

Rule of Law and Economic Development in Comparative Perspective: Mexico and China (1980–Present)

Fecha de recepción: 1 de agosto de 2025
Fecha de aprobación: 12 de septiembre de 2025

Este trabajo ofrece un análisis comparativo de la evolución de leyes y regulaciones clave en materia económica, así como del marco jurídico e institucional en las áreas de inversión, comercio, propiedad intelectual y competencia en México y China. Se examinan las trayectorias económicas divergentes de ambos países, a pesar de que ambos emprendieron importantes reformas orientadas al mercado a partir de la década de 1980. Mientras China ha logrado un crecimiento extraordinario, transformándose en potencia global, el desempeño de México ha sido más modesto, enfrentando desafíos persistentes en productividad y en la consolidación del Estado de derecho.

El análisis se apoya en la Nueva Economía Institucional, integrando aportaciones de Douglass North, Ronald Coase, Oliver Williamson y Elinor Ostrom, junto con marcos de Barro (1996) y Rodrik et al. (2004). Se argumenta que la divergencia no se explica por la mera adopción de reformas de mercado, sino por la calidad y efectividad diferencial de las instituciones que las sustentan.

1 Universidad de Guadalajara. Guadalajara, México. Correo: alfredo.sortiz@academicos.udg.mx
ORCID: [0000-0002-3199-0188](https://orcid.org/0000-0002-3199-0188)

Abstract

This paper offers a comparative analysis of the evolution of key economic laws and regulations, as well as the legal and institutional framework in the areas of investment, trade, intellectual property, and competition in Mexico and China. It examines the divergent economic trajectories of both countries, despite the fact that each undertook major market-oriented reforms beginning in the 1980s. While China has achieved extraordinary growth, transforming itself into a global power, Mexico's performance has been more modest, facing persistent challenges in productivity and in the consolidation of the rule of law.

The analysis draws on New Institutional Economics, incorporating contributions from Douglass North, Ronald Coase, Oliver Williamson, and Elinor Ostrom, along with frameworks developed by Barro (1996) and Rodrik, Subramanian, and Trebbi (2004). It argues that the divergence cannot be explained by the mere adoption of market reforms, but rather by the differing quality and effectiveness of the institutions underpinning them.

Keywords: rule of law, institutions, investment, trade, intellectual property, economic development.

Introducción

El periodo comprendido entre 1980 y la actualidad ha sido testigo de una reconfiguración económica global, caracterizada por una tendencia generalizada hacia políticas económicas orientadas al mercado. En este contexto, México y China, dos naciones en desarrollo, iniciaron reformas económicas significativas, aunque sus resultados de desarrollo han sido notablemente dispares. China ha experimentado un crecimiento económico extraordinario, consolidándose como una potencia global. Su producto interno bruto (PIB) per cápita, ajustado por inflación, se multiplicó por 24, y más de 700 millones de personas salieron de la pobreza en cuatro décadas. En cambio, el desempeño de México, aunque con avances, ha sido más moderado, enfrentando desafíos persistentes en términos de productividad, desigualdad y la calidad del Estado de derecho (Sánchez Ortiz, 2013). De 1980 a 2022, la economía mexicana creció en promedio poco más del 2% anual, lo que ha limitado su convergencia con las economías de altos ingresos. La productividad total de

los factores (PTF)² en México ha mostrado un crecimiento bajo o incluso negativo desde principios de los años ochenta.

Esta marcada disparidad plantea una interrogante fundamental que guía el trabajo: ¿cómo han influido las características distintivas y la evolución de los marcos jurídicos e institucionales de México y China en sus respectivos procesos de desarrollo económico desde 1980 hasta la actualidad, y qué lecciones pueden extraerse de esta comparación? Como hipótesis se plantea que la mera adopción de reformas de mercado, como la apertura comercial y la atracción de IED, no ha garantizado resultados económicos equivalentes. Este fenómeno sugiere que la eficacia de las reformas está intrínsecamente ligada a la calidad y funcionalidad de las instituciones subyacentes, más allá de la existencia formal de las leyes. La divergencia observada no se atribuye a un fracaso inherente de las reformas de mercado, sino a una capacidad diferencial para construir y mantener instituciones efectivas que puedan traducir los cambios legales formales en beneficios económicos tangibles.

Relevancia de la investigación

Esta investigación posee una relevancia multifacética. En el plano teórico, contribuye al debate académico sobre la relación entre el derecho y el desarrollo, la Nueva Economía Institucional (NEI) y el análisis comparado de sistemas jurídicos y económicos. Busca específicamente poner a prueba teorías sobre la importancia de las instituciones en contextos de transición económica y globalización.

Desde una perspectiva práctica y de política pública, los hallazgos pueden ofrecer información valiosa para los formuladores de políticas en México, China y otras naciones en desarrollo. El objetivo es identificar cómo diseñar e implementar

2 También se le conoce como “productividad multifactorial”, es una medida económica que representa la eficiencia con la que se utilizan los factores de producción como capital y trabajo para producir bienes y servicios. Mide la parte del crecimiento de la producción que no se puede explicar por el aumento en la cantidad de los factores de producción utilizados. Capta el efecto de la innovación, la mejora tecnológica, las mejoras en la organización de la producción, la gestión, la educación, las políticas institucionales y otros factores intangibles que permiten producir más con la misma cantidad de insumos, o la misma cantidad con menos insumos. (Solow, 1957; OECD, 2001).

reformas legales e institucionales que fomenten un desarrollo económico más robusto, inclusivo y sostenible.

La relevancia comparativa es particularmente acentuada. La confrontación entre México, una democracia con una economía de mercado y desafíos institucionales, y China, un sistema de partido único con una economía de mercado dirigida por el Estado y un sistema legal en rápida transformación, ofrece un laboratorio natural para estudiar la interacción entre diferentes modelos político-jurídicos y el desarrollo económico. Este contraste es crucial para evitar una perspectiva prescriptiva basada únicamente en ideales institucionales occidentales. En cambio, el análisis explorará cómo distintos modelos político-legales pueden lograr, o no, las funciones esenciales de una buena gobernanza (como la protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos) que son vitales para el desarrollo económico, incluso si sus formas difieren sustancialmente. La actualidad de la investigación es innegable. En un contexto global de reconfiguración económica y crecientes tensiones geopolíticas, comprender los fundamentos institucionales del desarrollo es ahora, más crucial que nunca.

Marco teórico

Este análisis se apoya en la Nueva Economía Institucional y en aportaciones clave de Robert Barro (1996) y Rodrik et al. (2004), pero se profundiza integrando de manera sistemática las obras de Douglass North, Ronald Coase, Oliver Williamson y Elinor Ostrom, cuyas contribuciones resultan fundamentales para explicar la divergencia planteada en este estudio entre China y México.

a) Instituciones como “reglas del juego”

Douglass North (1990) definió a las instituciones como “las reglas del juego” en la interacción humana, distinguiendo entre instituciones formales (constituciones, leyes, reglamentos) e informales (normas sociales, redes clientelares, cultura política). El desempeño económico depende de la interacción entre ambas. En México, las reformas legales en inversión, comercio y propiedad intelectual han chocado con prácticas informales persistentes como la corrupción y el clientelismo, debilitando la

capacidad del Estado de Derecho para generar certidumbre. En contraste, China logró complementar un marco legal en evolución con instituciones informales como el *guanxi*, que funcionó como un mecanismo de confianza y de reducción de la incertidumbre en las primeras etapas de apertura. Esta diferencia en la coherencia entre instituciones formales e informales explica en gran medida la divergencia de resultados.

b) Derechos de propiedad y el papel de la empresa

Ronald Coase (1988) subrayó que el funcionamiento eficiente del mercado requiere derechos de propiedad claramente definidos y aplicables. En su concepción, las empresas existen para reducir los costos de transacción cuando el mercado es ineficiente. En México, la falta de certeza en la aplicación de derechos de propiedad y la debilidad del poder judicial han limitado el impacto positivo de la IED, restringiendo la innovación y el crecimiento de empresas nacionales. En cambio, el Estado chino utilizó su monopolio político para garantizar un entorno más predecible en materia de propiedad y contratos, aun cuando no existiera plena independencia judicial. Así, el marco coasiano ayuda a entender por qué la IED en China se integró estratégicamente en la industrialización, mientras que en México tendió a estancarse en adquisiciones con pocos encadenamientos productivos.

c) Costos de transacción y gobernanza

Oliver Williamson (1985) desarrolló la teoría de los costos de transacción, argumentando que las instituciones existen para reducir la incertidumbre y facilitar el intercambio. En México, la persistencia de altos costos de transacción —derivados de corrupción, impunidad y trámites burocráticos— ha impedido que las reformas de mercado generen la eficiencia esperada. Por el contrario, China desplegó un modelo de “eficiencia autoritaria”, en el que el Estado redujo los costos de transacción para los actores económicos al proveer un marco jurídico predecible en áreas estratégicas como inversión y comercio, aunque bajo una lógica de control político. La teoría de Williamson ilumina cómo los marcos institucionales en ambos países han mediado las transacciones económicas y condicionado la competitividad.

d) Gestión colectiva de recursos e innovación institucional

Elinor Ostrom (1990) demostró que las comunidades pueden crear instituciones propias y eficaces para gestionar recursos comunes, desafiando la idea de que solo el Estado centralizado o el mercado pueden hacerlo. Su perspectiva es relevante para analizar experiencias subnacionales y sectoriales. En México, diversas comunidades han generado arreglos informales para suplir la ausencia de un Estado eficaz en sectores como el agua o la seguridad, pero estas soluciones suelen coexistir con un marco formal débil, limitando su impacto en el desarrollo nacional. En China, mecanismos comunitarios y locales —muchas veces articulados con el Partido Comunista— han permitido innovaciones institucionales graduales que reforzaron las reformas económicas. La lección ostromiana es que la capacidad de generar arreglos institucionales adaptados al contexto local puede ser clave para complementar la estrategia macroeconómica.

Para enriquecer el análisis, se incorporan otras perspectivas teóricas; Robert Barro, Rodrik, Subramanian, Trebbi y Merilee Grindle. La obra de Robert Barro *Democracy and Growth* (1996), resulta esencial porque examina la difícil relación entre las libertades políticas y el desempeño económico. Barro identifica varios factores que influyen positivamente en el crecimiento, entre los que destacan el mantenimiento del Estado de derecho, los mercados libres, un bajo consumo gubernamental y un alto capital humano. Su análisis empírico, basado en datos de aproximadamente 100 países de 1960 a 1990, revela que, una vez que estas variables (Estado de derecho, mercados libres, etc.) se mantienen constantes, el efecto general de la democracia sobre el crecimiento es débilmente negativo.

Barro sugiere una relación no lineal, donde más democracia mejora el crecimiento en niveles bajos de libertad política, pero deprime el crecimiento cuando ya se ha alcanzado un nivel moderado de libertad. Esto puede explicarse, en parte, por la tendencia de los procesos democráticos a generar presiones para programas sociales que redistribuyen la riqueza, lo que podría diluir los incentivos para la inversión y el esfuerzo laboral. Barro observa que, si bien la democracia podría indirectamente estimular el Estado de derecho, su evidencia sugiere que la

democracia es un disuasivo moderado para su mantenimiento. Esto se debe a que más democracia significa que el proceso político permite a la mayoría obtener recursos legalmente de las minorías (o a grupos de interés poderosos extraer recursos legalmente de la mayoría desorganizada).

Esta distinción es fundamental para el presente análisis. La tesis de Barro ofrece una explicación teórica para el ascenso económico de China bajo un régimen autoritario. China, a pesar de carecer de una rendición de cuentas democrática al estilo occidental, ha priorizado un marco legal predecible para la actividad económica, especialmente para inversores extranjeros y privados, lo que podría interpretarse como una forma funcional de Estado de derecho. México, ha enfrentado desafíos persistentes en su implementación práctica, la independencia judicial y la contención de la corrupción. Sus características esenciales, la predictibilidad y la imparcialidad en la aplicación de la ley, parecen ser más críticas para el crecimiento económico que la forma específica de gobernanza política. Lo anterior permite analizar cómo un Estado centralizado, como el chino, puede ser más eficaz en establecer ciertos elementos del Estado de derecho al limitar las presiones democráticas para la redistribución o la captura por grupos de interés, en comparación con un sistema democrático como el mexicano que ha lidiado con estos mismos desafíos.

Rodrik et al. (2004), argumentan que la calidad de las instituciones es el determinante fundamental del desarrollo económico a largo plazo, superando la influencia de factores como la geografía o la integración comercial. Su tesis central, "Institutions Rule: The Primacy of Institutions Over Geography and Integration in Economic Development" sostiene que un Estado de derecho robusto, caracterizado por la predictibilidad, la no arbitrariedad y la protección de los derechos, se vincula directamente con un mejor desempeño económico. Se argumenta que un entorno institucional sólido reduce la incertidumbre, protege las inversiones y fomenta la competencia leal.

Este marco de la primacía de las instituciones proporciona la lente teórica principal a través de la cual se explicarán los resultados económicos divergentes de México y China. Si las instituciones son, en efecto, el factor primordial, entonces las significativas diferencias en crecimiento, IED, productividad

e innovación entre ambos países deben derivarse fundamentalmente de las diferencias en la calidad y efectividad de sus respectivos marcos institucionales. Esto dirige el análisis más allá de las comparaciones superficiales de las elecciones de políticas para adentrarse en un examen profundo de cómo las leyes se implementan, se aplican y se perciben en la práctica. Se compara sistemáticamente la calidad institucional en áreas económicas clave (inversión, comercio, propiedad intelectual, competencia) en ambos países, utilizando este marco para argumentar que fortalezas o debilidades institucionales específicas en una nación condujeron a resultados económicos distintos en comparación con la otra.

El concepto de “Good Enough Governance” de Merilee Grindle (2004), sugiere que para el desarrollo inicial no se requiere una gobernanza perfecta al estilo occidental, sino instituciones “suficientemente buenas” que cumplan funciones básicas. Esta idea ofrece una perspectiva matizada, particularmente útil para interpretar el camino de desarrollo de China. Aunque el sistema político y judicial chino no se alinea con los ideales democráticos occidentales de independencia y rendición de cuentas, ha proporcionado un nivel suficiente de predictibilidad y protección de los derechos de propiedad para los actores económicos, reduciendo así los costos de transacción y fomentando la inversión. Esto sugiere que la función de las instituciones (por ejemplo, asegurar los derechos de propiedad, hacer cumplir los contratos) puede lograrse a través de diferentes formas de gobernanza, y que una configuración institucional “perfecta” no es un requisito previo para un progreso económico significativo. Arraigada en esta observación, la investigación explorará cómo los arreglos institucionales pragmáticos, aunque políticamente controlados, pueden ser efectivos para el desarrollo económico.

El marco de Instituciones Extractivas vs. Inclusivas de Acemoglu y Robinson (2012), se empleará para analizar si las instituciones en cada país han promovido un desarrollo más amplio o han beneficiado a élites específicas. La NEI enfatiza tanto las reglas formales como las informales. Las referencias de investigación destacan el papel significativo del *guanxi*³ en

3 El *guanxi* es un sistema complejo de relaciones interpersonales basadas en la confianza, la reciprocidad y la obligación mutua, fundamental para la interacción social, económica y política en China. Es una red de relaciones, pero no se trata

China y del clientelismo y la corrupción en México. Estas instituciones informales no son meros elementos de fondo; moldean activamente el comportamiento y los resultados económicos. En China, el *guanxi* ha compensado las insuficiencias de las instituciones formales al proporcionar confianza y reducir la incertidumbre. En México, la corrupción generalizada y la falta de confianza en el poder judicial han socavado las reglas formales. La dinámica subyacente es que la efectividad de las leyes formales está significativamente mediada por estas estructuras informales, que pueden facilitar o dificultar la actividad económica.

El análisis comparará cómo las instituciones informales en cada país han complementado los marcos legales formales, y su impacto diferencial en el desarrollo económico. Para China, el *guanxi* ha funcionado como un mecanismo de orden privado, reduciendo los costos de transacción y los riesgos de inversión en un contexto de leyes formales en evolución. Para México, la corrupción y el clientelismo han funcionado como vías para el desvío de recursos, generando mayor incertidumbre y desviando recursos, limitando así la efectividad de sus instituciones formales democráticas y orientadas al mercado.

La convergencia de estos marcos teóricos muestra que el desempeño económico no depende únicamente de la adopción de reformas de mercado, sino de la manera en que las instituciones reducen costos de transacción, garantizan derechos de propiedad y articulan normas formales e informales. China ha demostrado mayor capacidad para generar coherencia institucional, mientras que México ha enfrentado una brecha persistente entre la norma escrita y su aplicación práctica.

Esta diferencia explica por qué dos países que iniciaron reformas en la misma época han seguido trayectorias económicas tan divergentes (ver cuadro 1).

simplemente de conocer gente, sino de construir y mantener una red de contactos que implican confianza, lealtad, obligación y compromiso mutuo a largo plazo. La esencia del *guanxi* es el intercambio de favores y el apoyo mutuo. Se espera que las personas dentro de esta red se ayuden entre sí, creando una especie de "deuda social" que se salda a lo largo del tiempo. El *guanxi* requiere un vínculo personal y una confianza profunda antes de que se puedan desarrollar relaciones comerciales o de otro tipo (Yang, 1994).

Metodología

El presente trabajo adopta un método comparativo de carácter institucional que contrasta las trayectorias de China y México desde la década de 1980 hasta la actualidad. La elección de estos casos obedece a que ambos países emprendieron reformas de mercado en un horizonte temporal similar, pero sus resultados han sido divergentes: China se consolidó como potencia global, mientras México mostró un crecimiento modesto. El análisis comparativo permite, por tanto, identificar cómo la calidad institucional y el Estado de derecho han condicionado los resultados económicos en contextos políticos distintos. La comparación entre China y México resulta particularmente pertinente porque:

1. Ambos iniciaron procesos de apertura comercial e inversión extranjera en los años ochenta y noventa.
2. Representan modelos políticos contrastantes: México como democracia electoral y China como régimen de partido único.
3. En ambos casos, las reformas se apoyaron en leyes y marcos jurídicos que buscaban consolidar la inversión, el comercio y la propiedad intelectual, aunque con distinta eficacia.

De acuerdo con la Nueva Economía Institucional, las instituciones no solo establecen los incentivos formales para la actividad económica, sino que también interactúan con normas informales que determinan su efectividad práctica. El método comparativo empleado en este trabajo permite aislar y examinar estas variables institucionales en dos entornos distintos, destacando los elementos que favorecen o limitan el desarrollo económico.

Se han seleccionado cuatro áreas económicas clave para la comparación:

- a. Inversión Extranjera Directa (IED)
- b. Comercio exterior
- c. Propiedad intelectual (PI)
- d. Derecho de la competencia y Estado de derecho

Estas variables permiten evaluar tanto los marcos legales formales (de jure) como su aplicación efectiva (de facto), así como su impacto en el crecimiento económico. Para respaldar los argu-

mentos e ilustrar la comparación, se presenta el cuadro 1, que muestra la evolución de indicadores clave en México y China en cuatro momentos de referencia (1995, 2005, 2015 y 2022) y cómo la apertura de ambos países generó resultados diferentes según la calidad de sus instituciones y su capacidad de integrar la inversión y la innovación al desarrollo productivo.

Cuadro 1. Comparación de desempeño económico e institucional:
México vs. China

Año	IED Mé- xico (mmd USD)	IED China (mmd USD)	Comercio México (mmd USD)	Co- mercio China (mmd USD)	Patentes México (solicitu- des)	Patentes China (solicitu- des)	Índice de Competitivi- dad México (0- 100)	Índice de Competitividad China (0-100)
1995	9	35	130	280	500	20,000	52	45
2005	20	104	370	1,400	1,400	170,000	60	65
2015	30	135	790	4,300	1,600	1,100,000	64	75
2022	36	163	1,100	6,100	1,800	1,500,000	62	78

Nota: Elaboración propia con base en datos de UNCTAD, Banco Mundial, WIPO y WEF (valores aproximados).

Este análisis no pretende medir de manera exhaustiva todos los factores estructurales del desarrollo económico, como la geografía o la demografía, sino enfatizar el papel de las instituciones y el Estado de derecho como variables explicativas centrales. Hay que indicar que, aunque se utilizan indicadores internacionales estandarizados, estos tienen limitaciones de medición que deben considerarse. A pesar de ello, la comparación sistemática entre China y México ofrece un marco sólido para identificar las diferencias institucionales críticas que explican la divergencia de sus trayectorias económicas.

El marco jurídico e institucional en México

Reformas económicas y transición política

Desde mediados de la década de 1980, la economía mexicana ha experimentado un proceso de profundas reformas. Impulsadas por la crisis de la deuda de 1982, que evidenció la vulnerabilidad económica y la ineficacia del modelo de sustitución de importaciones, estas reformas buscaron transitar de un modelo de desarrollo orientado hacia adentro a uno que priorizara

los mecanismos de mercado y redujera la intervención estatal. Los elementos centrales de este proceso de liberalización incluyeron la apertura del mercado interno al comercio exterior, la atracción de inversión extranjera, la desregulación económica, la privatización de empresas públicas y la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

En la década de 1990, el país también adoptó un tipo de cambio flotante y otorgó autonomía a su banco central. Paralelamente a estas transformaciones económicas, México experimentó una transición política gradual hacia la democracia entre 1982 y 2000. Este proceso dismanteló progresivamente el arraigado régimen de partido único del Partido Revolucionario Institucional (PRI), impulsado por una serie de reformas políticas y electorales en la década de 1990 (Sánchez Ortiz, 2013).

A pesar de la implementación de estas reformas neoliberales, que se consideraron como producto de las mejores conjeturas de los economistas y que atraieron IED, el crecimiento económico de México ha sido lento o incluso, puede decirse, un fracaso de crecimiento desde los años 80. Esto se ha caracterizado por un crecimiento bajo o negativo de la productividad total de los factores (PTF). Este resultado contradice los beneficios esperados de la liberalización del mercado y subraya una cuestión subyacente crítica: los cambios formales de política por sí solos son insuficientes sin sólidos cimientos institucionales.

Las reformas, aunque significativas, también se describieron como relativamente cautelosas y menos agresivas que en otras partes de América Latina, lo que podría indicar una falta de compromiso integral o de profundidad en la implementación. La experiencia de México ejemplifica la tesis central de Rodrik et al. (2004), de que la primacía de las instituciones determina los resultados económicos. Si bien México adoptó las políticas formales recomendadas por los organismos internacionales, la calidad institucional subyacente (por ejemplo, el Estado de derecho, la eficacia judicial, el control de la corrupción y la interacción con las instituciones informales) fue insuficiente para traducir estas reformas en un crecimiento sostenido e inclusivo.

Evolución de leyes de inversión extranjera y comercio

Inversión extranjera directa. La política de inversión extranjera de México ha evolucionado drásticamente. De una postura

escéptica en la primera mitad del siglo XX, el país adoptó un enfoque abierto y flexible a finales de los años 80 y principios de los 90, buscando activamente atraer capital foráneo. La Ley de Inversión Extranjera (LIE) de 1993 fue un hito, diseñada para proporcionar estabilidad jurídica a los inversores. Esta ley, en general, permitía la participación extranjera en la mayoría de las actividades empresariales, aunque reservaba sectores específicos al Estado (como petróleo, energía nuclear) o a ciudadanos mexicanos (como la comercialización de gas y servicios de radiodifusión). Modificaciones posteriores en 1996 y 1998 liberalizaron aún más sectores como las comunicaciones, los ferrocarriles y los servicios financieros, y agilizaron los procedimientos administrativos.

La IED ha adquirido una importancia creciente en la economía mexicana, con una relación IED/PIB que pasó del 1.4 % en 1980-1985, al 3.4 % en 1994-2000 (Sánchez Ortiz, 2013). En 2023, México se posicionó como el noveno mayor receptor de IED a nivel mundial, con entradas de 36 mil millones de dólares (Carbajal, 2024). La IED se concentra fuertemente en el sector manufacturero (49.7% del stock en el tercer trimestre de 2024) y proviene principalmente de Estados Unidos (40.9%). Recientes iniciativas políticas incluyen incentivos para el *nearshoring* en sectores estratégicos como semiconductores, electromovilidad y dispositivos médicos. (Secretaría de Economía, 2024).

La capacidad de México para atraer importantes flujos de IED es un éxito notable de sus esfuerzos de liberalización. Este éxito contrasta con el crecimiento lento general del país y el crecimiento bajo o incluso negativo de la productividad total de los factores. Esto sugiere una desconexión: si bien los marcos legales formales han abierto la puerta al capital extranjero, el entorno institucional más amplio (por ejemplo, un Estado de derecho débil, alta informalidad, corrupción) puede haber limitado los efectos de la IED en la economía en general. La observación de que la IED a menudo se destina a la adquisición de activos existentes en lugar de nueva capacidad productiva, y la baja integración de las exportaciones sofisticadas con el resto de la economía nacional, respaldan esta observación. El problema subyacente es que la calidad de la IED y su capacidad para fomentar una transformación económica más amplia están limitadas por las debilidades institucionales. Las deficiencias institucionales de México le impiden aprovechar plenamente la

IED como un motor robusto del desarrollo económico general, lo que contrasta con la experiencia de China, donde la IED se integró de manera más efectiva en una estrategia industrial más amplia.

Comercio. La liberalización comercial de México se consolidó con el TLCAN, que entró en vigor en 1994. Este acuerdo eliminó casi todos los aranceles y la mayoría de las barreras no arancelarias sobre los bienes producidos en América del Norte, “blindando” efectivamente la liberalización del comercio y la inversión de México. El TLCAN fue reemplazado por el Tratado entre México, Estados Unidos y Canadá (T-MEC) el 1º. de julio de 2020. El T-MEC mantiene en gran medida las medidas de apertura de mercado del TLCAN, pero introduce cambios notables en áreas como las reglas de origen para vehículos automotores, las disposiciones de solución de controversias, la contratación pública, la inversión y la protección de los derechos de propiedad intelectual (DPI). El T-MEC también incluye nuevas disposiciones sobre comercio digital y un proceso de revisión conjunta programado para el 1º. de julio de 2026.

La agresiva liberalización comercial de México, especialmente a través del TLCAN y ahora el T-MEC, se esperaba que impulsara el crecimiento económico y la convergencia con los países de altos ingresos. No obstante, la persistencia del enigma del crecimiento sugiere que, aunque los acuerdos comerciales formales son indispensables para acceder a los mercados, no han logrado resolver obstáculos institucionales más arraigados.

Las cadenas de producción nacionales interrumpidas debido a la penetración de importaciones y el bajo crecimiento de la productividad total de los factores (PTF) sugieren que México ha tenido dificultades para construir la capacidad productiva interna y la calidad institucional necesarias para capitalizar plenamente las oportunidades comerciales expandidas. La apertura de las fronteras, sin el fortalecimiento de las instituciones nacionales, puede conducir a un desarrollo desigual y a ganancias limitadas y generalizadas. Si bien las reformas comerciales fueron cruciales para integrar a México en las cadenas de suministro globales, no fueron suficientes para abordar las debilidades institucionales fundamentales que limitaron las ganancias de productividad y una integración económica más amplia.

Desarrollo de la propiedad intelectual y el derecho de la competencia

Propiedad intelectual (PI). México ha emprendido reformas legislativas significativas en materia de propiedad intelectual, particularmente como parte de sus compromisos bajo el T-MEC, incluyendo modificaciones a su Ley Federal del Derecho de Autor y la implementación de una nueva Ley Federal de Protección de la Propiedad Industrial. A pesar de estos esfuerzos legislativos, el Informe Especial 301 de la Oficina del Representante Comercial de Estados Unidos (USTR) de 2025 colocó a México en la “Lista de Vigilancia Prioritaria” por problemas de propiedad intelectual, destacando desafíos persistentes.

Las principales preocupaciones incluyen la falta de reglamentos de aplicación para las nuevas leyes, altos niveles de piratería de derechos de autor, particularmente en el entorno digital, y obstáculos para una aplicación efectiva, como la necesidad de probar un beneficio económico directo al infractor y la lentitud de los procedimientos legal. Faltan acciones penales contra las infracciones de PI debido a recortes de recursos. Una nueva Ley Federal de Protección de Datos Personales en Posesión de Particulares (LFPDPPP) entró en vigor el 21 de marzo de 2025, transfiriendo funciones del Instituto Nacional de Transparencia, Acceso a la Información y Protección de Datos Personales (INAI), a la Secretaría de la Función Pública, lo que plantea interrogantes sobre la independencia regulatoria.

La actividad legislativa de México en PI, especialmente bajo el T-MEC, demuestra un compromiso formal con los estándares internacionales. Su continua inclusión en la Lista de Vigilancia Prioritaria de la USTR y los desafíos específicos mencionados (falta de reglamentos de aplicación, piratería generalizada y aplicación ineficaz debido a recortes de recursos y obstáculos procesales) revelan una brecha significativa y persistente entre la protección legal *de jure* (en papel) y la aplicación *de facto* (en la práctica). Esto afecta directamente la innovación y la inversión extranjera, ya que las empresas son menos propensas a transferir tecnología valiosa o invertir en industrias intensivas en PI sin confianza en una protección sólida. La transferencia de la autoridad de protección de datos a un organismo anticorrupción subraya aún más posibles cambios en el enfoque o la independencia regulatoria. Las meras actualizaciones legislativas son

insuficientes sin un aparato de aplicación fuerte y predecible, recursos adecuados para las fuerzas del orden y un sistema judicial eficiente. Esto refuerza directamente el argumento de Rodrik et al. (2004) sobre la primacía de las instituciones y la distinción de Barro de que las leyes formales son tan buenas como su aplicación y el entorno institucional subyacente.

Derecho de la competencia. México está experimentando importantes reformas a su Ley Federal de Competencia Económica (LFCE), con un proyecto de decreto enviado al Senado en abril de 2025. Un cambio clave es la propuesta de creación de la Comisión Nacional Antimonopolios (CNA) para el 30 de junio de 2025, que reemplaza a la COFECE y al IFT. La CNA se concibe como un organismo público descentralizado con autonomía de gestión e independencia técnica y operativa, aunque estará sectorizada a la Secretaría de Economía. Los cambios propuestos incluyen la ampliación del alcance de las “prácticas monopólicas absolutas” a competidores “potenciales”; el tratamiento de los intercambios ilícitos de información como una forma de colusión; un aumento significativo de las multas (hasta el 20% de los ingresos del agente económico por prácticas monopólicas absolutas); la introducción de nuevas sanciones como la inhabilitación para participar en procedimientos de contratación pública; y el endurecimiento del programa de inmunidad. Las multas por prácticas monopólicas relativas también aumentarían (hasta el 15%), y las teorías de daño se expandirían para incluir el “efecto explotador”. El control de fusiones se incrementaría mediante la reducción de los umbrales monetarios y la ampliación de los periodos de investigación para concentraciones no notificables. La CNA obtendría nuevas facultades de investigación, pero una disposición significativa estipula que la LFCE no será aplicable a las empresas públicas estatales.

Las reformas propuestas a la ley de competencia de México indican un compromiso formal con el fortalecimiento de la competencia de mercado a través de mayores sanciones, un alcance más amplio y mayores facultades de aplicación para la nueva CNA. Esto se alinea con los principios de fomento de los mercados libres. La exención explícita de las “empresas públicas estatales” de la LFCE introduce una limitación estructural importante. Esto crea un campo de juego desigual, lo que podría permitir que los monopolios estatales o los actores estatales dominantes operen sin escrutinio competitivo, perjudicando el

objetivo mismo de fomentar la competencia y la eficiencia económica. Esta tensión resuena con el marco de “extractivas vs. inclusivas”, donde el Estado puede proteger ciertos intereses o sectores de la disciplina plena del mercado.

La contradicción subyacente se encuentra entre el objetivo declarado de promover la competencia y la realidad práctica de mantener el control estatal sobre sectores estratégicos. Si bien México intenta mejorar la regulación formal de la competencia, la importante excepción para las empresas estatales indica una tensión continua entre la liberalización del mercado y la intervención estatal. Esta limitación estructural podría impedir significativamente la eficacia general de la política de competencia y limitar la eficiencia económica más amplia y el desarrollo del sector privado.

Calidad del estado de derecho, independencia judicial y corrupción

Estado de derecho y corrupción. Los procedimientos legales en México se han caracterizado históricamente por la ineficiencia y la incertidumbre y la percepción de que “la contravención de la ley es la regla diaria más que la excepción”. Existe un bajo nivel de confianza de los ciudadanos mexicanos en la capacidad del Poder Judicial Federal para garantizar la igualdad de justicia bajo la ley. En el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) de 2024 (Transparency International, 2025), México obtuvo su evaluación más baja desde que fue considerado en este índice, con una puntuación de 26 sobre 100 puntos y una clasificación con el número 140 de 180 países observados. México es, notablemente, el país peor evaluado entre los miembros de la Organización para la Cooperación y el Desarrollo Económicos (OCDE). Los desafíos persistentes que contribuyen a esta baja puntuación incluyen la incertidumbre sobre el alcance y la implementación de las reformas al Poder Judicial, la impunidad en casos emblemáticos de corrupción, los bajos niveles de sanciones administrativas, y los vínculos entre casos de corrupción y crimen organizado.

Los bajos y consistentes puntajes del IPC y la mención explícita de impunidad en casos emblemáticos de corrupción y vínculos entre casos de corrupción y crimen organizado revelan un problema sistémico y profundamente arraigado de corrup-

ción en México. No se trata meramente de actos individuales, sino de una cuestión generalizada que perjudica fundamentalmente la predictibilidad, la imparcialidad y la equidad del sistema legal. Un entorno así afecta directamente las decisiones de inversión al aumentar los riesgos y los costos de transacción para las empresas. También sugiere que el marco democrático de México, aunque formalmente establecido, no ha sido suficiente para establecer un Estado de derecho robusto, lo que respalda la visión matizada de Barro sobre el tema. La corrupción sistémica perjudica la confianza, distorsiona los incentivos y desvía recursos, actuando como una barrera significativa para el desarrollo económico sostenido. La corrupción generalizada genera una profunda incertidumbre, obstaculizando el desarrollo económico al erosionar la confianza en las instituciones formales y desviar recursos de actividades productivas.

Independencia judicial. México promulgó controvertidas reformas judiciales el 15 de septiembre de 2024, incluyendo propuestas para la “elección popular de jueces y magistrados”. Estas reformas reducen los escaños de la Suprema Corte de Justicia (SCJ) de 11 a 9, limitan el mandato de los ministros y restringen la capacidad de la SCJ para suspender leyes inconstitucionales. Todos los jueces federales (aproximadamente 1,600) serán elegidos directamente por voto popular, con una parte significativa de ellos en las elecciones de junio de 2025 y el resto en 2027. Todos los jueces actualmente en funciones serán removidos al ser elegidos sus reemplazos.

Críticos, incluyendo la Organización de las Naciones Unidas (ONU), la Cámara de Comercio de Estados Unidos y la Barra Mexicana de Abogados, han expresado su preocupación de que estas reformas que afectan la independencia de los tribunales mexicanos, “politicen el poder judicial,” y puedan “permitir la interferencia de grupos criminales y económicos”. Esta reforma, representa un cambio institucional radical. Si bien los defensores de la reforma podrían argumentar que estos cambios buscan aumentar la rendición de cuentas, un amplio consenso entre expertos legales y organismos internacionales sugiere que “politizarán” al poder judicial y comprometerán su independencia. Tal situación pone en riesgo la previsibilidad y la equidad de los procesos judiciales, aspectos cruciales para la aplicación contractual y la defensa de los derechos de propiedad, que

constituyen cimientos de un Estado de Derecho sólido e imprescindibles para atraer y conservar inversiones.

El riesgo subyacente es que un poder judicial politizado sea menos confiable para hacer cumplir la ley de manera imparcial, aumentando así la incertidumbre legal para los actores económicos. Estas reformas se analizan como una posible regresión en el Estado de derecho de México, argumentando que, si bien los procesos democráticos permiten tales cambios institucionales, si afectan la independencia judicial, podrían disuadir aún más la inversión y obstaculizar el desarrollo económico a largo plazo.

Interacción entre instituciones formales e informales

El mercado laboral mexicano exhibe una alta tasa de informalidad laboral, el informe México ¿cómo vamos? (2024), indica que dicha informalidad es del 54.6 % en el tercer trimestre de 2024. La investigación sugiere una segmentación en el mercado laboral, con barreras de entrada al sector formal, lo que indica que entre el 10 % y el 20 % de los trabajadores informales preferirían un empleo formal. Las instituciones informales, como el clientelismo, el patrimonialismo y la corrupción, moldean aún más fuertemente el comportamiento y los resultados políticos en muchos contextos, incluido México. En México, la corrupción y la democracia coinciden, con un Estado de derecho débil y la impunidad coexistiendo junto a elecciones ‘libres y justas’ en lo que a menudo se denomina democracias iliberales.

La alta tasa de informalidad laboral no es solo una estadística económica, sino un síntoma de debilidades institucionales más profundas. Sugiere que las regulaciones formales (por ejemplo, leyes laborales, códigos fiscales) son demasiado onerosas, mal aplicadas, o ambas cosas, lo que empuja una parte significativa de la actividad económica al ámbito informal, donde las protecciones legales son mínimas. Esto crea una economía dual, limitando el crecimiento de la productividad, los ingresos fiscales y el alcance más amplio de las instituciones formales.

La prevalencia de instituciones informales como el clientelismo y la corrupción significa que las leyes formales a menudo son eludidas, aplicadas selectivamente o incluso desafiadas abiertamente. Esto desafía directamente la tesis de Rodrik et al. (2004), sobre la primacía de las instituciones efectivas, ya que las prácticas informales pueden distorsionar o anular significativamente los efectos previstos de las reglas formales. La

incapacidad de México para formalizar eficazmente una gran parte de su economía y controlar las prácticas informales generalizadas (como la corrupción) limita significativamente el impacto positivo de sus reformas legales formales. Esto crea un entorno de alto costo y alta incertidumbre para las empresas y los ciudadanos, lo que obstaculiza el desarrollo económico general y perpetúa la desigualdad.

El marco jurídico e institucional en China

Reforma y apertura

China inició su política de reforma y apertura entre 1979 y 1980, lo que condujo a un crecimiento extraordinario con una tasa de crecimiento anual promedio del PIB de aproximadamente el 9.5% durante cuatro décadas. El Partido Comunista de China (PCCh) ha mantenido un monopolio político desde 1949 y ejerce el poder supremo sobre las instituciones estatales. El principio rector fundamental del PCCh es considerar el desarrollo económico como la tarea central, subordinando todo lo demás a este objetivo. El Partido dirige al pueblo en el desarrollo de la economía de mercado socialista, consolidando y desarrollando consistentemente el sector público, al tiempo que alienta, apoya y guía inquebrantablemente el desarrollo del sector no público. El PCCh otorga un papel fundamental a las fuerzas del mercado en la asignación de recursos y trabaja para establecer un sólido sistema de regulación macroeconómica. (Sánchez Ortiz, 2013).

El sostenido alto crecimiento económico de China bajo un sistema de partido único plantea un desafío empírico significativo a la idea convencional de que la democracia liberal es una condición previa necesaria para el desarrollo. La capacidad del PCCh para implementar reformas de carácter centralizado y a largo plazo y su priorización explícita e inquebrantable del desarrollo económico como tarea central sugieren una forma de eficiencia autoritaria. Este sistema centralizado, al limitar la disidencia política interna y las presiones democráticas para la redistribución inmediata, pudo aplicar políticas económicas, incluidos los derechos de propiedad con fines productivos, con mayor decisión y coherencia que un sistema democrático fragmentado que lidia con diversos grupos de interés.

Esto coincide con el argumento de Barro de que la libertad política en sí misma no impulsa necesariamente el crecimiento, pero sí lo hacen otros factores como el Estado de Derecho, y que un Estado fuerte puede ser eficaz para establecer ciertos aspectos del Estado de derecho. La estructura política única de China, lejos de ser un impedimento, ha sido fundamental para su éxito económico al permitir una rápida adaptación institucional a gran escala y la asignación de recursos hacia objetivos económicos estratégicos, incluso dentro de una economía de mercado dirigida por el Estado. Esto contrasta marcadamente con las dificultades de México para lograr la eficacia institucional dentro de un marco democrático.

Evolución de leyes de inversión extranjera y comercio

Inversión extranjera directa. Antes de 1979, la IED estaba prohibida en China. La política de “Puertas abiertas” de 1979, marcada por la promulgación de la “Ley de Empresas de Capital Conjunto Sino-Extranjeras” (Ley EJV) y la creación de Zonas Económicas Especiales (ZEE), inauguró el periodo de reforma y apertura. Los flujos de IED aumentaron drásticamente a principios de los años 90 tras la reafirmación de las reformas por parte de Deng Xiaoping, y de nuevo después de la adhesión de China a la Organización Mundial del Comercio (OMC) en 2001 (Sánchez Ortiz, 2013).

La histórica Ley de Inversión Extranjera (FIL), promulgada el 15 de marzo de 2019, adoptó formalmente el principio de trato nacional previo al establecimiento de la lista negativa para todas las formas de inversión extranjera, simplificando los procesos de aprobación para la gran mayoría de los proyectos, lo cual es ampliamente documentado por firmas legales y consultoras especializadas en el mercado chino (PwC, 2019). Esta ley reemplazó tres leyes existentes sobre empresas de inversión extranjera (FIE), prometiendo un mayor trato nacional para estas empresas. China atrajo 42.73 mil millones de dólares en IED en 2023 (Xinhua, 2024). En 2024, la IED saliente global de China aumentó a 55 mil millones de dólares, siendo Europa un destino clave para la inversión en economías de altos ingresos (Rhodium Group, 2025).

El enfoque de China hacia la IED ha sido un proceso cuidadosamente gestionado e incremental, evolucionando de

un sistema altamente restrictivo (empresas conjuntas, ZEE) a un sistema más abierto de lista negativa. Esta no fue una liberalización pasiva, sino una estrategia deliberada que permitió al Estado controlar el ritmo, los sectores y los términos de la apertura, asegurando que la IED sirviera a los objetivos de desarrollo nacional, como la transferencia de tecnología y el crecimiento de las exportaciones. La inclusión de disposiciones sobre la protección de la propiedad intelectual y la prohibición de la transferencia forzada de tecnología en la FIL refleja la respuesta de China a las demandas internacionales, al tiempo que gestiona los términos del compromiso. Esto contrasta con la liberalización más generalizada de México bajo el TLCAN, que no produjo las mismas ganancias de productividad generalizadas (Sánchez Ortiz, 2013).

Un Estado fuerte y centralizado puede aprovechar estratégicamente las reformas legales formales para atraer capital y tecnología en sus propios términos. El enfoque pragmático y estratégico de China hacia la IED, donde los cambios legales formales fueron cuidadosamente gestionados y secuenciados por el Estado para maximizar los beneficios del desarrollo, incluso dentro de un marco autoritario. Esto demuestra cómo un Estado fuerte, incluso sin una plena rendición de cuentas democrática, puede construir y aprovechar eficazmente las instituciones legales formales para una estrategia económica a largo plazo y lograr resultados económicos significativos.

Comercio. El comercio exterior de China experimentó un crecimiento explosivo a partir de finales de los años 70, expandiendo rápidamente su papel en la economía global y convirtiéndose en uno de los diez principales países comerciales para 1995. La adhesión de China a la OMC, en 2001, fue vista como necesaria para el futuro económico del país, proporcionando relaciones comerciales más estables y mejorando el acceso a los mercados de capital extranjeros. La adhesión a la OMC requirió que China asumiera una amplia gama de obligaciones legales aplicables a los miembros de la organización, incluyendo la concesión del trato de Nación Más Favorecida (NMF), el trato nacional para los bienes importados, la eliminación de cuotas y la protección de los derechos de propiedad intelectual.

China también acordó someter sus empresas estatales (SOE) a las reglas aplicables de la OMC y eliminar los requisitos de contenido local y transferencia de tecnología. Después

de la adhesión, China experimentó un renovado aumento en los flujos de IED (Sánchez Ortiz, 2013). Las recientes tensiones comerciales han llevado a aumentos significativos de aranceles, con los aranceles promedio de EE.UU. sobre China alcanzando aproximadamente el 164 % y las tasas de la República Popular China sobre los bienes de EE.UU. alcanzando aproximadamente el 146 % en abril de 2025 (EveryCRSReport.com, 2025).

La adhesión de China a la OMC representó un compromiso institucional que homologó de manera significativa su régimen comercial con los estándares internacionales. Este proceso la vinculó al comercio global y, al mismo tiempo, impulsó un desarrollo institucional interno, especialmente en la protección de la propiedad intelectual y en la regulación de las empresas estatales. Las preocupaciones persistentes sobre el papel del Estado en la economía de China que crea un campo de juego desigual y las continuas tensiones comerciales sugieren que, si bien se logró en gran medida el cumplimiento formal, las diferencias institucionales subyacentes y la naturaleza de la intervención estatal siguen siendo puntos de fricción con las economías de mercado.

Desarrollo de la propiedad intelectual y el derecho de la competencia

Propiedad intelectual (PI). China comenzó a reconocer y proteger los derechos de propiedad intelectual en 1980, año en que se unió a la Organización Mundial de la Propiedad Intelectual (OMPI). Las primeras leyes de PI incluyeron la Ley de Marcas (1982), la Ley de Patentes (1984) y la Ley de Derechos de Autor (1990). Tras su adhesión a la OMC en 2001, China enmendó exhaustivamente estas leyes para cumplir con los estándares del Acuerdo sobre los Aspectos de los Derechos de Propiedad Intelectual relacionados con el Comercio (ADPIC). En 2008, China lanzó su Estrategia Nacional de PI, que desde 2012 enmarca la PI como un elemento clave de su estrategia de desarrollo impulsado por la innovación.

Esta estrategia estableció objetivos numéricos para solicitudes de patentes, registros de marcas y derechos de autor. En 2019, China se convirtió en el mayor usuario del Tratado de Cooperación en materia de Patentes de la OMPI (World Intellectual Property Organization [WIPO], 2020). La Ley de Inversión

Extranjera de 2019 prohibió las transferencias forzadas de tecnología (Oxford Law Blogs, 2019), y el Acuerdo Económico y Comercial entre EE.UU. y China de 2020 incluyó los más altos estándares de aplicación de la PI de cualquier acuerdo bilateral de EE.UU. (The National Bureau of Asian Research [NBR], s.f.).

China ha pasado de un régimen de propiedad intelectual débil a uno que protege cada vez más los DPI, impulsado por sus propios objetivos de innovación y la presión internacional. Esto contrasta con los persistentes desafíos de aplicación de México. El cambio estratégico de China de ser un imitador a un país impulsado por la innovación se refleja en su marco de propiedad intelectual en evolución. Si bien aún enfrenta desafíos, la trayectoria de China en el fortalecimiento de la propiedad intelectual es un testimonio de su compromiso con el desarrollo impulsado por la innovación, lo que contrasta con las dificultades de México para cerrar la brecha entre la protección legal formal y la aplicación efectiva.

Derecho de la competencia. Las primeras regulaciones de competencia en China incluyen las “Reglas Provisionales para el Desarrollo y Protección de la Competencia Socialista” (1980) y la “Ley Anticompetencia Desleal” (1993). La primera Ley Antimonopolio (AML) de China se promulgó en 2008, estableciendo un marco legal que cubre acuerdos monopólicos horizontales y verticales, abuso de posición dominante, abuso de poder administrativo para excluir la competencia y control de fusiones. La AML fue modificada por primera vez en agosto de 2022, introduciendo optimizaciones en el control de fusiones, aumentando las sanciones y enfocándose más en la regulación de la economía digital. En julio de 2024, el Tribunal Popular Supremo (SPC) implementó una Interpretación Judicial actualizada de la Ley Antimonopolio, que amplía y perfecciona la versión anterior, introduciendo mejoras sustanciales en áreas como la definición de mercado relevante, los acuerdos monopólicos, el abuso de posición dominante y las responsabilidades civiles. Las actualizaciones clave incluyen la clarificación de métodos para definir el mercado relevante, disposiciones sobre prácticas concertadas, la introducción del concepto de “entidad económica única” y nuevas disposiciones sobre acuerdos de pago por retraso.

La evolución de la ley de competencia de China, impulsado por la experiencia judicial acumulada y el compromiso de

política pública, tiene como objetivo proteger la competencia mientras el Estado conserva su influencia. El marco legal de competencia de China está madurando, buscando un equilibrio entre la disciplina del mercado y la dirección estatal. Esto difiere del enfoque de México, que muestra una ambivalencia entre el fortalecimiento de la aplicación y las exenciones para las empresas estatales.

Calidad del estado de derecho, independencia judicial y corrupción

Estado de derecho y corrupción. En el Índice de Percepción de la Corrupción (IPC) de 2024 (Transparency International, 2025), China obtuvo una puntuación de 43 sobre 100, clasificándose en el puesto 76 de 180 países, lo que indica una percepción de corrupción menor que la de México. Aunque se reconocen desafíos continuos en cuanto a la opacidad en el sector inmobiliario y el lavado de dinero, el enfoque de China en un marco legal predecible para las transacciones económicas, incluso bajo el control del Partido, proporciona estabilidad para las empresas. Esto contrasta con la mayor volatilidad del Estado de derecho en México.

El Estado de derecho controlado por el Estado en China, aunque no se alinea con los ideales occidentales de independencia judicial, ha proporcionado un entorno predecible para la actividad económica. Esta predictibilidad, aunque con menos garantías para los derechos políticos individuales, ha sido un factor que ha contribuido a la estabilidad y el crecimiento económico, a diferencia de la erosión de la confianza y la incertidumbre generadas por la corrupción en México.

Independencia judicial. El poder judicial de China está sujeto a una variedad de controles internos y externos ejercidos por el Partido Comunista Chino, los gobiernos locales, las asambleas populares y la procuraduría. El concepto de independencia judicial en China se refiere más a la autonomía de los tribunales como institución en relación con otras entidades gubernamentales, y no a la independencia de los jueces individuales. Se espera que los jueces se adhieran al liderazgo del Partido y se sometan a la supervisión de las asambleas populares y la procuraduría. Aunque se han implementado reformas para mejorar el poder

de los jueces presidentes⁴, las decisiones en casos complejos o sensibles siguen sujetas a revisión por parte de los comités de adjudicación de los tribunales.

El papel principal del poder judicial en China es mantener la estabilidad social en lugar de una estricta imparcialidad legal. Esta subordinación judicial, si bien limita la independencia genuina, puede proporcionar un grado de predictibilidad para los actores económicos al evitar disputas que puedan desestabilizar el orden social. Esto contrasta con la situación en México, donde los intentos de reforma judicial pueden, paradójicamente, aumentar la incertidumbre y la percepción de politización.

Interacción entre instituciones formales e informales

Como ya se indicó, en China, las redes de conexiones personales, conocidas como *guanxi*, han desempeñado un papel fundamental al compensar las insuficiencias de las instituciones formales. El *guanxi*, definido como una conexión personal particularista basada en la confianza y la reciprocidad, ha facilitado los flujos de IED y ha reducido la incertidumbre al complementar un sistema legal formal que, en sus primeras etapas, era débil. Estas redes informales han actuado como un mecanismo de orden privado, proporcionando acceso a información, recursos y favores, y ayudando a los actores a vincularse en nuevos entornos.

El *guanxi* ha funcionado como un mecanismo de orden privado, reduciendo los costos de transacción y los riesgos de inversión en un contexto de marcos legales en evolución. Esto contrasta con México, donde las instituciones informales (como la corrupción) a menudo afectan negativamente a las formales. La complementariedad de las instituciones informales en China ha llenado las brechas institucionales, lo que ha llevado a una reducción de los costos de transacción y los riesgos de inversión. Este enfoque contrasta con la situación en México, donde las prácticas informales, como la corrupción, a menudo actúan como una barrera para el desarrollo económico al deteriorar la eficacia de las instituciones formales.

4 En China, la mayoría de los casos son decididos por un panel colegiado y no por un Juez. El panel se integra generalmente por tres jueces. Dentro de este panel, uno de los jueces, generalmente el de mayor experiencia o rango, es designado como el “Juez Presidente” (Thomas, 2019).

Cuadro 2. Análisis comparativo del marco jurídico-institucional y su impacto económico: México vs. China

Área de Reforma / Institución	País	Avances en el Marco Formal (De Jure)	Aplicación y Entorno Institucional (De Facto)	Impacto en el Desarrollo Económico
Gobernanza y Modelo de Desarrollo	México	Transición a la democracia y adopción de un modelo de libre mercado desde los años 80.	Debilidad institucional subyacente: deficiente Estado de Derecho, corrupción sistémica e ineficacia judicial.	Fracaso de crecimiento: bajo o nulo crecimiento de la Productividad Total de los Factores (PTF) a pesar de las reformas.
	China	Política de “Reforma y Apertura” (1979) bajo un modelo de “economía de mercado socialista” con el desarrollo económico como tarea central.	Eficiencia autoritaria: monopolio político del PCCh que permite implementar reformas centralizadas y a largo plazo con decisión y coherencia.	Crecimiento extraordinario y sostenido (9.5% anual por décadas), desafiando el modelo de democracia como prerrequisito.
Inversión Extranjera Directa (IED)	México	Apertura generalizada con la Ley de Inversión Extranjera (1993).	La IED se concentra en adquisiciones, con baja integración en la economía local y limitados efectos derrame.	Los flujos de IED no se traducen en un crecimiento generalizado debido a la debilidad institucional.
	China	Evolución de la prohibición a un sistema de “lista negativa” (Ley de 2019).	Proceso estratégico, gradual y gestionado por el Estado para maximizar los beneficios nacionales (transferencia de tecnología, exportaciones).	La IED se integra eficazmente en la estrategia industrial, sirviendo como motor clave para la modernización y el desarrollo tecnológico .
Comercio Exterior	México	Integración en cadenas de suministro globales a través del TLCAN (1994) y T-MEC (2020).	Incapacidad para desarrollar la capacidad productiva interna y fortalecer las instituciones para capitalizar las oportunidades.	Ganancias de productividad limitadas y desarrollo desigual. La apertura por sí sola no supera los obstáculos internos.
	China	Adhesión a la OMC (2001), adoptando estándares internacionales.	Cumplimiento formal con la OMC, pero persisten fricciones por la intervención estatal y el rol de las empresas públicas (SOE).	Integración exitosa y masiva en la economía global , convirtiéndose en una potencia comercial líder.

Área de Reforma / Institución	País	Avances en el Marco Formal (De Jure)	Aplicación y Entorno Institucional (De Facto)	Impacto en el Desarrollo Económico
Propiedad Intelectual (PI)	México	Nuevas leyes para cumplir con los estándares del T-MEC.	Brecha significativa entre la ley y la práctica; piratería extendida y aplicación legal ineficaz (Lista de Vigilancia Prioritaria de EE.UU.).	Desincentivo a la innovación y erosión de la confianza de los inversores en industrias intensivas en PI.
	China	Estrategia Nacional de PI (2008) para fomentar la innovación.	Transición estratégica de imitador a innovador; el fortalecimiento de la PI es impulsado activamente por los propios objetivos de desarrollo del país.	Liderazgo mundial en solicitudes de patentes. El sistema de PI se convierte en una herramienta para la competitividad.
Estado de Derecho y Corrupción	México	Establecimiento de un marco democrático formal.	Corrupción sistémica y arraigada. Peor calificación de la OCDE en el Índice de Percepción de la Corrupción (2024).	Alta incertidumbre, costos de transacción elevados y erosión de la confianza en las instituciones.
	China	Marco legal integral para transacciones económicas.	Estado de Derecho controlado por el Partido, que proporciona un entorno predecible. Percepción de corrupción significativamente menor.	La predictibilidad del sistema genera estabilidad y confianza para la inversión y la actividad económica.
Independencia Judicial	México	Reforma (2024) para la elección popular de jueces.	Riesgo de “politización del poder judicial”, comprometiendo su independencia e imparcialidad.	Aumento de la incertidumbre jurídica, amenazando la previsibilidad en la aplicación de contratos.
	China	Estructura judicial formalmente establecida.	El poder judicial está subordinado al liderazgo del PCCh; el objetivo principal es la “estabilidad social”.	Alta predictibilidad para los actores económicos al alinear las decisiones judiciales con los objetivos del Estado.

Área de Reforma / Institución	País	Avances en el Marco Formal (De Jure)	Aplicación y Entorno Institucional (De Facto)	Impacto en el Desarrollo Económico
Instituciones Formales vs. Informales	México	Existencia de un marco regulatorio formal.	Alta informalidad laboral. Prácticas informales (corrupción, clientelismo) actúan como una barrera que distorsiona las reglas formales.	Obstaculiza el desarrollo , crea una economía dual y perpetúa la desigualdad.
	China	Sistema legal formal en constante desarrollo.	Redes informales (<i>guanxi</i>) actúan como un complemento funcional a las instituciones formales, reduciendo la incertidumbre.	Las instituciones informales han sido constructivas , facilitando la inversión en un entorno legal en evolución.

Fuente: Elaboración propia.

Análisis comparativo y discusión

Divergencia económica y calidad institucional

A partir del cuadro 1 y 2 se puede señalar que la comparación entre México y China revela una profunda divergencia en sus trayectorias. México ha experimentado un crecimiento modesto, caracterizado por una baja o negativa productividad total de los factores y desafíos persistentes en la calidad de vida y la desigualdad. Por su parte, China ha logrado un crecimiento extraordinario, transformándose en una potencia global con un aumento significativo de la productividad y la reducción de la pobreza.

Esta disparidad no se explica por la mera adopción de políticas de mercado, sino por la calidad y efectividad diferencial de sus instituciones. La tesis de Rodrik et al. (2004) sobre la primacía de las instituciones se manifiesta claramente en estos casos. Aunque México adoptó reformas formales bajo la guía de organismos internacionales, la calidad de sus instituciones subyacentes (como el Estado de derecho, la eficacia judicial y el control de la corrupción) resultó insuficiente para que estas reformas derivaran en un crecimiento sostenido e inclusivo. Esta discrepancia dio lugar al “rompecabezas del crecimiento”⁵ mexi-

5 Se refiere a una situación en la que, a pesar de que un país implementa reformas formales y adopta políticas que, en teoría, deberían conducir a un desarrollo económico robusto y equitativo (a menudo siguiendo recomendaciones de orga-

cano, donde la teoría de políticas adecuadas no se materializó en los resultados esperados debido a fallas en la implementación y a un entorno institucional deficiente.

A partir de lo planteado y evidenciado, se destacan las trayectorias divergentes de México y China a pesar de haber iniciado reformas de mercado en la misma época. La comparación evidencia que la diferencia fundamental se encuentra en la calidad institucional y en la capacidad de traducir leyes formales en resultados económicos tangibles.

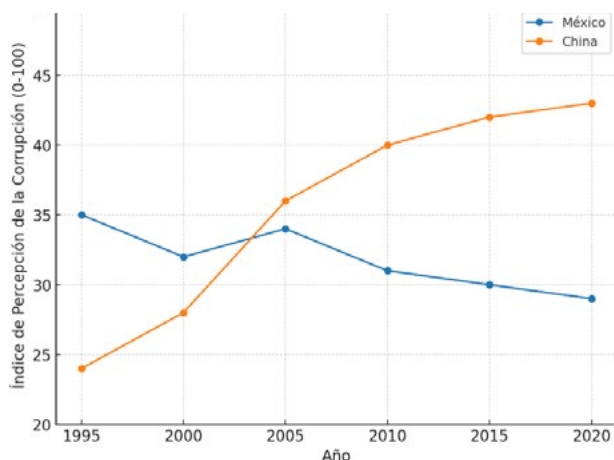
El rol diferencial del Estado de derecho y la democracia

La distinción de Robert Barro (1996) entre democracia y Estado de derecho es crucial para comprender las trayectorias de ambos países. Barro argumenta que el mantenimiento del Estado de derecho es un factor clave para el crecimiento, mientras que el efecto de la democracia puede ser ambiguo o incluso negativo, especialmente si el proceso político permite la obtención de recursos por parte de mayorías o grupos de interés.

En el caso de China, un sistema de partido único ha permitido una eficiencia autoritaria en la implementación de reformas económicas. El Estado chino, al limitar las presiones democráticas y la disidencia política, ha podido establecer un marco legal predecible para la actividad económica, priorizando el desarrollo y la estabilidad. Aunque su concepto de independencia judicial difiere del occidental (centrándose en la autonomía del tribunal como institución y la adhesión al liderazgo del Partido), ha proporcionado una certeza jurídica suficiente para atraer y retener inversiones. La percepción de la corrupción en China, aunque presente, es menor que en México, lo que sugiere un entorno de negocios más predecible en ciertos aspectos.

Figura 1. Evolución del índice de percepción de la corrupción (1995-2024)

nismos internacionales), los resultados esperados no se materializan. El “rompecabezas del crecimiento” subraya que las leyes y políticas bien diseñadas no son suficientes por sí solas; la calidad de las instituciones y la capacidad de implementación son cruciales para traducir esas reformas en un crecimiento económico real y beneficioso para todos. (Hausmann et al., 2005)



Fuente: Elaboración propia con datos de Transparency International (2025).

Por otro lado, México, como democracia, ha enfrentado desafíos persistentes en la implementación práctica del Estado de derecho. La ineficiencia y la incertidumbre en los procedimientos legales son históricas. La corrupción sistémica, evidenciada por la baja puntuación en el Índice de Percepción de la Corrupción de 2024 (140 de 180 países, el peor entre los miembros de la OCDE), ha impactado negativamente la imparcialidad. Las recientes reformas judiciales, que incluyen la elección popular de jueces y la remoción de los actuales, son vistas por críticos como una amenaza a la independencia judicial y una posible politización del sistema, lo que podría aumentar aún más la incertidumbre legal para los actores económicos. Esta situación refuerza la cautela de Barro sobre la compleja relación entre democracia y Estado de derecho, donde el proceso democrático, si no se gestiona con instituciones robustas y contrapesos efectivos, puede generar inestabilidad jurídica y obstaculizar el crecimiento. Esto deja en claro que el Estado de derecho, más que la forma de gobierno, determina el crecimiento. China, bajo un régimen autoritario, logró generar un marco legal predecible para la inversión; México, en cambio, aunque democrático, ha enfrentado corrupción sistémica e incertidumbre judicial, limitando el impacto de sus reformas.

La Figura 1 muestra la evolución del Índice de Percepción de la Corrupción entre 1995 y 2024 en ambos países. Esta evidencia empírica refuerza el argumento sobre la diferencia en

la calidad del Estado de derecho y su impacto en el desarrollo económico.

Impacto de las instituciones formales e informales

La interacción entre instituciones formales e informales ha jugado un papel fundamental en la configuración de los resultados económicos de ambos países. En China, las redes de conexiones personales o *guanxi* han funcionado como un mecanismo complementario a las instituciones formales, especialmente en un contexto de sistema legal en evolución. El *guanxi* ha ayudado a reducir los costos de transacción y los riesgos de inversión al proporcionar confianza y facilitar el acceso a recursos y favores, compensando las debilidades iniciales del marco legal formal. Esta “gobernanza suficientemente buena” (Merilee Grindle) ha permitido que la economía china prospere, incluso sin una adhesión estricta a los ideales occidentales de gobernanza.

En cambio, en México, las instituciones informales, particularmente la corrupción y el clientelismo, han actuado como barreras significativas para el desarrollo económico. La alta tasa de informalidad laboral y la coexistencia de la corrupción con la democracia demuestran cómo las prácticas informales pueden distorsionar los efectos deseados de las leyes formales. La corrupción sistémica aumenta la incertidumbre, eleva los costos de transacción y desvía recursos de usos productivos, limitando la eficacia de las reformas de mercado y perpetuando la desigualdad. Mientras que en China las instituciones informales han complementado las formales para facilitar la actividad económica, en México, las mismas han operado de manera extractiva, impidiendo el pleno desarrollo del potencial económico.

Implicaciones para la inversión, el comercio, la propiedad intelectual y la competencia

Las diferencias institucionales se han traducido en resultados dispares en áreas económicas clave.

En IED, México ha logrado atraer flujos significativos, posicionándose como un importante receptor global. Esta IED a menudo se ha dirigido a la adquisición de activos existentes y ha tenido una baja integración con el resto de la economía nacional, limitando los efectos benéficos y las ganancias de productividad más amplias. Esto se debe a un entorno institucional

que, si bien es abierto, carece de la predictibilidad y el Estado de derecho necesarios para maximizar el impacto de la IED. China, por su parte, ha adoptado un enfoque estratégico y gestionado de la IED, evolucionando de restricciones a un sistema de “lista negativa”. Esto le ha permitido controlar el ritmo y los términos de la apertura, asegurando que la IED sirva a sus objetivos de desarrollo nacional, como la transferencia de tecnología y el crecimiento de las exportaciones. México atrae capital, pero con bajo impacto en productividad; China lo integra estratégicamente en su industrialización.

En comercio, la liberalización de México a través del TLCAN y el T-MEC, si bien fue crucial para la integración en las cadenas de suministro globales, no ha sido suficiente para superar los impedimentos institucionales más profundos que limitan las ganancias de productividad y la integración económica más amplia. La promesa incumplida de la liberalización comercial en México se evidencia en las cadenas de producción nacionales interrumpidas y el bajo crecimiento de la PTF. China, en cambio, utilizó su adhesión a la OMC en 2001 para el desarrollo institucional interno, homologando su régimen comercial con los estándares internacionales y facilitando un crecimiento comercial explosivo. Aunque persisten tensiones comerciales y preocupaciones sobre el papel del Estado, la OMC catalizó una profundización institucional que China aprovechó estratégicamente. En síntesis, México liberaliza mediante TLCAN/T-MEC pero sin superar sus debilidades institucionales; China utiliza la OMC como catalizador de reformas internas.

En propiedad intelectual (PI), México ha realizado reformas legislativas bajo el T-MEC, pero enfrenta desafíos persistentes como la falta de reglamentos de aplicación, la piratería digital generalizada y la ineficacia de la aplicación debido a la escasez de recursos y la lentitud de los procedimientos. Esto crea una brecha significativa entre la protección legal *de jure* y la aplicación *de facto*, lo que disuade la inversión en industrias intensivas en PI. China, por otro lado, ha evolucionado de un régimen de PI débil a uno que protege cada vez más los DPI, impulsado por su propia estrategia de innovación y la presión internacional. Aunque aún enfrenta críticas, la trayectoria de China demuestra un compromiso estratégico con el fortalecimiento de la PI como motor de su desarrollo. México avanza formalmente en legislación,

pero con baja aplicación; China evoluciona hacia un sistema fuerte, vinculado a su estrategia de innovación.

Finalmente, en materia de competencia, México está en proceso de reformar su Ley Federal de Competencia Económica, creando una nueva Comisión Nacional Antimonopolios (CNA) con mayores facultades y sanciones. La ambivalencia de esta política se manifiesta en la exención explícita de las empresas públicas estatales de la aplicación de la ley, lo que crea un campo de juego desigual y limita la eficacia general de la política de competencia. China también ha desarrollado un marco legal de competencia, con la Ley Antimonopolio de 2008 y sus recientes reformas e interpretaciones judiciales. Este marco está madurando, buscando un equilibrio entre la disciplina del mercado y la dirección estatal, con el objetivo de proteger la competencia mientras el Estado conserva una influencia significativa. México reforma su ley, pero mantiene excepciones a favor de empresas estatales; China madura su ley antimonopolio buscando equilibrio entre mercado y control estatal.

Conclusiones

El análisis comparativo de México y China desde 1980 hasta 2025 subraya de manera contundente la primacía de las instituciones en el desarrollo económico, tal como lo postulan Rodrik, Subramanian y Trebbi (2004). La mera adopción de reformas de mercado, aunque necesaria, no garantiza por sí sola el crecimiento sostenido y la prosperidad. La divergencia en las trayectorias económicas de ambos países se explica fundamentalmente por las diferencias en la calidad, efectividad y coherencia de sus marcos jurídicos e institucionales, así como por la interacción entre instituciones formales e informales.

La distinción de Robert Barro (1996) es fundamental para comprender esta disparidad. Mientras que el Estado de derecho, caracterizado por la predictibilidad y la imparcialidad en la aplicación de la ley, es un motor directo del crecimiento, la relación de la democracia con el crecimiento es más compleja y puede ser incluso ambigua. China, bajo un régimen autoritario, ha logrado establecer un Estado de derecho funcional para la actividad económica, priorizando la estabilidad y la predictibilidad en áreas comerciales y de inversión, lo que ha facilitado su extraordinario crecimiento. Esto se ha logrado en parte al limitar las presiones

redistributivas y la captura por grupos de interés que, según Barro, pueden surgir en democracias menos consolidadas. México, por el contrario, a pesar de su transición democrática y su apertura económica, ha luchado con la debilidad persistente del Estado de derecho, la corrupción sistémica y la ineficiencia judicial, lo que ha limitado la confianza, aumentado los costos de transacción y limitado el impacto de sus reformas.

La interacción entre instituciones formales e informales también ha sido un factor diferenciador crítico. En China, instituciones informales como el *guanxi* han complementado las reglas formales, llenando vacíos institucionales y facilitando las transacciones económicas en un entorno legal en evolución. En México, las prácticas informales como la corrupción y el clientelismo han operado de manera negativa, afectando la efectividad de las instituciones formales y desviando recursos, lo que ha perpetuado la informalidad y la desigualdad.

Lecciones para el desarrollo económico

De esta comparación entre México y China, realizada en este trabajo, se desprenden varias lecciones cruciales para el desarrollo económico:

1. En principio, que no existe un modelo institucional único y universalmente aplicable para el desarrollo económico. La experiencia de China demuestra que un Estado fuerte y centralizado, incluso sin una democracia liberal, puede ser altamente efectivo en la implementación de una estrategia de desarrollo a largo plazo, siempre que logre establecer un entorno de previsibilidad y protección para la actividad económica. Esto sugiere que la eficacia funcional de las instituciones puede lograrse a través de diversas configuraciones formales.
2. Que la certidumbre y la imparcialidad en la aplicación de la ley son más críticas para el fomento de la inversión y el crecimiento que la forma específica de gobernanza política. Los países en desarrollo deben priorizar el fortalecimiento del Estado de derecho, asegurando la protección de los derechos de propiedad y el cumplimiento de contratos, incluso si esto implica enfoques pragmáticos que no se ajusten estrictamente a los modelos institucionales occidentales.
3. Que la corrupción sistémica y la debilidad judicial son ba-

rreras fundamentales para el desarrollo. La experiencia de México subraya cómo la impunidad y la falta de confianza en el sistema legal aumentan la incertidumbre y los costos para las empresas, limitando la inversión y la productividad. Es imperativo implementar reformas que garanticen la independencia judicial, la eficiencia procesal y la aplicación efectiva de la ley, combatiendo activamente la corrupción en todas sus formas.

4. Que las reformas legales formales deben ir acompañadas de la construcción de capacidades institucionales robustas para su implementación y aplicación efectiva. La brecha entre la ley *de jure* y *de facto*, evidente en la protección de la propiedad intelectual en México, puede anular los beneficios de la liberalización. Es crucial que las políticas de competencia no contengan exenciones que distorsionen el mercado y limiten la eficiencia económica general.
5. Y que la interacción entre instituciones formales e informales debe ser comprendida y gestionada. Mientras que ciertas instituciones informales pueden complementar las formales, otras, como la corrupción y el clientelismo, pueden socavar la eficacia del marco legal y perpetuar un entorno de negocios de alto costo. Las estrategias de desarrollo deben buscar formalizar la economía y reducir la influencia de prácticas informales extractivas para fomentar un crecimiento más inclusivo y sostenible.

En suma, el éxito económico no reside únicamente en la adopción de políticas de mercado, sino en la capacidad de una nación para construir y mantener un entramado institucional que garantice la certeza, la seguridad jurídica y la aplicación efectiva de las reglas, permitiendo así que las fuerzas del mercado operen de manera eficiente y equitativa.

Referencias

- Acemoglu, D. y Robinson, J. A. (2012). *Why nations fail: The origins of power, prosperity, and poverty*. Crown Business. <https://doi.org/10.1355/ae29-2j>
- Ang, Y. Y. (2016). *How China escaped the poverty trap*. Cornell University Press. <https://doi.org/10.7591/9781501705854>
- Barro, R. J. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth*, 1(1), 1–27. <https://doi.org/10.1007/BF00163340>

- Carbajal, B. (2024, 20 de junio). México, noveno país con mayor IED, reporta UNCTAD; avanzó tres lugares. *La Jornada*. <https://www.jornada.com.mx/noticia/2024/06/20/economia/mexico-noveno-pais-con-mayor-ied-reporta-unctad-avanzo-tres-lugares-2106>
- Coase, R. H. (1988). *The firm, the market, and the law*. University of Chicago Press. <https://doi.org/10.7208/chicago/9780226051208.001.0001>
- EveryCRSReport.com. (2025, 8 de mayo). *U.S.-China Tariff Actions Since 2018: An Overview*. <https://www.everycrsreport.com/reports/IF12990.html>
- Gallagher, K. P. y Porzecanski, R. (2010). *The dragon in the room: China and the future of Latin American industrialization*. Stanford University Press.
- Grindle, M. S. (2004). Good Enough Governance: Poverty Reduction and Reform in Developing Countries. *Governance*, 17(4), 525-548. <https://doi.org/10.1111/j.0952-1895.2004.00256.x>
- Haber, S. y Menaldo, V. (2011). Do natural resources fuel authoritarianism? A reappraisal of the resource curse. *American Political Science Review*, 105(1), 1-26. <https://doi.org/10.1017/S0003055410000584>
- Hausmann, R., Rodrik, D. y Velasco, A. (2005). *Growth Diagnostics*. Harvard University.
- México, ¿cómo vamos? (2024). *Semáforo Económico de Empleo: Informalidad*. <https://mexicocomovamos.mx/semaforo-economico/empleo/informalidad/>
- North, D. C. (1990). *Institutions, institutional change and economic performance*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511808678>
- OECD. (2001). *Measuring Productivity: OECD Manual - Measurement of Aggregate and Industry-level Productivity Growth*. OECD Publishing. <https://doi.org/10.1787/9789264194519-en>
- Office of the United States Trade Representative (USTR). (2025). *2025 Special 301 Report*. [https://ustr.gov/sites/default/files/files/Issue_Areas/Enforcement/2025%20Special%20301%20Report%20\(final\).pdf](https://ustr.gov/sites/default/files/files/Issue_Areas/Enforcement/2025%20Special%20301%20Report%20(final).pdf)
- Ostrom, E. (1990). *Governing the commons: The evolution of institutions for collective action*. Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511807763>
- Oxford Law Blogs. (2019, 11 de julio). *Reform of China's 'Forced' Technology Transfer Policies*. <https://blogs.law.ox.ac.uk/business-law-blog/blog/2019/07/reform-chinas-forced-technology-transfer-policies>

- PwC. (2019, 15 de marzo). *Foreign Investment Law (FIL) of the People's Republic of China* (China Tax and Business News Alert). <https://www.pwccn.com/en/services/tax/publications/china-tax-and-business-news-alert/fil-of-prc-mar2019.pdf>
- Rhodium Group. (2025, 14 de enero). *Chinese FDI in Europe: The Return of the Mega-Deal*. <https://rhg.com/research/chinese-fdi-in-europe-the-return-of-the-mega-deal/>
- Ríos Cázares, A. y Cárdenas, J. (2017). Instituciones y desarrollo económico en México: debates y perspectivas. *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, 62(229), 67–100. [https://doi.org/10.1016/S0185-1918\(17\)30044-2](https://doi.org/10.1016/S0185-1918(17)30044-2)
- Rodrik, D., Subramanian, A. y Trebbi, F. (2004). Institutions rule: The primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth*, 9(2), 131–165. <https://doi.org/10.1023/B:JOEG.0000031425.72248.85>
- Sánchez Ortiz, A. (2013). *Consideraciones acerca de la inversión extranjera en México y en China. Un análisis comparativo* [Tesis de doctorado] Universidad de Colima, México.
- Secretaría de Economía. (2024). *México registra cifra histórica de Inversión Extranjera Directa al cierre de 2023, con más de 36 mil millones de dólares*. Gobierno de México. <https://www.gob.mx/se/prensa/mexico-registra-cifra-historica-de-inversion-extranjera-directa-al-cierre-de-2023-con-mas-de-36-mil-millones-de-dolares?idiom=es>
- Solow, R. M. (1957). Technical Change and the Aggregate Production Function. *The Review of Economics and Statistics*, 39(3), 312–320. <https://doi.org/10.2307/1926047>
- The National Bureau of Asian Research (NBR). (s.f.). *U.S.-China Intellectual Property Issues in a Post-Phase-One Era*. <https://www.nbr.org/publication/u-s-china-intellectual-property-issues-in-a-post-phase-one-era/>
- Thomas, C. S. (2019). *Understanding China's Legal System*. Cambridge University Press.
- Transparencia Internacional. (2024). *Índice de Percepción de la Corrupción 2023: Corrupción y justicia*. <https://www.transparency.org/en/cpi/2024>
- Transparency International. (2025). *Índice de Percepción de la Corrupción 2024: La corrupción fomenta los delitos ambientales en las Américas*. <https://www.transparency.org/es/press/2024-corruption-perceptions-index-corruption-fuels-environmental-crime-across-the-americas>
- Tsai, L. L. (2007). *Accountability without democracy: Solidary groups and public goods provision in rural China*. Cambrid-

- ge: Cambridge University Press. <https://doi.org/10.1017/CBO9780511800115>
- Williamson, O. E. (1985). *The economic institutions of capitalism: Firms, markets, relational contracting*. New York: Free Press.
- Williamson, O. E. (2010). Transaction Cost Economics: The Natural Progression. *American Economic Review*, 100(3), 673-690. (Conferencia del Premio Nobel). <https://doi.org/10.1257/aer.100.3.673>
- World Intellectual Property Organization (WIPO). (2020). *China Becomes Top Filer of International Patents in 2019 Amid Robust Growth for WIPO's IP Services, Treaties and Finances*. https://www.wipo.int/pressroom/en/articles/2020/article_0005.html
- Xinhua. (2024, 21 de enero). *China's high-tech manufacturing sector sees robust FDI growth in 2023*. <http://www.news.cn/english/20240121/4a29a0f44f9342ec9a2e63086b97621c/c.html>
- Yang, M. M. (1994). *Gifts, Favors, and Banquets: The Art of Social Relationships in China*. Cornell University Press.
- Zhu, Y. (2022). Informal institutions such as Guanxi play a critical role in compensating for insufficient formal institutions in emerging markets. *Journal of International Business Studies*, 53(6), 1146-1165.
- Zhu, Y. y Yang, J. (2017). The competition rules before Chinese anti-monopoly law. *Journal of Economic Structures*, 6(1), 1-14.