



EconoQuantum

ISSN: 1870-6622

equantum@cucea.udg.mx

Universidad de Guadalajara

México

Riojas, Carlos; Alarcón, Alfonso
Regionalización y cambio institucional en México a finales del siglo XX
EconoQuantum, vol. 1, núm. 1, 2004, pp. 93-115
Universidad de Guadalajara
Zapopan, Jalisco, México

Disponible en: <http://www.redalyc.org/articulo.oa?id=125015196006>

- ▶ Cómo citar el artículo
- ▶ Número completo
- ▶ Más información del artículo
- ▶ Página de la revista en redalyc.org

redalyc.org

Sistema de Información Científica

Red de Revistas Científicas de América Latina, el Caribe, España y Portugal
Proyecto académico sin fines de lucro, desarrollado bajo la iniciativa de acceso abierto

Regionalización y cambio institucional en México a finales del siglo XX

CARLOS RIOJAS¹
ALFONSO ALARCÓN²

■ *Introducción*

Durante las últimas dos décadas del siglo XX México experimentó profundas transformaciones institucionales, derivadas de la puesta en marcha de la reforma económica mediante el ajuste estructural, ambos fenómenos influidos por el pensamiento neoliberal. Lo anterior modificó el papel del Estado-nación en sus tres niveles de gobierno, así como sus relaciones con las distintas regiones del país. En este contexto, los estudios que intentan analizar el impacto de los fenómenos mencionados a nivel regional han sido escasos; es decir, no se han logrado evaluar, debido al uso limitado de herramientas teóricas y metodológicas, las repercusiones de las políticas públicas en las regiones, fundamentalmente el proceso de regionalización. El objetivo general de esta nota de investigación consiste en proponer una visión para estudiar en forma sistemática las principales transformaciones institucionales a nivel regional durante las dos últimas décadas del siglo XX. Asimismo, se hará especial hincapié en el análisis comparativo, dentro y fuera de México. Por lo tanto, intentaremos poner en relieve un enfoque interdisciplinario que tome en cuenta las relaciones geográfico-históricas que se configuran a través del tiempo y que además rebase una visión regional tradicional, entendida como la agregación de territorios político-administrativos menores (municipios), en unidades territoriales con límites también político-administrativos mayores (regiones).

-
1. Profesor investigador del Departamento de Estudios Regionales de la Universidad de Guadalajara. E-mail: criojas@cucea.udg.mx. El autor agradece a la Deutscher Akademischer Austauschdienst (DAAD) y al Institut für Regionalentwicklung und Strukturplanung (IRS) en Berlín, por el apoyo brindado para la elaboración final de este trabajo.
 2. Investigador del Departamento de Estudios Sociales y Jurídicos del Instituto Tecnológico de Estudios Superiores de Occidente (ITESO). E-mail: aalarcón@iteso.mx.

Nuestra reflexión está dividida en tres partes, más una sección de consideraciones finales. En la primera sección se presenta, de manera breve, la perspectiva teórica del cambio institucional, sustentada en el neoinstitucionalismo económico, donde pretendemos establecer una conexión con el proceso de regionalización. En la segunda, se señalarán los principales impactos del proceso de ajuste estructural en las regiones. Como tercer punto, pretendemos demostrar la pertinencia de reconocer en el análisis la influencia de factores exógenos y endógenos, así como sus articulaciones con las dimensiones internacionales, nacionales y locales en la definición de estrategias de regionalización. Para concluir, en las consideraciones finales exploraremos qué tan conveniente sería la creación o redefinición de estructuras organizacionales intermedias con el fin de resolver y gestionar problemas de orden regional (*regional governance*). Por lo tanto, consideramos que a partir del estudio de un espacio en concreto es posible establecer criterios generales de comparación y diálogo con otras regiones, tanto a nivel nacional como internacional, que se han visto inmiscuidas en fenómenos similares; es decir, el desafío consiste en la restructuración y rediseño de instituciones existentes para dar respuesta más eficaz a problemas de la gestión pública de nivel intermedio.

■ *Las Instituciones*

A partir de 1981 se llevó a cabo un proceso de reforma económica en México conocido como el ajuste estructural, el cual a su vez implicó un cambio institucional mediante la puesta en marcha de políticas concretas en el ámbito fiscal, monetario y comercial fundamentalmente. Dicha reforma económica intensificó las transformaciones de las distintas regiones del país, al intentar adaptarse éstas a las nuevas circunstancias que planteaba el contexto. Los impactos en las regiones fueron heterogéneos. En algunos estados del país una de las estrategias seguidas consistió en reorganizar o reagrupar unidades territoriales menores (municipios) en unidades territoriales mayores (regiones). Lo anterior se conoce como proceso de regionalización. Sin embargo, para conducir con éxito un proceso de este tipo es importante incidir profundamente en las instituciones formales e informales, con el objetivo de alcanzar las metas trazadas, independientemente del criterio de regionalización establecido. Así, ¿cómo podemos analizar el cambio institucional?

Los planteamientos teóricos y metodológicos del neoinstitucionalismo económico nos aportan una serie de conceptos útiles para llevar a cabo el análisis del cambio institucional. Consideramos que la perspecti-

va conceptual derivada del neoinstitucionalismo resulta pertinente para analizar problemas de desarrollo económico regional a través del tiempo. De esta forma, proponemos seguir los lineamientos fundamentales de Douglass C. North y otros exponentes del neoinstitucionalismo económico,³ con el objetivo particular de profundizar el estudio de este enfoque teórico que nos servirá de sustento en esta nota de investigación.

Las instituciones, según North, son las limitaciones establecidas por los hombres, las cuales estructuran sus interacciones, incentivan los intercambios políticos o económicos a través del tiempo y determinan el desempeño de las economías (North, 1993; Bates, 1998). En este mismo orden de ideas, el análisis transversal o longitudinal de las matrices institucionales, de naciones industrializadas y subdesarrolladas, es la clave para entender el éxito o el fracaso económico; los tipos de incentivos institucionales se reflejan en el comportamiento de los individuos, quienes pueden actuar de forma eficiente o ineficiente; a menudo los incentivos en países subdesarrollados han estado mal encaminados, (North, 1993, 1994; Ayala, 1999). La evidencia empírica ha mostrado que la articulación entre instituciones y organizaciones, así como la capacidad de adaptación al nuevo medio y la flexibilidad, han sido cruciales para el desempeño económico (*cf.* Borja y Castells, 1997: 15 y 32; Hyde, 2003; Fogel, 1999). A lo largo del tiempo, las instituciones ineficientes han tendido a desaparecer; sin embargo, la velocidad en su desaparición ha sido distinta en los diferentes países pero, de forma general, la humanidad ha tendido a crear formas de organización social, económica, política y administrativa más eficientes. Entonces, las instituciones son creaciones de la mente humana, son intangibles, pero repercuten en distintas direcciones en la vida de los individuos (*cf.* Berger, 1996: 1 y 16; Boyer, 1996: 32, 36 y 55; North, 1993: 139).

Es importante la distinción entre instituciones y organizaciones. Las primeras constituyen todo el conjunto de normas creadas por la humanidad, mientras que las segundas son las formas de cooperación y coordinación que asumen distintos individuos para reducir la incerti-

3. Douglass C. North obtuvo en 1993 el Premio Nobel de Ciencias Económicas, al igual que Ronald H. Coase en 1991. Especialmente North, a lo largo de su carrera académica ha mostrado interés por problemas de eficiencia y crecimiento económico a través del tiempo, sobre todo en Estados Unidos. Una lista de sus trabajos puede ser consultada en The Nobel Foundation, “Autobiography of Douglass C. North”, junio, 1999, <http://nobel.sdsu.edu/laureates>. Por lo que respecta al enfoque del cambio institucional, la bibliografía es abundante, pero los siguientes son algunos textos de referencia: North (1998); Toye (1998); Coase (1998); Nee (1998); Edgren (1996); Williamson (1998); Maucourant (1998); Stiglitz (1998).

dumbre, alcanzar ciertos objetivos comunes y maximizar sus beneficios en función de las oportunidades del marco institucional establecido (*cf.* North, 1994: 572, 1993: 99; Pipitone, 1997: 24, 30, 41 y 48). Es vital en el cambio institucional la capacidad negociadora de las organizaciones o de los individuos; en ocasiones la cooperación, más que la rivalidad, ayuda a reducir los costos de transacción (*cf.* Davies, 1995: 17, 18 y 37; Toye, 1994: 454 y 463; Hahn, 1994). Las instituciones fungirán como puntos de coincidencia entre las organizaciones y los individuos. Las formas de cooperación entre organizaciones tienen también como finalidad compartir riesgos, y a su vez reducir los costos de transacción; sin embargo, cuando se alcanzan formas de cooperación complejas, como las alianzas o las redes, es necesario que la matriz institucional ofrezca ventajas a cada uno de sus miembros, además de promover la estabilidad entre ellos.⁴ A finales del siglo XX, una de las principales funciones de las formas de cooperación es el intercambio de información, debido a que ésta transita en vías cada vez más largas y complejas, lo cual hace difícil su utilización sin distorsiones. La alianza y/o las redes estratégicas promueven un uso más eficiente de la información, crea memoria institucional sobre las responsabilidades, las habilidades y los conocimientos específicos (*cf.* Rosen, 1996: 109, 114, 116, 119 y 122; Coriat y Weinstein, 1995: 32 y 79). El enfoque neoinstitucional intenta combinar en su análisis una figura tridimensional que comprende el derecho, la economía y la organización, todas ellas vistas a través del tiempo.⁵

North clasifica en dos tipos las instituciones: formales e informales. Las instituciones formales (el conjunto de normas y leyes escritas que limitan las interacciones entre los individuos), son más fáciles de reconocer y de precisar que las instituciones informales (que engloban las costumbres, tradiciones y códigos de conducta), al momento de analizar una sociedad determinada. No obstante la importancia de separar y distinguir cada tipo de institución, éstas experimentan un proceso de retroalimentación que hace difícil concebir una completamente independiente de la otra. Las limitaciones informales complementan y dan fortaleza a las normas formales, pero la simple existencia de institucio-

-
4. Las alianzas estratégicas (*strategic alliances*) son formas de cooperación horizontales, donde los vínculos y transacciones no necesariamente pasan por el mercado, mientras que las redes estratégicas (*strategic networks*) están horizontal o diagonalmente estructuradas; la existencia de ambas en un contexto específico crea lo que se conoce como un *innovative mileux*. Este razonamiento se encuentra de forma más amplia en Genosko (1997); Fuchs y Wolf (1997).
 5. Williamson y Winter hacen una presentación interesante de las principales ideas de Coase, las cuales resumen en gran medida las aportaciones esenciales en torno al concepto costo de transacción. Véanse Williamson 1996: 15 y ss.; Grabher, 1997.

nes no se traduce simultáneamente en eficiencia, son parámetros que servirán para detectar cuáles son los esfuerzos que serán premiados y cuáles serán castigados, con el fin de adaptarse en forma más coherente a un marco institucional determinado. El marco institucional formal será modificado cuando los individuos y organizaciones, con capacidad de negociación, estén interesados en ello; sin embargo, el ritmo y la intensidad del cambio entre las instituciones formales e informales rara vez coinciden. Por lo regular, resulta más fácil modificar las instituciones formales que las informales, debido a que los rasgos culturales tienden a persistir o cambiar paulatinamente, lo cual influye en el cambio institucional. Por tanto, las ideologías, las ideas y la concepción que tienen los individuos del mundo que los rodea resultan cruciales en el cambio institucional, lo que puede impulsar o ser un obstáculo para dichas transformaciones (*cf.* North, 1993: 55, 87, 109, 115, 120 y 143; Greif, 1998). Es necesario tener una percepción precisa de la *standardisation des instincts* (Maucourant, 1998: 401) de los individuos en un contexto dado, porque el conocimiento y el aprendizaje de las reglas institucionales en un proceso de transición pueden devenir lentos, contradictorios e ineficaces.⁶

El marco institucional influye en las organizaciones. Entonces, siguiendo a North, es importante determinar cómo afectan los costos de transacción, así como los de producción. La utilización del concepto de costos de transacción no es exclusiva de North, sino que es usado por la mayoría de los exponentes de la escuela neoinstitucionalista bajo una triple perspectiva: la transacción como unidad de análisis, la evaluación de los contratos y la diferenciación de transacción; lo anterior detalla aún más el análisis (*cf.* Williamson, 1996). R. H. Coase, en su artículo de 1937 sobre “La naturaleza de la empresa”, abordó por primera vez los costos de transacción. Coase establece que la organización de una empresa significa un costo, y por lo tanto, cuando a un individuo le resulta menos costoso organizar la producción de un bien determinado que adquirirlo en el mercado, es mejor organizar una empresa; cuando la suma de los costos de contratación de factores productivos y la venta del producto (costos de transacción) son inferiores que acudir al mercado, entonces es factible que nazca una empresa o, en su defecto, una organización (*cf.* Coase, 1996: 33, 35, 40-41, 44, 46, 67 y 92).⁷

6. Algunos comentarios críticos sobre las concepciones de comunidad, donde se articulan la sociedad y la cultura como creadoras de instituciones y de cambio institucional, se pueden consultar en Edgren, 1996: 1017, 1019 y 1021; asimismo, ver Ostrom, 2000: 395.

7. Véanse también los comentarios de Williamson y Winter (1996: 11, 13, 16 y 22) sobre

Los individuos y las organizaciones actúan con base en información, que normalmente es incompleta; el acopio y la falta de la misma son costos de transacción que asumen los individuos y las organizaciones; el mal uso de la información o la desinformación genera la persistencia de ineficacias en el desempeño (Stiglitz, 2000). Sin embargo, la explicación satisfactoria de las diferencias de desempeño entre las economías ha sido complicada. Cuando existen costos de negociación significativos (como la adquisición de información) las instituciones son importantes y, por lo tanto, negociar resulta costoso. Las instituciones darán señales cuando los individuos se encuentren actuando con modelos errados; entonces, premiarán o castigarán a dichos individuos u organizaciones. El cumplimiento eficaz de acuerdos, normas o leyes, tiene un costo para la sociedad; cuando este cumplimiento obligatorio (*enforcement*) no se logra, sobre todo en los intercambios impersonales, se engendran ineficacias y de ahí se derivan, según North, los graves problemas de crecimiento y desarrollo. En países subdesarrollados tradicionalmente resulta más costoso efectuar transacciones que en países industrializados. Mientras más compleja sea la matriz institucional, más complejos serán los intercambios y más costoso será el funcionamiento eficiente de las instituciones. Por lo tanto, uno de los objetivos del cambio institucional es precisamente reducir los costos de transacción, los cuales afectarán los costos de producción y, por ende, los costos totales, con el fin de tener rendimientos crecientes y reducir las imperfecciones del mercado. Para llevar a cabo el cambio institucional será necesario la utilización de recursos y factores productivos pero, además, resulta indispensable proteger los derechos de propiedad, segundo concepto clave en el análisis neoinstitucionalista (cf. North, 1994: 569; 1993: 7, 19, 23-24, 29, 43, 76, 80, 85, 92, 111 y 124; Bates, 1998).

Con costos de negociación positivos es necesario asignar recursos, lo que repercute en los derechos de propiedad; entonces, estos últimos están en función de los costos y de los beneficios; sin embargo, los derechos de propiedad no se definen en la esfera de la producción, sino en la esfera política, de ahí la importancia de la eficiencia en esta última (Bourguignon y Verdier, 2000; Przeworski y Limongi, 1993). Según North, el mercado político será el encargado de poner en práctica el *enforcement*; entonces, los derechos de propiedad no son necesariamente eficientes, su ineficiencia no es extraña (cf. North, 1993: 45, 73 y 142). Un ejemplo de la importancia en la definición de los derechos de pro-

los factores que han desencadenado el análisis de los costos en las organizaciones, especialmente en las empresas.

piedad se ha mostrado en la política de privatización, la que modificó la estructura de la propiedad pero no necesariamente engendró mayor eficiencia en el desempeño de las economías mencionadas (*cf.* Seibel, 1997; Exeter y Fries, 1998: 27; Murrell, 1996: 25-44; Sachs, 1996).

La incertidumbre y la experiencia, aunque no tienen la misma envergadura conceptual que los costos de transacción o los derechos de propiedad en el análisis neoinstitucional, son elementos trascendentales y se articulan con los anteriores, pero no son exclusivos de éste, ya que el reconocimiento de sanciones o estímulos para los individuos, según otros autores, son trascendentales (Ferrer, 1996: 128; Fogel, 1999). El cambio institucional modifica las reglas formales e informales; entonces, ante la ausencia de cooperación o de información, los individuos y las organizaciones se muestran inexpertos en el nuevo contexto, la incertidumbre influye en sus decisiones. Los individuos son rara vez racionales, mantienen una *racionalidad limitada* (en gran medida derivada de contratos complejos, incompletos y “fallas” del mercado) (*cf.* Williamson, 1996: 151 y 131; Williamson y S. Winter, 1996: 18)⁸ de manera contraria a los postulados de la teoría neoclásica, tanto los individuos como las organizaciones se verán en la necesidad de descifrar su medio ambiente y motivarse para actuar. La repetición o frecuencia de situaciones similares, la regularidad de los intercambios, la homogeneidad cultural (al menos el entendimiento entre distintas culturas y formas de pensar) incentivan a los individuos u organizaciones a participar de forma activa en este tipo de intercambios cuando el marco institucional ha sido modificado (*cf.* Nelson, 1995: 48-90; North, 1993: 24, 34, 52 y 124).

De una forma más general, el enfoque del neoinstitucionalismo económico pretende ser una teoría de la dinámica económica, como base para una teoría del desarrollo económico y guía rudimentaria para la aplicación de políticas o diseños organizacionales que ayuden al mejor desempeño de las economías; asimismo, retoma ideas planteadas por otras escuelas de pensamiento⁹ y trata de aplicar su aparato conceptual para dar una explicación más completa desde un punto de vista tanto

8. Sobre ese mismo punto y la asimetría en informaciones en las empresas, véase Hart, 1996: 195-196, 202, 211 y 217.

9. Un ejemplo de ello se muestra cuando se refiere a los escritos de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL), o a algunos teóricos vinculados con la escuela de la dependencia, ya que según North el marco institucional de las economías latinoamericanas refuerza ciertas prácticas comerciales a nivel internacional, las cuales han persistido a través del tiempo. Véanse North, 1993: 130, 173 y 176; 1994: 567-568; Boyer, 1998.

transversal como longitudinal, sobre todo en busca de evidencias empíricas que den mayor coherencia a sus postulados.

El análisis del desarrollo regional bajo esta perspectiva se muestra promisorio, debido a la definición precisa de los factores que intervienen; por lo tanto, es posible la evaluación de los agentes participantes. La utilización del enfoque neoinstitucional posee una flexibilidad adaptativa, existen aplicaciones interesantes en contextos regionales con apertura económica, las cuales hacen referencia al uso de las innovaciones tecnológicas, que constituyen la base legal e institucional para mejorar el desempeño de las economías regionales (Reynolds, 1997). Asimismo, su reinterpretación histórica ha logrado algunos adeptos interesados en los casos mexicanos (*cf.* Haber, Maurer y Razo, 2003; s/f: 382; Haber, s/f: 9-46; Ibarra, 1997; Contreras, 1997; Sánchez, 2002). No obstante el éxito de la visión neoinstitucional, sugerimos la prudencia en su utilización con el fin de no exagerar la flexibilidad adaptativa y forzar una interpretación tanto teórica como metodológica en el proceso de regionalización y sus repercusiones en el diseño o restructuración de organizaciones intermedias.

Entonces, con base en los elementos expuestos consideramos que es factible abordar los principales problemas derivados de la intensificación del ajuste estructural en el ámbito regional y, como tradicionalmente ocurre, la agrupación de unidades territoriales menores (municipios) consideradas como regiones, impide solucionar problemas complejos como los que afectan a una cuenca hidrológica, por ejemplo, donde intervienen un número considerable de individuos y organizaciones, así como factores geográficos, históricos y culturales, sin dejar de lado los políticos y económicos.

■ *La región y el ajuste estructural*

A partir de la década de los ochenta, tanto en México como en otros países de América Latina una prioridad en la política pública fue llevar a cabo la reforma económica, la cual se llevó a cabo por medio de los planes de ajuste estructural. Esta estrategia giró en torno a la articulación y coordinación de medidas en el ámbito comercial, monetario y fiscal.¹⁰ Dichas políticas económicas fueron consensuadas, respalda-

10. Los puntos que debería incluir una reforma económica para el caso mexicano fueron señalados de manera general desde la década de los setenta; en este sentido, puede verse el trabajo de Reynolds (1996). A finales de los ochenta y principios de los noventa las propuestas fueron más concretas; véase Dornbusch (1996).

das y asesoradas por las principales agencias internacionales, concretamente el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM); además fueron bastante similares a otros planes de reforma económica aplicados en contextos sociopolíticos y económicos distintos (*cf.* González *et al.*, (eds.), 2003; Llano, 2002; Tanzi, 1993; Exeter y Fries, 1998: 26-29). Sin embargo, en la mayoría de los casos una de sus características clave fue un marcado sesgo sectorial, mientras que la política regional durante la aplicación del ajuste estructural pasó a un segundo plano (*cf.* Veltmeyer, Petras y Vieux, 1997: 1-56; Borja y Castells, 1997: 418). Para el caso mexicano, no obstante que la reforma económica promovía un cambio institucional formal, todo indica que los resultados derivados de su puesta en marcha incrementaron las desigualdades entre las distintas regiones, lo cual se hizo más evidente a partir de la crisis económica de 1994 (*cf.* Sheahan, 1998: 187, 190 y 196; Villareal, 1999; Colclough, 1994; Evans, 1994).

Este proceso general de cambio institucional formal intensificó las transformaciones de las diferentes regiones mexicanas, las cuales trataban de adaptarse al nuevo contexto con base en sus características propias. Los estudios que intentan analizar las repercusiones de los programas de ajuste estructural en las regiones, son escasos (Wilkie y Smith, 1998; OCDE, 1998; Reynolds, 1998). Para la mayoría de las regiones, que no incluyen las principales áreas metropolitanas, se posee poca información acerca de cuáles fueron las consecuencias de dichas políticas, así como de las estrategias derivadas de ellas. En el mejor de los casos, el estado del conocimiento es incierto (*cf.* Scott *et al.*, (eds.), 2001; Hiernaux, 1998; Jiménez, 2000). A partir de la década de los noventa se presentó una transición en la instrumentación de las políticas públicas, los programas de carácter local devenían más importantes, la descentralización (bajo sus múltiples formas) y el giro en la política social fueron opciones que han intentado responder a las limitaciones de la reforma económica (*cf.* Davies, 1995: 48; Ayala, 1997: 13-19; Olvera, 1997).

Asimismo, es importante mencionar que los programas de ajuste estructural se han sustentado en el neoliberalismo económico, cuyos efectos se han transmitido a otras actividades de la sociedad (OCDE, 1996). En las medidas establecidas, que han tenido repercusiones en las regiones y localidades, destacan la privatización, la apertura comercial, la modernización productiva, el impulso al proceso de interdependencia mundial (globalización), así como la reorganización de las finanzas públicas municipales y los recortes presupuestales, entre otros (Bennainou y Davezies, 1998; Crevoisier, 1997; Fielke, 1997; Madrid, 2003;

Young, 1998; Ocampo, 1996). Una característica de este tipo de políticas fue el cuestionamiento del papel tradicional del Estado-nación, lo que dio la pauta al surgimiento de actores sociales que impulsaron la participación ciudadana en ámbitos que rebasan ampliamente la esfera económica (*cf.* Pipitone, 1997; Maya, 1997: 13-9).

De esta forma, creemos que es importante profundizar el estudio sobre: a) las nuevas configuraciones institucionales que se gestan en las regiones a través del proceso de regionalización, entendido este último concepto como la creación o rediseño de estructuras organizacionales bajo una triple dimensión política, administrativa y económica, con el fin de enfrentar los desafíos que plantea el cambio institucional derivado de la reforma económica. De igual manera, es clave darle una atención especial a las articulaciones internas y externas donde las políticas públicas desempeñan un papel esencial; b) analizar el tipo de cambio institucional ante el advenimiento de una nueva concepción del tiempo y del espacio; es decir, para el caso que se propone en esta nota de investigación creemos que es crucial examinar en forma crítica la estrategia de agrupamiento de unidades territoriales político-administrativas menores (municipios) en unidades territoriales político-administrativas mayores (regiones), como una respuesta para hacer frente a los desafíos que implica la reforma económica (proceso de regionalización); c) la evaluación crítica, en la medida de lo posible, del impacto y pertinencia de este tipo de cambio institucional en el diseño y la creación de organizaciones de nivel intermedio, cuyo radio de acción no se circunscriba única y exclusivamente a los criterios político-administrativos, y d) la exploración de las posibilidades de restructurar o diseñar organizaciones intermedias (*regional governance*), por ejemplo consejos de cuencas o de agencias de desarrollo regional, ambas de carácter no gubernamental, cuyos alcances rebasen los aspectos político-administrativos y respondan más a criterios geográfico-históricos, de localización de recursos o cadenas productivas y de comercialización, a fin de diseñar políticas públicas de carácter regional que impulsen un cambio institucional profundo (formal e informal) dentro del contexto de la regionalización.¹¹

11. Un ejercicio de establecimiento y cambio de políticas públicas en este sentido fue el programa de regionalización fomentado por el gobierno del estado de Jalisco, el cual se desarrolló de 1996 a 2000. Gobierno del Estado de Jalisco, 1996. Dicha estrategia constituye un ejemplo de lo que hemos denominado agrupamiento de unidades territoriales político-administrativas menores (municipios), como criterio fundamental para la regionalización, dando por resultado unidades territoriales mayores (regiones), cuyos límites siguen marcados por fronteras político-administrativas sin consoli-

Por lo tanto, consideramos que con base en el estudio de distintas regiones, dentro y fuera de México, es posible establecer criterios generales de comparación y diálogo de espacios, que se han visto inmiscuidos en fenómenos similares. Además, es crucial superar el uso limitado de herramientas teóricas y metodológicas. Una vez alcanzado dicho objetivo será posible llevar a cabo una reflexión interdisciplinaria y comparativa, donde el área de estudio sean las regiones diseñadas desde criterios distintos a los mencionados, bajo el enfoque del cambio institucional.

De esta forma, dentro de una perspectiva más amplia, y sin perder de vista las dimensiones de los múltiples contextos regionales, ¿cuáles son los vínculos que se establecen con los factores exógenos, endógenos y los problemas derivados de ellos en un proceso de regionalización en particular? ¿Qué similitudes o diferencias encontramos en este tipo de procesos si los comparamos con otros fenómenos dentro y fuera de México? ¿Cuáles son los factores que intervienen en el diseño o restructuración de organizaciones regionales intermedias (*regional governance*) de carácter plural y no gubernamental, como mecanismos para hacer frente a los desafíos que ha planteado la reforma económica?

Uno de los principales objetivos del proceso de regionalización es llevar a cabo una evaluación de las transformaciones esenciales del espacio y de las políticas aplicadas a través del tiempo. Por nuestra parte, entendemos que lo anterior se relaciona en forma estrecha con un cambio institucional, cuyo contexto general se encuentra influido por la interdependencia económica mundial entre países y la transformación sistémica, que para el caso de México se siguió una trayectoria de una economía cerrada hacia una abierta, donde los mecanismos de mercado incrementaron su importancia como una alternativa en la asignación de recursos. Bajo este enfoque, se vislumbra un panorama donde las organizaciones locales deben coordinarse con el proceso de regionalización y la creciente interdependencia económica.

En el contexto de las regiones mexicanas, el cual es comparable con otras áreas del extranjero, la problemática local ha sido afectada, entre otros fenómenos, por el crecimiento urbano sin precedentes, por el desempeño desigual de los sectores económicos, por una disputa más ardua de los recursos existentes, por el deterioro de la infraestructura

dar o diseñar organizaciones intermedias de carácter plural y no gubernamental que apoyen un cambio institucional profundo (formal e informal). Otro ejemplo, en un contexto significativamente diferente, se encuentra documentado en Marcou, 2002, y en Verebelyi, 2002.

económica y social (donde las instituciones educativas y de salud desempeñan un papel clave), así como por los nuevos patrones de la división espacial de los mercados de trabajo que han impulsado los procesos migratorios (Hinojosa, 1994; Massey *et al.*, 1987). Estos elementos forman parte de la base material del proceso de regionalización. Entonces, uno de los objetivos particulares de cualquier proceso de este tipo debería recaer en el análisis profundo del mismo, esencialmente en la cooperación entre distintas organizaciones locales, nacionales e internacionales durante las últimas décadas; es decir, determinar cuáles son sus vínculos, cómo se han visto afectadas por eventos de carácter político, económico, social, cultural y de salud pública, para diseñar o restructuring organizaciones intermedias que respondan a estos desafíos. Precisamente lo anterior forma parte de los principales objetos de estudio que esta nota de investigación pretende poner en relieve, no sólo para México sino para otros contextos con problemas similares dentro y fuera de América Latina.

■ *La articulación e intersección de factores*

Si uno de nuestros objetivos de estudio consiste en analizar las principales transformaciones institucionales durante las dos últimas décadas del siglo XX, derivadas de la reforma económica y sus impactos en las regiones bajo un enfoque interdisciplinario donde se haga referencia al proceso de regionalización, entonces creemos que es apropiado estudiar también la influencia de factores tanto exógenos como endógenos, los cuales repercuten en el desenvolvimiento del proceso de regionalización. Por lo tanto se propone, en primer lugar, considerar la articulación de tres ejes transversales (internacional, nacional y local), en función de la influencia de dos ejes longitudinales (exógenos y endógenos).

Por lo que respecta a los ejes transversales, en primer lugar está la *dimensión internacional*, cuya influencia ha devenido más clara bajo el contexto de cambio institucional que ha experimentado México a partir de 1981, sobre todo si consideramos a las regiones como pequeñas economías abiertas, donde destacan aspectos como: a) el incremento de la interdependencia económica mediante la apertura comercial, fundamentalmente la influencia del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN), así como los acuerdos de libre comercio firmados con Europa y América Latina; b) la transformación sistemática de una economía cerrada hacia una abierta a los mercados internacionales, donde es notorio que el flujo de bienes tangibles e intangibles

se ha incrementado en forma sustancial, tanto a través de los medios tradicionales como de los no tradicionales (nuevas tecnologías de la información), todo ello bajo el marco de los programas de ajuste estructural de inspiración neoliberal, y c) el aumento en la importancia de los mecanismos de mercado, donde la participación del Estado-nación, como instancia reguladora, ha cambiado a través del tiempo. Lo anterior forma parte de los principales cambios a nivel internacional, cuya influencia no sólo se deja sentir en México, sino en la mayoría de los Estados nacionales con los cuales el país mantiene algún tipo de relación. Para el caso mexicano, los efectos de este nuevo influjo de ideas afectan el papel de los tres niveles de gobierno.

En segundo lugar, la *dimensión nacional*, donde algunos aspectos que perturban las nuevas configuraciones regionales en México son susceptibles de compararse con otros espacios al interior y exterior de la nación. De lo anterior surge lo siguiente: a) un crecimiento sin precedentes de las áreas urbanas, lo que implica la redefinición de políticas públicas esencialmente de corte urbano; al ser estas zonas unas de las principales captadoras de recursos, se genera una articulación desigual con el medio ambiente que las rodea, donde los desafíos en materia de coordinación y cooperación de los gobiernos en las ciudades crecen; b) derivado de la concentración de las políticas públicas de corte urbano, con el fin de atender las necesidades de la mayoría de los habitantes, existen pocas estrategias que propongan una articulación y distribución en el uso de los recursos escasos de manera eficiente, entre el medio urbano y rural, con el fin de generar un crecimiento sustentable en función de las necesidades inter e intrarregionales; c) la dotación de factores genera un desempeño diferenciado de las regiones a través del tiempo; bajo la ausencia de estrategias colectivas de impacto regional que traten de aminorar esta tendencia, uno de sus resultados es el crecimiento de las desigualdades inter e intrarregionales, donde algunas zonas de la región o, en su caso, regiones enteras, quedan paulatinamente marginadas de los principales flujos económicos, políticos o culturales. Una consecuencia de este fenómeno es el constante y paulatino deterioro de la infraestructura económica y social (sobre todo en las áreas de educación y salud públicas); otro resultado es el fraccionamiento de antiguas regiones geo-históricas, lo cual genera áreas de exclusión y pobreza extrema, y d) ante los nuevos patrones de la división espacial de los mercados de trabajo, los flujos migratorios tienden a intensificarse; la movilidad social es una constante, lo que se puede traducir en inestabilidad institucional, sobre todo si la tendencia en el crecimiento y desarrollo de las regiones es divergente.

Por último, dentro de los ejes transversales se encuentra el tercer elemento: la *dimensión local*. Es necesario profundizar el análisis espacial bajo un contexto de cambio institucional, especialmente en factores como: a) cooperación entre instituciones y organizaciones locales, donde destaca la creciente participación de la sociedad civil y sus vínculos con otras organizaciones similares, fuera y dentro de la región, susceptibles de movilizar recursos tangibles e intangibles; b) ¿cuáles son los retos que enfrentan las distintas localidades desde el punto de vista de la integración política, económica, social y cultural?, y c) ¿cuál es el tipo de cambio institucional que demanda el creciente proceso de globalización, con los respectivos elementos que lo acompañan y qué tipo de transformación es factible llevar a cabo en la región? Pero, especialmente, ¿cómo podemos llevar a cabo dichas transformaciones o cuáles son los papeles que debe desempeñar cada uno de los actores?

Los factores exógenos y endógenos

Por lo que respecta a la articulación del segundo grupo de ejes longitudinales, creemos que es importante analizar específicamente dos temas principales que en su conjunto le dan coherencia a la articulación de las tres dimensiones señaladas, es decir, los factores exógenos y endógenos.

Factores exógenos. Si consideramos las regiones como pequeñas economías abiertas que tratan de adaptarse al proceso de integración económica, existe una serie de factores exógenos que influyen directa e indirectamente en su devenir económico, político y social. Por ejemplo:

1. La creciente internacionalización de la economía y el papel del capital extranjero:

- El establecimiento de redes económicas y sociales en las principales zonas urbanas con vinculaciones múltiples y discontinuas a través del espacio con el exterior del país, que directa o indirectamente repercuten en las regiones.
- Dadas estas relaciones mencionadas entre las dimensiones internacional, nacional y local, persistirán áreas, al interior de las regiones, aisladas de las principales tendencias derivadas de las dimensiones señaladas, sobre todo en zonas rurales.
- A partir del tipo de relaciones que se construyen y permanecen a través del tiempo, fundamentalmente en las zonas metropolitanas, se generan efectos multiplicadores en los distintos territorios, los cuales son susceptibles de producir desigualdades y contradicciones.

2. Reconversión y deslocalización productivas:

- División internacional de los procesos productivos: el fomento de un modelo de subcontratación internacional (*maquiladora de exportación*), el cual puede generar inestabilidad y volatilidad en la creación de empleos, tal y como se ha experimentado en México desde finales de 2001.
- Reducción de costos e incrementos de utilidades para las empresas. Pero, ¿cuáles son los beneficios de largo plazo para las regiones y los habitantes que radican en ellas?
- ¿Cuál es el grado de capacidad adaptativa de las estructuras regionales (*regional governance*) para responder a la nueva localización productiva? ¿Cómo se distribuyen y apropián los recursos, respetando los derechos de propiedad, entre los actores, a partir de lo cual se generarán nuevas capacidades? ¿Qué papel desempeñan los factores sociales, políticos, culturales y ecológicos?

3. La difusión e instrumentación de las nuevas tecnologías:

- Las influencias de las nuevas concepciones del tiempo y del espacio en las esferas pública y privada.
- Lo anterior implica una reducción del tiempo para las autoridades gubernamentales al momento de tomar las decisiones, así como intentar el establecimiento y gestión de políticas públicas más flexibles, lo cual deviene complicado ante la ausencia o imperfección del funcionamiento de estructuras organizacionales intermedias que simplifiquen la cooperación e intercambio de información entre actores regionales.
- Asimismo, es importante impulsar la planeación estructural con base en la continua evaluación de las políticas aplicadas de impacto regional, las cuales obviamente rebasarán los límites político-administrativos de las unidades territoriales menores.
- El establecimiento concreto de estrategias colectivas con base en las características regionales con el fin de captar los beneficios derivados del uso de nuevas tecnologías de información, demanda una calificación constante de las capacidades humanas, pero ¿qué hacer ante el continuo deterioro de la infraestructura económica y social (educación y salud públicas)?

Factores endógenos. En cuanto a estos factores, los cuales también se articulan con las dimensiones mencionadas antes, tenemos:

1. Elaboración de un diagnóstico sobre la pertinencia de diseño o restructuración de organizaciones intermedias en la región, capaces de evaluar los principales cambios derivados de la reforma económica bajo el enfoque de cambio institucional:

- Transformación de organizaciones e instituciones (formales e informales) en la dimensión local y el tipo de coordinación o de cooperación entre ellas.
- Grado de adaptación y flexibilidad de las organizaciones e instituciones en sus respectivas esferas de influencia.
- Mecanismos de cooperación entre individuos y organizaciones mediante medidas regulatorias para impulsar el crecimiento, así como promocionar y corregir las distorsiones económicas locales bajo una perspectiva regional.

2. Análisis del desempeño de la coordinación entre la planeación e instrumentación de políticas públicas en la localidad con un impacto regional:

- Tipos de cooperación entre organizaciones públicas, privadas y sociales.
- Reconstrucción de los nuevos contextos regionales desde las localidades por medio de la coordinación del sector público en colaboración con las organizaciones ciudadanas.
- Análisis de las formas de cooperación dentro del proceso de regionalización.

3. Reconocimiento de actores estratégicos en la dimensión local con impacto regional:

- El papel de la experiencia colectiva para la solución de problemas concretos: los retos de la participación ciudadana.
- Consolidación o creación de alianzas estratégicas basadas en el intercambio de información entre los actores públicos, privados y sociales.
- Búsqueda del equilibrio entre los intereses público, privado y social.
- Distribución y uso de los recursos que le den sustentabilidad a la toma de decisiones, los cuales pueden generarse fuera de los límites político-administrativos de las unidades territoriales menores (municipios), pero ser cruciales para éstas; por ejemplo: agua, generación de conocimiento o migración.

■ Consideraciones finales

El neoinstitucionalismo económico, considerado como una teoría dinámica bajo un contexto de desarrollo regional, puede revelar factores (económicos y no económicos) que intervienen en el proceso de regionalización, los cuales pueden resultar determinantes para el éxito o fracaso del mismo. De igual forma, consideramos que con este enfoque teórico se permitirá, en primer lugar, reconocer qué y cómo las instituciones, organizaciones e individuos participan en la profundización del cambio institucional en las distintas regiones analizadas; en segundo lugar, cómo poder incidir en el funcionamiento o diseño de instituciones u organizaciones de nivel intermedio bajo una visión tridimensional: política, económica y organizacional.

En la tabla 1 se propone un resumen de articulación de los ejes transversales y longitudinales, a partir de los cuales es posible obtener un diagnóstico regional con base en el papel que desempeñan cada uno de sus elementos. Por lo tanto creemos que es conveniente, con base en la investigación teórica y empírica, evaluar la pertinencia de consolidación de agencias de desarrollo regional (como estructuras organizacionales intermedias) cuyo objetivo fundamental recaiga en generar, promover y regular un desarrollo equilibrado en sus tres dimensiones, donde se tomen en cuenta los dos factores señalados, con una visión geográfico-histórica que rebase la agregación de unidades territoriales político-administrativas menores (municipios) como principal criterio de regionalización.

Tabla 1
Articulación de ejes transversales y longitudinales
de influencia regional

<i>Factores/Ejes</i>	<i>Local</i>	<i>Nacional</i>	<i>Internacional</i>
Exógeno	Receptora de recursos susceptibles de usarse al interior.	Receptora de recursos susceptibles de generar impactos multiplicadores de carácter nacional.	Receptora de recursos de impacto internacional cuyos efectos son inciertos y pueden producir inestabilidad institucional.
Endógeno	Uso intensivo de recursos propios. Es necesario aplicar estrategias de conservación y reproducción de recursos.	Uso intensivo e intercambio de recursos nacionales.	Uso intensivo e intercambio de recursos internacionales.

Fuente: elaboración propia.

■ *Referencias*

- Ambía Maya, Carlos (1997) “Estado, mercado y sociedad civil: tres líneas de comentarios al libro de José Ayala Espino”, *Economía Informa*, núm. 257, pp. 16-19.
- Ayala Espino, José (1997) “Diseño e innovación de las instituciones agrarias mexicanas. Una perspectiva desde la teoría de las instituciones”, *Economía Informa*, núm. 257, pp. 13-16.
- (1999) *Instituciones y economía. Una introducción al neoinstitutionalismo económico*, FCE, México.
- Bates, Robert H. (1998) “Social dilemmas and rational individuals. An assessment of the new institutionalism”, en John Harris, Janet Hunter y Colin Lewis (eds.), *The new institutional economics and third world development*, Routledge, Nueva York, pp. 27-48.
- Berger, Suzanne (1996) “Introduction”, en S. Berger y R. Dore (eds.), *National diversity and global capitalism*, Cornell University Press, Nueva York, pp. 1-25.
- Besnainou, Denis, y Laurent Davezies (1998) “Regional policy in Mexico”, *The OECD Observer*, núm. 210, pp. 17-19.
- Borja, Jordi, y Manuel Castells (1997) *Local y global. La gestión de las ciudades en la era de la información*, Taurus, Madrid.
- Bourguignon, François, y Thierry Verdier (2000) “Oligarchy, democracy, inequality and growth”, *Journal of Development Economics*, núm. 62, pp. 285-313.
- Boyer, Robert (1998) *État, marché et développement: Une nouvelle synthèse pour le XXIème siècle*, CEPREMAP/CNRS/EHESS, núm. 9907, pp. 1-21.
- (1996) “The convergence hypothesis revisited: globalization but still the century of the nations?”, en S. Berger y R. Dore (eds.), *National diversity and global capitalism*, Cornell University Press, Nueva York, pp. 29-55.
- Coase, R. H. (1996) “La naturaleza de la empresa”, en O. Williamson y S. Winter (eds.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, FCE, México, pp. 33-92.
- (1998) “The new institutional economics”, *The American Economic Review*, núm. 88, pp. 72-74.
- Colclough, Christopher (1994) “Estructuralismo y neoliberalismo: una introducción”, en Ch. Colclough y J. Manor (eds.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, FCE, México, pp. 1-44.

- Contreras Sosa, Hugo J. (1997) "Institucionalismo y neo-institucionalismo un abecedario económico", *Economía Informa*, núm. 275, pp. 5-11.
- Coriat, Benjamin, y Olivier Weinstein (1995) *Les nouvelles théories de l'entreprise*, Le livre de poche, París.
- Crevoisier, Olivier (1997) «Financing regional endogenous development: The role of proximity capital in the age of globalization», *European Planning Studies*, núm. 5, pp. 407-415.
- Davies, Andrew (1995) "Économies locales et globalisation", *Cahier Leed*, núm. 20.
- Dornbusch, Rüdiger (1996) "México: estabilización, deuda y crecimiento", *El Trimestre Económico*, núm. 250, pp. 921-982.
- Edgren, John (1996) "Modeling institutional change: Some critical thoughts", *Journal of Economic Issues*, núm. XXX, pp. 1017-1029.
- Evans, David (1994) "Manos visibles e invisibles en la reforma de la política comercial", en Ch. Colclough y J. Manor (eds.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, FCE, México, pp. 77-116.
- Exeter, Julian, y Steven Fries (1989) "La transición después del comunismo. Estructura y perspectivas", *Finanzas y Desarrollo*, pp. 27-35.
- Ferrer, Aldo (1996) *Historia de la globalización: Orígenes del orden económico mundial*, FCE, México.
- Fielke, Norman S. (1997) "Popular myths about the world economy", *New England Economic Review*, julio-agosto, pp. 17-26.
- Fogel, Robert W. (1999) "Catching Up with the economy", *The American Economic Review*, vol. 89, núm. 1, pp. 1-21.
- Fuchs, Erhard, y Hans-Georg Wolf (1997) "Regional Economies, Interactive Television and Interorganizational Networks: a case study of an Innovation Network in Baden-Württemberg", *European Planning Studies*, núm. 5, pp. 619-634.
- Genosko, Joachim (1997) "Networks, Innovative Milieu and Globalization: Some Comments on a Regional Economic Discussion", *European Planning Studies*, núm. 5, pp. 285-287 y 293-294.
- Gobierno del Estado de Jalisco (1996) *Plan de Desarrollo Regional. Región 04 Ciénega*, Gobierno de Jalisco-COPLADE, México.
- González, José Antonio *et al.* (eds.) (2003) *Latin American Macroeconomic Reforms. The Second Stage*, University of Chicago Press, Londres.
- Grabher, Gernot (1997) "Adaptation at the cost of adaptability? Restructuring the Eastern German regional economy", en Gernot Grabher y

- David Stark (eds.), *Restructuring networks in post-socialism: legacies, linkages, and localities*, Oxford University Press, Oxford, pp. 107-134.
- Greif, Avener (1998) "Historical and Comparative Institutional Analysis", *The American Economic Review*, vol. 88, núm. 2, pp. 80-84.
- Haber, Stephen (s/f) "Introducción", en Stephen Haber (ed.), *Cómo se rezagó la América Latina. Ensayos sobre las historias económicas de Brasil y México, 1800-1914*, Col. Lecturas, núm. 89, FCE, México, pp. 9-46.
- Haber, Stephen, Noel Maurer, y Armando Razo (2003) "When the laws does not matter: The rise and decline of Mexican oil industry", *The Journal of Economic History*, vol. 66, núm. 1, pp. 1-35.
- (s/f) *The Politics of Property Rights: Political Instability, Credible Commitments, and Economic Growth in Mexico, 1876-1929*, Cambridge University Press, Cambridge.
- Hahn, Frank (1994) "Lo que pueden y no hacer los mercados", *El Trimestre Económico*, vol. LXI, núm 241, enero-marzo, pp. 3-26.
- Hart, Oliver D. (1996) "Los contratos incompletos y la teoría de la empresa", en O. Williamson y S. Winter (eds.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, FCE, México, pp. 195-217.
- Hiernaux, Nicolás Daniel (1998) "Reestructuración económica y cambios territoriales en México. Un balance 1982-1995", en C. A. de Mattos, D. Hiernaux y D. Restrepo (eds.), *Globalización y territorio: impactos y perspectivas*, FCE/Pontificia Universidad de Chile, México, pp. 92-119.
- Hyde, Goran (2003) "Operationalizing governance for sustainable development", *Journal of Development Studies*, vol. 17, núm. 2, pp. 13-31.
- Ibarra, Antonio (1997) "Teoría económica e historia: un acercamiento a la integración propuesta por North", *Economía Informa*, núm. 257, pp. 10-12.
- Jiménez Huerta, Edith (2000) *El principio de la irregularidad. Mercado del suelo para la vivienda en Aguascalientes, 1975-1998*, Universidad de Guadalajara-CIED, Guadalajara.
- Llanos, Mariana (2002) *Privatization and democracy in Argentina. An analysis of president-Congress relations*, Palgrave, EUA.
- Madrid, Raúl M. (2003) "Laboring against neoliberalism: unions and patterns of reform in Latin America", *Journal of Latin American Studies*, núm. 35, pp. 53-88.
- Marcou, Gérard (2002) "L'adaptation des structures territoriales face à la politique régionales communautaire", *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 33, núm. 3, pp. 131-167.

- Massey, Guillaume D. et al. (1987) *Return to Aztlan: The social process of international migration from western Mexico*, University of California Press, Los Ángeles.
- Maucourant, Jérôme (1998) "Institutions et monnaie dans l'oeuvre de W. C. Mitchell", *Revue d'économie politique*, núm. 108, pp. 392-418.
- Murell, Peter (1996), "How far has the transition progressed?", *The Journal of Economic Perspectives*, núm. 2, primavera, pp. 25-44.
- Nee, Victor (1998) "Norms and Networks in economic and organizational performance", *The American Economic Review*, núm. 88, pp. 85-89.
- Nelson, Richard R. (1995) "Recent evolutionary theorizing about economic change", *Journal of Economic Literature*, vol. 33, núm. 1, marzo, pp. 48-90.
- North, Douglass C. (1994) "El desempeño económico a lo largo del tiempo," *El Trimestre Económico*, núm. 244, pp. 547-580.
- (1998) "The new institutional economics and third world development", en John Harris, Janet Hunter y Colin Lewis (eds.), *The new institutional economics and third world development*, Routledge, Nueva York, pp. 17-26.
- (1993) *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, FCE, México.
- Ocampo, Luis Fernando (1996) "Lo regional: punto de encuentro", *Ciudades*, núm. 29, pp. 39-42.
- OCDE (1996) *Reconciling economy and society: Towards a plural economy*, OCDE, París.
- (1998) *Desarrollo regional y política estructural en México*, OCDE, París.
- Ojeda, R. Hinojosa (1994) "L'accord de libre-échange nord-américain et les migrations", *Migration et développement: un nouveau partenariat pour la coopération*, OCDE, París.
- Olvera, Erika (1997) "Derechos de propiedad de costos de transformación en el campo mexicano. El caso de las reformas al Artículo 27 constitucional", *Economía Informa*, núm. 257, pp. 32-36.
- Ostrom, Elinor (2000) *El gobierno de los bienes comunes. Evolución de las instituciones colectivas*, FCE, México.
- Pipitone, Ugo (1997) *Tres ensayos sobre desarrollo y frustración: Asia oriental y América Latina*, CIDE/Porrúa, México.
- Przeworski, Adam, y Fernando Limongi (1993) "Political regimes and economic growth", *The Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, núm. 3, verano, pp. 51-69.

- Reynolds, Clark W. (1997) "Open regionalism lessons from Latin America for East Asia", *Working Paper*, núm. 241, University of Notre Dame: The Helen Kellogg Institute for International Studies, p. 17.
- (1998) "Open regionalism lessons", *OCDE, descentralización e infraestructura local en México: Una nueva política pública para el desarrollo*, OCDE, París, pp. 1-43.
- (1996) "Por qué el desarrollo estabilizador de México fue en realidad desestabilizador: algunas consecuencias para el futuro", *El Trimestre Económico*, núm. 250, pp. 653-680.
- Rosen, Sherwin (1996) "Costos de transacción y mercado de trabajos internos", en O. Williamson y S. Winter (eds.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, FCE, México, pp. 109-122.
- Sachs, Jeffrey D. (1996) "The transition at mid decade", *The American Economic Review*, vol. 86, núm. 2, mayo, pp. 128-133.
- Sánchez Bernal, Antonio (ed.) (2002) *Experiencias municipales de cambio institucional*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- Scott, James et al. (eds.) (2001) *El renacimiento de las regiones. Descentralización y desarrollo regional en Alemania (Brandenburgo) y México (Jalisco)*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- Seibel, Wolfgang (1997) "Privatization by means of state bureaucracy? The Treuhand phenomenon in Eastern Germany", en G. Grabher y D. Stark (eds.), *Restructuring networks in post-socialism: legacies, linkages, and localities*, University Press, Oxford, pp. 284-304.
- Sheahan, John (1998) "Changing social programs and economic strategies: Implications for poverty and inequality", *Latin American Research Review*, núm. 33, pp. 187-196.
- Stiglitz, Joseph E. (1998) "Más instrumentos y metas más amplias para el desarrollo. Hacia el consenso de post-Washington", *Instituciones y Desarrollo*, octubre, pp. 3-57.
- (2000) "The contributions of the economics of information to twentieth century economics", *The Quarterly Journal of Economics*, noviembre, pp. 1441-1478.
- Tanzi, Vito (ed.) (1993) *Transition to Market. Studies in Fiscal Reform*, IMF, Washington, D. C.
- Toye, John (1994) "¿Hay una nueva economía política del desarrollo?", en Christopher Colclough y James Manor (eds.), *¿Estados o mercados? El neoliberalismo y el debate sobre las políticas de desarrollo*, FCE, México, pp. 450-463.
- (1998) "The new institutional economics and its implications for development theory", en John Harris, Janet Hunter y Colin Lewis

- (eds.), *The new institutional economics and third world development*, Routledge, Nueva York, pp. 27-48.
- Veltmeyer H., J. Petras, y S. Vieux (1997) *Neoliberalism and class conflict in Latin America: A comparative perspective on the political economy of structural adjustment*, MacMillan Press LTD, EUA.
- Verebelyi, Imre (2002) “L’impact de l’Union Européenne sur l’administration et le style de gouvernement en Hongrie”, *Revue d’études comparatives Est-Ouest*, vol. 33, núm. 3, pp. 197-227.
- Villarreal, Andrés (1999) “Public opinion of the economy and the President among city residents: The Salinas Sexenio”, *Latin American Research Review*, vol. 34, núm. 2, pp. 132-151.
- Wilkie, James, y Clint E. Smith (1998) *Integrating Cities and Regions. North America Faces Globalization*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara.
- Williamson, Olivier (1996) “La lógica de la organización económica”, en O. Williamson y S. Winter (eds.), *La naturaleza de la empresa. Orígenes, evolución y desarrollo*, FCE, México, p. 156.
- (1998) “The Institutions of Governance”, *The American Economic Review*, núm. 88, pp. 75-79.
- Young, Peter (1998) “Las enseñanzas de la privatización”, *Economic Reform Today*, núm. 1, pp. 1-7.