerarquías indígenas fueron llamadas caciques y al consejo de ancianos se le denominó cabildo. La influencia de los Batab y los Ah Kuch Kab fue clave para el sometimiento del pueblo maya, a cambio de mantener sus posiciones de poder colaboraron con la jurisdicción religiosa y con la real jurisdicción en el llamado pacto colonial, (Bracamonte, 2007 a).

Como muestra la figura 5 se conformó un sistema político que mantenía en esencia la organización política prehispánica. Esto se cumplió no solo en Yucatán sino en general para las sociedades de Mesoamérica, durante las primeras décadas de la colonización se dieron grandes cambios pero también continuidades políticas, pues los españoles aprovecharon las estructuras de poder existentes remplazando o ubicándose encima de las máximas jerarquías indígenas, la colaboración con las élites autóctonas fue imprescindible pues fueron estas las responsables del control de su gente, el pago de los tributos y el cumplimiento de los servicios, lo que evidencia la colusión entre el poder político y económico, (Brookmann, 2018).

Figura 5

Transformación de la jerarquía jurídica durante la encomienda



Fuente: adecuación de Brookman (2018) con base en Quezada (1985) y Herrera (1992)

La real jurisdicción concentró el poder político, el título de encomendero asignado directamente por el gobernador se convirtió en el más codiciado pues representaba la entrada a los círculos del poder. El encomendero representaba el vínculo entre la sociedad indígena y el poder español, estaba a la cabeza de las autoridades indígenas representada por la élite maya, desde esta posición los encomenderos constituyeron un grupo cerrado, que se convirtió en la élite por excelencia sin competencia de ningún otro grupo social durante los siglos XVI y XVII, (Machuca 2011, 2017).

Así, en las tres jurisdicciones políticas se encuentran prácticas de extracción de rentas, en forma de tributos, diezmos, limosnas y servicios personales, incluso dentro de la misma jurisdicción de los pueblos de indios los caciques confabulados con el clero y el gobierno ejercían prácticas extractivas sobre la población². Se observa una concentración del poder en un grupo político que aprovecha su posición para la extracción de rentas y beneficios personales. No hay ningún tipo de pluralidad o contrapeso en el poder político regional. Estos elementos muestran que las instituciones políticas eran eminentemente extractivas, el acceso al poder político está restringido por el color de piel y se adquiere en función de la cercanía con el gobernador y las élites regionales.

2.2.3 Instituciones económicas durante la encomienda

En términos normativos la encomienda era un derecho temporal proporcionado por la corona, no enajenable, que permitía el goce de un impuesto de un grupo de indígenas en favor de un particular español masculino que no fuera oficial real, fuera de este no se permitía la percepción de ningún otro tributo ni la inclusión de servicios personales, los beneficiarios enfrentaban como contraparte la obligación de

² Cabe señalar que hubo excepciones, incluso dentro de la iglesia hubo fuertes desacuerdos respecto del trato hacia los indígenas, como evidencia el debate entre Fray Bartolomé de las Casas y Juan Ginés de Sepúlveda, asimismo diversas leyes y ordenanzas de la corona buscaron limitar las arbitrariedades, no obstante, tuvieron poco efecto.

proteger a los indios bajo su resguardo y sobre todo, debían instruirlos en la doctrina cristiana, (Herrera,1992)

En la práctica las encomiendas se vendían y se heredaban, los indios eran obligados a realizar servicios personales, tanto mujeres como oficiales reales fueron encomenderos, y el objetivo de la cristianización pasó a segundo término. Entre otros, Machuca (2011) y Bracamonte (1993) y (2007) dan cuenta de la dinámica económica extractiva sustentada en la encomienda. Zabala (1935) citando a Fray Bartolomé de las Casas señala que *“todos los españoles (encomenderos) que pasan a las indias son pobres y codiciosos, su único fin es la riqueza y la avaricia”* (P. 427).

Los encomenderos aspiraban a un estilo de vida señorial, buscaban oro y plata, o bienes valiosos para emprender un sistema de comercio como el que se había desarrollado con Asia, no obstante, en la región el único recurso abundante era la mano de obra indígena, fue lo que aprovecharon para obtener tributos en forma de productos y servicios personales, los derechos de encomienda eran concebidos como títulos nobiliarios que los hacían señores al estilo europeo, por ello, buscaban a toda costa obtener estos títulos que les daban acceso al poder político y con ello beneficios económicos, (Hausberger, 2010; Machuca, 2011).

Se crearon cerca de dos centenas de pueblos o pequeñas aldeas, no se respetaron los tipos de agrupaciones existentes ni se reconocieron los vínculos que los unían, esta fragmentación de la estructura sociopolítica, a partir de la encomienda y la formación de los pueblos de indios, es la transformación de mayor envergadura de la sociedad maya después de la evangelización, representó la desaparición de los “pequeños estados” (*Kuchcaba*) en que estaba dividida la sociedad maya, transformando el sistema de asentamientos dispersos y autónomos para dar forma al pueblo colonial, para facilitar el control por parte de los conquistadores, (Bracamonte, 2007; Herrera, 1992).

La mayor consecuencia económica de la encomienda fue el denominado sistema de repartimientos al que dio lugar, consistía básicamente en el establecimiento de contratos para la elaboración de ciertos productos de alta demanda en otras

provincias de la Nueva España y en el extranjero como Cuba, Perú y España. Entre los productos más demandados estaban las mantas de algodón tejidas a mano por las mujeres mayas, quienes fueron sometidas a explotación laboral y a diversas vejaciones en las llamadas *camulnaes* una especie de cárcel donde debían cumplir con determinadas cuotas de producción.

En el sistema de repartimientos estuvieron involucrados toda la clase política, desde gobernadores, hasta los jueces españoles en los pueblos de indios, así como los encomenderos que obligaban a las autoridades mayas a pactar cuotas de producción a plazos determinados. El incremento de la producción y el comercio con el exterior no representó una mejoría en la calidad de vida de los indígenas, cualquier excedente era destinado a cubrir diversas cargas tributarias; pese a reiteradas prohibiciones de la Corona este sistema cubrió en poco tiempo todos los pueblos y cabeceras de la sociedad maya de Yucatán, (García, 1985; Bracamonte, 2007).

El sistema de repartimientos, el comercio con el exterior y el auge de la actividad minera en las demás provincias de la Nueva España convirtieron a Yucatán en un importante centro comercial, se incrementó el flujo de recursos monetarios favoreciendo la demanda de productos europeos por parte de los encomenderos y toda la élite política, demandaban principalmente ropa, aceite y vino, para satisfacer sus aspiraciones señoriales. Este intercambio comercial tuvo su base en el puerto de Campeche desde donde se embarcaban los productos locales y llegaban las flotas españolas con productos para satisfacer las demandas de la élite, (Bolio, 2017; Huberger, 2010).

Para mantener el flujo comercial se endureció la vigilancia en el cumplimiento de los contratos de producción de mantas de algodón y otros productos como la cera, pero la exigencia de mayores volúmenes no se sustentó en la búsqueda de una mayor productividad mediante el adelanto tecnológico sino en el aumento del ritmo de trabajo. Pronto esta dinámica de producción mediante contratos y cuotas se trasladó a otros cultivos como el maíz, los cabildos indígenas recibían dinero por adelantado por parte de los españoles, controlando de esta forma la producción agrícola.

El sistema de repartimientos representó una involución de la vida económica, la producción fue totalmente orientada a los productos de exportación, las rutas de distribución fueron trazadas de forma arbitraria, aunque la sociedad ahora estaba dividida en cientos de pueblos de indios se limitó el intercambio entre estos, cualquier alternativa comercial local era eliminada para concentrar los esfuerzos en las cuotas para exportación, anulando cualquier beneficios derivado del comercio a nivel local, este sistema permitió cierto crecimiento económico, el comercio con el exterior sustentado en métodos extractivos benefició en gran manera a las élites políticas y económicas, sin embargo, las condiciones de vida de la sociedad maya no mostraba signos de mejoría, (Bracamonte, 2007).

2.2.4 Conclusiones de la encomienda

La literatura revisada da cuenta del marco institucional extractivo desarrollado durante el periodo de la encomienda. Se observa la concentración del poder político en manos de los encomenderos y un esquema de extracción de rentas, no hubo incentivos a la innovación y a la destrucción creativa.

Se observa el rol de las instituciones informales en la conformación del marco institucional subsecuente a una coyuntura crítica, por ejemplo, la continuidad de antiguas prácticas coercitivas como el *mulmenyah* que implicaba la donación (forzada) de un día de trabajo (el lunes) para beneficio de la élite. También la cosmovisión maya respecto de la relación entre gobernantes y gobernados, donde a los primeros corresponde dar equilibrio a los ciclos naturales y ejercer el poder y a los segundos trabajar la para la grandeza del reino o la élite en términos prácticos. Estas creencias, constantemente reivindicadas por las autoridades de los pueblos mayas, facilitaron la aceptación de los europeos como figuras jerárquicas, (Bolio, 2017; Bracamonte, 2007). Esto refuerza la crítica esbozada respecto de la ambigüedad de Acemoglu y Robinson (2012)³ sobre el papel de la cultura.

³ En un artículo reciente (2021) los autores reivindican el papel de las configuraciones culturales como fuentes de legitimidad para los arreglos sociales e institucionalización de las transformaciones políticas, esta posición es más acorde con lo ocurrido en Yucatán en el periodo de predominio de la encomienda.

El predominio de la encomienda se extendió por más de 200 años en Yucatán, desde la segunda mitad del XVI hasta las últimas décadas del XVIII. Aunque desde 1770 se visualizaba el ocaso de esta institución en virtud de la disminución demográfica de la población indígena, y con ello de la rentabilidad del título de encomendero, es hasta 1785 cuando un decreto real le pone fin y garantiza su extinción. No obstante, en la práctica tal decreto fue solo el inicio de un fin paulatino, Machuca (2016) documenta que hasta 1810 aún se otorgaban nuevas encomiendas y que esta práctica perduraría hasta la declaración de independencia en 1821.

La clave de la prolongada duración del sistema de encomiendas fue el escaso control que desde el centro se podía tener sobre Yucatán, esto permitió a los encomenderos y la población blanca cohesionarse para constituir un bloque sólido ante cualquier intento de mermar sus privilegios, durante al menos cien años este poder no fue disputado por ningún otro grupo, sino hasta el inicio del segundo tercio del siglo XVIII con el florecimiento de las estancias ganaderas que posteriormente se convertirían en haciendas, dando paso a un nuevo grupo poder: los hacendados de Yucatán.

2.3 Marco institucional durante las Haciendas

2.3.1 Contexto general en la formación de la hacienda

El sistema de haciendas que predominó desde finales del siglo XVIII hasta las primeras décadas del siglo XX. Derivado del crecimiento de la población blanca en Yucatán después de la segunda mitad del siglo XVIII, hubo un incremento en la demanda de carne y cuero de vaca. La abundancia de tierra propició que las comunidades indígenas las vendieran a los españoles principalmente a encomenderos que pretendían incursionar en la cría de ganado, en este sentido es importante destacar que no hubo despojo o usurpación de la tierra, durante la formación de las estancias ganaderas, (García Bernal, 1991; Machuca, 2011).

Para fines del siglo XVII la encomienda había dejado de ser rentable, derivado de la disminución de la población indígena, tenían cada vez menos indios a su resguardo, por ello ven en la estancia una opción para incrementar sus ingresos.

Los encomenderos tuvieron facilidades políticas para establecer estancias, no obstante, la facilidad para adquirir tierras a un bajo precio atrajo a burócratas, comerciantes, eclesiásticos a incursionar en la estancia ganadera, formando un nuevo grupo capaz de competir con los encomenderos, (Machuca, 2007, 2011).

La expansión de la estancia ganadera representó una transformación del trabajo indígena, el creciente número de estancias demandaba cada vez más trabajadores, muchos indígenas preferían trabajar en las estancias en vez de pagar los tributos al encomendero, por ello, empezaron a abandonar sus pueblos, esto aunado a que el ganado iba ocupando tierras laborables y obligaba a desplazamiento de los indígenas para el cultivo de la milpa. Así, inicia un cambio en la estructura laboral de la región, dando paso al trabajo asalariado, como una alternativa relativamente mejor que ser sujeto de un encomendero, (Bracamonte, 2007; Machuca, 2011).

Para la segunda mitad del siglo XVIII la estancia había proliferado en Yucatán, como menciona García Bernal (1991) citando a Carrillo de Albornoz: no existe un palmo de tierra que no tenga vacas y caballos. La expansión de la estancia no avanza sin consecuencias para los indígenas, a finales del siglo XVIII la población maya yucateca ha crecido de nueva cuenta y enfrenta la necesidad de una mayor cantidad de tierras para el cultivo del maíz, no obstante, estas ya están ocupadas por el ganado, iniciando un conflicto entre los mayas y los españoles por la tierra, que posteriormente, y agravado por otras cuestiones, derivaría en enfrentamientos sangrientos en la denominada guerra de castas.

2.3.2 Instituciones políticas durante las haciendas

Para analizar las instituciones políticas se procederá en dos etapas, la primera que va desde finales del siglo XVIII hasta el inicio del porfiriato (1876), en esta se observa el detrimento del poder político y económico de los encomenderos en favor de un nuevo grupo constituido por los hacendados. La segunda etapa transcurre desde el inicio del porfiriato (1876) hasta el inicio de la revolución mexicana (1910), en esta los hacendados consolidan una poderosa élite que llega a controlar todo el poder político y económico de la región con influencia a escala nacional.

Haciendas primera etapa

En la primera etapa, cuando las haciendas eran todavía estancias ganaderas, el poder político regional estaba concentrado en los cabildos, ubicados en Mérida, Campeche y Valladolid. Aun con diferencias entre ellos, especialmente entre Mérida y Campeche, los cabildos concentraban el poder político en la región aliados a los gobernadores y capitanes generales de Yucatán que imponía la Corona. En este periodo la mayoría de los integrantes de los cabildos eran encomenderos y estancieros a la vez, (Machuca 2012).

Conforme transcurre el siglo XVIII los integrantes del cabildo que eran encomenderos y estancieros a la vez empieza a disminuir. Machuca (2011) documenta que entre 1785 y 1810 únicamente 12 de los cabildantes eran encomenderos y tenían haciendas y que entre finales del siglo XVIII y la primera mitad del XIX un 75% de los integrantes del cabildo tenían hacienda o alguna relación económica estas, lo que evidencia el ascenso del poder político de los hacendados en detrimento de los encomenderos.

Así, se observa un desplazamiento del bloque de los encomenderos, por un nuevo grupo de hacendados, similar al que hubo durante la conquista cuando los encomenderos se apropiaron de las estructuras jerárquicas prehispánicas, ahora los hacendados constituyeron una élite que controlaba el poder político, cabe señalar que algunas antiguas familias encomenderas lograron permanecer en la élite política, más no fue el caso general.

Esta estructura de poder político se mantuvo sin grandes cambios hasta la consumación de la independencia de México, cuando las diferencias entre los cabildos de Mérida y Campeche empiezan a agravarse. A diferencia de Mérida, Campeche busca integrarse de inmediato a México, el desencuentro obedece a razones comerciales, mientras que Campeche comerciaba principalmente con los puertos del golfo de México, Yucatán lo hacía con el exterior, en especial con Cuba aún bajo el dominio español, por ello le interesaba mantener una posición neutral. Finalmente, con las diferencias aún vigentes, Yucatán se incorpora a México en

1823 a condición de que sea esta una república federal y que tenga su propia constitución.

En los inicios de la vida del México independiente el poder político de la región no es ajeno a los sucesos y debates nacionales, la promulgación de la constitución 1836 y la imposición de un gobierno centralista en la región rompe con las condiciones de anexión de Yucatán y propicia un levantamiento armado que derroca al gobierno centralista local y restablece la constitución federalista de 1824, la relevancia de este suceso radica en que tras el triunfo de este levantamiento son electos como gobernador y vice gobernador Santiago Méndez y Miguel Barbachano respectivamente, personajes que habrían de encabezar los principales grupos políticos de la región: los barbachanistas y los mendistas, cuya predominancia se mantuvo durante toda la primera etapa de las haciendas, (Savarino y Pérez, 2001).

El rompimiento con el gobierno nacional centralista lleva a la discusión sobre la conveniencia de la declaración de la independencia de Yucatán. De nueva cuenta los intereses económicos se ven enfrentados, Barbachano representante de los intereses de Mérida aboga por la independencia y Santiago Méndez, representante de los campechanos, por lo contrario. Sin embargo, ambos grupos políticos se unen para luchar contra el gobierno central de Santa Anna cuando este declara a Yucatán enemigo de la nación⁴, tras esto Yucatán declara su independencia respecto de México en 1841 y promulga su propia constitución.

Sucedan varios acercamientos entre Yucatán y México a fin de lograr su reincorporación a la república, en este contexto se firman tratados para dar a Yucatán un trato preferencial, que luego no eran respetados en la práctica, lo que motivaba aún más el desencuentro. El poder político encabezado por Méndez y Barbachano se mantenía unido por las diferencias con México, pero con constantes desacuerdos al interior y así transcurre hasta la reincorporación definitiva en 1848

⁴ En estos enfrentamientos con el gobierno centralista convocan el apoyo de indígenas mayas para combatir a las fuerzas de Santa Anna, a cambio de promesas como reparto de tierras o menores cargas tributarias que luego no cumplirían, es en este contexto que los mayas empiezan a adquirir armas y experiencia en combate militar, algo que usarán en la sublevación de la guerra de castas.

cuando el poder político regional busca el apoyo de la república para combatir a los rebeldes mayas que se han sublevado.

En esta primera etapa es evidente la correspondencia entre los intereses económicos y las acciones políticas, no podría entenderse la experiencia independentista de Yucatán sin la alianza entre el poder económico y político. Aunque Barbachano y Méndez se suceden en el poder y juegan un contrapeso el uno del otro, el poder sigue concentrado en estos dos grupos, ambos defienden intereses de las élites económicas constituidas principalmente por hacendados y comerciantes, cuando estos son puestos en juego ya sea por decisiones del poder central o por el reclamo de los indígenas mayas, las élites políticas se unen para defenderlos.

Ya con la guerra de castas a cuestas, los grupos políticos de Mérida y Campeche empiezan a unirse y la política de la región se sincroniza cada vez más con los acontecimientos de la nación. Así como el conflicto entre centralistas y federalistas tiene efectos políticos en Yucatán, el enfrentamiento entre liberales y conservadores, en el contexto de las guerras de reforma, tuvo repercusiones, aunque a una escala menor. Ideológicamente existían grupos partidarios de unos y otros, pero las principales motivaciones de las decisiones políticas siempre fueron las cuestiones económicas, replegados en el norte de la península, los hacendados se adaptaban a las modalidades políticas del momento para salvaguardar sus intereses económicos.

Es en este contexto que se da la primera fragmentación de la península con la separación de Campeche y su constitución como estado soberano en 1862 avalado por el gobierno liberal del presidente Benito Juárez, fue de alguna forma la máxima consecuencia de las diferencias económicas y políticas que se habían gestado desde tiempo atrás, cabe señalar que se dio en un ambiente relativamente conciliador motivado por la unión que mantenían en el combate contra los mayas sublevados.

Tras el triunfo republicano sobre el segundo imperio mexicano, la región fue gobernada por políticos de corte liberal como Manuel Cepeda Pedraza, las élites se

adaptaron para sobrevivir, imponiendo el pragmatismo sobre la ideología. Los hacendados apoyaron al gobierno siempre que este impulsara las actividades económicas de las haciendas, no obstante, fue una etapa de inestabilidad política como revelan las continuas sucesiones de gobernadores después del triunfo liberal, y así se mantuvo hasta la llegada de Porfirio Díaz, cuando se genera un clima de estabilidad “la paz porfiriana” y la élite económica verá su máximo apogeo, (Savarino y Pérez, 2001).

Haciendas segunda etapa

La segunda etapa del análisis de las instituciones políticas inicia con el ascenso y consolidación de Porfirio Díaz en el poder. La política porfirista que buscaba la estabilidad y la pacificación del país, tuvo éxito en Yucatán, durante casi todo el porfiriato hubo estabilidad política en la región, que podía constarse en un equilibrio sustentado en un pacto de alternancia entre las fuerzas políticas locales, y así se mantuvo hasta 1894 con el ascenso a la gubernatura de Carlos Peón Machado, quien buscó revivir la vieja pugna entre liberales y conservadores e intentó reelegirse sin la venia de Porfirio Díaz, lo que le costó pérdida de la gubernatura.

Este suceso muestra el repliegue de los grupos políticos locales al poder central de la nación, el escenario generado por Porfirio Díaz no molestaba en realidad a los hacendados, con independencia de la alternancia política las élites económicas siempre fueron beneficiadas. La sublevación indígena continuaba y los rebeldes habían ocupado la parte oriental de la región estableciendo vínculos con las Honduras Británicas (hoy Belice) lo que representaba un problema para la soberanía territorial del país. Por ello, el gobernador Francisco Cantón, apoyado por Porfirio Díaz, emprende una campaña para acabar con la rebelión.

Los primeros intentos para acabar con la sublevación fracasaron. Tuvieron que intervenir las fuerzas federales al mando del Gral. Ignacio A. Bravo y el Gral. Victoriano Huerta, quienes con métodos especialmente brutales pudieron terminar con “el problema indio”, plantando la bandera nacional en Chan Santa Cruz (hoy Felipe Carrillo Puerto) el 04 de mayo de 1901. La euforia por el triunfo pronto se desvaneció cuando se conocieron los planes de colonización de los territorios

conquistados. Se proponía la separación política y administrativa de estos territorios respecto de Yucatán, para crear el territorio de lo que hoy es el estado de Quintana Roo, lo que supondría el segundo desgarramiento de la región, (Bracamonte, 2007; Savarino y Pérez, 2001).

El poder político local, encabezado por el gobernador Francisco Cantón, buscó hacer frente a la iniciativa separatista, perdiendo el apoyo de Porfirio Díaz. Los “separatistas” eran encabezados por Olegario Molina⁵, rico hacendado, quien se granjeó el apoyo de Porfirio Díaz y de toda la élite porfirista en virtud del control que ejercía sobre los hacendados. Finalmente fue aprobada la creación del territorio de Quintana Roo, lo que también significó en términos políticos el ascenso de un nuevo grupo de poder: los molinistas, encabezado por Olegario Molina, un civil, quien ocuparía la gubernatura con todo el respaldo de Porfirio Díaz.

El gobierno de Molina siguió el ejemplo del de Porfirio a nivel nacional, fue en este periodo cuando Mérida se convierte en “la ciudad blanca” y se construye el paseo de Montejo dando a la ciudad un aire europeo. La ciudad alcanza niveles de opulencia nunca vistos, los hacendados henequeneros cercanos al gobernador se beneficiaron de toda clase de privilegios, conformando la “casta divina”. Fue el gobernador Olegario Molina quien pactó con los compradores de Estados Unidos para manipular el precio del henequén y afectar así a sus adversarios políticos, llevándose cuantiosas comisiones. El control político del grupo de los molinistas perduró hasta casi finales de la revolución mexicana.

La revisión hasta este punto revela un patrón común, a las luchas por el control del poder político en Yucatán, subyace la ambición por el control de la actividad económica. Estos hechos son consistentes con los postulados neoinstitucionales descritos en el primer capítulo, cuando el poder político puede controlar la actividad económica y extraer rentas, se convierte en el objetivo de los grupos que luchan

⁵ Olegario Molina y su grupo político fue el principal impulsor de la segunda fragmentación de Yucatán y la creación del territorio de Quintana Roo, sus motivaciones eran principalmente económicas como se verá en las 328 mil hectáreas que recibió de forma directa por parte del gobierno porfirista para la explotación del chicle y maderas preciosas en esta zona de la península, (Ramírez, 2012).

hasta alcanzarlo, una vez en el poder, este se usa para eliminar a los adversarios, y seguir extrayendo rentas, verificándose la ley de hierro de la oligarquía.

2.3.3 Instituciones económicas durante las haciendas

El análisis de las instituciones económicas durante el predominio de la hacienda en Yucatán se dividirá también en dos etapas, la etapa de formación que va desde finales del siglo XVIII hasta mediados del siglo XIX, donde las haciendas se dedicaban a actividades ganaderas y el cultivo del maíz o caña de azúcar, y la etapa de consolidación, que inicia en la segunda mitad del siglo XIX, después del estallido de la guerra de castas en 1847, que marcó también el declive de la primera, y perdura hasta las primeras décadas del siglo XX, en esta segunda etapa las haciendas se convierten en poderosas unidades agroindustriales dedicadas a la producción del henequén, (Machuca, 2011, 2012).

Primera etapa (finales del XVIII- Medios del XIX)

Desde finales del siglo XVIII inicia una proliferación de estancias ganaderas que evolucionan hasta convertirse en haciendas agrícolas, a inicios del siglo XIX se observa una relativa especialización regional en la producción, con cuatro territorios claramente diferenciados: Mérida, donde se establecieron el mayor número de haciendas, que comerciaban principalmente con EE.UU y Cuba mediante el puerto de Sisal; Valladolid donde se da un desarrollo incipiente de la industria algodonera; Campeche, cuya actividad giraba alrededor del comercio principalmente con puertos nacionales como Veracruz o Tampico; el cuarto territorio era Sierra, donde figuraban Tekax y Ticul, que tuvo un exitoso desarrollo de la industria azucarera.

Hacia 1840 casi todos los bienes de la región se producían en haciendas maicero-ganaderas, azucareras, o henequeneras, esto abrió la posibilidad de ser un trabajador asalariado y su proliferación significó también una competencia por la mano de obra, dando la posibilidad de elegir al patrón, algo que no era posible durante la encomienda. La multiplicación de las haciendas representó la expansión de la actividad empresarial en la región, se iniciaron y desarrollaron con capital privado y tenían como fin la búsqueda de ganancia, Machuca (2011) sostiene que

el hacendado era un empresario en ciernes y Bracamonte (2007) ubica este periodo como como el antecedente inmediato del desarrollo capitalista en la región.

La expansión de las haciendas también se explica por el desarrollo de un sistema de crédito, impulsado principalmente por la iglesia que había financiado la adquisición o crecimiento de la mayoría de las haciendas. La carencia de dinero en la región propició que en la administración de la hacienda se implementaran medidas como el pago en especie o mediante la cesión temporal de tierras, y la administración de deudas hipotecarias, medidas que posteriormente derivaron en mecanismos de estricto control de la mano de obra, principalmente mediante deudas (Machuca, 2011).

Cabe señalar que en la etapa de formación de las haciendas los montos de las deudas de los trabajadores eran manejables, sin embargo, fueron creciendo paulatinamente alcanzando máximos hasta la etapa de consolidación con la explotación del henequén. En los inicios de la hacienda existía la llamada “carta cuenta” un mecanismo legal que permitía a los trabajadores descontentos ser transferidos a otra hacienda, previo pago de sus deudas, si el hacendado se negaba el trabajador podía iniciar un juicio, aunque no fue una práctica generalizada, Machuca (2011) presenta registros de algunos juicios vinculados a las deudas, donde el trabajador resultó favorecido.

Así, en los inicios de la hacienda se observa un incipiente desarrollo empresarial, con acceso a nuevos capitales, un sistema de crédito precario pero que contribuía al crecimiento de la producción, una mayor especialización y división del trabajo, un entorno donde los trabajadores podían elegir los espacios donde querían trabajar, y una incipiente regulación de las condiciones laborales, estas condiciones podrían interpretarse como un esquema de instituciones inclusivas en ciernes, lo que marca una diferencia importante respecto de la encomienda, donde tanto las instituciones políticas como económicas eran eminentemente extractivas, sin embargo, esta inclusión inicial no alcanza a consolidarse.

Segunda etapa (Mediados del XIX- Primeras décadas del XX)

La segunda etapa o etapa de consolidación inicia a partir del estallido de la guerra de castas en 1847, no es objeto de esta investigación abundar sobre este conflicto⁶, sin embargo, es importante mencionar algunos de sus efectos económicos, sobre todo en la distribución espacial de las haciendas, dado que en la zona centro y sur de la región muchas fueron saqueadas y quemadas, las haciendas se trasladaron a la parte norte. El temor que infundían los indígenas sublevados restringió la producción en haciendas a espacios cercanos a Mérida y Campeche, en esta zona habitaba la mayoría de la población blanca y la élite política, había seguridad y las haciendas funcionaron con relativa normalidad.

La guerra de castas acabó con los cultivos de caña de azúcar y algodón que se daban principalmente en el oriente y sur de la región, las haciendas y ranchos de esta zona quedaron en ruinas, los propietarios de haciendas buscaban vender lo que quedaba para asentarse al noroeste de la península. En la zona de refugio la ganadería seguía siendo la actividad principal, no obstante, el cultivo del henequén, único apto en esta zona, empezó a proliferar, al punto de mostrar ser una alternativa más rentable que la ganadería, esto muestra que la guerra de castas fue la principal causa del desarrollo del henequén dado que los otros cultivos no eran aptos en la zona de refugio, (Savarino y Pérez, 2001).

El cultivo del henequén se practicaba desde la época prehispánica, los mayas conocían las virtudes de la fibra de este agave a la que llamaban *sosquil*, incluso en los tiempos de los repartimientos se produjeron costales y aparejos para España y Cuba, sin embargo, las técnicas para la extracción de la fibra siempre fueron rudimentarias, incluían el secado al sol y el desfibrado a golpes con palos, la

⁶ Entre las principales causas del conflicto está los enfrentamientos políticos entre Yucatán y Campeche, que abogaban por el federalismo o centralismo respectivamente en tiempos de Santa Anna, el resentimiento por el abuso hacia los indígenas en algunas haciendas, la pérdida de la propiedad de la tierra en un escenario donde la población indígena estaba creciendo nuevamente y sobre todo, la provisión de armas a los indígenas para apoyar el enfrentamiento contra las tropas nacionales cuando Yucatán declara su independencia a cambio de promesas que después no fueron cumplidas.

cuerdas se elaboraban mediante el trenzado a mano, por ello nunca pasó a ser un producto en que pudiera cimentarse el desarrollo de la región, (Hernández, 2020).

En el reducto que la guerra de castas permitía, la producción del henequén empezó a prosperar. La relativa competencia y el interés de los gobiernos liberales por el desarrollo económico de la región, fomentaron la búsqueda de una maquina capaz de desfibrar el henequén de forma más eficiente, fue hasta 1852 cuando el gobernador Manuel Cepeda Pedraza realiza una convocatoria internacional para la invención de una máquina para el desfibrado del henequén, donde ganó el yucateco José Esteban Solís, con la llamada “Rueda Solís” que permitía desfibrar mil pencas por hora, cuyo principio y desarrollo permitió la invención en 1882 de la “Rueda Vencedora” de los hermanos Prieto, que desfibraba veinte mil pencas por hora, (Mendoza, 2017).

Estos avances tecnológicos para el desfibrado del henequén junto con la llegada de las máquinas de vapor, el ferrocarril, el telégrafo y el teléfono en la década de los ochenta durante el gobierno de Porfirio Diaz, permitieron el abastecimiento de la creciente demanda de la fibra por parte de los agricultores de EE. UU, la producción creció en forma exponencial al punto que Yucatán llegó a proveer el 100% de la demanda mundial de esta fibra a inicios del siglo XX y con ello permitió la formación de una nueva y poderosa élite económica de hacendados henequeneros, (Hernández, 2020; Canto, 2001).

Esta nueva burguesía estaba compuesta por unas cuatrocientas familias, de estas unas cuarenta concentraban la mitad de la producción y eran dueños o socios de las únicas dos casas exportadoras, esta élite selecta se llegó a conocer como la “casta divina”, tenían tanto el poder económico como el político y mantenían estrecha relación con el círculo cercano a Porfirio Diaz. Los vínculos del poder económico y político se evidencian en la figura de Olegario Molina que fue gobernador de Yucatán, ministro de fomento con Porfirio Diaz y el más grande propietario henequenero poseedor de un millón de hectáreas, y dueño de la principal casa exportadora, (Canto, 2001).

Aunque al inicio del boom henequenero los precios internacionales de la fibra eran determinados en el mercado internacional, integrantes de la llamada casta divina entablaron relaciones de complicidad con empresas extranjeras para manipular los precios, establecieron conexiones con bancos y financieras de EE. UU, concentrando el acceso a crédito, fungiendo como intermediarios entre los hacendados locales y los compradores extranjeros a través sus casas exportadoras, mediante la manipulación de los precios y las comisiones que recibían por ello, los hacendados más poderosos y sus cercanos dominaron a los grupos contrarios.

Aun con la concentración del poder político en manos de los molinistas, el llamado oro verde había convertido a Yucatán en una de las regiones más prosperas del país, (Anaya, 2013). Sin embargo, esto no mejoró la vida de los campesinos, la merma en la población indígena derivada de la guerra de castas propició que los hacendados endurecieran aún más los mecanismos de deudas para hacerlas impagables y así retener la mano de obra, en vez de promover mejores condiciones salariales o laborales, la mano de obra fue retenida por medios coercitivos, al hacendado se le debía la “*chan cuenta*” que registraba las deudas con la tienda de raya de la hacienda, y la “*nohoch cuenta*” que eran festividades religiosas pagadas por el patrón, las deudas se heredaban a los hijos dando lugar a condiciones laborales cercanas a la esclavitud, (Hernández, 2020; Machuca, 2011, Nickel, 1996).

Las innovaciones tecnológicas ocurridas en la etapa de formación de las haciendas no retribuyeron a sus inventores al menos no en la proporción esperada, (Mendoza, 2007). Una vez constituida la nueva élite económica el incipiente espíritu innovador que había permitido su existencia fue cortado, esto porque la necesidad de innovar se hizo innecesaria ante las condiciones extractivas de producción, la opción de elegir el lugar de trabajo fue anulada porque era imposible el pago de las deudas y los mecanismos legales estaban cooptados. Las haciendas continuaron creciendo, alcanzando un auge entre 1880 y 1918, etapa conocida como “la edad de oro yucateca”.

El análisis de las instituciones económicas durante las haciendas, revela como el agotamiento del sistema de encomiendas, netamente extractivo, dio paso a un sistema que inicialmente era compatible con el desarrollo empresarial, en un esquema incipiente de instituciones inclusivas, muy limitado aún, pero relativamente mejor al esquema previo, no obstante, tras la consolidación del sistema de haciendas la apertura inicial se retrajo y las condiciones promisorias de los inicios se asimilaron a las del esquema de encomienda, con la nula movilidad de la mano de obra y la aceptación de un salario con independencia de la productividad, la nueva elite económica anuló la posibilidad de una prosperidad inclusiva, se hizo con el poder político desde donde operó para intensificar el esquema extracción de rentas.

2.3.4 Conclusiones sobre el periodo de las haciendas

A diferencia de la encomienda, donde ocurrió una transformación abrupta del poder político y esto modificó las instituciones económicas, durante el surgimiento y desarrollo de la hacienda el cambio se dio en sentido inverso, fueron las condiciones económicas, como el declive en la rentabilidad de la encomienda, el aumento en la demanda de productos derivados de la ganadería y abundantes espacios de tierra ociosa las que alteraron la distribución de los recursos promoviendo una reestructuración en la distribución de los recursos y con ello un cambio en el poder político de facto con el ascenso de los hacendados y el declive de los encomenderos.

Conforme transcurre el siglo XIX los hacendados van acumulando más poder económico y con ello mayor influencia política, hasta llegar a controlarlo por completo. Con la llegada de Porfirio Díaz, el poder político regional alcanza también influencia nacional. El poder político es utilizado para obtener beneficios económicos y salvaguardarlos, cualquier oposición era anulada, estas características revelan un esquema de instituciones políticas extractivas, representando un ejemplo del ascenso de un grupo de poder, que, una vez instalado, revierte la pluralidad y se sirve del poder político para acrecentar su riqueza.

El poder político fue utilizado como instrumento para sostener actividades económicas extractivas, las haciendas se convirtieron en espacios de explotación laboral. Este control era posible porque los hacendados tenían garantizada la rentabilidad de su producción al tener casi el monopolio internacional de la fibra del henequén y muy bajos costos en el proceso productivo, pues la producción era intensiva en mano de obra, cuya suficiencia se garantizaba por las deudas impagables de los peones y también por procesos de inmigración voluntaria y forzada⁷. En estas condiciones los hacendados no tenían necesidad de innovar o buscar mayor eficiencia productiva, lo que limitó la innovación y la destrucción creativa, algo que al inicio de la formación de las haciendas había permitido el incremento exponencial de la productividad.

Así, el periodo de haciendas estuvo caracterizado en un principio por un incipiente esquema de instituciones económicas inclusivas, como la libertad para elegir el lugar de trabajo, mayor especialización y diversificación del trabajo, y la posibilidad de la prosperar económicamente a partir de la administración eficiente de las estancias ganaderas, no obstante, este impulso inclusivo inicial fue cortado cuando el grupo que había prosperado por estas condiciones alcanza el poder político y las revierte, dando paso a un esquema extractivo donde el éxito económico estaba estrechamente vinculado a la cercanía con el poder político y a la extracción de rentas, dejando para los hacendados una opulencia nunca vista en la región y para las mayorías pobreza y explotación, condiciones que favorecieron el apoyo de las mayorías a las políticas revolucionarias que llegarían años más tarde y trastocarían nuevamente el marco institucional.

⁷ La influencia política de las élites regionales contribuyó a la migración forzada de los yaquis de Sonora a inicios del siglo XX durante el porfiriato que aportaba mano de obra semiesclavizada para el sostenimiento del auge henequenero de Yucatán y demás inmigración coreana y china para garantizar la abundancia de la mano de obra y mantener bajos los costos en este sentido, (Anaya; 2019, Pacheco, 2019).

2.4. Marco institucional derivado de la revolución mexicana

2.4.1 Contexto general al inicio del conflicto revolucionario

Al inicio de la revolución mexicana en 1910, la península había sido ya fragmentada, al oriente el Territorio Federal de Quintana Roo y al occidente el Estado Libre y Soberano de Campeche. Esta fragmentación no alteró los vínculos socioeconómicos y las elites políticas mantendrán ciertos lazos dado su origen común. Yucatán seguía ejerciendo el liderazgo político y económico, encabezado por el grupo de los molinistas quienes habían llegado al poder desde el porfiriato y lograron mantenerlo durante los primeros cinco años del conflicto, (Bracamonte, 2007; May, 2010).

El conflicto armado que buscaba en un inicio el derrocamiento de Porfirio Díaz, que se consigue en menos de un año, se extendería por casi una década por las diversas facciones que se formaron y que luchaban para hacerse con el poder, un ejemplo del conflicto que se deriva ante la ausencia de un poder centralizado capaz de imponer leyes que sean respetadas por todos como señala la teoría neoinstitucional. La lucha por el poder derivó en una gran precariedad económica en gran parte del territorio nacional, no obstante, Yucatán se vio a salvo al menos durante el primer lustro del conflicto.

La facción de mayor influencia en la región fue la que encabezaba Venustiano Carranza también llamada constitucionalista o carrancista. Durante el conflicto fueron enviados diversos jefes militares que buscaban la transferencia de recursos hacia la causa carrancista, muchas de las políticas que implementaron tenían como objetivo evitar que las otras facciones lograran el apoyo de los trabajadores de las haciendas. El triunfo de los constitucionalistas tendría grandes efectos en el devenir institucional de la región, el más importante será el de arrebatar el poder político a la oligarquía henequenera.

En las siguientes secciones se analizan los efectos de la revolución en las instituciones políticas y económicas.

2.4.2 Instituciones políticas derivadas de la revolución

La revolución marcó un periodo de inestabilidad política en la región, como consta en la larga lista de gobernadores que se sucedieron en breves periodos o interinatos. Durante el primer lustro del conflicto revolucionario los grupos políticos lograron salvaguardar sus intereses cooptando a los gobernadores militares que llegaban a la región. Esto perduró hasta el arribo del Gral. Joaquín Mucel en 1914 a Campeche y Salvador Alvarado en 1915 a Yucatán, con el fin de asegurar el flujo de recursos para la facción constitucionalista, cabe señalar que en este periodo Quintana Roo estaba también bajo control carrancista, (May, 2010; Careaga e Higuera, 2016, Pacheco, 2019).

El arribo de generales carrancistas buscaba asegurar el control de las ganancias derivadas del henequén, principal producto de exportación del país en esta época, y también el control de los puertos, para mantener la comunicación con el exterior y asegurar el abasto de armas y municiones. Aunque la región ya estaba geográficamente fragmentada el liderazgo político, económico y militar prevalecía en Yucatán, el Gral. Salvador Alvarado era la figura de mayor importancia en todo el sureste, y las políticas y acontecimientos más importantes de la región estaban bajo la influencia de Yucatán, (Pacheco, 2019, May, 2010).

Los carrancistas ejercían el poder político y militar en la región, mas no impusieron una dictadura militar. Dado que, por un lado, buscaban el apoyo de los hacendados y por otro la simpatía de las mayorías que eran susceptibles de ser cooptados por sus enemigos los convencionistas (Zapata y Villa), implementaron políticas que beneficiaron a los trabajadores sin afectar considerablemente a los hacendados.

Estos gobiernos inician una dinámica que transformaría las instituciones políticas de la región con ideas inspiradas en el socialismo. Procuraban la gobernabilidad mediante acuerdos con estructuras paraestatales que serían el vínculo entre el gobierno y la sociedad, en esta época florecen los sindicatos y otras organizaciones similares. En este escenario se fue abriendo paso una nueva clase social que demandaba mayores espacios para la participación política, provenían principalmente de las clases medias formadas durante el auge henequenero y sus

demandas fueron atendidas con la creación de nuevos partidos políticos, en Yucatán el Partido Socialista y Obrero (PSO) y en Campeche el Partido Socialista Agrario (PSA), (Pacheco 2019, Canto, 2001).

Las nuevas estructuras políticas permitieron el ascenso de líderes populistas, que fueron impulsados por los mismos jefes militares y gobernadores carrancistas, para continuar con el “legado de la revolución”. Entre ellos destaca la figura del yucateco Felipe Carrillo Puerto quien al llegar a la presidencia del PSO le cambia el nombre a Partido Socialista del Sureste (PSS) y la convierte en la estructura política más importante del sureste del país, esta plataforma sirvió como base para llevar al propio Felipe Carrillo Puerto a la gubernatura y a muchos otros que le sucedieron, el PSS acabó por dominar la vida política de la región.

En este contexto, las instituciones políticas se cimentaron en una estructura formada por cuatro elementos principales: el sindicato, el partido, el gobierno municipal y el gobierno estatal. Los sindicatos crecieron de forma exponencial, el poder de sus líderes radicaba en su fuerza de movilización popular que podía servir o afectar al gobierno según los arreglos. El partido (PSS) era la principal plataforma para acceder a cargos importantes dentro de la administración pública, los municipios eran lideradas por pequeños caciques que controlaban masas de campesinos que servían como grupos de choque para hacerse o permanecer en el poder municipal, por otro lado, el gobierno estatal estaba encabezado por líderes que se habían movido hábilmente entre la estructura del partido para llegar al poder, (Pérez y Savarino, 2001; May, 2010; Canto, 2001).

Así, el movimiento socialista se apoderó políticamente de la región, escalar en la estructura del partido se convirtió en la ruta para ganar poder político y económico. El poder político que previamente había ostentado la oligarquía henequenera ahora estaba en manos de una nueva clase emergente, que con frecuencia recurría a la manipulación ideológica y a la demagogia para imponer su visión y sus políticas. No obstante, conocedores de la complejidad del cultivo del henequén y de los beneficios que generaba para el gobierno, las amenazas de expropiación sobre las

tierras de las haciendas henequeneras solo se usaban como arma para amedrentar cualquier intento insubordinación de los hacendados, (Pérez y Savarino, 2001).

Un cambio más profundo llegaría cuando el presidente Lázaro Cárdenas decreta la expropiación de las tierras cultivadas con henequén y posteriormente la de la maquinaria de las haciendas, marcando el rompimiento definitivo con la oligarquía henequenera consolidada durante el porfiriato. La consolidación del poder del presidente Cárdenas minaba la relativa autonomía de los partidos locales y el poder de sus dirigentes, el nuevo presidente, considerado heredero de los ideales revolucionarios, gestionaba su propio partido a nivel nacional, quitando protagonismo al regional PSS, hasta finalmente absorberlo.

Era básicamente la dinámica impuesta por el PSS, pero desde el centro, es decir, hubo un cambio de escala, cuya consecuencia más visible fue la integración completa de la región a la dinámica política nacional. El gobierno federal asumió la rectoría de la economía y tomó el control de las estructuras partidistas, la economía quedaría organizada en grandes empresas estatales que controlaron las principales actividades económicas y fueron administradas por personajes cercanos al grupo político del presidente.

Desde entonces, y con las salvedades propias de la regionalidad, la política de la región se mantuvo en sincronía con la de la nación, el corporativismo, el poder hegemónico del partido del presidente (presidencialismo), la economía sujeta a la rectoría del Estado, fue la regla en la región desde la llegada de Lázaro Cárdenas a la presidencia hasta inicios de los 1980 cuando empieza en el país un giro hacia las políticas neoliberales, con cambios principalmente en lo económico pues las instituciones políticas se mantuvieron sin grandes cambios durante casi todo el siglo XX.

Así, en cuanto a las instituciones políticas se observa una corporativización de los arreglos sociales, la hegemonía del presidente, de los líderes del partido y de los sindicatos, reduciendo el conflicto político a la gestión de arreglos al interior del partido. El control de las instituciones políticas por parte del partido del presidente permitió que los cargos políticos y administrativos se repartieran a partir de la

cercanía con las élites partidarias y se usaran para obtener beneficios económicos personales, ahora la extracción de rentas no era directamente sobre un grupo social como los indios encomendados o la servidumbre agraria de las haciendas, sino sobre el erario.

2.4.3 Instituciones económicas derivadas de la revolución

En cuanto a las instituciones económicas los cambios más inmediatos ocurrieron en el mercado laboral. Los gobiernos militares carrancistas prohibieron el peonaje, anularon las deudas con los hacendados, implementaron el salario mínimo y repartieron tierras no cultivadas con henequén, estas medidas convertían a los peones en campesinos libres para trabajar sus propias tierras, aunque la mayoría permaneció en las haciendas ante la falta de recursos para trabajarlas.

En el contexto del ascenso de la ideología socialista, la mano de obra se organizó en ligas, sindicatos y organizaciones campesinas, estas establecieron relaciones con el gobierno para pactar sueldos y prestaciones. Casi todas las actividades económicas siguieron esta línea, surgieron ligas de panaderos, de electricistas, de trabajadores de los tranvías, de estudiantes, de lecheros, trabajadores de los diarios, sastres, en suma, de todas las actividades, pertenecer a una liga era la forma de asegurar un puesto de trabajo. Las empresas que rechazaban a un integrante de alguna organización eran amedrentadas y perseguidas por el gobierno que tenía arreglos con los líderes, para, de esta forma, controlar el mercado laboral, (Pacheco, 2019).

Los gobiernos carrancistas no implementaron medidas radicales sobre las haciendas, sino que buscaron su regulación, pusieron en marcha la Comisión Reguladora del Henequén, que ya existía en el papel pero que no ejercía control alguno por las presiones de los hacendados, con esta medida, el gobierno adquiría el monopolio de la comercialización de la fibra tomando el control de esta actividad, este sería el primer antecedente del control del Estado sobre la producción henequenera, (Pacheco, 2019).

Los cambios trascendentales en lo económico llegarían con la expropiación implementada por el presidente Lázaro Cárdenas, quien puso fin a la hacienda como la principal institución económica de la región. El presidente buscaba reorganizar la producción con base en la pequeña propiedad comunal revitalizando la figura del ejido, repartiendo parcelas cultivadas a cada ejidatario. Como contraste, es importante señalar que la formación de las haciendas fue una respuesta de tipo empresarial a las circunstancias generadas por la decadencia de la encomienda, en cambio, en este periodo la nueva dinámica es producto de la planificación estatal, el Estado asume el control del cultivo del henequén para impulsar un desarrollo que incluyera a las clases menos favorecidas.

La reorganización del cultivo con base en pequeñas parcelas no tuvo éxito. La escala de pequeña propiedad comunal no es compatible con el cultivo del henequén, por el difícil equilibrio entre la cosecha y reposición de la planta. Anaya (2013) analiza diferentes razones del fracaso de la política cardenista, entre otras cosas, concluye que no había conocimiento suficiente respecto del esquema de producción, financiamiento y comercialización del henequén. Incluso tras la expropiación de las tierras, los pequeños ejidatarios aun debían llevar su cultivo a las desfibradoras en las haciendas, en 1938 se procede también con la expropiación de la maquinaria para mejorar los resultados, pero tampoco tuvo éxito, (Canto, 2001; Anaya, 2013).

Ante el fracaso de la pequeña propiedad comunal el gobierno crea “El Gran Ejido”, una institución que albergaría a más de cincuenta mil trabajadores del henequén, que estaban desempleados o bien eran propietarios de pequeñas parcelas, pero sin recursos para cultivarlas. “El Gran Ejido” será administrado por la asociación de “Henequeneros de Yucatán” con el gobernador en turno a la cabeza. Esta asociación será un modelo de corrupción pocas veces igualado, desde el gobernador que cobraba grandes comisiones por la venta del henequén, hasta los mismos ejidatarios que recibían un salario por trabajos que no realizaban, dando parte de sus pagos a los inspectores, que, a su vez, estaban coludidos con más de

mil burócratas que buscaban enriquecerse a costa de sus puestos, (Canto, 2001; Pacheco, 2019, Anaya, 2013).

La asociación de Henequeneros de Yucatán fue la cuna de un nuevo grupo empresarial cuya ruta de ascenso era la cercanía con el poder político, mientras, las masas de campesinos liberados de las haciendas henequeneras, aun en la pobreza, debían ingeniárselas para granjearse favores de los gerentes y encargados de las empresas del Estado. Henequeneros de Yucatán fue liquidada finalmente en 1955, dejando tras de sí una estela de corrupción que permitió la conformación de un nuevo estrato empresarial proveniente de clases medias y un grupo social que más tarde dominaría sobre la élite económica: los inmigrantes libaneses, (Canto, 2001, p. 60).

Esta nueva élite empresarial acumuló capital suficiente para poner en marcha fábricas de procesamiento de la fibra de henequén, las llamadas cordelerías. Esto se había intentado desde finales del XIX, pero los altos precios de la fibra sin procesar desincentivaron estos emprendimientos. No obstante, durante la segunda guerra mundial los productos derivados del henequén alcanzaron altos precios internacionales y las cordelerías empezaron a proliferar. Aprovechando la mano de obra abundante y una tecnología simple, Yucatán se posicionaba como productor internacional de artefactos derivados del henequén.

Para cobijar a los nuevos y prósperos empresarios cordeleros el gobierno forma el organismo “Cordeleros de México S. de R. L” a inicios de los 1950. Con esto los cordeleros se convierten en un grupo económico y político aún más poderoso que llega a controlar todo el proceso de producción, transformación y comercialización del henequén, al igual que antes lo habían hecho los hacendados, con la diferencia que las cordelerías eran ineficientes y estaban sobreendeudadas con bancos del mismo gobierno (Banco de Crédito Ejjidal), banca comercial y con sus proveedores,

Como muestra de la colusión entre el poder político y económico se encuentra la creación de Cordemex S.A de C.V. En virtud de sus problemas de endeudamiento los cordeleros conciben la idea de que sus empresas sean expropiadas por el Estado, algo que consiguen en 1961, Cordemex se crea sobre las bases de

empresas quebradas y sobreendeudadas, se caracterizó por ser ineficiente y corrupta. Posterior a la expropiación, los cordeleros se convierten en accionistas de Cordemex, luego, la empresa compra su participación a sobreprecio, obteniendo en este proceso grandes sumas de dinero, que algunos de ellos habrán de ocupar para invertir en industrias distintas al henequén, (Canto, 2001).

Por otro lado, en el oriente de la región en el territorio federal de Quintana Roo, las instituciones económicas seguían la misma dinámica que a nivel nacional, es decir, sujetas a la rectoría del Estado. Desde su designación como territorio federal esta zona sustentaba su actividad económica en la explotación de los recursos de la selva mediante concesiones a grandes contratistas cercanos con el gobierno. La principal actividad era el aprovechamiento forestal de maderas preciosas como caoba y cedro, que se embarcaban en el puerto de Belice hacia su destino en EE. UU y Europa. Otra actividad era la extracción de resina para la elaboración de chicle, que operaba mediante campamentos de trabajadores que vivían durante temporadas en la selva, (Aristides, 2014).

Durante el conflicto revolucionario esta dinámica económica se mantuvo y tras el triunfo constitucionalista el número de concesiones de explotación se incrementa considerablemente. Con el paso del tiempo, y por una explotación desmedida de la selva, la actividad forestal empieza a disminuir, asimismo la caída en el precio del chicle y la invención de la resina sintética golpean esta actividad. Se empieza a indagar en actividades alternativas entre las que sobresale el turismo, debido a la gran belleza natural de las playas de esta zona, (Careaga e Higuera, 2016).

El mejor ejemplo de la rectoría del Estado sobre la actividad económica será la creación de Cancún, un centro integralmente planeado. Aunque el proyecto inicia a finales del sexenio de Díaz Ordaz, es concluido en solo tres años por el presidente Luis Echeverría. En este proyecto tuvo importante participación José de Jesús Lima un funcionario federal propietario de la única casa en el terreno donde se desarrollaría Cancún. También, Nassim Joaquín, de origen libanés, quien facilitó la conexión aérea con el nuevo destino, por sus relaciones con Mexicana de Aviación, ambos eran propietarios de los pocos hoteles de la zona. Don Nassim Joaquín

alcanzó gran poder económico y político, dos de sus hijos fueron gobernadores del estado de Quintana Roo y encabezó a la poderosa élite de Cozumel.

En el occidente de la región, en la zona que ocupa el estado de Campeche, soberano desde 1863, casi en coincidencia con el inicio de la revolución en 1910 empezaba a despuntar también la actividad chiclera, cobra tal importancia que se convierte en la principal actividad económica durante la primera mitad del siglo XX hasta que finaliza de forma abrupta ante la caída del mercado internacional de este producto. En los 1960 la pesca de camarón se convierte en la principal actividad económica de esta zona de la región, pero a principios de los 1980 empieza su declive, entre otras cosas, por el crecimiento exponencial de la minería petrolera. A partir del descubrimiento del yacimiento de Cantarell en 1979 en Ciudad del Carmen la economía de esta zona cambiaría completamente.

La revisión hasta este punto revela que desde finales de los 1920 la dinámica económica y política de la región reflejaba con mayor claridad las circunstancias y condiciones económicas del país. A partir de la presidencia del Gral. Lázaro Cárdenas con el ascenso del corporativismo y el presidencialismo, las instituciones económicas sustentadas en las relaciones entre el gobierno y las organizaciones colectivas fueron la norma que gestionaría la actividad económica en la región, esto continuó con ciertos matices hasta inicios de los años 80 con el estallido de la crisis económica en el país, que fue el resultado de un creciente endeudamiento externo para sostener el creciente gasto público que caracterizó los sexenios de Luis Echeverría y José López Portillo.

2.4.4 Conclusiones del periodo revolucionario

Al inicio del periodo postrevolucionario se observa en la región cierta apertura para las mayorías, los gobernadores carrancistas desplazan del poder político a los hacendados e implementan fuertes medidas de regulación económica, quintándoles el monopolio de la comercialización del henequén. Establecen medidas de control en el mercado laboral, como la extinción del peonaje, la cancelación de las deudas y el establecimiento del salario mínimo, no obstante, se empieza a gestar un esquema de planificación estatal y de arreglos entre cupulas políticas y sindicales.

A partir de la presidencia de Lázaro Cárdenas las instituciones políticas locales quedan bajo el control del Partido de la Revolución Mexicana (PRM) bajo el liderazgo del presidente. El PRM absorbe las estructuras políticas estatales y las instituciones económicas quedan también bajo el control político; la actividad económica se desarrollará a partir de grandes empresas paraestatales cuya operación será prioritariamente ineficiente, pues sus objetivos no serán la búsqueda de rentabilidad sino albergar a la gran cantidad de nuevos ejidatarios poseedores de pequeñas parcelas de tierra, pero que no cuentan con recursos para cultivarlas.

Los puestos gerenciales de las empresas paraestatales se convierten en el mecanismo para la movilidad económica y social, se asignan en función de la cercanía con el poder político y la corrupción era la norma en su funcionamiento. En este esquema se consolida una nueva élite económica conformada principalmente por gerentes y altos cargos directivos en las empresas del Estado. Con el transcurso del siglo XX el poder político es de nueva cuenta hegemónico, capitalizado a nivel nacional por el partido del presidente y a nivel local por los gobernadores. Las relaciones dentro del partido son, básicamente, la única plataforma para la participación política y el acceso a cargos públicos es la principal vía de acceso a la prosperidad económica mediante la extracción de los recursos del erario.

Así, el régimen derivado de la revolución mexicana puede considerarse esencialmente extractivo en lo político y en lo económico, la sociedad tiene incentivos a actuar de modo politizado en vez de una búsqueda de mayor productividad a partir de la innovación.

2.5 Marco institucional a partir de las reformas neoliberales

2.5.1 Instituciones políticas a partir de las reformas neoliberales

El fracaso económico de los sexenios de Luis Echeverría y José López Portillo derivó en la necesidad de reorientar la política económica a principios de los años 1980 mediante una serie de reformas económicas de inspiración neoliberal, no obstante, las instituciones políticas permanecerían en condiciones similares caracterizadas por el corporativismo y el presidencialismo. El presidente Miguel de la Madrid (1982-1988) pudo implementar su programa de reformas porque mantenía

el control de las estructuras políticas nacionales y locales, es decir, las reformas económicas de inicios de los 1980 no significaron un cambio en las instituciones políticas, sino que este llegaría hasta casi dos décadas después.

Ejemplo de lo anterior es que, en vísperas de las reformas económicas, el gobernador de Yucatán, Graciliano Alpuche Pinzón, tenía como bandera principal la continuidad del cultivo del henequén como base para el desarrollo económico, algo que a todas luces era no solo inviable sino contrario a las propuestas neoliberales del gobierno federal. Se ejerce sobre él una fuerte presión política, por parte de grupos locales aliados del presidente de la Madrid que logran su renuncia poco después de la mitad de su mandato, para dar paso a Víctor Cervera Pacheco, quien le sucedió en la gubernatura e implementó las reformas económicas, además de pasar a encabezar el principal grupo político del estado.

Posiblemente la mayor evidencia de la prevalencia de las instituciones políticas, sustentadas en el presidencialismo, se encuentra en la permanencia del partido hegemónico en el poder: el Partido Revolucionario Institucional (PRI). No hay cambios políticos relevantes en la región a principios de los 1980 cuando se plantean las reformas, sino que llegarán mucho tiempo después, primero a Yucatán, cuando se produce la alternancia política en el año 2001, después a Quintana Roo en el 2016 y finalmente a Campeche en el año 2021, es decir, tuvieron que pasar varias décadas después de las reformas para el ascenso de nuevas fuerzas políticas al poder.

Aunque las instituciones políticas de la región muestran una tendencia a permanecer subordinadas al partido del presidente (PRI) sería un error considerar la ausencia total de alguna oposición política. Esto ocurre particularmente en Yucatán, como epicentro de la actividad económica y política de la región, pues en el resto, la oposición no figura hasta la primera década del siglo XXI. La oposición política existía en el papel y tenía la función de legitimar el gobierno hegemónico, no obstante, en Yucatán va cobrando fuerza hasta convertirse en un bastión del principal partido opositor de esa época el Partido Acción Nacional (PAN).

Desde mediados del XX la ciudad de Mérida muestra una tendencia hacia la oposición política, posiblemente porque en ella vivían las principales élites empresariales, cuya postura ideológica se identificaba con la del PAN al igual que en varios estados norteros. En 1958 un candidato panista fue electo como diputado federal, algo que sentaría precedentes para el triunfo del panista Víctor Manuel Correa Rachó, en la alcaldía de Mérida en 1967 y que también disputó la gubernatura tres años después, según algunos observadores, obtiene la victoria, pero es despojado mediante un fraude que algunos califican como “de monumentales dimensiones”, esto ocasiona un repliegue voluntario del PAN quien decide no participar en los comicios posteriores, (Figueroa, 2012).

A finales de los 1980 el PAN vuelve a participar en las elecciones y se alza con la victoria en la alcaldía de Mérida, misma que mantendría bajo su poder durante seis elecciones consecutivas, hasta el año 2010. Durante la década de los 1990 el congreso de Yucatán también pasaría a ser de mayoría opositora, hasta que, finalmente, en el año 2001, el panista Patricio Patrón Laviada gana la gubernatura del estado. Así, el ascenso de la oposición política se materializa en Yucatán hasta dos décadas después del giro neoliberal en lo económico.

La condición de partido único del PRI era mucho más clara en Campeche, las facciones al interior del partido se disputaban una candidatura que básicamente garantizaba el poder. En 1985, en pleno auge de las reformas económicas, el populismo priista alcanza su punto máximo, al designar a Abelardo Carrillo como candidato a gobernador, quien era parte de la élite sindical nacional; algo similar ocurre en 1991 cuando el PRI impone como candidato a Jorge Salomón Aznar, cercano a personajes del gabinete del presidente Carlos Salinas. En ambas elecciones los candidatos priistas obtienen la victoria electoral por amplios márgenes.

Aunque en 1997 el PRI obtiene de nueva cuenta la gubernatura de Campeche, las condiciones en la contienda electoral fueron diferentes, el triunfo priista estuvo empañado por acusaciones de fraude frente a la cantidad del PRD, Layda Sansores, hija de un político priista de mala reputación, que se perfilaba como favorita. La junta

local del IFE declara vencedor al PRI, lo que ocasiona una amplia movilización a favor de la candidata del PRD con la consiguiente represión por parte gobierno priista. Tendrían que pasar más de dos décadas después de las reformas económicas para que se diera la alternancia política en Campeche, curiosamente con el triunfo de la misma Layda Sansores en 2021, ahora cobijada por el gobierno federal en turno.

En Quintana Roo, las cosas no fueron muy diferentes al resto de la región, en 1974 obtiene el reconocimiento como estado soberano y se convoca a elecciones en 1975, el PRI gana con el 99% de los votos contra un solo partido de oposición, el Partido Popular Socialista (PPS). En la siguiente elección, en 1981, la participación de partidos aumentó a seis, no obstante, el PRI ganó con el 96% de los votos, la situación se mantuvo en condiciones similares hasta 1999 cuando, de nueva cuenta, el PRI obtiene la gubernatura, pero con el 45% de los votos, constituyéndose el PRD como la segunda fuerza política en el estado al obtener el 36% de la votación, (Careaga e Higuera, 2016). En las elecciones siguientes la tendencia a la baja del PRI se mantiene, pero es hasta 17 años después, en 2016, cuando finalmente una alianza de oposición PAN-PRD se alza con la victoria. En 2022 la alternancia continúa con el arribo de la gobernadora Mara Lezama, de la mano del partido en el poder presidencial.

No es casual que la alternancia o el crecimiento de la oposición política ocurriera en las vísperas del nuevo siglo, sino que es consecuencia del ascenso de una mayoría opositora en el congreso federal, producto de una serie de reformas en materia política y electoral. El primer precedente de estas reformas ocurre en 1977 cuando se otorga el reconocimiento como partidos políticos a distintos movimientos sociales, se permiten las coaliciones y se garantiza el acceso todos los grupos políticos a los medios de comunicación. Las reformas de mayor profundidad ocurren durante el sexenio del presidente Carlos Salinas de Gortari, cuando se crea el Instituto Federal Electoral (IFE) como un organismo autónomo junto con una estructura de treinta y dos oficinas estatales, aunque sería encabezado por el secretario de gobernación. Esto último fue modificado en 1996 durante el sexenio

de Ernesto Zedillo, dando autonomía completa al IFE. Estos cambios fortalecieron el mecanismo de elección al punto que permitieron la alternancia en el gobierno federal en el año 2000.

La pluralidad política y el fortalecimiento de la democracia fue el resultado de once reformas en materia electoral ocurridas entre los años 1977 y 2014. Los objetivos de estas pueden clasificarse en la búsqueda de una mayor inclusión (reformas de 1977, 1986, 1990), una mayor certeza y transparencia en los resultados (reformas de 1990, 1993, 1994) una mayor equidad en la contienda (reformas de 1993, 1996, 2007, 2014), e imparcialidad de la autoridad electoral (reformas de 1994 y 1996). Además, hubo otras reformas de menor calado en 2002, 2003 y 2005 que trajeron algunos cambios procedimentales, (Ugalde, 2020).

Así, el ascenso de la pluralidad política en la región obedece a la serie de reformas en materia electoral, derivadas, a su vez, del conflicto político como sostiene la teoría neoinstitucional. Es posterior a las reformas de 1986, que el PAN decide volver a participar en los comicios por la alcaldía de Mérida en 1988, después de estar casi veinte años fuera porque consideraba que las elecciones eran una simulación para legitimar el gobierno priista. En Campeche y Quintana Roo el ascenso de la oposición en las elecciones de 1997 y 1999, respectivamente, fueron el resultado de las reformas electorales de 1994 y 1996, aunque en estos estados el partido hegemónico permaneció en el poder, se fue gestando un ambiente de mayor participación política.

Así, las reformas económicas iniciadas en el sexenio de Miguel de la Madrid se profundizan con el presidente Carlos Salinas, pero, además, en este sexenio se complementan con cambios en materia política electoral que acabarán por transformar el poder político en México. Así, es hasta finales del siglo XX cuando se vislumbra un escenario de pluralidad política, el poder de jure fue transformado, posiblemente como resultado de las reformas económicas en la retroalimentación positiva que propone la teoría neoinstitucional. Estos cambios a nivel nacional tuvieron efectos en la región, en especial en el estado de Yucatán, donde la

transición política ocurre casi en concordancia con los cambios nacionales, aunque en el resto, la alternancia tendría que esperar más de una década.

Otra cuestión relevante es el cambio en el esquema de gobernabilidad, conforme las reformas económicas se iban consolidando el ejercicio del gobierno se iba también modificando, las agrupaciones sociales como las ligas y sindicatos, que proliferaron a partir de la revolución mexicana y que se habían consolidado como figuras importantes en la relación entre gobierno y sociedad, fueron perdiendo poder, en el nuevo esquema los gobernantes trataban directamente con los empresarios, generalmente de mismo círculo político, y las agrupaciones de trabajadores fueron relegadas, no tanto en número, pues permanecieron, pero si en la capacidad de ganar demandas salariales de sus agremiados, (Fairis y Levin, 2004).

2.5.2 Instituciones económicas a partir de las reformas neoliberales

El Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) implementado por el presidente Miguel de la Madrid será el principal antecedente de la orientación neoliberal de la economía, trajo importantes consecuencias en la región. Dentro del marco del PIRE se implementa el Programa de Reordenación de la Zona Henequenera y Desarrollo Integral de Yucatán, que buscaba la diversificación económica y minimizar el papel del Estado como rector de la economía. En Quintana Roo, el desarrollo turístico iniciado en los 70s, dirigido fundamentalmente por el Estado, presenta una mayor apertura para la inversión privada tanto nacional como extranjera, así mismo se observa la consolidación de la minería petrolera en Campeche.

Las políticas económicas neoliberales emprendidas por Miguel de la Madrid fueron profundizadas por su sucesor el presidente Carlos Salinas de Gortari. Durante el sexenio de Carlos Salinas la política económica fue de mayor apertura a la inversión extranjera y a la iniciativa privada, con énfasis en el turismo en Yucatán y especialmente en Quintana Roo. Con el tratado de libre comercio la apertura económica cobra fuerza, no obstante, la crisis del final del 1994 golpea fuertemente a la economía Yucateca provocando el cierre de por lo menos cinco mil negocios y

el traslado de muchos empresarios a la zona turística de Quintana Roo, entre ellos, algunos de origen libanés que desarrollarían grandes fortunas en esta zona, (Ramírez, 2014).

En general, las políticas económicas neoliberales buscaron una menor intervención del estado en la economía, limitar o cancelar su participación en empresas productivas, para incentivar la participación privada y disminuir el poder de las agrupaciones de trabajadores, especialmente en lo que respecta a la fijación de los salarios. Esto significó el desmantelamiento paulatino de las empresas del estado, por ejemplo, en Yucatán, se cierra Cordemex en 1991 y en 1992 se procede con la liquidación de más de 30 mil ejidatarios y la jubilación anticipada de más de 12 mil campesinos, marcando el fin de la participación del Estado en el henequén y sus derivados, para dar paso a la estrategia de atracción de maquiladoras para instalarse en los municipios henequeneros y albergar a la mano de obra desocupada, (Canto, 2001). Como característica casi constante en la región, la alta cantidad de mano de obra disponible junto con la pérdida de poder de las organizaciones campesinas y de trabajadores, acabaron por precarizar las condiciones laborales.

El cambio de la orientación económica de la región en las últimas décadas del siglo XX se puede apreciar en la tabla 4. Con base en la información de los anuarios de estadísticas estatales elaborados por el INEGI, esta tabla muestra la evolución de la participación sectorial de la actividad económica de la región desde 1975 hasta 1995, presentando datos cada cinco años según la disponibilidad de información.

Como se observa en la tabla 4 la participación de las actividades primarias, que al inicio del siglo XX constituían la principal actividad económica, fue disminuyendo a partir de los 1970 hasta llegar a representar menos del 4% del PIB regional en 1995. En este mismo año se observa el ascenso de la minería petrolera debido a la explotación en el golfo en las costas de Campeche. Asimismo, desde 1970 la actividad comercial, restaurantes y hoteles será la de mayor participación en el PIB, en conjunto con el resto de los servicios alcanza casi 60% de la actividad económica, lo que indica una clara terciarización de la economía.

Tabla 4**Participación sectorial en el PIB regional a finales del siglo XIX**

Sector	1970	1975	1980	1985	1995
Agropecuario, silvicultura, pesca	18.6%	14.6%	12.3%	11.8%	3.9%
Minería	0.4%	0.3%	0.3%	0.4%	12.4%
Industria manufacturera	18.8%	19.1%	12.7%	11.1%	6.4%
Construcción	4.4%	10.5%	8.3%	6.3%	4.2%
Electricidad	0.9%	0.7%	0.9%	0.9%	1.0%
Comercio, restaurantes y hoteles	27.3%	26.3%	32.9%	41.5%	32.4%
Transporte, almacenaje, comunicaciones	4.3%	5.0%	6.4%	7.7%*	9.0%
Servicios financieros	12.3%	9.5%	8.8%	11.1%*	13.5%
Servicios comunales, sociales y personales	14.2%	14.9%	18.3%	18.5%*	18.7%
Servicios bancarios	-1.1%	-0.9%	-1.0%	-1.3%*	-1.6%

Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1986, 1987, 1999, 2000, 2002, 2003).

*Estimaciones propias como el promedio de los datos previos y posteriores.

En la tabla 4 se observa también la caída de la industria manufacturera, que se explica principalmente por el declive de las cordelerías que ofrecían productos manufacturados derivados del henequén. También destaca la importante participación de los servicios comunales, sociales y personales desde 1970, este sector está constituido principalmente por servicios técnicos y especializados, servicios médicos y educativos, servicios de esparcimiento, así como los servicios de la administración pública; esto ratifica la importancia de los servicios en la economía de la región y revela una clase social en ascenso, principalmente pertenecientes a la burocracia gubernamental y empleados de alto rango en las empresas paraestatales.

La figura 6 permite apreciar la evolución de la participación de los cuatro sectores económicos más importantes en la región. Es evidente el declive en la participación de la actividad primaria, así como la de la industria manufacturera. Se observa un continuo crecimiento de las actividades relacionadas con el turismo como el comercio, restaurantes y hoteles, hasta 1995, cuando la minería petrolera presenta

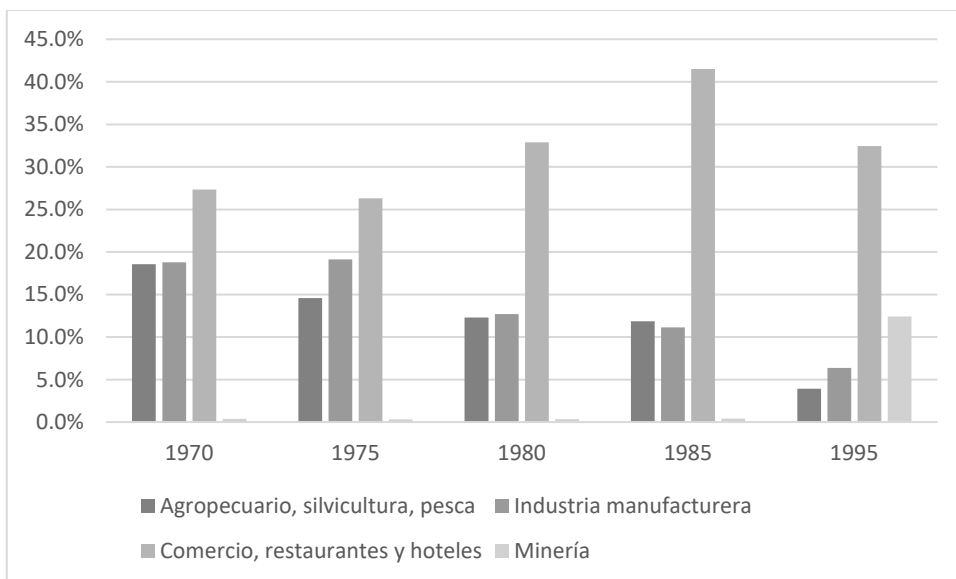
un incremento considerable, pasa de ser una actividad prácticamente inexistente en 1985 a ocupar un 12% del valor de la producción regional, dado que la gráfica muestra la participación porcentual, este ascenso explica la caída en la importancia relativa de la actividad turística.

Así, la región que para principios y mediados de siglo XX se había caracterizado por su fortaleza en la agricultura y la industria, respectivamente, presenta para finales del siglo una orientación netamente turística y de explotación petrolera, rasgos distintivos de la península hasta la actualidad.

Aunque las reformas económicas neoliberales quitaban el protagonismo del gobierno como rector de la actividad económica, este aún conservaba el poder para decidir sobre los grupos empresariales que serían favorecidos con estos cambios, por ejemplo, en Yucatán el gobernador Cervera Pacheco funda la Compañía de Fomento Industrial de Yucatán mejor conocida como Grupo Yucatán, integrado por algunos descendientes de la casta divina y 21 empresarios libaneses, este grupo de inmigrantes habían ganado tal poder que algunos incluso los llamaban “la casta beduina”, por su origen, el poder y por la relativa homofonía con el nombre de la antigua casta de hacendados. Esto marca el inicio de una nueva relación entre el gobierno y los empresarios, donde el primero ya no interviene directamente en la actividad económica, sino que favorece a ciertos grupos empresariales, (Martínez, 2008; Quezada, 2016).

Figura 6

Evolución de los sectores económicos más relevantes en la península de Yucatán 1970-1995.



Fuente: elaboración propia con base en INEGI (1986, 1987, 1999, 2000, 2002, 2003)

Esta nueva relación entre el gobierno y los empresarios es lo que en inglés se denomina *crony capitalism*, algo así como “capitalismo de compadres” que el Cambridge Dictionary traduce como “un sistema económico en el que los familiares y amigos de funcionarios gubernamentales y líderes empresariales reciben ventajas injustas en forma de empleos, préstamos, etc”. Entre los principales beneficiarios de este sistema estuvieron los inmigrantes libaneses, aunque es innegable que comparten una cultura empresarial y de esfuerzo que les permitió pasar de ser buhoneros a grandes comerciantes, también es cierto que tejieron redes políticas para impulsar su ascenso hasta lo más alto de la élite regional, (Galindo, 2021; Ramírez, 2014).

Ejemplo de lo anterior, es el caso de la familia Joaquín (*Hakim*) en Quintan Roo, cuya cabeza fue don Nassim Joaquín, pionero del turismo en el estado y gran comerciante, líder del grupo Cozumel hasta su muerte en 2016. Dada su influencia en el incipiente turismo de la región, pudo entablar relaciones con los presidentes y políticos federales que visitaban la isla, con esto consiguió el apoyo para la gubernatura de su hijo Pedro Joaquín, quien con tan solo 30 años gobernó el estado en el sexenio 1981-1987, a partir de entonces Pedro Joaquín ha estado involucrado en la política local y nacional, como diputado o senador, fue el dirigente del PRI en

las elecciones del 2012 para después ocupar el cargo de secretario de energía en el gabinete de Peña Nieto, fue quien encabezó la reforma energética.

La familia Joaquín y el grupo Cozumel ha encabezado una de las principales facciones políticas del PRI en el estado, se han disputado el poder con otra facción, la de los Borge-Gonzales, los Borge también de origen libanés, que han impuesto al menos tres gobernadores: Miguel Borge (1987-1993), Felix Gonzáles (2005-2011) cuya esposa, Narcedalia Martín, es de origen libanés, y Roberto Borge (2011-2016). Después del gobierno de Roberto Borge (2011-2016), de nueva cuenta un hijo de don Nassim Joaquín, Carlos Joaquín, ocupa la gubernatura 2016-2022, actualmente Carlos Joaquín es embajador de México en Canadá, nombrado por el presidente Andrés Manuel López Obrador.

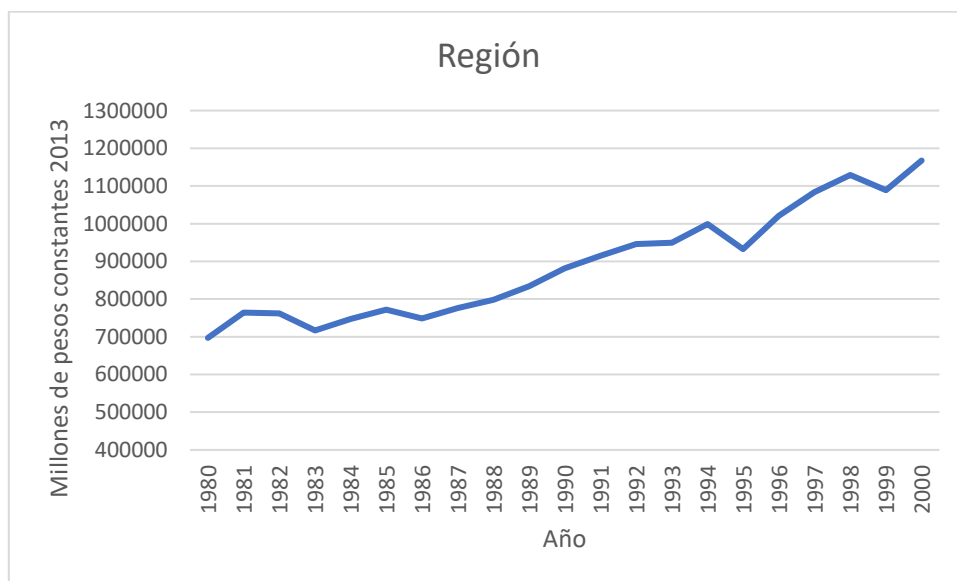
Aunque de forma menos visible, los libaneses también han tenido un gran ascenso económico y político en Campeche, por ejemplo, en pleno auge de las reformas económicas neoliberales llegó a la gubernatura Jorge Salomón Azar García de 1991 a 1997, de origen libanés, su sucesor, también de origen libanés, José Antonio González Curi (1997 a 2003), en ambos sexenios, el empresariado libanés se vio ampliamente beneficiado.

Estos ejemplos muestran dos cuestiones importantes, primero, la nueva relación entre el gobierno y los empresarios, derivada directamente de la puesta en marcha de las reformas económicas neoliberales, y segundo, que esta nueva relación benefició principalmente a empresarios cercanos al gobernador en turno, en especial al grupo de los libaneses que ya habían acumulado cierto poder económico pero que durante este periodo afianzaron también su poder político para convertirse en gobernadores y ocupar los principales cargos en la administración pública, desde donde, siguieron aumentando su poder económico.

Sobre los resultados en lo económico de este nuevo esquema de corte neoliberal, la gráfica 7 muestra que casi desde mediados de los 1980 la economía regional empieza a despegar y a crecer de forma sostenida salvo por las caídas derivadas de las crisis nacionales.

Figura 7

PIB península de Yucatán, 1980-2000.



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

2.5.3. Conclusiones de las reformas neoliberales

En los primeros años de los 1980 ocurre un giro hacia el modelo económico neoliberal, las últimas dos décadas del siglo XX serán de transición hacia la consolidación de este modelo. Se pone fin a la participación del Estado en la producción y aprovechamiento de los derivados del henequén, se incentiva la participación de la iniciativa privada nacional y extranjera en las principales actividades de la región, en particular en la industria turística. En este nuevo marco se establecen nuevas formas de asociación entre el poder político y el económico, el gobierno favorecerá a determinados grupos empresariales en lo que podría denominarse *crony capitalism* (Galindo, 2021).

En cuanto al aspecto político, las últimas dos décadas del siglo XX serán fundamentales para la pluralidad política, desde 1977 hasta 1996 el sistema político electoral fue transformado. En parte por la presión de los nuevos grupos empresariales (*poder de facto*) que habían prosperado con las reformas económicas y buscaban mayores espacios en la vida pública, se modificaron también los grupos políticos (*poder de jure*) hasta que, casi a finales del siglo, ocurre

el ascenso de una mayoría opositora en el poder legislativo, allanando el camino para que, en coincidencia con la llegada del nuevo siglo, un nuevo partido alcanzara el control del poder ejecutivo.

Las grandes inversiones tanto estatales como privadas en los destinos turísticos, el crecimiento de la minería petrolera en Campeche, el fomento de la inversión extranjera, aunado al incipiente desarrollo democrático tuvo como resultado un importante crecimiento económico casi sostenido durante las últimas dos décadas del siglo XX, sin embargo, la forma en que se materializaron las reformas económicas favoreció a ciertos grupos empresariales, en especial a los libaneses, dejando un escenario de crecimiento económico combinado con importantes desigualdades sociales, como se verá en el análisis de los datos presentados en el siguiente capítulo.

2.6 Análisis de los resultados de la revisión histórica institucional

Se ha presentado una revisión de la evolución del marco institucional en la península de Yucatán durante cinco siglos, revisando los periodos de mayor trascendencia histórica de conformidad con historiadores especialistas de la región: la encomienda, las haciendas, el periodo posrevolucionario y las reformas económicas neoliberales. Estos fueron desencadenados por determinadas coyunturas críticas que, en virtud del marco institucional vigente en cada momento, tuvieron efectos en la formación subsecuente de las instituciones políticas y económicas y con ello en el desempeño económico de la región.

Durante el sistema de encomiendas y repartimientos, derivado de la conquista, se observa una implantación de un régimen político centralizado y jerárquico, la formación de una élite de encomenderos que obtenían este título a partir de la cercanía con el gobernador, con quien, en contubernio, utilizaban sus posiciones para la extracción de rentas de las mayorías mediante tributos, servicios personales y los denominados repartimientos. Esta élite se convierte en un grupo cerrado y sin contrapesos que actuaba como bloque de contención a cualquier intento de regulación por parte de la Corona, la posición geográfica de la península contribuyó

a la relativa autonomía con que se condujo este grupo de poder y a su pervivencia de más de doscientos años.

En cuanto al periodo de las haciendas, que emerge por la búsqueda de alternativas ante el agotamiento del esquema extractivo de la encomienda, se observa, al principio, un marco de incipientes instituciones inclusivas. Hubo cierto espacio para el desarrollo empresarial, con acceso a nuevos capitales, un sistema de crédito, una mayor especialización y división del trabajo y una primitiva regulación de las condiciones laborales, todas estas cuestiones eran en realidad muy limitadas, pero relativamente mejor a las condiciones previas. No obstante, tras la consolidación del sistema de haciendas la apertura inicial se retrajo y las condiciones promisorias de los inicios se asimilaron a las del esquema de encomienda.

La hacienda representó la nueva forma de prosperidad económica, la antigua élite constituida por los encomenderos es desplazada por los hacendados. Cuando las haciendas se convierten en poderosas empresas agroindustriales productoras de henequén, en tiempos del porfiriato, la nueva élite alcanza el control total. Un grupo muy pequeño de hacendados conocidos como la “casta divina” controla toda la producción y comercialización de la fibra de henequén con el amparo del poder político, la población indígena que laboraba en las haciendas es sometida a condiciones cercanas a la esclavitud, sujeta a las haciendas por deudas impagables que se heredaban a sus descendientes, la apertura inicial es cancelada y de nueva cuenta se consolida un marco institucional extractivo tanto en lo político como en lo económico.

El fin de las haciendas es marcado por la revolución mexicana, aunque sus efectos se resienten en la región hasta casi un lustro después de su inicio, se caracteriza por el arribo de un nuevo modelo político de perfil socialista implementado por los gobernadores carrancistas, victoriosos en el conflicto revolucionario. Se pone en marcha un esquema de gobernabilidad sustentado en los arreglos entre organizaciones sindicales, el Partido Socialista del Sureste (PSS) y el gobierno municipal y estatal. El PSS se convierte en la principal plataforma política y acaba por dominar la vida política de la región. En lo económico inicia un esquema de

regulación por parte del Estado, toma el monopolio de la comercialización del henequén, no obstante, respeta las propiedades de las haciendas que siguen operando con relativa normalidad, pero sujetas al control estatal.

Los cambios de mayor trascendencia llegan con la presidencia del Gral. Lázaro Cárdenas, quien ordena la expropiación de las tierras de las haciendas y posteriormente de la maquinaria, esto pone fin al esquema de la gran hacienda y el Estado toma la rectoría de la actividad económica. En la cuestión política hay continuidad del esquema institucional implementado por los gobiernos carrancistas, pero a una escala distinta, el poder político del presidente y su partido acaban por absorber al PSS; el corporativismo, el poder hegemónico del partido del presidente, la economía sujeta en mayor o menor medida a la rectoría del Estado fue la regla en la región básicamente hasta inicios de los 1980 cuando empieza en el país un giro hacia las políticas neoliberales.

Con el transcurso del siglo XX la región se va integrando cada vez más a la dinámica política y económica nacional, esta es posiblemente la principal repercusión de la revolución mexicana en la península. El poder político fue concentrado por el partido hegemónico, el Estado controla la actividad económica mediante sus empresas paraestatales que abundan en ineficiencia y corrupción y son la cuna de una clase económica emergente al cobijo del Estado, el acceso a la prosperidad económica queda en función de la cercanía al poder político y no hay incentivos para la innovación y la destrucción creativa, las mayorías ahora poseen pequeñas parcelas pero sin recursos para trabajarlas y deben operar políticamente para obtener créditos de las financieras estatales.

Respecto de la transición entre los periodos revisados, se observa que el paso de la encomienda a la hacienda fue producto de la búsqueda de alternativas de producción ante la merma en los rendimientos de la encomienda, fue un cambio no orquestado o planificado, sino una respuesta a las condiciones imperantes y previsibles, dando paso a un esquema de incipientes instituciones inclusivas, no obstante, su consolidación retrajo esta apertura. Esto no ocurrió ni en la encomienda ni en la revolución. La encomienda fue una imposición, una reorganización de la

sociedad en pueblos de indios a “resguardo” de un encomendero, a quien debían tributos y servicios personales. La revolución mexicana fue algo cercano a esto último, las reglas del juego social fueron modificadas por imposición, mediante las armas, a nombre de los ideales de la revolución, lo que derivó en el ascenso del corporativismo y el presidencialismo que caracteriza al esquema político mexicano hasta la actualidad.

En cuanto al paso al modelo económico neoliberal, fue en parte orquestado por el Estado, siguiendo en gran medida las tendencias mundiales, pero también como solución al problema económico que había generado el exceso de gasto público, financiado principalmente con deuda. Los cambios inmediatos fueron en el orden de lo económico, limitando la participación directa del Estado como empresario, lo que tuvo relativo éxito económico, no obstante, estos cambios también dieron lugar a un “capitalismo de compadres”. Las instituciones políticas habrían de prevalecer sin grandes cambios tras la implementación de las reformas económicas neoliberales, no obstante, se fue dando un cambio paulatino que duraría las últimas dos décadas del siglo XX, cuando finalmente se alcanza la transición política en vísperas del nuevo siglo.

Con base en los datos del PIB se puede corroborar que el modelo neoliberal tuvo éxito económico, durante el siglo XXI muchos destinos de la región, en especial de Quintana Roo, presentaron un crecimiento poblacional casi exponencial, por el arribo de personas de todo el país para encontrar un trabajo en el sector turístico principalmente, lo mismo ha ocurrido en Yucatán en años recientes, en especial por su capacidad para proveer seguridad pública, aunque, por otro lado, la pujante actividad petrolera de Campeche ha mermado. La actual especialización productiva, también revela que la región todavía depende fuertemente de bienes primarios y a lo largo de su historia no ha sido capaz de desarrollar una industria de transformación o de tecnología, que se sustente en la destrucción creativa.

2.7 Conclusiones del capítulo II

Con base en el análisis institucional siguiendo el enfoque metodológico de North (1990), Acemoglu et al., (2001, 2012), es posible concluir que existe una

correspondencia entre las cualidades institucionales y las condiciones económicas de los diferentes periodos revisados. Cuando el marco institucional fue más extractivo las condiciones económicas fueron más precarias, esto se observa en el periodo de la encomienda, o en el de las haciendas henequeneras, si bien en este último hubo crecimiento económico, este ni llegó a las mayorías ni fue sostenible en el largo plazo, como predice la teoría neoinstitucional.

En los periodos de incipiente inclusividad las condiciones económicas tendieron a mejorar, esto se observa al inicio de las haciendas, en el tiempo de las estancias ganaderas; cuando esta inclusividad se retrajo, la prosperidad se concentró en unas manos y finalmente se perdió, algo similar ocurrió en el periodo postrevolucionario. Durante las últimas dos décadas del siglo XX se observó una mayor inclusividad política y económica, desde el Estado se fomentó la inversión privada tanto nacional como extranjera, aun con todas las limitantes en su implementación, la economía regional despuntó y ha venido creciendo desde entonces.

En el tiempo que ha transcurrido del nuevo siglo, aun se observan prácticas extractivas de algunos grupos políticos, mediante el “capitalismo de cuates”, diversos grupos empresariales se han visto beneficiados desproporcionadamente por sus acuerdos cupulares con el poder político, no obstante, la mayor pluralidad política ha impedido que un grupo específico concentre todo el poder y pueda revertir la inclusividad alcanzada. Aún falta mucho por hacer, sobre todo para que los beneficios del crecimiento económico lleguen a toda la población, no obstante, se espera que la retroalimentación positiva entre las instituciones políticas y económicas inclusivas permita la mejora continua de las condiciones de vida de toda la sociedad en la Península de Yucatán.

Capítulo 3. Marco institucional y crecimiento económico en la península de Yucatán: enfoque cuantitativo.

Introducción al capítulo III

En el presente capítulo se busca verificar cuantitativamente la hipótesis neoinstitucional que establece una relación positiva (o negativa) entre el marco institucional inclusivo (o extractivo) y el desempeño de la economía. Este cometido demanda dos insumos básicos: una medida del desempeño económico y otra de las cualidades predominantes del marco institucional. Como primer insumo se utiliza el PIB tanto en niveles como en tasas de crecimiento, para el segundo insumo se genera un índice de predominancia institucional.

El presente capítulo contribuye en dos de las principales limitaciones que exhibe la escuela institucional, la validación empírica de sus postulados y también en el aspecto técnico de la medición del marco institucional, mediante la formulación de un índice sintético para capturar las cualidades predominantes del marco institucional de la península de Yucatán.

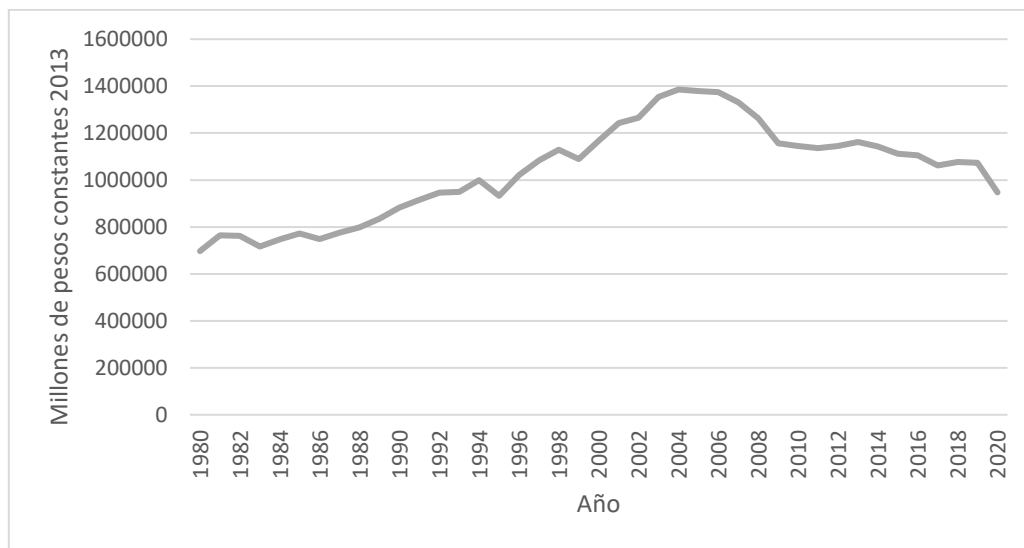
Se presenta primeramente una descripción del desempeño económico de la región, a partir del comportamiento del PIB y de sus tasas de crecimiento, posteriormente se realiza una descripción institucional con base en una serie de indicadores institucionales destacados en la literatura. En la tercera sección se presenta la construcción del índice institucional con base en las variables presentadas en la sección previa, mismo que será utilizado para verificar la relación entre las condiciones institucionales y el desempeño económico en la cuarta sección, posteriormente se presenta un análisis de los resultados y se ofrecen algunas conclusiones.

3.1 Desempeño económico de la península de Yucatán 1980-2020

Como principal indicador económico se ha de considerar el PIB regional, estimado como la suma de los tres estados. La figura ocho muestra el comportamiento de esta variable para el periodo 1980-2020 en millones de pesos a precios del 2013. Se observa un continuo crecimiento desde 1980 y un claro cambio de tendencia a partir de los primeros años del nuevo siglo.

Figura 8

PIB península de Yucatán 1980-2020

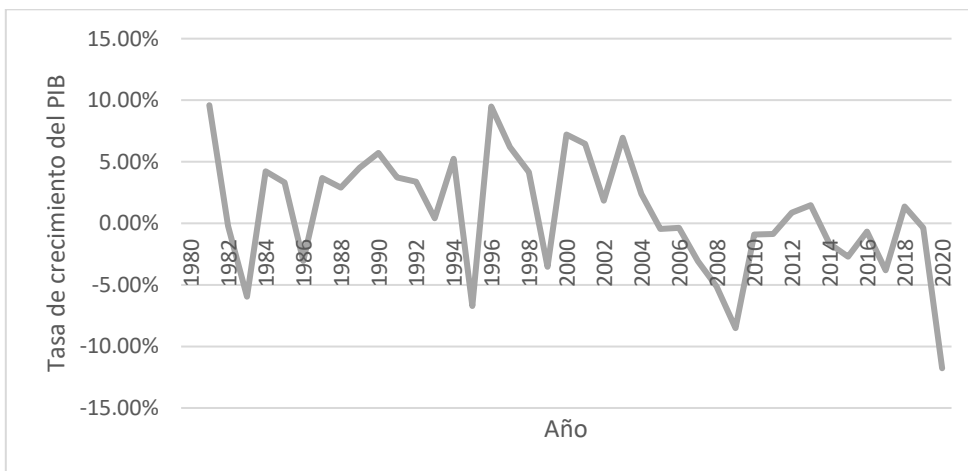


Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

En promedio el crecimiento del PIB para el periodo 1980-2020 ha sido del 0.88%, aunque, si se consideran solo las últimas dos décadas la tasa se torna negativa con un valor del -0.56%. Cabe señalar que estas tasas de crecimiento promedio están altamente influidas por la drástica caída derivada de la pandemia, si se excluye el año 2020 la tasa promedio pasa a ser del 1.21%, considerando toda la serie y de prácticamente cero en los últimos dos decenios, pero ya no en valores negativos. Aun así, se observa que posterior a las últimas décadas del siglo pasado, la tendencia creciente de la economía se detuvo y presenta en la actualidad una tendencia negativa.

Figura 9

Tasa de crecimiento del PIB en la península de Yucatán, 1980-2020.



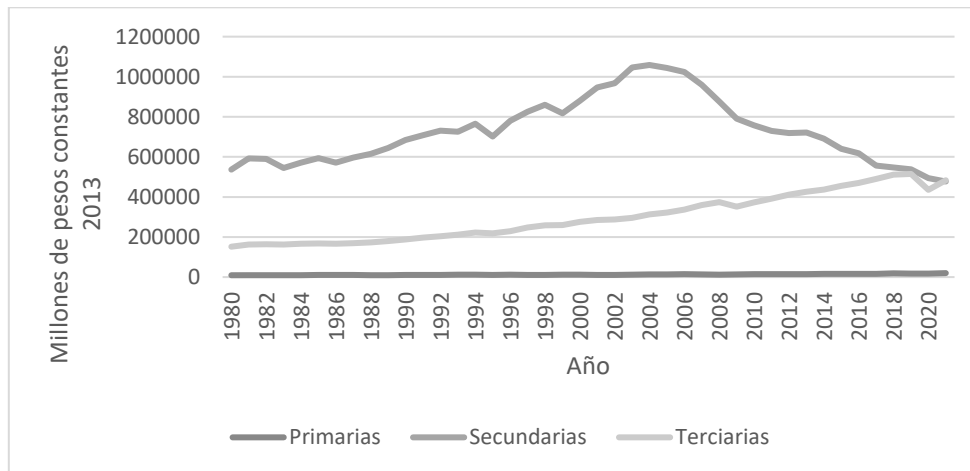
Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

Para indagar en las posibles causas de este revés en la tendencia de crecimiento económico, es necesario considerar que el PIB incluye actividad petrolera de Campeche, que, según Banxico (2018), puede representar hasta una tercera parte de su PIB y esta actividad ha caído considerablemente desde el año 2003. Esto se ilustra en la figura 10, que muestra el PIB regional desglosado por los tres grandes sectores de la economía, en el periodo 1980-2020 a precios constantes del año 2013. Se observa una fuerte caída en las actividades secundarias, mientras que las actividades terciarias, básicamente representadas por la actividad turística en los estados de Yucatán y Quintana Roo, muestra una tendencia creciente, también se observa que el sector primario ocupa una posición marginal.

La caída de las actividades secundarias se explica casi en su totalidad por el declive en la producción petrolera de Campeche. Dada la magnitud de esta actividad su impacto en el PIB es muy fuerte. En la figura 11 se presenta el comportamiento del PIB regional en el periodo 1980-2020 a precios constantes del año 2013, excluyendo la minería petrolera, este desglose es posible únicamente a partir del año 2003 por la disponibilidad de la información. Al excluir la actividad petrolera del PIB total, la tendencia negativa, observada durante las últimas dos décadas, desaparece y se aprecia una tendencia positiva que se mantiene hasta antes de la pandemia.

Figura 10

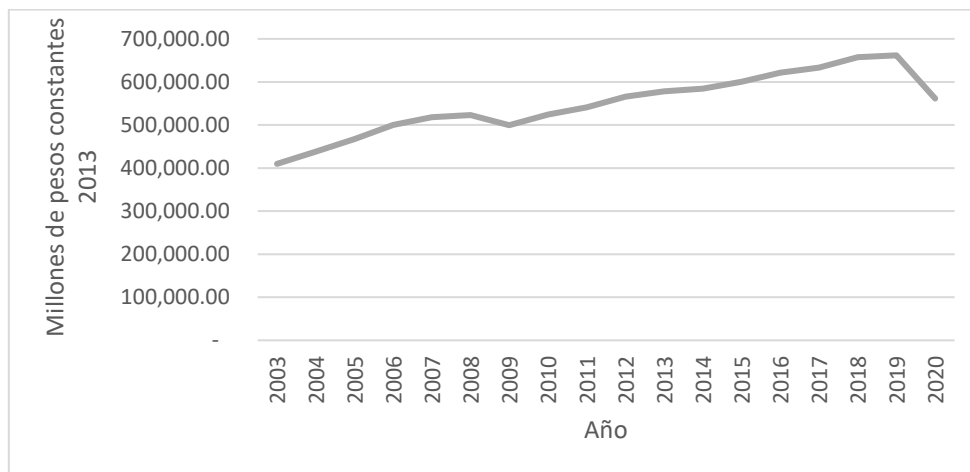
PIB por sector en la península de Yucatán, 1980-2020



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

Figura 11

PIB excluyendo minería petrolera, península de Yucatán, 2003-2020

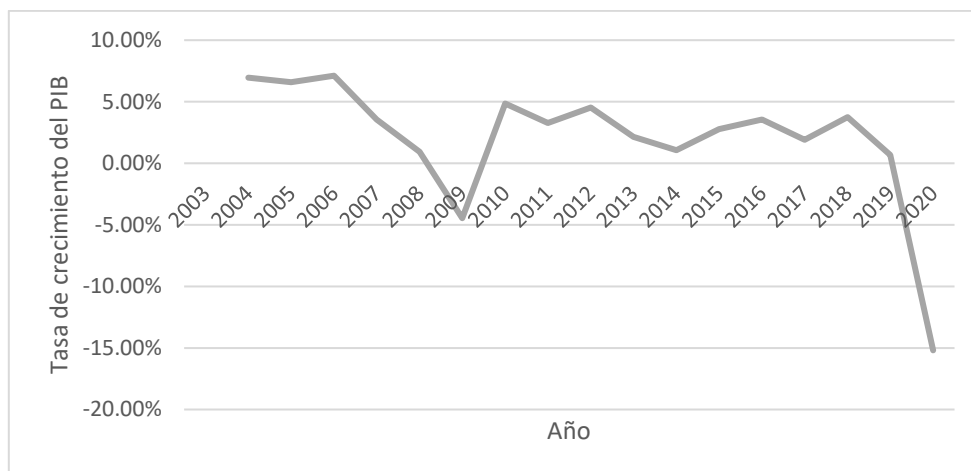


Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

La figura 12 muestra el comportamiento de las tasas de crecimiento del PIB cuando se excluye la minería petrolera. En este caso el promedio de crecimiento en el periodo 2003-2020 es del 2%, si se excluye el año 2020, para eliminar el efecto de la pandemia, la tasa de crecimiento promedio pasa a ser del 3%, por arriba de la media nacional del 2.1% durante el mismo periodo. Así, es posible argumentar que el deterioro de la actividad económica de la región es atribuible en gran medida a la disminución del valor de la producción petrolera en Campeche.

Figura 12

Tasa de crecimiento del PIB excluyendo minería petrolera, península de Yucatán, 2003-2020.



Fuente: elaboración propia con datos del INEGI

Aunque en el análisis estadístico es posible excluir la actividad petrolera, en la práctica es imposible desvincularla del resto de la economía, debido al encadenamiento con otros sectores que se benefician directa o indirectamente de esta actividad e influye en nivel de producción y empleo regional. Esto implica que la caída de esta importante actividad tiene repercusiones difíciles de capturar en un análisis descriptivo, pero que deben considerarse como un factor que influye negativamente en el conjunto de la economía regional.

Así, considerando el valor de la producción agregada, excluyendo la minería petrolera, la economía muestra un desempeño relativamente satisfactorio durante la última década pues ha mantenido una tendencia positiva, aunque a una tasa de crecimiento cada vez menor. La senda de crecimiento que inicia en concordancia con la implementación de las reformas neoliberales se ha mantenido, aunque a una tasa menor.

3.2 Condiciones institucionales

En virtud de que el marco institucional puede llegar a ser extremadamente amplio es necesario realizar una selección de las instituciones consideradas de mayor relevancia, según el enfoque neoinstitucional. Se identifican dos grandes conjuntos, aquellas relacionadas con la seguridad jurídica, derechos de propiedad y el sistema legal (Coase, 1960; Williamson, 1970; North, 1980); y, por otro lado, aquellas instituciones relacionadas con la pluralidad política y el desarrollo democrático (Acemoglu y Robinson, 2012).

La selección de variables institucionales busca representar los dos conjuntos institucionales de mayor relevancia, considerando las limitaciones impuestas por la disponibilidad de información. Con estas consideraciones, la tabla 5 presenta las variables elegidas para la descripción de las cualidades institucionales de la región.

Los datos se obtienen principalmente del Instituto Mexicano para la Competitividad (IMCO), que a la vez recoge información de distintas dependencias u organismos, con la cual elabora el Índice de Competitividad Estatal (ICE). Aunque el IMCO publica el ICE desde el año 2003, las variables y series utilizadas son únicamente comparables a partir del año 2010. Con esta limitación se pudo conformar una base con información para cada uno de los estados que compone la península de Yucatán durante el periodo 2010-2022. La base se presenta en el anexo 1.

Tabla 5

Indicadores del marco institucional

Variable o indicador	Abreviatura	Unidad de medida	Aspecto institucional
No participación ciudadana	Noparti	Porcentaje	Grado de desarrollo democrático
Barreras a candidatos independientes	Barreras	Porcentaje	
Competencia electoral	Competelec	Porcentaje	
Corrupción gobierno estatal	Currupest	Porcentaje	Condición del sistema político
Corrupción partidos políticos	Corrupol	Porcentaje	
Delitos no denunciados	Nodenuncia	Porcentaje	

Percepción de inseguridad	Ineguridad	Porcentaje	Condición del sistema legal y jurídico
Mejora regulatoria	Mejoreg	Índice	
Innovación	Innovación	Índice	Indicadores

Fuente: elaboración propia

A excepción de los índices, todas las variables de la tabla 5 representan cuestiones negativas en términos institucionales, porcentajes mayores representan instituciones más extractivas. Por su parte los índices actúan en sentido positivo, valores mayores representan una mayor cualidad inclusiva. En la tabla 6 se describen a detalle cada una de las variables e indicadores.

Tabla 6

Variables relacionadas con instituciones políticas

Variable	Descripción
Noparti	Diferencia porcentual entre los votos emitidos y el total de la lista nominal.
Barreras	Firmas requeridas para registrarse como candidato a gobernador como porcentaje de la lista nominal
Competelec	Diferencia entre el porcentaje de votos obtenidos por el candidato electo a gobernador y el segundo lugar.
Currupest	Porcentaje de la población urbana de 18 años y más que considera que las prácticas corruptas en el gobierno del estado son frecuentes y muy frecuentes.
Corrupol	Porcentaje de la población urbana de 18 años y más que considera que las prácticas corruptas en los partidos políticos son frecuentes y muy frecuentes
Nodenuncia	Delitos no denunciados como proporción del total
Ineguridad	Porcentaje de la población de 18 años y más que se siente insegura en su entidad federativa
Mejoreg	Compuesto por tres elementos: políticas, instituciones, y herramientas. El primero considera los instrumentos jurídicos que norman la regulación, el segundo mide la fortaleza de las autoridades reguladoras y el tercero evalúa los instrumentos y las prácticas en esta materia.

Innovación

Se compone por los indicadores de: complejidad económica en sectores de innovación, productividad total de los factores, centros de investigación, patentes. Busca dar cuenta de la capacidad de innovación de una entidad federativa.

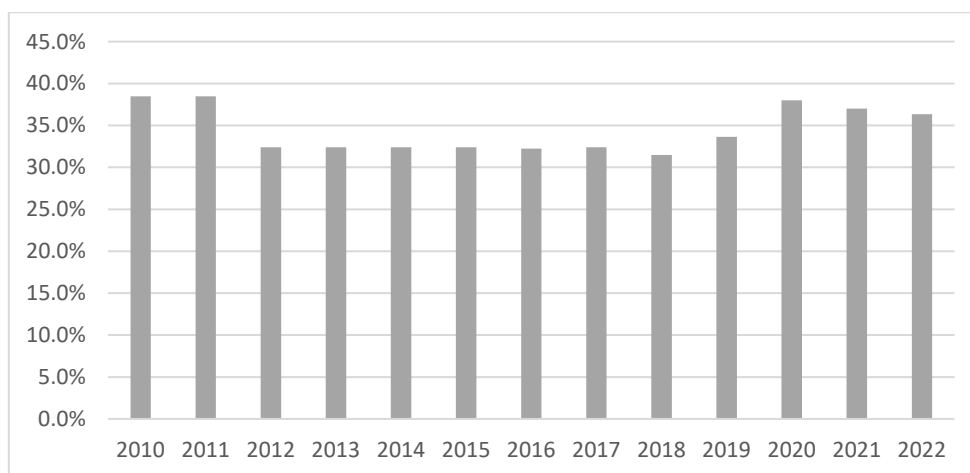
Fuente: elaboración propia

Para conocer el desempeño institucional de la península de Yucatán se describen primeramente las variables relacionadas con el desarrollo democrático: no participación ciudadana, competencia electoral, barreras a candidatos independientes. El indicador regional se calcula como el promedio de las tres entidades para cada una de las variables.

La figura 13 muestra el porcentaje de la población que se encuentra en la lista nominal pero que decide no ejercer su derecho al voto, se aprecia que esta proporción se ha mantenido alrededor del 35% durante la última década, aunque en los últimos años se aprecia un repunte de la población que no participa en las elecciones.

Figura 13

Porcentaje de la población de la península de Yucatán que no participa en las votaciones, 2010-2022.



Fuente: elaboración propia

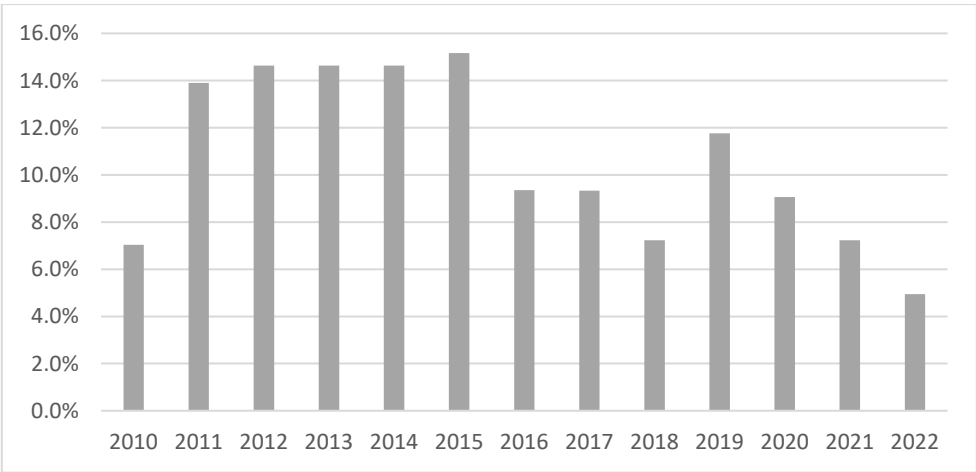
La figura 14 muestra el comportamiento de la competencia electoral, estimada como la diferencia en puntos porcentuales entre el candidato ganador y el segundo lugar en elecciones a gobernador. Se observa que a partir del 2016 la distancia entre el

candidato ganador y el segundo lugar tiende a disminuir, aunque en 2019 ocurre un repunte, a partir de ese año la tendencia ha sido a la baja.

Las contiendas electorales más competidas revelan un sistema político sano, cuando la diferencia entre el ganador y el segundo lugar se magnifica podría interpretarse como una forma de concentración del poder político en un solo grupo, algo característico de los sistemas políticos extractivos, se observa que en años recientes las elecciones han sido más competidas en términos generales, lo que es positivo para el desarrollo democrático.

Figura 14

Diferencia porcentual entre el candidato ganador y el segundo lugar en elecciones a gobernador, promedio regional, 2010-2022



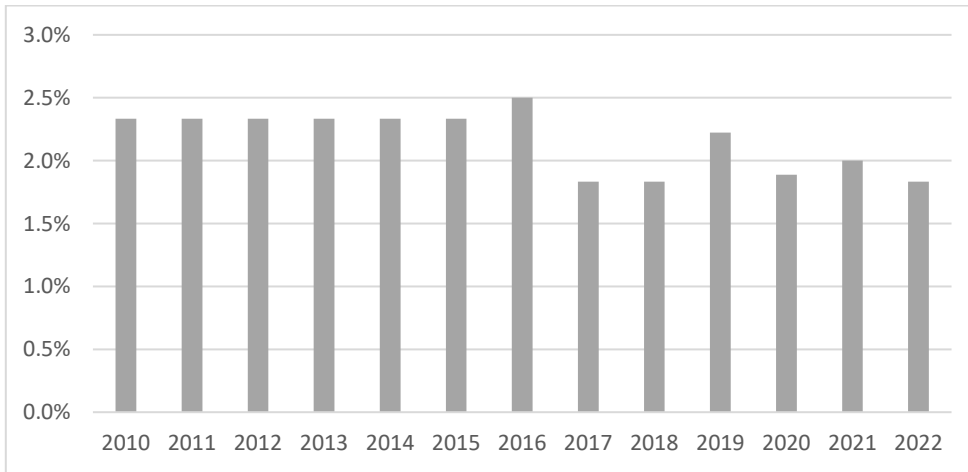
Fuente: elaboración propia

La participación electoral

La figura 15, muestra el porcentaje de firmas que debe recabar un aspirante como proporción de la lista nominal, se observa que las restricciones que enfrenta un aspirante que no forma parte de un partido político a un cargo público han tenido una ligera disminución en los últimos años.

Figura 15

Porcentaje de firmas respecto de la lista nominal requeridas para ser candidato independiente, 2010-2022



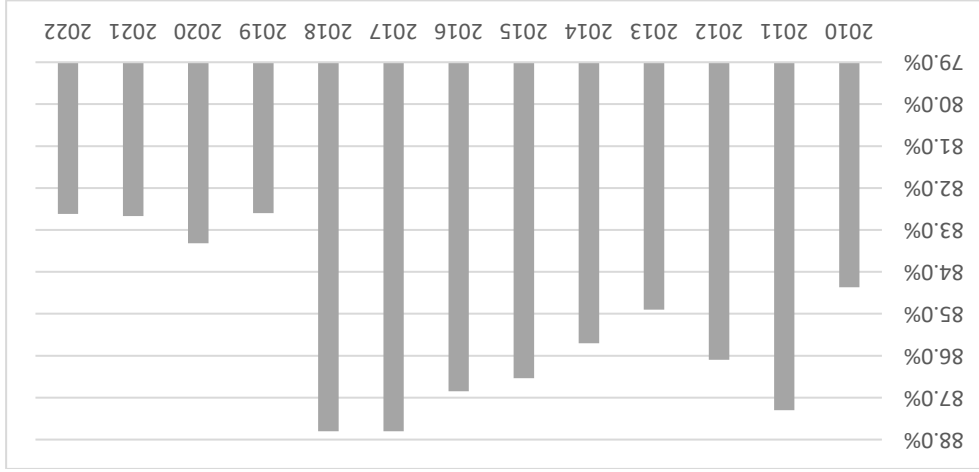
Fuente: elaboración propia

Así, en términos generales se puede afirmar que el desarrollo democrático presenta algunas cuestiones positivas como contiendas electorales más competidas y una menor restricción a la participación ciudadana en la política, no obstante, la participación de la población es aun relativamente baja.

En cuanto al sistema político, se revisan las variables: corrupción gobierno estatal, corrupción partidos políticos. La figura 16 muestra información sobre la percepción de la corrupción en el gobierno estatal durante el 2010-2022, como en los casos anteriores la información se refiere al promedio de las tres entidades. Se observa que la proporción de la población que percibe que en el gobierno estatal se realizan prácticas de corrupción de forma frecuente o muy frecuente había aumentado desde el inicio del periodo hasta el año 2018, a partir de este año la proporción poblacional que percibe corrupción en el gobierno se ha mantenido ligeramente por debajo del periodo previo.

Como indicadores del sistema jurídico y legal se presentan las variables: delitos no denunciados, percepción de inseguridad, mejora regulatoria. Las figuras 18 y 19 presentan información del porcentaje de delitos no denunciados y la población que

Fuente: elaboración propia

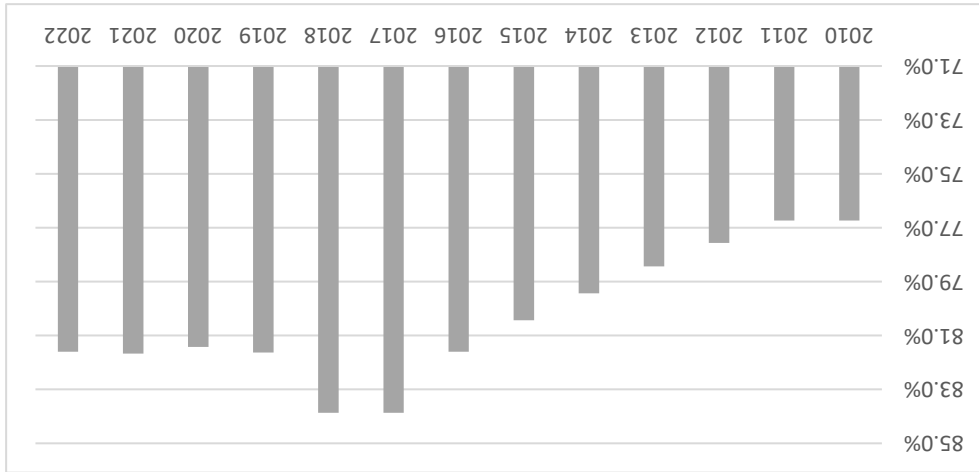


Percepción de la corrupción en partidos políticos en la Península de Yucatán

Figura 17

Algo similar ocurre con la percepción de la corrupción en partidos políticos, como se observa en la figura 17, después del 2018 hay una caída considerable en esta variable. Los cambios en la percepción de la corrupción coinciden con la llegada del nuevo gobierno federal, al parecer la población percibe una menor corrupción, no obstante, el porcentaje es aún por encima del 80%.

Fuente: elaboración propia



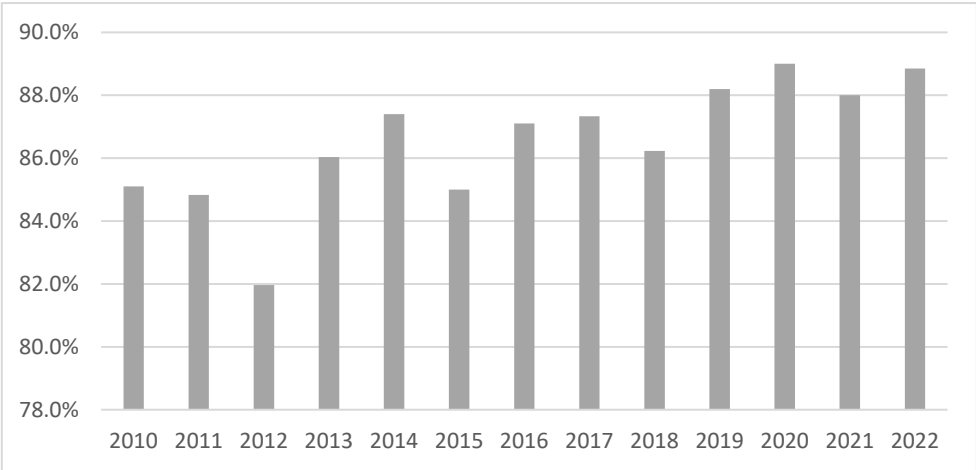
Percepción de la corrupción del gobierno en la península de Yucatán

Figura 16

se siente insegura, considerando el promedio anual de las tres entidades durante el periodo 2010-2022.

Figura 18

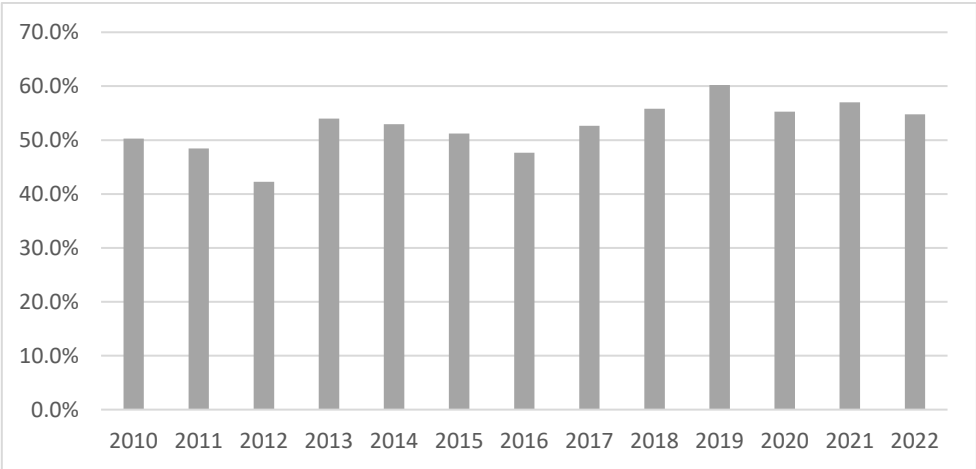
Porcentaje de delitos no denunciados en la Península de Yucatán



Fuente: elaboración propia

Figura 19

Porcentaje de la población que se siente insegura en la Península de Yucatán



Fuente: elaboración propia

La proporción de delitos no denunciados supera el 80% a lo largo de la década considerada, con una clara tendencia ascendente para alcanzar valores cercanos al 90% en los últimos años, esto indica que la gran mayoría de la población no confía en los organismos de seguridad pública y el sistema de justicia. Por otro lado, la población que se siente insegura supera el 50%, aunque la cifra es alta es mucho

menor que la media nacional del 72% para el 2022, es importante precisar que este valor está fuertemente influido por Yucatán que es el estado donde existe la menor percepción de inseguridad, lo que sesga la media hacia abajo.

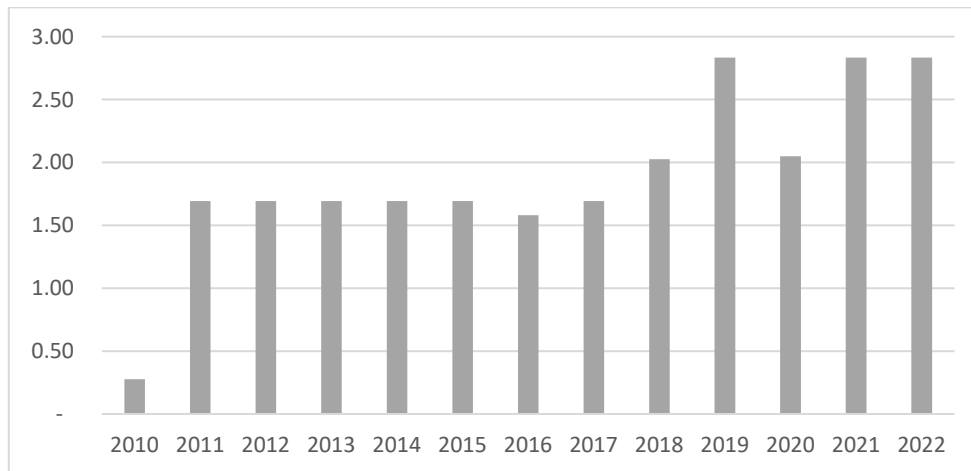
Como parte del sistema jurídico y legal se presenta el Índice de Mejora Regulatoria (IMR), elaborado por el Observatorio Nacional de Mejora Regulatoria (ONMR). Este indicador es un índice compuesto, que adopta valores entre cero y cinco, un valor más alto significa que la entidad ha implementado medidas que se consideran mejores en materia de regulación, esto incluye la simplificación de trámites como registros, licencias de funcionamiento, o la obtención de constancias de propiedad, también considera la implementación de herramientas digitales para la comunicación entre el gobierno y la sociedad, ente otros.

La figura 20 muestra el comportamiento IMR para el periodo 2010-2022 tomando el promedio de los tres estados. Se observa una tendencia positiva en el valor del índice regional lo que indica una mejoría en materia regulatoria que se acentúa en los últimos años, alcanzando valores del índice cercanos a tres. Al parecer con el paso del tiempo, la regulación se ha hecho más sencilla y el peso de la burocracia ha disminuido, lo que aporta incentivos para un mayor dinamismo económico.

La mayoría de la población no confía en el sistema jurídico pues decide no denunciar los delitos que han sufrido, en este rubro la región se encuentra cerca de la media nacional, no obstante, la percepción de inseguridad es más baja que a nivel nacional, al parecer confían más en los organismos de la seguridad pública que en aquellos que se encargan de castigar a quienes cometen actos delictivos.

Figura 20

Índice de mejora regulatoria



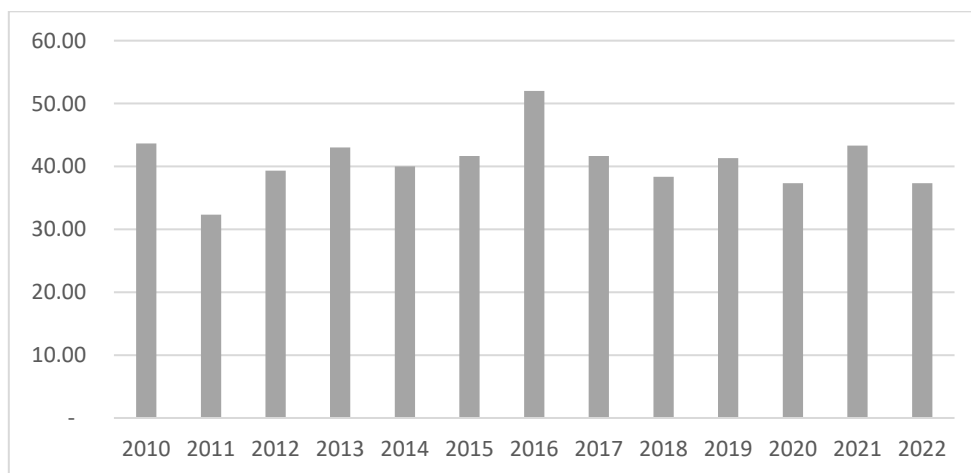
Fuente: elaboración propia con datos del IMCO 2010 al 2022.

El último indicador por revisar es el Índice de Innovación, como se mencionó en el primer capítulo, un elemento fundamental para el cambio institucional es la destrucción creativa, es lo que permite el ascenso de nuevos grupos sociales en la escala económica. Una forma de aproximarse a la destrucción creativa es mediante la capacidad de innovación de una sociedad, para el caso que nos compete se considera el índice de innovación elaborado por el IMCO, está formulado en una escala del cero a cien, valores más altos significan mayor capacidad de innovación.

La figura 21 muestra el índice de innovación para la península de Yucatán, como un promedio de los tres estados que la componen, durante el periodo 2010-2022. Se observa que el índice se ha mantenido en valores cercanos al 40 prácticamente durante todo el periodo observado, es un valor justo en la media nacional, pero lejos de las entidades más innovadoras como Jalisco, Ciudad de México o Querétaro, con valores de 69, 69 y 68 respectivamente que son los valores más altos a nivel nacional. La innovación no es una cualidad propia de una economía terciarizada como el caso de la península de Yucatán

Figura 21

Índice de innovación estatal



Fuente: elaboración propia con datos del IMCO 2010 al 2022.

Con base en la descripción previa, es posible argumentar que la región presenta diversos claroscuros en materia institucional, en cuanto al grado de desarrollo democrático se observa que la participación de la población aun es escasa, casi el 40% de la población decide no participar en las votaciones, aunque este valor es cercano al de la media nacional del 44% en 2022, es decir, se trata de un problema generalizado. No obstante, se observan algunos avances, las elecciones recientes han sido más competidas y las barreras para la participación ciudadana han venido disminuyendo, lo que abona positivamente al desarrollo democrático.

Sobre las condiciones del sistema político, aproximadas por la percepción de la corrupción, se observan importantes retos, en promedio el 80% de la población considera que el sistema político es corrupto, no obstante, es importante señalar que hubo un rompimiento en la tendencia de este rubro, a partir del 2018 se observa que la percepción de corrupción disminuyó y se ha mantenido en los mismos niveles durante los últimos cuatro años.

En cuanto al sistema jurídico y legal, se observan algunos contrastes, por una parte, los delitos no denunciados han venido creciendo casi de forma continua, pero, por otro lado, el porcentaje de la población que se siente insegura se ha mantenido estable en valores cercanos al 50%, cifra alta, pero mucho menor con relación con

la media nacional; también se observa una mejoría en las cuestiones regulatorias, al parecer el peso de la burocracia ha disminuido y los trámites son más sencillos. En cuanto a innovación, la región se encuentra prácticamente en la media nacional, algo que no sorprende, dada la especialización de la economía regional en el sector de los servicios.

La carencia de información institucional registrada de forma periódica es una limitación importante para una descripción completa del marco institucional. No obstante, se han cubierto los principales aspectos según enfoque neoinstitucional, en general se observa un desarrollo institucional incipiente, el corto periodo de observación no permite ver cambios estructurales en el marco institucional, solo cierta tendencia hacia el predominio de instituciones inclusivas, con importantes carencias todavía.

3.3 Construcción de un índice institucional para la península de Yucatán

El marco institucional es de naturaleza multidimensional, las múltiples variables involucradas y la estrecha relación entre ellas dificultan la evaluación empírica de sus cualidades y sus efectos sobre el desempeño económico, este es uno de los principales pendientes de la escuela neoinstitucional. Así, cualquier medida cuantitativa que busque reflejar el estado del marco institucional deberá incorporar la mayor cantidad de dimensiones posible y hacer uso de la técnica adecuada para este fin.

Considerando lo anterior, en ese apartado se busca la generación de un indicador cuantitativo que permita conocer el estado y evolución de las cualidades predominantes del marco institucional de la península de Yucatán y que a la vez satisfaga las cualidades enunciadas por Vences (2014) para un buen indicador sintético: que sea confiable, sencillo en cuanto a su cálculo e interpretación, además que sea comparable en el tiempo y en el espacio. Esta última cualidad es fundamental para el enfoque neoinstitucional que enfatiza en el análisis de la evolución del marco institucional.

Existen diversas técnicas para el análisis multidimensional o multivariado, entre las que destaca el Análisis de Componentes Principales (ACP) tradicional o en sus diversas variantes o extensiones. Esta técnica es factible cuando la cantidad de observaciones es mayor que el número de dimensiones consideradas, algo que en el presente caso no ocurre, pues la región está compuesta únicamente por tres observaciones (estados), cifra menor al número de variables, para aplicar la técnica sería necesario limitar a dos la cantidad de variables, lo que significa una gran pérdida de información relevante.

Otra cuestión es que el ACP tradicional genera indicadores que no son comparables directamente en el tiempo, lo que implica la imposibilidad de valorar la evolución institucional. Las variaciones del ACP, entre las que destacan las técnicas de factores dinámicos y componentes principales comunes, permiten hacer comparaciones temporales pero su cálculo e interpretación es compleja, además que sus resultados son únicamente válidos e inamovibles el periodo considerado y no permiten la incorporación de nueva información sin que se alteren los resultados previos.

La incorporación de nueva información, que no altere los resultados previos, es una cualidad deseable en el análisis institucional. En general, la información de variables institucionales está limitada a periodos muy recientes, en particular para el caso de entidades subnacionales, de tal forma que la construcción de algún indicador institucional debe admitir su continua actualización para poder analizar periodos cada vez más largos, sin que esta incorporación afecte la evaluación previa.

Con estas consideraciones se opta por la técnica propuesta por Vences (2014) para la generación de un índice sintético que cumpla con las cualidades señaladas. El autor menciona que la varianza explicada por este método, respecto de la varianza total del conjunto de variables consideradas es casi la misma que se obtiene con el ACP, esto lo corrobora mediante simulación de Monte Carlo y también con datos reales estimando el índice de marginación que construye el CONAPO y obtiene resultados similares en el sentido que el orden de los estados, en términos de

marginación, resulta idéntico al índice original. La técnica de Vences (2014) se describe a continuación.

Con base en un conjunto de variables correlacionadas representadas por $p = x_1, x_2, \dots, x_p$. El índice es una combinación lineal del producto de la variable x_i y un respectivo ponderador c_i , como se observa en la ecuación 1.

$$I = c_1x_1 + c_2x_2, \dots, c_px_p \quad (1)$$

Donde cada ponderador c_i es un cociente definido como

$$c_i = \frac{r_i}{s_i s} \quad (2)$$

El numerador r_i de la ecuación 2 es la media cuadrática de las correlaciones entre la variable i y el resto de las variables, definido por la ecuación 3

$$r_i = \left(\frac{1}{p-1} \sum_{j=i}^p r_{ij}^2 \right) \quad \text{para } i = 1, 2, \dots, p; \text{ con } i \neq j \quad (3)$$

El denominador de la ecuación 2 está constituido por el producto $s_i s$, donde s_i es la desviación estándar de la variable i . Y s está definido como la suma de los cocientes de las medias cuadráticas r_i entre su respectiva desviación estándar, como se muestra en la ecuación 4.

$$s = \frac{r_1}{s_1} + \frac{r_2}{s_2} + \dots + \frac{r_p}{s_p} \quad (4)$$

Así, el índice es en realidad un promedio aritmético ponderado, donde la suma de los ponderadores c_i es igual a la unidad. Sustituyendo la ecuación 2 en la ecuación 1, el índice puede representarse como en la ecuación 5.

$$I = \left(\frac{r_1}{s_1 s} \right) x_1 + \left(\frac{r_2}{s_2 s} \right) x_2 + \dots + \left(\frac{r_p}{s_p s} \right) x_p = \sum_i^p \frac{r_i}{s_i s} x_i \quad (5)$$

La ecuación 5 muestra la estructura del índice para un conjunto de variables correlacionadas para un año en específico. Es decir, el valor del índice generado con esta estructura no es comparable en el tiempo, porque la matriz de correlaciones entre las variables consideradas se ve alterada por los cambios en las unidades de observación, dado que sus cambios por lo general no son

proporcionales, por lo tanto, los valores del índice no son directamente comparables.

Para lograr que los cálculos estimados para un conjunto de variables de un año en particular sean comparables con otros, Vences (2014) propone realizar una proyección ortogonal de un vector sobre otro. La proyección ortogonal del vector V sobre el vector U está definida por la ecuación siete.

$$Proy_u(v) = \frac{u \cdot v}{u \cdot u} u \quad (7)$$

La magnitud de este vector proyectado está dada por la ecuación 8

$$\frac{|u \cdot v|}{||u||} \quad (8)$$

La proyección ortogonal $Proy_u(v)$ es la mejor aproximación de V sobre U , esto es, que entre todos los vectores en la dirección del vector U , el proceso determina el más próximo al vector V para garantizar la mejor aproximación y que los índices resultantes de cada vector sean comparables en el tiempo. Así, la técnica propuesta por Vences (2014) cumple con las condiciones deseadas en un indicador institucional: capaz de considerar múltiples dimensiones, comparable en el tiempo y el espacio, además de un cálculo e interpretación relativamente simple, pues estará medido en las mismas unidades que las variables que lo constituyen.

En los siguientes párrafos se muestra la aplicación de esta técnica para el conjunto de variables presentadas en la tabla 5, a excepción de las que se miden en valores índice, esto porque su integración genera algunos problemas técnicos, dado que no se encuentran en la misma unidad de medida y su interpretación es opuesta al resto de las variables, incumpliendo con uno de los principios señalados por Vences (2014). A continuación, se describen los pasos para el cálculo del índice año 2010, los demás años se calculan de la misma forma.

La técnica propuesta por Vences (2014) parte de una matriz de correlaciones, esta se muestra en la tabla 7.

Tabla 7*Matriz de correlaciones para el conjunto de variables de instituciones políticas, 2010.*

	Corrupest	Corrupol	Noparti	Competelec	Barreras	Nodenuncia	Inseguridad
Corrupest	1.00	0.55	0.76	0.83	1.00	0.34	0.64
Corrupol	0.55	1.00	-0.11	0.00	0.50	0.97	-0.29
Noparti	0.76	-0.11	1.00	0.99	0.80	-0.35	0.98
Competelec	0.83	0.00	0.99	1.00	0.87	-0.24	0.96
Barreras	1.00	0.50	0.80	0.87	1.00	0.28	0.68
Nodenuncia	0.34	0.97	-0.35	-0.24	0.28	1.00	-0.51
Inseguridad	0.64	-0.29	0.98	0.96	0.68	-0.51	1.00

Fuente: elaboración propia en el software SPSS 25.

De la matriz de correlaciones se obtienen los r_i para cada variable. Que, posteriormente, van a ser divididos entre el producto de la desviación estándar de la variable i y el valor de s , como se muestra en la ecuación 2. La tabla 8 muestra el valor de la desviación estándar junto con otros estadísticos básicos para cada variable.

El valor n refiere a las tres unidades de observación, que son los tres estados de la península. Se muestra el valor máximo y mínimo de entre los tres estados para cada variable, así como la media y la desviación estándar que corresponde a s_i en la técnica de Vences (2014).

Tabla 8*Estadísticos descriptivos para el conjunto de variables de instituciones políticas, 2010.*

	N	Mínimo	Máximo	Media	Desv. Estándar
Corrupest	3	0.72	0.86	0.77	0.08
Corrupol	3	0.79	0.87	0.84	0.05
Noparti	3	0.33	0.43	0.38	0.05
Competelec	3	0.05	0.09	0.07	0.02
Barreras	3	0.02	0.03	0.02	0.01
Nodenuncia	3	0.83	0.87	0.85	0.02
Inseguridad	3	0.28	0.66	0.50	0.20

Fuente: elaboración propia en el software SPSS 25

Contando con la matriz de correlaciones y las desviaciones estándar para cada variable es posible implementar la propuesta de Vences (2014) para la formulación del índice. La tabla 9 muestra, de izquierda a derecha, la serie de pasos para obtener los valores c_i según la ecuación 2.

Tabla 9

Aplicación de la técnica Vences (2014) desglosada por pasos por columna para el conjunto de variables de instituciones políticas, 2010.

r_{ij}^2	$1/(p-1)$	$(r_{ij}^2) * (1/p-1)$	r_i	S_i	s	S_i*s	C_i
3.10	0.17	0.52	0.72	0.08	9.20	17.75	0.04
1.60	0.17	0.27	0.52	0.05	11.17	10.49	0.05
3.32	0.17	0.55	0.74	0.05	14.77	11.44	0.07
3.40	0.17	0.57	0.75	0.02	37.65	4.54	0.17
3.18	0.17	0.53	0.73	0.01	126.18	1.31	0.56
1.58	0.17	0.26	0.51	0.02	24.62	4.73	0.11
3.10	0.17	0.52	0.72	0.20	3.62	45.12	0.02

Fuente: elaboración propia.

El último paso para calcular el índice consiste en calcular y sumar los productos de los valores c_i por las observaciones x_i , para finalmente obtener el índice para cualquier observación o entidad federativa, en este caso. La tabla 10 muestra el resultado de este proceso, considerando los valores para cada variable de las tres entidades para el año 2010, disponibles en el anexo 1, y la última columna de la tabla 9 que muestra los ponderadores c_i .

Tabla 10

Suma del producto de los valores X_i por los ponderadores C_i , según la técnica Vences (2014)

	Campeche	Quintana Roo	Yucatán
Corrupest	0.00903	0.01058	0.00441
Corruppol	0.02906	0.03473	0.02939
Noparti	0.03889	0.04268	0.04287
Competelec	0.02523	0.02809	0.02172
Barreras	0.01177	0.01491	0.00829

Nodenuncia	0.01111	0.01666	0.01111
Inseguridad	0.08961	0.09308	0.09394
Suma	0.21470	0.24072	0.21173

Fuente: elaboración propia

Así, el índice 2010 es la suma de los productos que se observan en la última fila de la tabla 10. El índice regional se obtiene simplemente como el promedio del índice de los tres estados, los resultados se presentan en la tabla 11.

Tabla 11

Índice de instituciones políticas península de Yucatán para el año 2010.

Año	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	Región
2010	0.21470	0.24072	0.21173	0.22238

Fuente: elaboración propia

El índice calculado presentado en la tabla 13 no es comparable el de los otros años. En las siguientes líneas se describe la forma en que se aplica la proyección ortogonal para conseguir que sean comparables y poder dar seguimiento a la evolución institucional. Siguiendo los mismos procedimientos se obtienen los índices para cada año durante el periodo 2010-2022. En la tabla 12 se muestran, como ejemplo, los resultados para el año 2010 y 2011.

Tabla 12

Índice de instituciones políticas península de Yucatán para el año 2010 y 2011

Año	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	Región
2010	0.21470	0.24072	0.21173	0.22238
2011	0.41346	0.43400	0.40929	0.41891

Fuente: elaboración propia

Como se aprecia en la tabla 12 el salto de un año a otro en el valor el índice es relativamente grande, lo que implicaría un cambio institucional muy fuerte, algo que no puede justificarse en la realidad, esto es netamente un efecto estadístico derivado del cambio en las correlaciones, dadas las modificaciones en el valor de cada variable.

Para obtener índices comparables en el tiempo es necesario elegir un vector U sobre el cual ha de realizarse la proyección, año 2010 en este caso, y otro vector V, que será proyectado en la dirección del vector U, año 2011 para fines de ejemplificar el método. Ambos índices U y V deben ser normalizados, esto se consigue al tomar el cociente de las desviaciones estándar entre la raíz de la suma cuadrática de las mismas desviaciones.

Una vez que se obtiene los vectores U y V normalizados, se calcula un vector W mediante el producto de un escalar por el vector V, dicho escalar es el índice obtenido para la observación i en el año sobre el cual se realiza la proyección (2010). Es decir, el vector W contempla la relación entre el vector V y el índice del año sobre el cual se realiza la proyección. La magnitud del índice proyectado en la dirección del vector U, es un escalar que resulta del producto del vector W por el vector U, este escalar es el valor del índice para el año proyectado, 2011 en este caso. Los resultados del proceso se presentan en la tabla 13.

Tabla 13

Índice de instituciones políticas, comparable en el tiempo

Año	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	Región
2010	0.2147	0.2407	0.2117	0.2224
2011	0.1959	0.2196	0.1932	0.2029

Fuente: elaboración propia

Como se observa en la tabla 13, las distancias entre los valores índice se han reducido respecto a las presentadas en la tabla anterior. La proyección ortogonal permite una comparación válida entre los valores índice de una misma entidad para distintos años; los resultados no muestran rompimientos grandes, algo que se espera cuando se tratan procesos institucionales, que tienden a ser estables en el tiempo y sus cambios se observan con mayor claridad en el largo plazo.

Así, se ha conseguido la construcción de un índice institucional que considera múltiples dimensiones, que es comparable en el tiempo y de fácil interpretación, pues los resultados se leen en la misma unidad de medida que las variables que lo componen, valores porcentuales en este caso. Cabe señalar que este proceso fue

posible únicamente para las variables de índole político, que están medidas en la misma unidad (porcentaje) y actúan en el mismo sentido (negativo). Hasta donde se ha podido constatar la técnica propuesta por Vences (2014) no ha sido empleada para la estimación de índices institucionales, únicamente ha sido validada por el mismo autor en la construcción de índices de marginación y de pobreza multidimensional, también mediante simulación de Montecarlo.

La tabla 14 presenta los resultados de la aplicación de la técnica de Vences (2014) para la generación de un índice sintético para el conjunto de variables institucionales presentadas en la tabla 7, a excepción de los índices de mejora regulatoria y el índice de innovación, cuya exclusión se debió a cuestiones técnicas. Por ello, las variables incorporadas en el índice son más representativas de las instituciones políticas que de las económicas, lo que lleva a que el índice así construido deba interpretarse como indicador del conjunto de las instituciones políticas.

Tabla 14

Índice de Extractividad Institucional (IEI) política, península de Yucatán 2010-2022

Año	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	Región
2010	21.5%	24.1%	21.2%	22.2%
2011	19.6%	22.0%	19.3%	20.3%
2012	19.8%	22.2%	19.5%	20.5%
2013	19.5%	21.9%	19.2%	20.2%
2014	19.6%	22.0%	19.4%	20.3%
2015	18.8%	21.0%	18.5%	19.4%
2016	20.1%	22.6%	19.9%	20.9%
2017	20.9%	23.5%	20.7%	21.7%
2018	18.8%	21.0%	18.5%	19.4%
2019	21.0%	23.6%	20.7%	21.8%
2020	20.6%	23.1%	20.4%	21.4%
2021	20.4%	22.9%	20.1%	21.2%
2022	19.2%	21.5%	18.9%	19.9%

Fuente: elaboración propia

En virtud que mide cuestiones negativas en términos políticos, mayores valores del IEI representa peores condiciones institucionales, se observa que a partir del año 2010 que se toma como referencia, el grado de extractividad institucional tuvo un descenso que se mantuvo a lo largo de cinco años para alcanzar su menor valor en el año 2015, a partir de ese punto se observa de nuevo un aumento de la extractividad hasta el 2018, cuando regresa a su mejor valor, igualando al año 2015, después del 2018 de nuevo un crecimiento en 2019 y a partir de este punto se observa un continuo descenso, lo que indica que en los últimos tres años la extractividad del marco institucional ha venido disminuyendo, o de otra forma, que el marco institucional es relativamente más inclusivo.

El IEI está constituido por variables que representan cualidades negativas en términos institucionales de corte político y que están medidas en unidades porcentuales, su interpretación va en el mismo sentido, el valor representa la proporción en que el marco institucional puede considerarse extractivo; dentro de las bondades de la técnica y dados los insumos en términos porcentuales, el grado de inclusividad se puede estimar simplemente como la diferencia entre el valor del índice y el cien por ciento, lo que arrojaría una medida del grado de inclusividad del marco institucional en cuanto a las instituciones políticas, como se muestra en la tabla 15.

Tabla 15

Índice de Inclusión Institucional (IIP) política península de Yucatán 2010-2022

Año	Campeche	Quintana Roo	Yucatán	Región
2010	78.50%	75.90%	78.80%	77.80%
2011	80.40%	78.00%	80.70%	79.70%
2012	80.20%	77.80%	80.50%	79.50%
2013	80.50%	78.10%	80.80%	79.80%
2014	80.40%	78.00%	80.60%	79.70%
2015	81.20%	79.00%	81.50%	80.60%
2016	79.90%	77.40%	80.10%	79.10%
2017	79.10%	76.50%	79.30%	78.30%
2018	81.20%	79.00%	81.50%	80.60%

2019	79.00%	76.40%	79.30%	78.20%
2020	79.40%	76.90%	79.60%	78.60%
2021	79.60%	77.10%	79.90%	78.80%
2022	80.80%	78.50%	81.10%	80.10%

Fuente: elaboración propia

En la perspectiva inclusiva del índice se observa que en el periodo analizado el marco institucional se ha vuelto más inclusivo, pasando de un valor de 77.8 a 80.1 en poco más de una década. Se considera que los hallazgos son congruentes con el análisis descriptivo de la sección previa, en general se observa una tendencia hacia un marco institucional menos extractivo o más inclusivo, lo que corresponde con el comportamiento del índice.

De esta forma se ha conseguido un indicador que captura las cualidades predominantes del marco institucional y que supera las limitaciones técnicas para el análisis regional, donde con frecuencia el número de unidades observadas será menor que las variables explicativas del marco institucional. Esto representa una importante contribución para la validación empírica de los postulados neoinstitucionales.

3.4 Relación entre el índice institucional y el desempeño económico

Según la escuela neoinstitucional el desempeño económico de una sociedad depende en última instancia de las cualidades de su marco institucional, que puede ser de predominancia inclusiva o extractiva, cuando es inclusivo favorece al desempeño de la economía, ocurre lo contrario cuando es extractivo. Como medida del desempeño económico se utiliza el PIB regional, estimado como el promedio de los tres estados de la península, y como indicador del desempeño institucional se utiliza el Indicador de extractividad institucional (IEI) construido en la sección previa.

En virtud del limitado número de observaciones del índice (solo doce datos) no es conveniente proceder con la estimación de alguna especificación econométrica, de modo que para evaluar la existencia de la relación planteada por la teoría se realiza un análisis de las correlaciones que se pueden establecer entre el índice institucional, el PIB y el crecimiento del PIB (G_PIB).

Primeramente, es necesario realizar una prueba para estimar la distribución que siguen los datos, en virtud de lo cual se podrá determinar si las correlaciones deben estimarse con pruebas paramétricas o no paramétricas. Para esto se aplica una prueba de normalidad usando el test de Shapiro-Wiik que plantea como hipótesis nula que los datos siguen una distribución normal contra la alternativa que niega este planteamiento, o formalmente:

$$H_0 = X \sim N(\mu, \sigma^2)$$

$$H_1 = X \not\sim N(\mu, \sigma^2)$$

Los resultados de la prueba, procesada en el software SPSS, se muestran en la tabla 16. Considerando un nivel de significancia de 0.5, se acepta la hipótesis de normalidad para la variable IEI y se rechaza para las variables PIB y G_PIB.

Tabla 16

Test de normalidad Shapiro-Wiik para las variables IEI, PIB y Crecimiento del PIB

Variables	Test Shapiro-Wilk		
	Estadístico	gl.	Sig.
IEI	.896	13	.116
PIB	.855	13	.033
G_PIB	.581	13	.000

Fuente: elaboración propia

Con base en los resultados de la prueba se determina el uso de pruebas no paramétricas para la estimación de la correlación entre el índice institucional y los dos indicadores de actividad económica. Se aplicarán dos pruebas no paramétricas, la prueba de correlación de Spearman y la prueba Tau b de Kendall, para evaluar la existencia de correlación.

El coeficiente de correlación de Spearman es una medida de asociación entre dos variables que es recomendable cuando el número de observaciones es inferior a 30, se basa en el análisis de los rangos entre las observaciones de cada variable como se observa en su fórmula de estimación:

$$r_s = 1 - \frac{6 \sum d_i^2}{n(n^2 - 1)}$$

Donde

$$d_i = x_i - y_i$$

x_i = rango de sujetos i respecto a la variable x

y_i = rango de sujetos i respecto a la variable y

n = es el número observaciones

El resultado de esta prueba será un valor entre -1 y 1, donde los valores más cercanos a los extremos implican una mayor asociación entre las variables consideradas, cuando el valor es cero no existe asociación alguna. Los resultados de esta prueba se presentan en la tabla 17.

Tabla 17

Coefficiente de correlación de Spearman para las variables IEI, PIB y Crecimiento del PIB

			IEI	PIB	G_PIB
Rho de Spearman	IEI	Coeficiente de correlación	1.000	-.299	-.216
		Sig. (bilateral)	.	.321	.478
		N	13	13	13
	PIB	Coeficiente de correlación	-.299	1.000	.379
		Sig. (bilateral)	.321	.	.201
		N	13	13	13
	G_PIB	Coeficiente de correlación	-.216	.379	1.000
		Sig. (bilateral)	.478	.201	.
		N	13	13	13

Fuente: elaboración propia

Los resultados indican que existe una correlación negativa entre el índice institucional y las dos variables indicativas de actividad económica. Sin embargo, los niveles de significancia indican que esta correlación no es estadísticamente significativa.

La prueba Tau b de Kendall para estimar la correlación es otra medida no paramétrica para estimar el coeficiente de correlación entre dos variables x e y. Se estima con la siguiente fórmula:

$$\tau = \frac{n_c - n_d}{\frac{1}{2}n(n - 1)}$$

Donde

n_c : número de pares concordantes

n_d : número de pares discordantes

N: número de observaciones

El coeficiente de Kendall será un valor entre -1 y 1, cuya interpretación es igual que el coeficiente de Spearman. Los resultados se presentan en la tabla 18.

Tabla 18

Coeficiente de correlación de Spearman para las variables IEI, PIB y Crecimiento del PIB

			IEI	PIB	G_PIB
Tau_b de Kendall	IEI	Coeficiente de correlación	1.000	-.173	-.144
		Sig. (bilateral)	.	.445	.524
		N	13	13	13
	PIB	Coeficiente de correlación	-.173	1.000	.282
		Sig. (bilateral)	.445	.	.180
		N	13	13	13
	G_PIB	Coeficiente de correlación	-.144	.282	1.000
		Sig. (bilateral)	.524	.180	.
		N	13	13	13

Fuente: elaboración propia

Los resultados indican una correlación negativa entre el índice de extractividad institucional y los indicadores de actividad económica, aunque los coeficientes son más bajos respecto de los obtenidos con la prueba de Spearman. De nueva cuenta los resultados no son estadísticamente significativos.

Aplicando ambas pruebas de correlación se obtienen los coeficientes con el signo esperado, es decir, una asociación negativa que indica que a medida que aumenta la extractividad institucional el desempeño económico se reduce. Considerando la tabla 19, las correlaciones obtenidas con la fórmula de Spearman son de nivel medio y las obtenidas con la prueba de Kendall de nivel bajo, ambas negativas, como predice la teoría, sin embargo, en ambos casos, los resultados son estadísticamente no significativos.

Tabla 19

Grados de relación según el coeficiente de correlación

RANGO	RELACIÓN
-0.91 a -1.00	Correlación negativa perfecta
-0.76 a -0.90	Correlación negativa muy fuerte
-0.51 a -0.75	Correlación negativa considerable
-0.11 a -0.50	Correlación negativa media
-0.01 a -0.10	Correlación negativa débil
0.00	No existe correlación
+0.01 a +0.10	Correlación positiva débil
+0.11 a +0.50	Correlación positiva media
+0.51 a +0.75	Correlación positiva considerable
+0.75 a +0.90	Correación positiva muy fuerte
+0.91 a +1.00	Correlación positiva perfecta

Fuente: Diaz et al. (2021)

La principal razón de la escasa significancia estadística de los resultados puede atribuirse a la brevedad del periodo analizado, el número de años para los que se pudo estimar el IEI determina un periodo relativamente corto para poder observar relaciones estadísticas robustas. Esta es una limitación importante para la verificación de la hipótesis neoinstitucional, que obedece a la escasez de información institucional para periodos relativamente largos.

La teoría económica neoinstitucional postula relaciones de largo plazo, algo que no ha podido estimarse por la disponibilidad de información, no obstante, para el breve periodo analizado las correlaciones entre el marco institucional y el desempeño de la economía, valorado tanto por el nivel de la producción como por su tasa de

crecimiento, muestran signos acordes a los postulados de la nueva escuela institucional, aunque no son estadísticamente significativos.

3.5 Análisis de los resultados

El índice institucional construido revela por sí mismo alguna relación entre sus variaciones y el comportamiento de la economía. En el año 2010 la economía nacional venía recuperándose la crisis internacional del 2009, a la vez que ocurrió la contingencia sanitaria derivada la influenza H1N1, ambos eventos impactaron negativamente la economía regional, tan dependiente del turismo, se observa que para este año el valor de la extractividad fue el más alto (o inclusividad más baja). A partir del 2010 la economía mexicana inicia un proceso de recuperación hasta que, de nueva cuenta, presenta una caída en 2016 y 2017, variaciones que también se corresponden con incrementos de la extractividad institucional, el mismo patrón se observa con el arribo de la pandemia, cuando de nueva cuenta el IEI vuelve a subir y a bajar conforme se ha dado la recuperación económica.

El comportamiento de la economía regional sigue en general la tendencia nacional, los eventos que marcaron alguna caída de la producción nacional tuvieron repercusiones negativas en la región. Los valores del índice de extractividad institucional a nivel regional presentan variaciones acordes a estos sucesos nacionales que afectaron negativamente la economía, mostrando también incrementos en los intervalos de recuperación económica. Esta correspondencia es de alguna forma evidencia de la relación entre la actividad económica y el índice institucional, sin embargo, carece de rigor estadístico para validar la hipótesis neoinstitucional.

Las pruebas estadísticas aplicadas muestran que existe una correlación negativa entre el crecimiento económico o el valor de la producción y un marco institucional con predominancia extractiva especialmente en cuanto al espectro político. Sin embargo, esta correlación no puede confirmarse mediante las pruebas de correlación no paramétricas aplicadas, aunque se obtienen los signos esperados, los resultados muestran ausencia de significancia estadística. Esto es algo que se debe principalmente al espacio temporal analizado, la cantidad de datos no alcanza

para satisfacer las pruebas estadísticas de significancia, algo que no puede salvarse por la escasa disponibilidad de información institucional recopilada a nivel regional.

La relación de largo plazo o de causalidad entre el desempeño económico y el marco institucional no pudo ser evaluada en el periodo de estudio. Pese ello, se ha conseguido la formulación de un índice institucional que captura las cualidades predominantes del marco institucional. En virtud de la metodología empleada es posible añadir información comparable con la previa, tal que en algún momento la serie del Índice de Extractividad Institucional será lo suficientemente larga para realizar pruebas estadísticas más rigurosas.

Los hallazgos son semejantes a los trabajos empíricos revisados en el primer capítulo, en general encuentran una relación positiva entre el crecimiento económico y un marco institucional en el sentido predicho por la teoría, no obstante, con frecuencia los problemas de multicolinealidad o las limitaciones de información para la construcción de un indicador institucional lleva a resultados poco robustos estadísticamente. No se han encontrado estudios sobre la relación de las instituciones y el crecimiento económico realizados específicamente para la península de Yucatán, por ello, no es posible contrastar los resultados obtenidos, sin embargo, se observan en línea con otros trabajos empíricos para otras regiones, las instituciones importan para el crecimiento, pero es necesario respaldar esta conclusión con pruebas estadísticas de mayor rigor.

Es importante señalar la limitación que implica que el índice formulado se reduzca a capturar condiciones institucionales a nivel político, pues deja de lado las instituciones económicas. Sin embargo, se ha argumentado a lo largo de toda la investigación que las instituciones políticas determinan en primera instancia a las instituciones económicas, aun cuando el proceso de retroalimentación posterior exhibe una codependencia, por ello, se estima que el índice de extractividad de corte político encierra también parte del devenir institucional en lo económico, algo que se corresponde en términos generales con lo observado en la región, el índice muestra una tendencia hacia un marco institucional más inclusivo en lo político, que

se corresponde con la tendencia positiva en el crecimiento económico de la región durante las últimas cuatro décadas.

3.6 Conclusiones del capítulo III

El desempeño económico de la región durante las últimas cuatro décadas, estimado a partir del valor de la producción agregada, puede considerarse satisfactorio en tanto que ha presentado una tendencia positiva, no obstante, las tasas de crecimiento han disminuido ligeramente como resultado de la caída petrolera de Campeche, las crisis nacionales y por la pandemia.

En el periodo que se analizan las variables institucionales, del 2010 al 2022, se observan ciertos avances especialmente en materia de desarrollo democrático y participación política, las elecciones son más competidas y las barreras para la participación política ha disminuido, los niveles de percepción de la corrupción en el sistema político y el gobierno tienden a disminuir a partir de la llegada del nuevo partido al gobierno federal, aunque la percepción pudiera no corresponder con la realidad, que la sociedad tenga más confianza en el sistema político puede favorecer la participación política que es el elemento donde se observan mayores rezagos.

En cuanto a los indicadores de las instituciones económicas se observan también importantes avances, se han implementado con éxito mejores prácticas regulatorias, los trámites burocráticos ahora son más sencillos y se han puesto en marcha herramientas digitales para que la ciudadanía pueda realizarlos desde cualquier dispositivo electrónico. En cuanto a innovación, la región se encuentra prácticamente en la media nacional, algo que no sorprende, dada la especialización de la economía regional en el sector de los servicios.

Con base en las variables institucionales se ha construido un índice institucional, que mide principalmente aspectos del orden político en el sentido negativo, es decir, un índice de extractividad institucional para la península de Yucatán. La técnica empleada es formulada por Vences (2014), esta permitió sortear diferentes dificultades técnicas ante el escaso número de observaciones respecto al de las

variables consideradas, por la carencia de información no fue posible construir un índice especialmente diseñado para medir las instituciones económicas de forma independiente, no obstante, su vínculo con las instituciones políticas permite inferir, a partir del índice formulado, su comportamiento aun de forma indirecta.

El espacio temporal para el cual se pudo construir el índice institucional es relativamente breve, 2010-2022, por ello no fue posible estimar una relación de largo plazo entre las condiciones institucionales y las económicas, no obstante, se pudieron verificar algunas correlaciones que indican una relación negativa entre la extractividad institucional y el desempeño económico, no obstante, los resultados no son estadísticamente significativos, es necesario construir una serie más larga para el índice institucional para probar esta hipótesis con mayor robustez, no obstante esto es imposible hasta el momento por la falta de información.

Conclusiones generales

La escuela neoinstitucional provee un marco analítico completo para explicar el desempeño económico de una sociedad a partir de las cualidades predominantes de su marco institucional. Su explicación se sustenta en una conceptualización de las instituciones como las reglas del juego social, que exhibe ventajas y desventajas respecto de otras, pero que es propicia para el estudio del desempeño de la economía como se presentó en el primer capítulo, con esta base, esta escuela ha retomado la discusión sobre la importancia de las instituciones en las condiciones de vida de una sociedad.

Entre las instituciones más destacadas por la teoría, se encuentran, por un lado, aquellas relacionadas con la seguridad jurídica, los derechos de propiedad y el sistema legal, y por otro, aquellas instituciones vinculadas con la pluralidad política y el desarrollo democrático, en función de las cualidades de este conjunto de instituciones es posible definir la naturaleza del marco institucional, que puede ser de carácter inclusivo y actuar en favor de la prosperidad económica, o extractivo y reprimirla. Así, las sociedades que cuentan con un sistema institucional que garantiza la seguridad jurídica y pública, que preserva el estado de derecho, y

además se caracterizan por una alta participación y pluralidad política, podrán conformar mercados inclusivos y con ello disfrutar de mejores condiciones de vida.

En el terreno empírico, se encuentra que la mayoría de los trabajos coinciden en que las instituciones juegan un papel importante en las condiciones económicas de la sociedad, no obstante, en este ámbito la teoría neoinstitucional encuentra su principal limitación. Los diversos trabajos de corte cuantitativo enfrentan varias dificultades tanto de escasez de información como de carácter técnico, por ejemplo, la multicolinealidad derivada del intento de valorar los efectos aislados de múltiples variables institucionales sobre el crecimiento económico, estas dificultades se ven acrecentadas cuando se realizan estudios a nivel regional o local, dado que la información es aún más escasa, además que se añade la dificultad técnica para generar índices compuestos cuando las unidades observadas en una región son menores al conjunto de variables institucionales disponibles, como en la presente investigación.

Sobre los trabajos empíricos se encuentra también que la mayoría pueden ser incluido en alguno de los dos enfoques identificados, aquellos que optan por la narrativa histórica institucional y otros que buscan evaluar la hipótesis neoinstitucional a partir de un enfoque cuantitativo, directamente aplicando regresiones múltiples o bien mediante la construcción de un índice compuesto por variables institucionales. En tiempos recientes se observa una predilección por el enfoque cuantitativo, en especial para trabajos a nivel internacional o nacional, algo que no ocurre en el caso subnacional, donde la carencia de información aun es mayor. Se argumentó, que los dos enfoques son complementarios y que el abandono del primero representa un abandono de las especificidades regionales, fundamentales para el análisis institucional.

En esta investigación se aplicaron los dos enfoques empíricos. Con el primero se realizó una revisión histórica del marco institucional durante los quinientos años de existencia de la región, se identificaron cuatro grandes periodos determinados por coyunturas críticas: la encomienda, las haciendas, la revolución mexicana, y las reformas neoliberales. Usando este enfoque fue posible concluir que existe una

correspondencia entre las cualidades institucionales y las condiciones económicas de los diferentes periodos revisados, verificándose la hipótesis neoinstitucional, de que la prosperidad o estancamiento económico depende fundamentalmente de las cualidades institucionales de la sociedad.

Se observó que, cuando el marco institucional fue más extractivo las condiciones económicas fueron más precarias, esto se aprecia más claramente en el periodo de la encomienda y en las haciendas henequeneras. En los periodos de incipiente inclusividad las condiciones económicas tendieron a mejorar, esto se observa al inicio de las haciendas, en el tiempo de las estancias agroganaderas, cuando esta inclusividad se retrajo, la prosperidad se concentró en unas manos y finalmente se perdió, algo similar ocurrió en el periodo postrevolucionario; durante las últimas dos décadas del siglo XX se observó una mayor inclusividad política y económica y una relativa mejoría en las condiciones de vida de las mayorías.

Siguiendo el enfoque cuantitativo se formuló un índice institucional para los años que van 2010 al 2022, uno para cada año, siguiendo la propuesta metodológica de Vences (2014). En virtud que está constituido por variables relacionadas con el orden político institucional en el sentido negativo, se denominó Índice de Extractividad Institucional. La técnica empleada permite que estos índices sean comparables en el tiempo lo que permite valorar su evolución e incluir información de nuevos años en la medida que se vaya generando la información institucional.

La construcción del índice a nivel subnacional representa una importante contribución al análisis neoinstitucional en el terreno empírico, donde la escasez de información aunada a las limitaciones de las técnicas tradicionales ha desincentivado el análisis del papel de las instituciones, sin embargo, el espacio temporal para el cual se pudo construir el índice institucional es relativamente breve, 2010-2022, limitando la posibilidad de establecer relaciones de cointegración entre el desempeño económico y el marco institucional, no obstante, en el análisis de correlaciones, aplicando dos estimaciones no paramétricas, se pudo corroborar una asociación negativa entre el grado de extractividad y el desempeño de la economía, no obstante, los resultados no son robustos estadísticamente.

Así, valorada por los dos principales enfoques metodológicos, aun con los matices que deban hacerse por las limitaciones de la investigación en particular en el enfoque cuantitativo, es posible aceptar, en lo general, la hipótesis que motivó la presente investigación, las condiciones económicas de una sociedad mejoran en la medida que el marco institucional se torna más inclusivo, o en términos de los dos grandes conjuntos que podrían representar el marco institucional, el desempeño económico mejora cuando el estado de derecho se fortalece y el desarrollo democrático avanza.

En virtud de los hallazgos, se pueden realizar algunas recomendaciones de política pública que consisten, en lo general, en el fortalecimiento de las instituciones que promueven el crecimiento económico con beneficios para las mayorías como el fortalecimiento del estado de derecho y la seguridad jurídica, el respeto pleno por la propiedad privada, la vigilancia en el cumplimiento de los contratos, incentivar una mayor participación democrática y en la participación política, en la medida que estas instituciones se afiancen en la sociedad se espera una mejora en las condiciones económicas.

En relación con las instituciones anteriores se encuentra la provisión eficiente de la seguridad pública, como se explicó en el primer capítulo, el crecimiento económico ocurre en un marco institucional que garantiza que los agentes puedan disfrutar el fruto de su trabajo y de sus inversiones, en contextos donde la seguridad pública no está garantizada los agentes no tienen incentivos a realizar las acciones que promueven el crecimiento, ante la incertidumbre o el miedo que les genera saber que pueden ser sujetos de un acto delictivo. Esto es uno de los principales pendientes en algunas partes de la región como en el estado de Quintana Roo.

También es necesario incentivar la participación política de la sociedad, cuestión fundamental para el fortalecimiento democrático y la pluralidad política, las repercusiones positivas de esto han sido demostradas en este trabajo y por varios de los trabajos presentados en el primer capítulo, probablemente la forma más fácil de hacerlo es sancionando los casos comprobados de corrupción en el poder político, fortalecer al árbitro electoral para que garantice la limpieza en los comicios

y los resultados sean creíbles y aceptados por la sociedad, en la medida que la sociedad percibe que su participación tiene efectos reales tendrán mayores incentivos a participar.

Es necesario perseverar en materia de mejores prácticas regulatorias, los trámites burocráticos sencillos disponen a los agentes al emprendimiento, es importante avanzar en materia del gobierno electrónico a fin de minimizar los tiempos y traslados de los agentes a las oficinas de gobierno, y aumentar la eficiencia de los que demanden indiscutiblemente la presencia, aunque esta variable no ha sido incluida en el análisis de la región por limitaciones de carácter técnico, se ha observado que diversos estudios, presentados en el primer capítulo, muestran que la mejora regulatoria tiene efectos positivos en el crecimiento económico.

Otra cuestión muy relevante es la innovación, que es de alguna forma la materialización de la destrucción creativa, enfatizada por la escuela neoinstitucional como condición para el crecimiento económico, en este sentido, la región se encuentra cerca de la media nacional y se ha mantenido en ese nivel en los últimos doce años, esto implica un estancamiento, en relación con otras entidades que muestran importantes avances en esta materia, como Querétaro o Jalisco, esto obedece principalmente a la especialización en el sector turístico, que por su naturaleza no demanda procesos de innovación como otras industrias.

La dependencia económica al turismo es el equivalente a lo que a finales del siglo XIX y principios del XX significó el henequén, trajo mucha prosperidad, para unos pocos, pero la fuerte dependencia hacia un solo sector propició que ante su declive la economía completa colapsara, posiblemente la comparación es exagerada, no obstante, la pandemia reveló lo que puede ocurrir ante un escenario donde el turismo se paralice. Sin pretender un abandono del turismo, es importante el desarrollo de otras industrias que se sustenten en la innovación continua, esto debe formar parte de la agenda pública, para que, en conjunto con el fortalecimiento de las instituciones previamente señaladas, se fomente un marco institucional que permita el florecimiento de la destrucción creativa y toda la retroalimentación positiva que trae consigo.

Limitaciones del trabajo y agenda de investigación

En la aplicación del enfoque cuantitativo no fue posible la construcción de un indicador institucional construido específicamente para las instituciones económicas, debido a la disponibilidad de información, lo que sin duda podría robustecer los hallazgos, al valorar el efecto conjunto de ambos tipos de instituciones sobre el crecimiento económico. No obstante, cabe precisar que, dada la dependencia de las instituciones económicas a las políticas, el efecto de las primeras puede ser inferido a partir del índice construido.

En virtud de que la metodología implementada en este trabajo es replicable a otras regiones o estados, se abre una amplia agenda de investigación. Por ejemplo, a nivel estatal se podrían considerar estados muy dispares en lo económico, como Chiapas y Nuevo León, para valorar si las diferencias entre sus marcos institucionales pueden explicar sus diferencias económicas, lo que podría probar con mayor robustez la hipótesis neoinstitucional.

Bibliografía

- Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2001). The colonial origins of comparative development: An empirical investigation. *American economic review*, 91(5), 1369-1401.
- Acemoglu, D., Johnson, S., y Robinson, J. A. (2005). Institutions as a fundamental cause of long-run growth. *Handbook of economic growth*, 1, 385-472.
- Acemoglu, D., y Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail*. Crown Publishers, New York.
- Álvarez, L. (2017). ¿Por qué fracasan los países? Un comentario. *Cuadernos de Economía*, 32(60), 641–648.
- Anaya, M. (2013). Las finanzas del henequén (1902-1938). Dos modelos de banca y dos oportunidades perdidas. *Memorias: Revista Digital de Historia y Arqueología Desde El Caribe*, 20, 48–75.
- Aoki, M. (2001). *Toward a comparative institutional analysis*, Cambridge, MA: MIT Press.
- Aoki, M. (2011). Institutions as cognitive media between strategic interactions and individual beliefs. *Journal of Economic Behavior & Organization*, 79(1-2), 20-34.
- Arístides, R. (2014). El chicle en Quintana Roo: sus caminos y voces. *Cuicuilco*, 21(60), 195–222.
- Bolio, O. (2017). *Entre gobernantes y gobernados*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social. CIESAS
- Bracamonte, P. (1993). La ruptura del pacto social colonial y el reforzamiento de la identidad indígena en Yucatán, 1789-1847. In en Antonio Escobar O. (coord.), *indio, nación y comunidad en el México del siglo XIX*. CIESAS.
- Bracamonte, P. (2003). *Los Mayas y la tierra: la propiedad indígena en el Yucatán colonial*. Miguel Ángel Porrúa.
- Bracamonte, P. (2007a). *Una deuda histórica: ensayo sobre las condiciones de pobreza secular entre los mayas de Yucatán*. CIESAS.

- Bracamonte, P. (2007b). Yucatán: una región socioeconómica en la historia. *Península, II* (2).
- Brokmann, C. (2018). *La flecha dorada, pluralismo y derechos humanos en los sistemas jurídicos de Mesoamérica*. Comisión Nacional de Derechos Humanos.
- Canto, S. (2001). *Del henequén a las maquiladoras: la política industrial en Yucatán, 1984-2001*. Instituto Nacional de Administración Pública.
- Careaga, V., e Higuera, B. (2016). *Quintana Roo. Historia Breve*. Fondo de Cultura Económica.
- Chanes, D. V., y Nuñez, J. C. G. (2018). El efecto de las instituciones en el crecimiento económico de América Latina. *Perfiles Latinoamericanos*, 26(51), 329–349.
- Chiatchoua, C. y Jiménez, C. (2020). Experiencias comparadas de Desarrollo Económico Sostenible entre Kenia, México y Vietnam. *Online Journal Mundo Asia Pacífico*, 9(17), 74-89.
- Coase, R. (1937) The nature of the firm. *Economica* 4(16): 386–405.
- Coase, R. (1960) The problem of social cost. *Journal of Law and Economics* 3(1): 1–44.
- Das, K., y Quirk, T. (2016). Which institutions promote growth? Revisiting the evidence. *Economic Papers*, 35(1), 37–58.
- Doppelhofer, G., Miller, R.I. y Sala-i-Martin, X. (2000) Determinants of long-term growth: a bayesian averaging of classical estimates (BACE) approach. *National Bureau of Economic Research Working. Paper 7750*.
- Fairis, D. y Levin, E. (2004). La disminución del poder sindical en México. *El Trimestre Económico*. 71(284) 847-876.
- Fernández, Y., Ramajo, J., y Díaz, J. C. (2019). Instituciones y volatilidad del crecimiento económico: una aproximación a América Latina y el Caribe. *Cuadernos de Economía (Colombia)*, 38(76), 81–108.
- Flachaire, E., García-Peñalosa, C., y Konte, M. (2014). Political versus economic institutions in the growth process. *Journal of Comparative Economics*, 42(1), 212–229. <https://doi.org/10.1016/j.jce.2013.05.001>

- García Bernal, M. C. (1985). García de Palacio y sus ordenanzas para Yucatán. *Temas Americanistas*, 5, 1–39.
- García Bernal, M. C. (1990). La encomienda: voluntad legal y realidad yucateca. *Temas Americanistas*, 1, 73–88.
- García Bernal, M. C. (1991). La pérdida de la propiedad indígena ante la expansión de las estancias yucatecas Siglo XVII. *Andalucía y América. Propiedad de La Tierra, Latifundios y Movimientos Campesinos: Actas de Las VIII Jornadas de Andalucía y América*, 55–90.
- González, M. (1979). *Raza y tierra. La guerra de castas y el henequén*. Centro de Estudios Históricos. El Colegio de México.
- Gorodnichenko, Y y Roland, G. (2010) Culture, institutions, and the wealth of nations. NBER Working Paper No.16368.
- Greif, A., y Christopher, K. (2011). Institutions: rules or equilibria? *political economy of institutions, democracy and voting*, 13–43.
- Hausberger, B. (2010). La economía Novohispana. In Kuntz Ficker (Ed.), *Historia Económica General de México*. El Colegio de México.
- Hernández, H. (2020). *La vida cotidiana durante la edad de oro yucateca. Arqueología de los trabajadores henequeneros de la Hacienda San Pedro Cholul*. (1st ed.). Universidad Autónoma de Yucatán.
- Herrera, O. M. (1992). La encomienda indiana y sus repercusiones. En *Derechos contemporáneos de los pueblos indios. Justicia y derechos étnicos en México* (pp. 131–142). UNAM.
- Hindriks, F., & Guala, F. (2015). Institutions, rules, and equilibria: a unified theory. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 459-480.
- Hindriks, F., & Guala, F. (2015). Understanding institutions replies to Aoki, Binmore, Hodgson, Searle, Smith, and Sugden. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 515-522.
- Hodgson, G. M. (2006), 'What Are Institutions?', *Journal of Economic Issues*, 15: 1–23.

- Hodgson, G. M. (2015). On defining institutions: rules versus equilibria. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 497-505.
- Inurreta, F., Alcalá, C., y Villanueva, L. (2015). *Campeche. Historia Breve*. Fondo de Cultura Económica.
- Jellema, J., y Roland, G. (2011). Institutional clusters and economic performance. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 79(1-2), 108-132.
- KINGSTON, C., y CABALLERO, G. (2009). Comparing theories of institutional change. *Journal of Institutional Economics*, 5(2), 151-180. <https://doi.org/10.1017/s1744137409001283>
- Krauze, Martin. Índice de calidad institucional 2010. *Londres: International Policy Press, 2010*
- Lloyd, P., y Lee, C. (2018). A review of the recent literature on the institutional economics analysis of the long-run performance of nations. *Journal of Economic Surveys*, 32(1), 1-22.
- Machuca, L. (2010). Los hacendados y rancheros mayas de Yucatán en el siglo XIX. *Estudios de Cultura Maya*, 36, 173-200.
- Machuca, L. (2011). *Los hacendados de Yucatán (1785-1847)*. Centro de Investigaciones y Estudios Superiores en Antropología Social.
- Machuca, L. (2012). Hacienda y movilidad social en Yucatán en la primera mitad del siglo XIX. *Letras Históricas*, 5, 81-100.
- Machuca, L. (2017). Opinión pública y represión en Yucatán: 1808-1816. *Historia Mexicana*, 66(4), 1687-1757.
- Martin, R. (2013). El nuevo "giro geográfico" en Economía Algunas reflexiones críticas. En *La geografía y la economía en sus vínculos actuales: una antología comentada del debate contemporáneo* (1a ed., pp. 235-263). Universidad Nacional Autónoma de México.
- Martínez, C., y Gaona, E. (2020). La libertad económica y el desarrollo económico-social en México. *FACE: revista de la facultad de ciencias económicas y empresariales*, 20(2), 107-119.
- May, G. (2010). *Los primeros años de la revolución en campeche 1921-1929*. Instituto Luis Mora.

- McCloskey, D. N. (2016). *Max U versus Humanomics: A critique of neo-institutionalism*. *Journal of Institutional Economics*, 12(1), 1–27.
- Mccord, G. C., y Sachs, J. D. (2013). Development, Structure, and Transformation: Some Evidence on Comparative Economic Growth. *NBER Working Paper Series 19512*, 1–37.
- Méndez, R. (2014). Una nota crítica a propósito del libro *Why Nations Fail. The Origins of Power, Prosperity, and Poverty*. *Lecturas de Economía*, 80, 211–218.
- Mendoza, V. (2017). En constante movimiento. Dos episodios sobre la circulación de saberes tecnológicos a través de la invención de las máquinas desfibradoras de henequén, siglo XIX. *Tzintzun. Revista de Estudios Históricos*, 67, 67–105.
- Milnitsky, S. (2018). Manual de Introducción a la Economía Institucional. Manuales didácticos.
- Nickel, H. (1996). Las deudas de los sirvientes en las haciendas henequeneras de Yucatán. Datos empíricos, constructos y su uso instrumental. *Jahrbuch Für Geschichte Lateinamerikas*, 31(33), 313–362.
- North, D. (1990). *Institutions, Institutional Change, and Economic Performance*. Cambridge University Press.
- North, D. (1991) Institutions. *Journal of Economic Perspective* 5(1): 97–112.
- North, D. (2005) *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.
- North, D. and Thomas, R.P. (1973) *The Rise of the Western World: A New Economic History*. New York: Cambridge University Press.
- Pacheco, F. (2019). *Transición política en Yucatán, 1928-1934. De un sistema tradicional hacia un sistema corporativo*. LXIII Legislatura de la H. Cámara de Diputados.
- Paoli, F. (2015). *La guerra de castas en Yucatán*. Editorial Dante.
- Persson, T. and Tabellini, G. (2003) *The Economic Effects of Constitutions*. Cambridge MA: MIT Press.

- Quezada, S. (1985). Encomienda, cabildo y gubernatura indígena en Yucatan, 1541-1583. *Historia Mexicana*, 662–684.
- Quezada, S. (2016). *Yucatán. Historia Breve*. Fondo de Cultura Económica.
- Ramírez, L., y Sánchez, I. L. (2013). Crecimiento económico, corrupción e instituciones en México. *Revista de Ciencias Sociales y Humanidades*, 22, 105–133.
- Rodrik, D. (1999) Where did all the growth go? External shocks, social conflicts, and growth collapses. *Journal of Economic Growth* 4: 385–412.
- Rodrik, D. (2005). Growth strategies. *Handbook of economic growth*, 1, 967-1014.
- Sánchez Juárez, I. L. (2011). Calidad Institucional, Desaceleración del Crecimiento y Subdesarrollo en México. En L. Gutierrez & M. Limas (Eds.), *Nuevos Enfoques del Desarrollo* (Número April 2011). Red Iberoamericana de Estudios del Desarrollo.
- Sánchez, I. y García, R. (2020). Empleo formal y libertad económica regional en México. *Economía y Sociedad*, 25(57), 1-36.
- Sánchez, I., y García, R. (2014). México: Crecimiento económico regional y marco institucional. M. Limas y A. Rodríguez (coords.), *Nuevas rutas hacia el bienestar social, económico y medioambiental*, 55-79.
- Savarino, F. y Pérez, M. (2001). *El cultivo de las élites: grupos económicos y políticos en Yucatán en los siglos XIX y XX*. CONACULTA.
- Schumpeter, J. A. (1912). *Teoría del desenvolvimiento económico*. Fondo de Cultura Económica
- Searle, J. R. (2005). What is an institution? *Journal of institutional economics*, 1(1), 1-22.
- Searle, J. R. (2015). Status functions and institutional facts: Reply to Hindriks and Guala. *Journal of Institutional Economics*, 11(3), 507-514.
- Shleifer, A., Lopez-de-Silanes, F. y La Porta, R., (2008) The economic consequences of legal origins. *Journal of Economic Literature* 46(2): 285–332.
- Spolaore, E. and Wacziarg, R. (2013) How deep are the roots of economic development. *Journal of Economic Literature* 51(2): 325–369.
- Voigt, S. (2013). How (not) to measure institutions. *Journal of Institutional Economics*, 9(1), 1–26.

Weiss, E., Rosenblatt, D., y Weiss David, E. R. (2010). Regional economic growth in Mexico: recent evolution and the role of governance. *Policy Research Working Papers*, July, 24.

Williamson, E.O. (2000) The new institutional economics: taking stock, looking ahead. *Journal of Economic Literature*, 38(3): 595–613.

Williamson, O.E. (1975) *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Applications*. New York: The Free Press.

Anexos. Base de datos institucionales 2010-2022.

Año	Estado	Corruptest	Corruppol	Noparti	Competelec	Barreras	Nodenuncia	Inseguridad	Mejoreg	Innovación
2010	Campeche	0.718	0.791	0.388	0.071	0.020	0.827	0.567	0.230	28
2010	Q.Roo	0.858	0.868	0.432	0.090	0.030	0.859	0.664	0.220	51
2010	Yucatán	0.726	0.872	0.334	0.050	0.020	0.867	0.277	0.380	52
2011	Campeche	0.718	0.879	0.388	0.077	0.020	0.825	0.512	1.920	33
2011	Q.Roo	0.858	0.868	0.432	0.265	0.030	0.871	0.664	0.760	22
2011	Yucatán	0.726	0.872	0.334	0.075	0.020	0.849	0.277	2.400	42
2012	Campeche	0.755	0.869	0.327	0.077	0.020	0.798	0.446	1.920	24
2012	Q.Roo	0.848	0.854	0.419	0.265	0.030	0.844	0.621	0.760	37
2012	Yucatán	0.724	0.860	0.226	0.097	0.020	0.817	0.201	2.400	57
2013	Campeche	0.793	0.860	0.327	0.077	0.020	0.853	0.567	1.920	23
2013	Q.Roo	0.838	0.840	0.419	0.265	0.030	0.864	0.723	0.760	49
2013	Yucatán	0.722	0.847	0.226	0.097	0.020	0.864	0.330	2.400	57
2014	Campeche	0.810	0.870	0.327	0.077	0.020	0.843	0.589	1.920	22
2014	Q.Roo	0.835	0.839	0.419	0.265	0.030	0.875	0.696	0.760	46
2014	Yucatán	0.738	0.862	0.226	0.097	0.020	0.904	0.304	2.400	52
2015	Campeche	0.827	0.880	0.327	0.093	0.020	0.852	0.537	1.920	22
2015	Q.Roo	0.833	0.839	0.419	0.265	0.030	0.831	0.651	0.760	49
2015	Yucatán	0.753	0.877	0.226	0.097	0.020	0.867	0.349	2.400	54
2016	Campeche	0.832	0.877	0.327	0.093	0.020	0.877	0.544	1.920	21
2016	Q.Roo	0.880	0.867	0.419	0.090	0.030	0.874	0.624	0.760	49
2016	Yucatán	0.752	0.870	0.226	0.097	0.020	0.868	0.329	2.400	55
2017	Campeche	0.836	0.875	0.327	0.093	0.020	0.860	0.576	1.920	29
2017	Q.Roo	0.930	0.896	0.419	0.090	0.015	0.878	0.708	0.760	43
2017	Yucatán	0.750	0.863	0.226	0.097	0.020	0.882	0.296	2.400	53
2018	Campeche	0.836	0.875	0.300	0.093	0.020	0.818	0.578	1.800	28
2018	Q.Roo	0.930	0.896	0.398	0.090	0.015	0.878	0.762	1.400	42
2018	Yucatán	0.750	0.863	0.246	0.034	0.020	0.891	0.334	2.880	45
2019	Campeche	0.843	0.840	0.338	0.083	0.020	0.870	0.610	2.320	26
2019	Q.Roo	0.896	0.862	0.420	0.187	0.027	0.882	0.821	2.370	48
2019	Yucatán	0.710	0.776	0.252	0.082	0.020	0.894	0.375	3.810	50
2020	Campeche	0.824	0.847	0.377	0.043	0.020	0.853	0.561	1.805	26
2020	Q.Roo	0.899	0.857	0.503	0.197	0.017	0.890	0.831	1.120	41
2020	Yucatán	0.720	0.795	0.260	0.033	0.020	0.927	0.266	3.225	45
2021	Campeche	0.840	0.840	0.390	0.093	0.020	0.870	0.580	2.300	39
2021	Q.Roo	0.900	0.860	0.460	0.090	0.015	0.880	0.850	2.400	45
2021	Yucatán	0.710	0.780	0.260	0.034	0.020	0.890	0.280	3.800	46
2022	Campeche	0.843	0.840	0.370	0.025	0.020	0.852	0.566	2.320	52
2022	Q.Roo	0.896	0.862	0.460	0.090	0.015	0.889	0.795	2.370	21
2022	Yucatán	0.709	0.776	0.260	0.034	0.020	0.925	0.281	3.810	39

Nota: en el año 2019 las variables Noparti, Competelec, Barreras, son un promedio de los años previos. Mientras que, en el año 2020, las variables Corruptest, Corruppol, Noparti, Competelec, y barreras son un promedio de los años posteriores. Esto porque en tales años no fueron publicadas por el IMCO.