

TRAYECTORIA EMPRESARIAL RENTISTA EN MÉXICO: UN ENFOQUE INSTITUCIONAL-HISTÓRICO

Área de investigación: Entorno de las Organizaciones

Mario Humberto Hernández López
Facultad de Contaduría y Administración
Universidad Nacional Autónoma de México
México
mhhernandez@fca.unam.mx

XX
CONGRESO
INTERNACIONAL
DE
CONTADURÍA
ADMINISTRACIÓN
E
INFORMÁTICA





TRAYECTORIA EMPRESARIAL RENTISTA EN MÉXICO: UN ENFOQUE INSTITUCIONAL HISTÓRICO

Resumen

Los capitalismos latinoamericanos han adolecido, por lo general, de un comportamiento rentista a lo largo de su historia, mismo que ha sido un obstáculo para su pleno desarrollo. No es el único factor, pero sí es uno de los más importantes para prolongar el atraso en la región, y es un rasgo característico del capitalismo mexicano. El propósito de esta ponencia es analizar desde una perspectiva institucionalista-histórica, las raíces y afianzamiento de esta conducta, que sigue siendo distintiva del capitalismo mexicano: este propósito contribuye también a la discusión en torno a las modalidades de desempeño del empresariado, en el marco institucional de la trayectoria histórica, y a la luz de las exigencias del presente. Para ello, la ponencia discute momentos clave de dicha trayectoria: la colonia, la época independiente, la posrevolución y el neoliberalismo. La perspectiva necesariamente debe ser panorámica, y se orienta bajo el neoliberalismo en su vertiente histórica.

Palabras clave: rentismo, patrón de dependencia, trayectoria institucional, desempeño empresarial.





Introducción

Los problemas del desarrollo escapan la teoría económica ortodoxa que lo aprecia como un resultado inherente al crecimiento económico, que a su vez se centra en la óptima utilización de los factores de la producción y la explotación de las ventajas comparativas. Esta teoría parece haber dejado de ser el predominante en el terreno académico, aunque aún cuente con portavoces en las esferas políticas donde se definen las estrategias concretas de acción económica. Tras los magros resultados que ha dado el neoliberalismo, básicamente en su versión latinoamericana, y sus efectos perniciosos en las economías desarrolladas, evidentes tras el colapso financiero por la extrema liberalidad, se ha vuelto la mirada a una diversidad de perspectivas y teorías de distinto alcance heterodoxo. Dentro de ellas destacan los enfoques tecnólogos (Hernández López, 2013a), que asumen que el crecimiento y posteriormente el desarrollo es posible mediante la instrumentación de políticas de aprendizaje tecnológico que deriven en conductas innovadoras; siguiendo el ejemplo de la industrialización tardía (Gerschenkron, 1970) y el avance reciente de algunos países asiáticos (Corea del Sur, Hong Kong, China, Singapur, Malasia, Taiwán), se ha considerado que por medio de la transposición de esas experiencias, basadas en políticas de fomento a la tecnología, los países de América Latina podrán escapar a la “trampa del atraso” (Rivera, 2009) y desencadenar el comportamiento “schumpeteriano” de los empresarios.

Sin embargo, desarrollos recientes en la teoría institucionalista, han destacado la pertinencia de considerar las condicionantes institucionales que anteceden a la instauración de las políticas públicas, así como de las estrategias empresariales, y en general, del comportamiento de los agentes de una sociedad. En particular, el enfoque institucionalista-histórico, representado por autores como North (1993 y 2005), North *et al* (2009) y Acemoglu *et al* (2001), entre otros, toma distancia del institucionalismo de orientación más microeconómica y relativamente cercana al *mainstream* (Coase, Williamson), para ponderar la influencia del poder sobre el diseño político, lo que implica reconocer las asimetrías en la sociedad y el conflicto¹. Una diferencia nada menor entre el enfoque Coase-Williamson y el de North y otros, es que los segundos van más allá del enfoque contractualista centrado en el análisis de los derechos de propiedad y los costos de transacción, por lo demás muy útil para el esclarecimiento de problemas inscritos en la dinámica agente-principal. Empero, North, partiendo de esa vertiente, ha introducido a partir de su connotada obra, *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico* (1993), los ingredientes del poder y la historia, lo que implica ir más allá de las cuotas de información con base en la cual los agentes toman decisiones en un marco abstracto; piedra angular del institucionalismo Coase-Williamson. Por esto último, en estas líneas se sigue el institucionalismo histórico, al considerar

¹ Por lo que hay que tener en consideración que el llamado nuevo institucionalismo económico no representa un cuerpo homogéneo de ideas, postulados ni agendas de investigación.



que contribuye a identificar el patrón de dependencia (*path dependence*) seguido a lo largo de una trayectoria institucional propensa al rentismo.

El propósito de esta ponencia es subrayar la conducta rentista como producto de una trayectoria institucional que condiciona el comportamiento de los agentes empresariales, desde un enfoque institucionalista-histórico. La unidad de análisis se ubica en lo que Mills (1957) llamó la élite económica, como parte de la élite del poder. Guardando las distancias, se busca identificar el comportamiento rentista en la trayectoria histórica-institucional del país, a fin de evaluar los alcances del curso económico de México en una perspectiva histórica (más no historiográfica) amplia, pero que necesariamente debe ser sólo panorámica más que exhaustiva.



Se propone que este comportamiento es producto del asentamiento de una relación perversa entre el poder político y el poder económico, que no se deriva en la necesidad de buscar la rentabilidad en la innovación (comportamiento schumpeteriano), es decir, la ausencia de incentivos a la acción productiva e innovadora. Para fundamentarlo en el breve espacio de una ponencia, se analiza el asentamiento del poder político y la formación de élites económicas en momentos clave como: la colonia, el México independiente, la posrevolución y el neoliberalismo.

Trayectoria histórica de desempeño económico

La trayectoria histórica no es sino la tendencia manifiesta en el largo plazo sobre el desempeño de un país en su direccionalidad hacia el desarrollo, o bien su estancamiento en el atraso relativo. Este desempeño no se explica al margen de la historia, sino que está referido directamente con él, a partir de la forma en la que se estructura una sociedad, por lo que los momentos fundacionales de cada sociedad representan referentes clave para identificar una trayectoria que se va forjando con base en patrones de dependencia (*path dependence*) reproducidos históricamente. Para examinar este origen, es necesario reconocer que los patrones de dependencia se relacionan con las condiciones institucionales que habilitan o restringen la acción. En ese sentido, el reconocimiento de North (1993) de que las instituciones son formales (normas, reglas, leyes), pero también informales (hábitos de pensamiento, códigos tácitos, pautas conductuales arraigadas) resulta fundamental, considerando que son las instituciones informales las que tienden a explicar de mejor forma el cambio o la continuidad a lo largo de la historia, al estar incrustadas (*embedded*) en la cultura. El conjunto de rasgos embebidos en la cultura tiende a prevalecer ante la ausencia de un impacto que altere la trayectoria de los hábitos conocidos.

Pero lo anterior debe ponerse en sintonía con el ejercicio del poder, ya que es justamente éste el que preserva determinada trayectoria y por lo general se beneficia de ella, formando una trayectoria institucional. La experiencia acumulada va formando pautas conductuales entre los agentes que orientan la acción presente y se arraigan en la estructura social (Hernández López, 2013b:





145), formando un *path dependence* que se auto-reproduce. El afianzamiento en la cultura es lo que, paradójicamente, hace que aunque se reconozca que determinada trayectoria puede no ser la mejor, los incentivos para actuar en sentido distinto son escasos, poco efectivos, envueltos en problemas de coordinación, y a la larga fallidos.

Lo anterior es condicionante del comportamiento de los agentes, quienes se ven inmersos en los entrecruces de un conjunto de incentivos diseñados *ex professo* con hábitos mentales arraigados inconscientemente; tal entrecruce define el sentido común que orienta la acción en una sociedad y la alienta a un orden o la sesga hacia el conflicto, conformando una *matriz institucional*. Evidentemente el comportamiento de los capitalistas va a quedar vinculado con la matriz institucional la que puede ser propensa a la innovación, cuando la búsqueda de soluciones se dirija a la ciencia y la tecnología, y la búsqueda de nuevas combinaciones para resolver lo contingente. De esta forma, “[...] es el medio quien (sic) impone una determinada lógica de acción a los empresarios, es decir, si el medio es productivo, existirá un incentivo natural a favor de una masa crítica de empresarios innovadores, lógicamente en caso contrario no lo habrá. [...] las prácticas gerenciales se transmiten en buena medida por legados inconscientes que revalidan la gravitación de lo colectivo sobre las mentalidades” (Jeannot, 2002: 46). Con base en ello, los actores, fundamentalmente empresarios y trabajadores, no actúan en un marco abstracto de racionalización maximizadora, sino que se desenvuelven a partir de experiencias previas, conocimiento tácito, información asimétrica, así como valores explícitos e implícitos, con los cuales se posicionan ante el mercado y las demás esferas de la sociedad.

Así, las instituciones y las formas organizacionales son elementos esenciales de la dinámica endógena que orienta la acción regular de las empresas, sus propietarios y sus directivos, al momento de enfrentar el proceso de innovación (Jeannot, 2002). De acuerdo con el enfoque schumpeteriano, el sistema capitalista es endógenamente dinámico, por lo que lo relevante no es cómo se conforma un hipotético equilibrio, sino justo lo contrario, cómo el capitalismo se perturba para transformarse a sí mismo. El célebre proceso de “destrucción creadora” (Schumpeter, 1983: 121) transforma la estructura económica desde dentro, gracias al empresario innovador que actúa como agente dinámico cuando busca *nuevas combinaciones productivas* (Schumpeter, 1997: 78; 1983: 120), para lo que enfrenta la incertidumbre; es decir, *no basta ser propietario capitalista para ser empresario innovador* (1997: 80). A diferencia de este último, el capitalista común o el administrador, y una vez que la empresa ha pasado a ser una sociedad por acciones y da cabida a socios accionistas, el conjunto de la tecnoestructura (Galbraith, 1984), se hallan inmersos en la *rutina* de incrementar los beneficios a partir de las fórmulas habituales:

Y ello es así porque todo hábito y conocimiento, una vez adquirido, se enraiza tan profundamente en nosotros, como un terraplén ferroviario en la tierra. No requiere ser renovado continuamente, ni reproducido en forma consciente, sino





que se hunde en el estrato de lo subconsciente. Se transmite normalmente por herencia, aprendizaje, educación, presión del medio, casi sin fricción (Schumpeter, 1997: 94).

Cuando ese comportamiento regular es tan generalizado que pareciera descabellado salir del *script*, Schumpeter subraya la conducta del empresario innovador el que pertenece a un “tipo especial” (1997: 91), al ejercer un *liderazgo* consistente en “conducir los medios de producción a nuevos caminos” (1997: 97 y 98); este empresario experimenta un “gozo creador” en el ejercicio de su energía e ingenio (Schumpeter, 1997: 102). Dado que no todo capitalista o empresario es de suyo innovador, aquél que apuesta por las nuevas combinaciones de factores se distingue por “...el privilegio de un tipo de hombres que son mucho menos numerosos que aquellos que disponen de la posibilidad ‘objetiva’ de hacerlo” (Schumpeter, 1997: 91).

Así, pues, con base en Schumpeter es posible identificar una oposición binaria en cuanto al desempeño de los hombres de empresa: el empresario y el capitalista (Schumpeter, 1997: 85 y 93). La diferencia no es tanto formal, en el sentido de atender la propiedad jurídica o el puesto, la diferencia es la conducta. El primero es un innovador, el capitalista sigue pautas rutinarias.

La diferenciación schumpeteriana entre quien innova y quien sigue pautas rutinarias, carentes de creatividad y repetidores de niveles de productividad, permite ubicarlos en la misma categoría de los rentistas. El rentismo es una conducta basada en la búsqueda de rentas (*rent seeking*) que comprende un pago sin aumento de la productividad. El concepto se ha concentrado en los accionistas que reciben dividendos sin involucrarse directamente en la operación de la unidad productiva, o de los especuladores en la esfera de lo que Marx llamó el capital que devenga interés.

Cabe recordar que, su análisis se remonta a los economistas clásicos, fundamentalmente Smith, Ricardo y Malthus, quienes analizaron la renta de la tierra en el contexto de las necesidades del capitalismo por aumentar la oferta de alimentos, encontrando que las tierras más productivas eran crecientemente rentables a medida que se incorporaba el cultivo en tierras de menor calidad, lo que da lugar a que el precio del producto se eleve al incrementarse los costos de producción, en beneficio del dueño de la tierra más fértil que obtenía renta extraordinaria al tener el monopolio de esa ventaja comparativa natural. Por ende, el rentismo también va asociado, como reconoció Marx, a la llamada renta de monopolio, que se deriva de los sobrepuestos puestos por quienes concentran la oferta, producto de la concentración y centralización del capital. En sí, el rentismo resulta adverso porque de forma directa o indirecta toda la sociedad termina pagando un tributo a los propietarios de los activos, sea tierra, algún recurso natural, manufacturas o tecnología, y en general toda oferta que sea inelástica.





La perspectiva shumpeteriana goza actualmente de gran connotación y difusión. Pero, el hecho de que no en todos lados florezcan empresarios innovadores conduce a algunas interrogantes: ¿realmente el capitalismo se manifiesta igual en todos los espacios? ¿Su expresión es neutra a las condiciones institucionales-históricas de cada nación? La evidencia de la concentración de la innovación, particularmente tecnológica, en los países desarrollados y en los tardíos-dinámicos (sudeste asiático) sugiere que en efecto, las variedades institucionales del capitalismo se expresan también en su clase empresarial.

El despliegue histórico de la organización privada capitalista sostenido por el desarrollo tecnológico y la necesidad de ampliar la masa de capital para costear nuevas inversiones, ha atravesado distintas etapas, desde la pequeña unidad productiva de propiedad individual en la que el propietario es el administrador, a la gran sociedad por acciones donde los propietarios no se involucran de manera activa en la gestión, dejándola en altos directivos y en la tecnoestructura. Ésta representa la participación de accionistas que no se involucran directamente en el funcionamiento de la empresa, una vez que se da la separación entre propiedad y control, sino que al aportar su capital adquieren el derecho a participar de los beneficios, por lo que de alguna forma se convierten en rentistas. Pero también es rentista el propietario que, aun ejerciendo el control, es rutinario, carente de creatividad y repetidor de niveles de productividad (Jeannot, 2002). Monopolios productivos e improductivos, en parte final de Jennot, 2002., rentas de monopolio



La impronta del rentismo en México

La historia permite advertir momentos propicios para alterar la trayectoria de atraso que prevalece en el país. México sigue siendo un país caracterizado por las profundas desigualdades entre la élite de poder y el grueso de la población, lo que North *et al* (2009) denominan “los comunes”. A lo largo de la historia nacional prevalecen condicionantes que actúan como “camisa de fuerza” que constriñe la capacidad social para la acción. El resultado ha sido una trayectoria en la que el atraso predomina sobre los esbozos desarrollistas, esporádicos y desarticulados. De esta forma, la historia puede proveer claves fundamentales para la comprensión crítica del presente. El rentismo actúa como una traba (*lock-in*) institucional que se expresa en reticencias explícitas o implícitas hacia una conducta innovadora.

A) La colonia

Durante la etapa colonial, la Nueva España fue administrada por la corona ibérica que expolió la riqueza doméstica, por medio de trabas al comercio con países extranjeros, así como la extracción de oro y plata en forma de ingresos fiscales hacia la metrópoli. Esas restricciones al comercio y la pesada carga impositiva, sin duda limitaron la productividad y la generación de riqueza endógena. Coatsworth ha identificado dos obstáculos al desarrollo de la economía durante el periodo colonial: transportes inadecuados y una eficiente





organización económica (feudalismo) (1990: 94). Tales trabas limitaron el desempeño económico en comparación con las condiciones de Estados Unidos, a inicios del siglo XIX. A diferencia de aquél país, la economía mexicana no contaba con un sistema de ríos por lo que el transporte se encarecía al realizar la distribución y el intercambio por tierra, lo que se abatió hasta el desarrollo de las vías ferroviarias hasta el porfiriato. Coatsworth reconoció que el gobierno virreinal, la metrópoli, el consejo de indias, o distintas autoridades ejercieron trabas burocráticas ventajosas a la corona pero adversas a la actividad productiva:

[...] parece indicar un medio institucional seriamente deficiente para la actividad empresarial. [La organización de la actividad económica estuvo inmersa en un] conjunto de medidas políticas leyes e instituciones que ampliaron, en lugar de reducir, la brecha entre los beneficios privados y los sociales de la actividad económica. [...] La ley o la práctica existentes iban en contra de una empresa más productiva, o de leyes y prácticas nuevas, necesarias para proteger y estimular una actividad productiva que nunca se desarrolló (1990: 95-96).

El análisis de Coatsworth implica que las instituciones formales constriñeron la actividad empresarial, y por ende, favoreció la captura de rentas, más cercana a la extensión de la organización económica feudal, que de un protocapitalismo. La pesada carga fiscal sobre las actividades económicas las tornaban costosas y la poca claridad en derechos de propiedad desalentaron la iniciativa empresarial, lo que aunado a la marcada división entre españoles y oriundos limitó la formación de capital humano. De acuerdo con Semo (1973), la Corona estuvo más interesada en mantener el estatus de servidumbre de los indígenas para lo cual quedaron insertos en una estructura de tributo hacia los peninsulares por medio de trabajo, producto y dinero. “Los ingresos de las clases dominantes provienen del trabajo excedente de los trabajadores indios de encomienda o repartimiento, los esclavos, los asalariados libres, los peones y la explotación comercial de la comunidad y el pequeño productor. Toman la forma de renta y ganancia” (Semo, 1973: 16).

No menos importante fue que la Corona instauró hábitos de ejercer la autoridad que desalentaban la libre empresa y sobre todo, definieron desde aquella época, *instituciones informales* que hasta nuestros días representan una innoble característica del capitalismo mexicano:

La naturaleza intervencionista y continuamente arbitraria del *medio institucional* obligaba a cada empresa, fuese urbana o rural, a operar en forma sumamente politizada, aprovechando redes de parentesco, influencia política y prestigio familiar para ganar acceso privilegiado a créditos subsidiados, aplicar diversas estrategias para reclutar mano de obra, cobrar deudas o aplicar contratos, evadir impuestos o la acción de los tribunales, o defender o afirmar derechos sobre la tierra. *El éxito o el fracaso en el terreno económico dependían*



siempre de las relaciones del productor con las autoridades políticas (Coatsworth, 1990: 98; subrayado propio).

Resulta fundamental identificar la manera en la que la organización económica, a partir de la matriz institucional formal e informal obstaculizó la formación y desarrollo del espíritu de empresa, lo que representa un hito ya que las formas de ejercer el poder y organizar la economía que no se alteraron con la independencia del país.

B) La independencia

Teóricamente la lucha de independencia debía representar la alteración de la trayectoria histórica definida durante la etapa colonial. Sin embargo, como sugiere Coatsworth, la élite criolla buscó conservar la matriz institucional y separar a México del proceso liberalizador que estaba en marcha en España, agrupando tras la independencia a la facción conservadora. Por su parte, la facción liberal conformada por abogados, algunos generales, médicos, pequeños propietarios, comerciantes, así como filas medias del clero y del ejército, pugnaban por un cambio institucional que siguiera el ejemplo de Estados Unidos y Europa occidental (Coatsworth, 1990: 103). Sin embargo, la experiencia de medio siglo caracterizado por inestabilidad en el gobierno, demuestra que ningún grupo impuso una hegemonía que diera estabilidad institucional a México.

Tras la independencia, lo que preponderó fue “Durante el medio siglo siguiente se hicieron repetidos esfuerzos por recrear el centralismo arbitrario del Estado colonial” (Coatsworth, 1990: 100) por parte de los grandes terratenientes e industriales del centro del país, sumados a la iglesia católica que buscaba preservar sus privilegios. En conjunto, puede interpretarse que los grupos que conformaron la élite del poder luego de la independencia, más que modernizar al país lo orientaron en una ruta conservadora de resistencia a la ruptura del orden colonial; los primeros gobiernos fueron débiles y dieron pie a caudillismos y caciquismos locales, en una suerte de feudalización del territorio nacional que, sumado a la estructura en la tenencia y usufructo de la tierra, apoyaron la extensión de una organización “feudal o semifeudal” (Coatsworth, 1990: 101), que acentuó la rigidez institucional e improductividad económica. Paradójicamente, el breve régimen del emperador Maximiliano, apoyado por los conservadores resultó liberal y pretendió retirar los obstáculos al desarrollo de un capitalismo más que conservar la organización feudal.

Cuando Maximiliano acaeció, la ruta estaba definida hacia un liberalismo político abrazado por Benito Juárez, liberalismo que al institucionalizarse en la ley, perfilaba también el liberalismo económico y social; pero catastróficamente no se consolidó ese liberalismo económico, entre otras cosas por las restricciones económicas de un gobierno en la ruina y con una estructura económica desarticulada; pero más aún, hay que enfatizar que el liberalismo mexicano se consolidó en el papel, mas no logró vencer la pertinaz





característica institucionalizada como conducta arraigada en México de superponer los intereses de las élites sobre la ley, lo que ha permeado la historia de este país:²

La ley no ha sido obstáculo para la vigencia de prácticas, negocios e intereses que están en franca contradicción con ella: corrupción, contratos ilegales, favores ilícitos, usurpación de funciones, etc. Este desfase entre pacto y norma, en el que el primero estaría precediendo lógicamente y políticamente a la segunda, constituye uno de los principios estructurales en torno a los cuales se organiza la acción de los grupos dominantes y, dentro de ellos, del “empresariado” (Valdés, 1997: 80).



Como es ampliamente sabido, el porfiriato es una etapa de claroscuros representado por un marcado autoritarismo y la modernización económica del país. Díaz logró que en torno a él se articularan los intereses de las facciones liberal y conservadora, a partir de un ejercicio dictatorial del poder que contribuyó a establecer orden en un país descarrilado y víctima de los bandoleros (Topik, 1990). Las concesiones ferroviarias a compañías extranjeras comunicaron al país, permitiendo a la vez a inversionistas extranjeros traer grandes volúmenes de capital en la industria y la minería, lo que orientó el dinamismo económico hacia los capitales foráneos más que a la formación de una burguesía empresarial doméstica. Los “empresarios” nacionales no se forjaron bajo la inspiración del *entrepreneur* schumpeteriano, sino en el comercio y la banca locales (Valdés, 1997), así como por la lenta diversificación de los hacendados tradicionales y aquellos forjados tras la enajenación de los bienes eclesiásticos que gozaban los beneficios de una economía orientada de forma predominante todavía a actividades primarias. El ritmo de la industrialización estaba en función de las inversiones extranjeras, sintonizadas con el capitalismo de la segunda revolución industrial, más que en la formación de una masa crítica de emprendedores nacionales.



A la larga, los rancheros del norte fueron actores decisivos para la revolución toda vez que quedaron fuera de la órbita de los planes de Díaz para la industrialización. Aquéllos no se sentían suficientemente representados en la coalición gobernante y la prosperidad económica asociada a ella (Valdés, 1997: 97), y junto con los comerciantes pugnaron por redefinir su posición en la estratificación social. Al margen de la discusión sobre las causas de la revolución y las diferentes interpretaciones, tras la constitución de 1917, los norteños Carranza, Obregón y Calles, se abocaron en consolidar una estructura de poder igualmente personalista pero concentrada en el “desarrollismo” económico, para lo cual se configuró la modalidad estatista:

² Benito Juárez, un liberal, no logró escapar a los constreñimientos de los hábitos políticos del país cuando expresó su desafortunada frase: “A mis amigos: justicia y gracia; a mis enemigos: justicia a secas”. Esa paradoja retrata fielmente la subordinación del Estado de derecho a los contubernios de la élite del poder.



El Estado debía crear las condiciones internas y externas para la acumulación de capital. [...]. Esta idea, recogida como precepto en el artículo 27 constitucional, abrigaría a la acción “revolucionaria” del gobierno y sentaría las bases de un estilo de relación institucional con el sector privado que justificaría mantenerlo legítimamente “marginado” (es decir, *ilegitimado*) del proceso de decisiones y de la participación política activa. Este estilo no siempre fue incómodo para el sector privado; sirvió para brindarle protección, pero también para subordinarlo (Valdés, 1997: 103; subrayado original).

Sin embargo, el proyecto Obregón-Calles “desarrollista” derivado de la revolución reconoció que para lograr la legitimidad política y dar salida a la inestabilidad política, se requería de una alianza con el empresariado en un pacto con tres ejes básicos, a decir de Valdés (1997: 104): 1) reacomodo de la élite económica del porfiriato a las nuevas condiciones; 2) estructuración de un poder económico propio de la alta burocracia de la élite política; y 3) surgimiento de una nueva capa de empresarios fortalecida a partir de los años treinta. En realidad, estas características definen la coalición de los dueños del dinero con el grupo hegemónico tras la revolución, para la conformación de lo que Mills (1957) denominó para el caso de Estados Unidos la élite del poder; élite que para el caso mexicano, ha centralizado el control de la política, la economía y la sociedad en México en beneficio de la propia élite, dejando espacios restringidos para la movilidad social. La “familia revolucionaria” pactó acuerdos informales con los industriales, banqueros y comerciantes, articulándolos en su seno.

Hamilton (1986) ha dado cuenta de cómo los militares que se asentaron en el poder, alentaron a caudillos regionales a satisfacer sus ambiciones personales por medio de empresas capitalistas más que disputando el poder. A su vez, la vieja oligarquía se acomodó al dominio político de los caudillos del norte para armonizar sus intereses con los de la nueva élite (Valdés, 1997). El naciente Estado articuló un orden social no sólo propenso a un capitalismo dirigido, sino a formar la nueva clase capitalista (Hamilton, 1986: 127). De esta forma, se constituyó una burguesía dependiente de la gracia estatal, afín a la lógica de intercambios personales que, como se ha destacado, se instauró desde la colonia. A partir del proyecto dominante, se definió un Estado dirigente para la pretendida consolidación del capitalismo mexicano, de orientación “mixta”, que cobijó a la burguesía nacional en paralelo a una estructura de control corporativo operada por el Partido Nacional Revolucionario, primera versión del Partido Revolucionario Institucional (PRI). En suma, se conformó un sistema autoritario, de integración política vertical que impulsara el crecimiento económico (Haber, et al., 2002).

Estructura artefactual North, 2005

C) Periodo posrevolucionario





En esa orientación desarrollista-nacionalista, la relación con el capital extranjero tuvo un a necesaria redefinición, que alcanzó un momento crucial con el gobierno de Lázaro Cárdenas. El capitalismo mexicano fue sostenido durante las tres primeras décadas del siglo XX por las inversiones extranjeras y las exportaciones. Además de los efectos de la gran depresión, la expropiación del petróleo implicó una tensión con el capital extranjero que se extendió con el conjunto de instrumentos de política económica (fiscales, comerciales, cambiarios) de apoyo a la burguesía nacional.

Sin embargo, la verticalidad del sistema político permitió la integración política del capital para favorecer el crecimiento en la etapa sustitutiva (Haber, et al., 2002).

Valdés, PRI.



El modelo de organización industrial conformado durante la etapa de industrialización por sustitución de importaciones (ISI) no favoreció la productividad ni la competitividad, sino que forjó un marco institucional que más que premiar la eficiencia, alentó la obtención de rentas cómodas. Puede reconocerse entonces, una continuidad durante la industrialización por sustitución de importaciones del rentismo fincado desde fines del siglo XIX y las primeras décadas del XX (Campa, 2010: 364). Campa (2010) sostiene que en esa época se asumieron pocos riesgos, se demostró poca capacidad para innovar, a la vez que habilidad para la obtención de beneficios pronto. En efecto, estos rasgos son propios de lo que algunos autores llamaron un proteccionismo frívolo (Fajnzylber, 1988) que devino en la obtención de ganancias inmerecidas (Pérez, 1992: 352) de acuerdo con estándares de productividad y competitividad.



Paradójicamente, por la propia incapacidad de transitar de la industrialización sencilla a la compleja, más que alentar la sustitución de bienes industriales importados, importó la producción local de bienes industriales; el caso de la industria automotriz ejemplifica esto, ya que ante la limitante arancelaria, las empresas automotrices extranjeras se asentaron en el país y aprovechando zonas oscuras en el marco legal, fueron consideradas empresas nuevas, y se beneficiaron de los derechos y privilegios que las empresas locales. La política proteccionista no se instauró de forma selectiva, sino que dio lugar a élites empresariales (nacionales y extranjeras) con poder de negociación a beneficiarse de un esquema de beneficios fiscales, comerciales y cambiarios. Ese entorno fue propicio para el "... oportunismo que aprovecharon los hombres del poder económico (financiero, comercial y más tarde industrial) para condicionar o reclamar apoyos que derivaron en formación de mercados altamente concentrados (grandes monopolios y oligopolios) en industrias como la tabacalera, cervecera o la textil" (Campa, 2010: 381).

D) Neoliberalismo





Frecuentes son las alusiones a que el neoliberalismo representó la culminación, tanto discursiva como real del llamado “nacionalismo revolucionario”. Sin embargo, ese supuesto nacionalismo no impidió el enquistamiento de cúpulas de poder que basaron su prosperidad en la lógica de intercambios personales que diseñó el régimen priísta. Décadas de sobreproteccionismo frívolo derivaron en parasitismo, desinterés tecnológico y dependencia de la renta petrolera. Cuando se tuvo que enfrentar la crisis de los años ochenta, augurada desde fines de los setenta, el cisma del viejo modelo orientado a la ISI, basado en la hegemonía del PRI y con el control corporativo de la clase trabajadora, representó una oportunidad para reorientar la trayectoria histórica del capitalismo mexicano.



Sin embargo, pese a que la retórica de la cúpula de poder que encabezó las reformas, la llamada tecnocracia económica, manejó un discurso modernizador, éste no implicó una modernización institucional, ya que lejos de alterar la red de privilegios y componendas entre la élite económica y la élite política, redefinió los actores de una y otra (Hernández López, 2013a).

Crony capitalism (Haber, 2002).
Lógica de intercambios personales.
Agente financiero-industrial (Haber, 1993: 672-674).
La élite de poder



Como subraya Jeannot (2002), siguiendo a su vez la obra de Schumpeter, éste último subrayó el papel transformador del empresario innovador. Efectivamente, no parece ser otro el propulsor del dinamismo en el mercado, ya que es quien resulta ser más que un simple vehículo para que la invención se destaque. Parece haber una peculiaridad en esta especie.

En México no se cuenta aún con la masa crítica de empresarios schumpeterianos que desaten la innovación como una pauta regular. Lo que prevalece es un conjunto de capitalistas rentistas concentradores del ingreso con base en la búsqueda y extracción de rentas de monopolio.

Conclusiones

La historia de México como nación independiente no puede entenderse al margen de las élites de poder que han controlado su direccionalidad histórica. Tras la independencia, de suyo un acontecimiento con la magnitud supuesta para representar una alteración en la trayectoria de atraso, corrupción e injusticia social. Las élites novohispanas fueron sustituidas por nuevas élites interesadas en imponer su proyecto basado en privilegios e intereses de grupo, más que en sentar bases para un país incluyente y productivo. Ello implicó que el país se viera en la mayor parte del siglo XIX envuelto en inestabilidad institucional (formal e informal), y que la modernización del país para comunicarlo y potenciar la productividad en el empleo de sus factores se postergara hasta las postrimerías del siglo XIX. El capitalismo mexicano se constituye de manera dependiente, subordinada a la órbita de países europeos y



luego de Estados Unidos, sin tener la suficiente cuota de poder para imponer un proyecto nacional consistente.

El proceso de industrialización lejos de ser espontáneo, requiere del diseño de una ingeniería institucional capaz de coordinar los esfuerzos de los agentes para articularlos en una estrategia viable orientada a la gran transformación que implica la modernización económica. Para ello, se ha destacado la necesidad de que el Estado tome un papel central para orientar la política económica hacia una política industrial productiva y competitiva. Sin embargo, la evaluación concreta de las experiencias de los países tardíos A y B, exige rebasar la abstracción de que el Estado orienta esta estrategia en un sentido desarrollista. Los análisis orientados bajo el institucionalismo permiten identificar diferentes patrones conductuales de las élites de poder, así como la conformación de diferentes estructuras artefactuales que se auto perpetúan conformando una trayectoria histórico-institucional (*path dependence*) que afianza obstáculos institucionales que actúan como “camisas de fuerza” y que constriñen la acción innovadora.



En el caso de México pueden identificarse patrones conductuales en las élites de poder que, una vez lograda la independencia de la corona española, no alteran sino que prolongan las prácticas extractivas, de desigualdad y corrupción que se instauraron durante la conquista. El poder económico y el poder político han estado imbricados desde entonces, definiendo el desempeño económico con base en esa institución informal (la mutua cercanía de los grandes negocios con el poder político) más que en los méritos en el mercado; lo que parece confirmar que las instituciones informales perduran sobre las formales y las moldean, conformando un *lock-in* institucional.

Eso ha derivado en la ausencia de una masa crítica de empresarios “schumpeterianos” dispuestos a asumir riesgos, a apostar por la creatividad y la formulación de nuevos procesos productivos.

Referencias

- ACEMOGLU, Daron y James A. Robinson (2013). *Por qué fracasan los países*. México: Crítica.
- ACEMOGLU, Daron, Simon Johnson y James A. Robinson (2001). “The Colonial Origins of Comparative Development”, *The American Economic Review*, Vol. 91, No. 5, diciembre, pp. 1369-1401.
- ARELLANO GAULT, David y Walter Lepore (2009). “Poder, patrón de dependencia y nuevo institucionalismo económico”, *Gestión y Política Pública*, Vol. XVIII, No. 2, México, julio-diciembre, pp. 253-305.
- CAMPA, Juan Ignacio. (2010). “La formación de una clase empresarial rentista”, en F. Jeannot (coord.). *Las instituciones del capitalismo occidental*. México: UAM/Sísifo.





COATSWORTH, John H. (1990). *Los orígenes del atraso*. México: Alianza.

DABAT, Alejandro, Miguel Á. Rivera Ríos y Sebastián Sztulwark (2007). “Rentas económicas en el marco de la globalización: desarrollo y aprendizaje”, *Problemas del Desarrollo*, vol. 38, núm. 151, México, octubre-diciembre, pp. 11-36.

FAJNZYLBER, Fernando (1988). *La industrialización trunca de América Latina*. México: Nueva Imagen.

GALBRAITH, John Kenneth (1984). *El nuevo estado industrial*. Madrid: Sarpe.
 HABER, Stephen, Noel Maurer y Armando Razo (2002). “Sustaining Economic Performance under Political Instability: Political Integration in Revolutionary Mexico”, en S. Haber (edit.). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. California: Stanford University Press.

HAMILTON, Nora (1986). “El Estado y la formación de la clase capitalista en el México posrevolucionario”, en J. Labastida (comp.). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*. México: Alianza.

HERNÁNDEZ LÓPEZ, Mario Humberto (2013a). *La transnacionalización del gran capital en México*. México: UNAM FCA-Publishing.

————— (2013b). “Modernización y crisis en México”, en M.H. Hernández López (coord.). *Entorno de las organizaciones*. México: UNAM FCA-Publishing.

————— (2012). “Matriz institucional y gobernanza corporativa”, *Gestión y Estrategia*, No. 42, México, julio-diciembre, pp. 17-34.

JEANNOT, Fernando (2010). “La dependencia de la trayectoria en América Latina”, en F. Jeannot (coord.). *Las instituciones del capitalismo occidental*. México: UAM/Sísifo.

————— (2002). “Fluctuaciones cíclicas en Schumpeter”, *Análisis Económico*, Vol. XVII, No. 35, México, enero-junio, pp. 43-77.

MILLÁN, René (1993). “Orden y cultura política en México”, *Revista Mexicana de Sociología*, Vol. 55, No. 2, México: abril-junio, pp. 155-168.

MILLS, Wright C. (1957). *La élite del poder*. México: Fondo de Cultura Económica.





MORENO-BRID, Juan Carlos y Jaime Ros Bosch (2010). *Desarrollo y crecimiento en la economía mexicana*. México: Fondo de Cultura Económica.

NORTH, Douglass C. (2005). *Understanding the Process of Economic Change*. Princeton: Princeton University Press.

———— (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

NORTH, Douglass C, John Joseph Wallis y Barry R. Weingast (2009). *Violence and Social Orders*. Cambridge: Cambridge University Press.

PEÑA, Enrique de la (2010). “Instituciones endógenas y herencia colonial en el capitalismo latinoamericano”, en F. Jeannot (coord.). *Las instituciones del capitalismo occidental*. México: UAM/Sísifo.

PÉREZ, Carlota (1996). “La modernización industrial en América Latina y la herencia de la sustitución de importaciones”, *Comercio Exterior*, Vol. 46, No. 5, México, mayo, pp. 347-363.

RIVERA RÍOS, Miguel Ángel (2014). *Trayectorias históricas de desarrollo*. México: UNAM.

———— (2009). *Desarrollo económico y cambio institucional*. México: UNAM/Juan Pablos.

ROSENZWEIG, Fernando (1965). “El desarrollo económico de México de 1877-1911”, *El Trimestre Económico*, vol. 32, núm. 3, México, julio-septiembre, pp. 405-454.

———— (1962). “El proceso político y el desarrollo económico de México”, *El Trimestre Económico*, Vol. 29, No. 4, México, octubre-diciembre, pp. 513-530.

SCHUMPETER, Joseph A. (1983). *Capitalismo, socialismo y democracia*. Barcelona: Orbis.

———— (1997). *Teoría del desenvolvimiento económico*. México: Fondo de Cultura Económica.

SEMO, Enrique (1973). *Historia del capitalismo en México: los orígenes, 1521-1763*. México: Era.

TOPIK, Stephen (1990). “La revolución, el Estado y el desarrollo económico en México”, *Historia Mexicana*, Vol. 40, No. 1, México, julio-septiembre, pp. 79-144.





VALDÉS UGALDE, Francisco (1997). *Autonomía y legitimidad*. México: Siglo XXI.

