

LIMITACIONES INSTITUCIONALES PARA LA MODERNIZACIÓN ECONÓMICA DE MÉXICO

Mario Humberto Hernández López¹

¿En qué forma la estructura del poder de un país como México condiciona y limita las decisiones en materia de desarrollo económico, o deriva en decisiones que corresponden propiamente a medidas de simple crecimiento económico? ¿Hasta qué punto es posible modificar la estructura del poder para lograr el desarrollo económico?

PABLO GONZÁLEZ CASANOVA,
LA DEMOCRACIA EN MÉXICO

¹ Profesor en la Facultad de Contaduría y Administración de la UNAM. Presidente de la Academia de Economía de la FCA-UNAM. Doctor en Economía en la UNAM

INTRODUCCIÓN

México ha vivido diferentes etapas en su proceso endógeno de crecimiento capitalista. Naturalmente, éste se ha visto inmerso en el marco más amplio de las fases de desarrollo del capitalismo mundial, y asociado con ello, ha tenido esbozos de modernización y convergencia con respecto a los países líderes del capitalismo mundial. Dentro de ese reacomodo sistémico, la modernización neoliberal de los 1980s pretendió hacer cambios que dispusieran al país en la ruta de la globalización, pero fueron conflictos derivados de las conveniencias políticas los que impidieron que prevaleciera el interés nacional sobre los intereses particulares.

La intención de este trabajo es dar cuenta de las limitaciones institucionales que obstaculizan la modernización económica de México dentro de la ruta del capitalismo contemporáneo. El problema que se pretende resolver es de qué forma el tejido institucional impacta al proceso de modernización económica del país, dado que son las reglas, tanto formales como informales las que disponen a los países en una ruta, o bien depredadora o bien desarrollista. Se sostiene la hipótesis de que en el caso mexicano el diseño institucional es adverso al desarrollo nacional, lo que en su momento limitó la modernización y la orilló a su cariz neoliberal más dogmático, bajo la dirección del bloque que detenta el poder que envileció las reglas en su beneficio, pervirtiendo las reformas y facilitando la tendencia depredadora del Estado, lo que ha frenado arraigado el atraso.

El trabajo se expone en dos partes, una primera de orientación teórica general sobre la complejidad y el dinamismo social, con énfasis en el papel de las instituciones; la segunda se encamina al tratamiento del problema de la modernización acotada en México.

1. COMPLEJIDAD E INSTITUCIONES EN LA ECONOMÍA

El enfoque que se sigue en este estudio toma distancia de la perspectiva mecanicista que ha regido en la economía ortodoxa bajo el postulado neoclá-

sico del equilibrio general; por el contrario, se opta por un enfoque sistémico, abandonando la idea de que la simple suma de las partes conforma el todo; se reconoce que son las *relaciones* (económicas, sociales, políticas, ideológicas, culturales) las que estimulan o inhiben las potencialidades que hay en un sistema y que éste, por diferentes momentos, se estabiliza en las reglas que rigen a una sociedad, es decir, sus *instituciones*.

Es necesario en principio, comprender que el capitalismo es un sistema social complejo, dinámico y contradictorio; por ende, no se manifiesta de forma simple o mecánica, sino que integra posibilidades azarosas; en tanto que el comportamiento de un agente está en relación con el de los demás agentes en el sistema, se dificulta el cálculo de sus estrategias, decisiones y las consecuencias que se deriven, por lo que los cambios y expectativas de cada agente están en un proceso de interacción que conduce a efectos no lineales. Así, el sistema económico no responde a determinismos fijos, y por ende las trayectorias (exitosas o fracasadas) del curso económico no pueden distanciarse en definitiva del azar, lo que define un sistema caótico y hace que a su vez, el cambio en el sistema complejo sea endógeno al cambiar su estructura como fenómenos de auto-organización. Desde esta perspectiva, el sistema económico implica tanto elementos deterministas como azarosos imbricados *dialécticamente*.

El plano determinista está fijado subjetiva y objetivamente por las leyes humanas, las costumbres (hábitos mentales), las normas y las fuerzas que estructuran al sistema capitalista (fuerzas productivas, relaciones de producción, derechos de propiedad, reglas jurídicas, regímenes políticos, normas morales, etc.); pero al mismo tiempo, queda abierto a un abanico de posibilidades de que las finalidades fijadas por el plano determinista se cumplan o no (azar), disponiendo el terreno a la *praxis* continua de los sujetos dentro de los márgenes de la libertad y la necesidad.

Consecuentemente, a partir de la relación entre las partes con el todo pueden comprenderse los *procesos intermedios* dentro de una estructura, y son justamente las propiedades que emergen de las relaciones son las que interesan en este trabajo. Eso conduce a tomar en cuenta el papel de las instituciones, comprendidas como el tejido socialmente legitimado de medios para la consecución de fines dentro de la estructura económica en la que los agentes se relacionan, por lo que juegan un rol central en la direccionalidad que siguen los sistemas sociales y ayudan a comprender el cambio histórico (North, 1984).

A) ESTADO, INSTITUCIONES Y PODER EN EL DESEMPEÑO ECONÓMICO

Es preciso reconocer que las instituciones están ligadas con la estructura de poder en cada país y en las relaciones internacionales, lo que es fundamental para comprender los procesos sociales que se involucran en la meta del desarrollo nacional. Los derechos de propiedad juegan un papel central en la direccionalidad que explica la trayectoria histórica que han seguido los países avanzados, en contraposición con la trayectoria seguida por los países inmersos aún en el atraso económico. Esto es la base para entender *por qué* las instituciones influyen decisivamente en el desempeño económico de los países. Siguiendo a Douglass North, se asume que las instituciones son pautas o limitaciones coercitivas ideadas por el hombre para dar forma a la interacción humana (1993: 13). North las reconoce como las reglas del juego social, cuyo fin es “reducir la incertidumbre”, además de forzar la cooperación y coordinación productiva en la sociedad (1993: 16-27).

Atendiéndose al principio de que las instituciones buscan como objetivo primario evitar la desintegración de la sociedad, lograr su estabilidad y funcionalidad, representan un tejido de incentivos y sanciones, por medio de leyes, reglas y criterios que estimulan o inhiben el comportamiento de los sujetos en el sentido convalidado, por lo que las instituciones se identifican con aquello que John Elster llama “el cemento de la sociedad”.²

Pero ni la generación de las instituciones ni su evolución ocurren de forma espontánea, son una *construcción* humana inmersa en un marco o matriz principal, administrada por el Estado y realizada por el resto de los actores sociales en una temporalidad histórica concreta. No obstante, su plasmación no siempre responde al criterio estatal, ya que tanto las leyes mismas son pilares de la edificación social, como las *instituciones informales* moldeadas en criterios, normas y costumbres que cohesionan en un sentido común a los actores, definiendo medios y fines legítimos para la sociedad. En las instituciones informales se da forma a los estímulos, valores, intereses, pasiones, hábitos mentales y demás expresiones propias de la cultura que crea el marco de sentido social-

2 Para ello, las instituciones se distinguen entre primarias y secundarias, reglas explícitas pero también implícitas que configuran y norman la conducta para que la estabilidad sea duradera y organizada, integrando la complejidad de los intereses particulares y grupales; teniendo como base un sentido común que trasciende al presente, conectando las ideas medulares de las sociedades a través de las generaciones por medio de normas formalmente establecidas, pero también de hábitos.

mente compartido. Con frecuencia las instituciones informales son más duraderas que las formales ya que atienden los primarios de la cultura, conectando al pasado con el presente y proyectando el futuro, siendo “una clave para explicar la senda del cambio histórico” (North, 1993: 17).

Dado que la formación social capitalista se cimenta sobre el incentivo económico de superar la necesidad y acrecentar la riqueza apropiada privadamente (Veblen, 1974), eso fundamenta derechos de propiedad que funcionan como condicionantes formales de acceso a la riqueza social y los medios para reproducirla, delimitando a los agentes los medios para participar de las rentas de bienes o de factores; estos derechos están inmersos en el entramado institucional efectivo, que se decanta a lo largo del tiempo en una matriz o marco institucional que puede potenciar o limitar el desarrollo.

Prima facie, se reconoce al Estado como el actor encargado de definir los derechos de propiedad que orientan la vida económica, con fundamento en los cuáles puede promoverse u obstaculizarse la modernización capitalista. Pero sería un error considerar que el Estado actúa de forma neutra frente a los intereses de las clases antagónicas que son inherentes a la estructura capitalista y que ineluctablemente son contrapuestos (burguesía y proletariado), como bien ha sostenido el marxismo. Sin embargo, la propia teoría marxista se topa con limitaciones implícitas en su vertiente *determinista* al ceñir los márgenes de la acción estatal, presentándola como un mero comité al servicio de la burguesía (*Manifiesto Comunista*). Si fuera irrefutable que el Estado se disuelve en los intereses de los grupos que lo controlan, haciendo valer el cariz depredador, ¿cómo explicar el progreso económico en países que han resurgido del atraso?

Si bien North acepta que el Estado tiene una tendencia “depredadora”, también se reconoce que el progreso exige “vencer socialmente el poder depredador del Estado e instaurar un equilibrio, que en sí equivale a destrabar el potencial productivo social” (Rivera Ríos, 2009: 195), lo que implica *conmover* al Estado.³ Lo anterior conduce a comprender que por una parte, el desarrollo es un problema político dependiente del ejercicio del poder; pero

3 El propio Marx reconoce la situación de excepción en que el Estado mantiene autonomía frente al capital y se conduce con tendencia desarrollista disciplinando al capital para forzar la industrialización (*El dieciocho Brumario de Luis Bonaparte*), pero al final, dado que es una situación de excepción, la subordinación ante el capital prevalece en el marxismo (Held, 1992).

paralelamente, exige advertir que el poder no es neutro.⁴ Dado que el poder necesariamente es asimétrico, en tanto que se ejerce a partir de una élite gobernante que detenta el ejercicio del poder sobre una mayoría, el punto es reconocer si esa minoría es representativa de la voluntad general y actúa con independencia de los intereses de la clase económicamente poderosa que se apropia de los principales activos y flujos de riqueza, o bien, si el Estado simplemente se disuelve en esos intereses como sostiene el marxismo.

La evidencia histórica demuestra que en los países en los que el atraso persiste, el Estado no ha actuado sino en sentido contrario al desarrollismo. Una clave posible para entender por qué es así, sugiere que al igual que los agentes particulares y las clases sociales defienden sus intereses, el Estado también lo hace buscando autopropetarse; ello le será más fácil inhibiendo las capacidades críticas de la población y la movilidad social ascendente, entrapando a la población en *instituciones inferiores* (aquellas que reproducen el atraso): “La trampa del atraso prevalece porque los mecanismos de exclusión de institucionalizan, o sea, dan lugar a reglas formales e informales que sirven a ese fin, moldeando la conducta, las competencias y capacidades de los agentes e instituciones y la visión colectiva de la realidad social” (Rivera Ríos, 2009: 25). Por eso el análisis no puede centrarse solamente en las decisiones racionales u *objetivas*, a partir del interés de clase o particular, sino que debe considerar la existencia del plano *subjetivo*⁵. A continuación se contrastan las dos vertientes institucionales seguidas por los países tardíos frente a la nueva fase de desarrollo, para interpretar las limitaciones propias del capitalismo mexicano.

2. CRISIS Y MODERNIZACIÓN CAPITALISTA: LA NUEVA FASE DE DESARROLLO

El avance capitalista está determinado por la reconfiguración sistémica a partir de la superación perenne de sus crisis, las que le son inherentes como momentos “catárticos” en los que el sistema se depura de las perturbaciones desarrolladas durante el proceso mismo de valorización que se asocia con la

4 Al parecer la desproporción en las relaciones que sostienen entre sí los agentes pertenecientes al sistema social es propia del ejercicio del poder, en las que el Estado mismo toma distancia de la posición contractualista que mira al Estado como un agente independiente por encima de los antagonismos y con la mira puesta en la voluntad general.

5 Como bien ha señalado Hirschman, en la vida económica de los países además de *intereses* existen *pasiones* (1984).

producción en masa de bienes y servicios, sostenida en la confrontación antagónica de sobreproducción y subconsumo, lo que desestabiliza los precios y los mercados. De esos momentos el capitalismo se recupera con base en lo que Joseph Schumpeter llamó “destrucción creadora”, esto es, el proceso dialéctico que declina lo obsoleto y disfuncional del sistema (entiéndanse máquinas, productos, procedimientos, hábitos, oficios, etc.) para dar paso al ascenso de lo que refresca al sistema y alimenta la expectativa de ganancia para emprender los nuevos negocios. Ese proceso es el que se ha presentado como gran cambio histórico a partir del agotamiento del fordismo-keynesianismo que sostuvo al capitalismo de la segunda posguerra hasta los 1970s, en que las contradicciones fiscales, salariales, productivas, energéticas, tecnológicas y financieras confluyeron en una gran crisis capitalista que hizo insostenible el mantenimiento del fordismo-keynesianismo y dio lugar a la nueva fase de desarrollo en torno a la economía flexible, global y de base tecnológica basada en la información y la comunicación.⁶

El cambio histórico asociado a la crisis del capitalismo propio del *Welfare State*, como reconfiguración sistémica, implicó además de una nueva fase de desarrollo la necesidad por hallar nuevas *vías* de desarrollo, lo que abrió una ventana de oportunidad para los países tardíos para insertarse en los procesos económicos y beneficiarse de los flujos económicos, la difusión y transferencia de tecnología, conectarse en las redes productivas y comerciales y participar de la valorización y obtención de rentas; pero ello obligó a acometer el reto de *modernizarse* (Pérez, 2004). La modernización se dilucidó en dos planos: 1) el terreno objetivo, expresado como modernización en infraestructura, educación, inversión en ciencia y tecnología, y las capacidades productivas necesarias para acometer el nuevo paradigma tecno-económico; y 2) el terreno subjetivo, en tanto que concepción política-ideológica de las relaciones sociales entre

6 Esa crisis forzó la reconfiguración sistémica que dio lugar a una nueva etapa de desarrollo capitalista sostenida en la revolución tecnológica ligada a las tecnologías de la información y la comunicación, dando aliento a una nueva economía o más bien, a un nuevo paradigma tecno-económico que ha demandado la rearticulación de las relaciones entre los países en torno a lo que se conoce como globalización. Este fenómeno integra históricamente una multiplicidad de tendencias y procesos en la confluencia de la internacionalización del capital. A partir de ello, la tendencia ha sido el desmantelamiento de las fronteras comerciales y de los límites para los flujos de inversión tanto directa como financieros. Los procesos de integración comercial y monetaria mediante acuerdos formales, han sido desbordados por la integración global de los procesos productivos mediante las formas tradicionales de operación de las empresas multinacionales, así como por nuevos modelos organizacionales de la industria y del trabajo con base en la subcontratación y la implantación de redes productivas para la obtención de rentas económicas.

el Estado, el mercado y la sociedad; este segundo plano es lo que en algunos países se orientó institucionalmente hacia el desarrollismo y en otros al neoliberalismo.⁷

A partir de la acelerada industrialización de los países dinámicos de Asia (Japón, Corea del Sur, Hong Kong, Malasia, Singapur, Taiwán, y más recientemente China e India) tuvo aliciente la idea de que era posible potenciar las capacidades productivas endógenas y acelerar el crecimiento a partir de adaptarse al paradigma tecno-económico de vanguardia con base en el aprendizaje tecnológico que desata las capacidades innovadoras en un esfuerzo impulsado por el Estado, como sugieren el paradigma de la industrialización tardía (Gerschenkron, 1970; Hikino y Amsden, 1995) y los neoschumpeterianos (Pérez, 2004). El éxito en el ritmo crecimiento de estas economías dio atisbos de solución al problema del atraso; empero, el hecho de que en el resto de Asia, prácticamente toda África y América Latina no se haya roto definitivamente con la “trampa del atraso”, da cuenta de que la solución ha sido meramente parcial. Surge así la pregunta de *por qué* particularmente en México no se han seguido los pasos de los países dinámicos de Asia, pese a que entre los 1980s y los 1990s brotaron una serie de esfuerzos trazando agendas de investigación y programas públicos para imitar el “milagro asiático”. Eso requiere considerar el paso previo al Estado desarrollista que encabezó las transformaciones en los países asiáticos.

Una de las claves que ofrece North está en la amenaza al status de poder por parte de rivales internos o externos: “[...] siempre habrá otros Estados o gobernantes potenciales dentro de la misma sociedad, que limitan el grado de libertad del gobernante para actuar como una especie de monopolista y maximizar el ingreso marginal que obtendrá de los gobernados” [citado por Rivera Ríos, 2009: 151]. Esto implica que si el Estado no favorece la acumulación de capital durante cierta etapa, merma sus propias bases materiales, ya que funge como “cuerpo parasitario”.

Reconociendo que la frontera entre un Estado desarrollista y uno depredador no es tajante, es importante el planteamiento de Rivera Ríos [2009], quien expone la idea de que son *choques internos o externos* los que hacen que el

7 Véanse al respecto los estudios sobre la ruta heterodoxa de Asia sudoriental y la ruta ortodoxa seguida en América Latina; por ejemplo, Robert Wade, *Mercado dirigido*, México, FCE, 1999; Ha-Joon Chan, *Bad Samaritans*, Londres, Random House Business, 2007; David Harvey, *Breve historia del neoliberalismo*, Madrid, Akal, 2005.

bloque de poder retraiga su tendencia depredadora y considere “intervenciones profundas” que alteren la matriz institucional [Hoff y Stiglitz 2002]; estos choques representan una amenaza al poder o un riesgo a la sobrevivencia nacional. Esto impondría una tensión (fuerzas de primer orden) necesaria que rompa las condiciones del atraso y diera lugar al Estado desarrollista (fuerzas de segundo orden). Las *fuerzas de primer orden* son el prerrequisito para que se den las *fuerzas de segundo orden*, es decir, el Estado desarrollista. Sin las fuerzas de primer orden, las de segundo orden se diluyen en la trayectoria histórica depredadora.⁸

La experiencia de los países asiáticos dinámicos el detonante fue la amenaza externa; en el marco de la Guerra Fría, el riesgo de la expansión comunista impulsó el giro de la trayectoria seguida hasta los 1950s, bajo el resguardo de Estados Unidos. El caso chino se apoya en el choque interno tras las reformas (“cuatro modernizaciones”) instauradas por Deng Xiaping dada la incertidumbre política tras la muerte de Mao y el choque exógeno que envolvía el progresivo desarrollo de Japón y los tigres asiáticos [Harvey, 2005: cap. 5].

Sin perder de vista que las posibilidades son azarosas y no debe considerarse ningún determinismo a partir de la ruptura, ya que el choque no implica en sí mismo al desarrollismo, es claro que si no hay una conmoción profunda y duradera que amenace al poder y las élites como un peligro a la sobrevivencia nacional, se prolonga al Estado depredador. El tema es explicar por qué la matriz institucional adversa al desarrollo no se ha roto en países como México, donde la trayectoria del atraso sigue determinando la conducta social.

B. CRISIS Y DISEÑO INSTITUCIONAL EN LA MODERNIZACIÓN DE LA ECONOMÍA MEXICANA

Sin desmedro de los esfuerzos teóricos que exaltan la dotación de factores o el cambio tecnológico como la llave para el desarrollo, es necesario atender la influencia de las instituciones en la economía, lo que es peculiarmente importante en los países como México, en donde no se han enraizado el crecimiento ni la innovación como pauta regular. Es importante hacer notar que

⁸ Entre los choques internos pueden considerarse crisis económicas profundas, movimientos sociales organizados, corrientes políticas democratizadoras con respaldo popular y todo conflicto endógeno que desestabilice la trayectoria seguida e implique la necesidad de un gran cambio. Los choques externos podríamos considerarlos peligros desde el exterior como intervenciones políticas, militares o el propio reordenamiento geopolítico y económico del mundo, que figuren ataques a la soberanía y amenacen el *status* del Estado, generando cambios en la relación entre el poder y la sociedad. En ambos casos el resultado deriva en ganancias para los grupos más amplios y el progreso nacional.

el diseño institucional a partir del Estado no se hace generalmente en ningún lugar para favorecer la eficiencia y la innovación; por el contrario, es común la tendencia al Estado depredador, es decir, aquél que se beneficia para maximizar sus ganancias de forma cortoplacista arraigando conductas ineficientes para la sociedad, pero benéficas al Estado (Evans, 1995).

Eso conforma una matriz institucional adversa a la modernización, al aprendizaje y la innovación, reforzando la corrupción, el tradicionalismo, la discrecionalidad y la arbitrariedad como medios comúnmente reconocidos para la obtención de rentas. En ese tenor, habría que preguntar por qué los agentes que se benefician del atraso en casos como el mexicano, *i.e.*, las grandes empresas que obtienen rentas de monopolio, habrían de tender a conductas como el aprendizaje y la innovación sin los incentivos suficientes para renunciar al rentismo y dar acceso abierto a los recursos a otros agentes (Rivera Ríos, 2009).

Esto se corresponde con una matriz institucional que hunde sus raíces en el periodo postrero a la Revolución, fincado en el proceso de pacificación y organización institucional; la centralización corporativa de los sectores sociales en torno a los instrumentos formales del partido hegemónico —el Revolucionario Institucional (PRI)— fueron tan efectivos como los acuerdos informales. A través de ellos, el PRI logró legitimarse con base en la asimilación corporativa de las facciones obrera, campesina, popular y militar; igualmente, acuerdos informales con el gran capital y el clero, le permitieron tener las riendas del país bien asidas en un marco de crecimiento económico.

Como es bien sabido, el proceso de expansión económica se basó en una industrialización sustitutiva de importaciones, que requirió de creación de infraestructura, alicientes fiscales, protección comercial y regulación estatal, ad hoc para la formación de una burguesía nacional. Ello no sólo benefició al gran capital, también hubo un proceso de modernización y urbanización que hizo posible una movilidad social, para lo cual se crearon organismos públicos afines a ello, en materia de educación, seguridad social, financiamiento e infraestructura. El país experimentó lo que se llamó —exageradamente— un “milagro mexicano”. El también conocido Desarrollo Estabilizador, permitió crear además un marco que vaticinaba el desarrollo nacional, la confianza se extendió entre la naciente clase media y se legitimó el marco institucional priísta, es decir, un *marco de sentido común* que incorporaba a los actores determinantes de la vida pública.

No obstante, las bases económicas de ese proceso expansivo se agotaron paulatinamente al toparse con limitaciones objetivas como el tamaño del mercado, la escasez de proveedores nacionales, la dependencia tecnológica de exterior, la incapacidad para evolucionar en el proceso sustitutivo hacia los bienes intermedios y de capital, es decir, lo que se conoce como la industrialización compleja, y el sesgo anti exportador de la política comercial (Hirschman, 1996).

El proceso de erosión del crecimiento económico fue acompañado también por conflictos políticos y sociales como una creciente corrupción, el peculado y el tráfico de influencias; acuerdos cupulares entre el gran capital y el Estado permitieron el enriquecimiento ilícito al amparo del poder mediante componendas en que unos y otros se beneficiaban de los recursos públicos, lo que sembró una semilla de injusticia y marginación, que a la larga fue erosionando la legitimidad del PRI. Movimientos sociales crecientes desembocaron en el movimiento estudiantil de 1968, cruelmente reprimido; movimientos guerrilleros y demandas políticas por la democracia y la alternancia, fueron minando las bases de la matriz institucional priísta durante la década de los 1970s.

Justamente para esa época el país enfrentó el reto de cambiar su estrategia de desarrollo, para modernizarse y ponerse a tono con los cambios mundiales que implicó el agotamiento del keynesianismo-fordismo, seguir la ruta de la promoción de exportaciones, el aprendizaje tecnológico, y la orientación manufacturera que estaban adoptando países tardíos como los del sudeste asiático (Rivera Ríos, 1997: cap. 1). Empero, en sentido contrario, el país tomó un giro populista, abriendo la puerta al déficit fiscal, el endeudamiento externo, el sobredimensionamiento del aparato público mediante empresas estatales y paraestatales y una retórica basada en la demagogia sostenida por el auge petrolero. Esa desmesura en el gasto y los desequilibrios macroeconómicos lastimaron la relación entre el gobierno y los grandes empresarios; quienes afirmaron su agrupación decididamente mediante organizaciones como el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), o el Consejo Coordinador Empresarial (CCE)⁹, para institucionalizar su influencia dentro del gobierno y contrarrestar decididamente a las tendencias demagogas del gobierno echeverrista.

9 El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios se fundó en 1962 con el propósito de institucionalizar su influencia sobre el gobierno del Presidente López Mateos; desde entonces agrupa a empresarios y no a empresas, es por eso, propiamente, la élite dentro del empresariado, jamás ha dado cabida a más de 50 miembros. El Consejo Coordinador Empresarial, creado en 1975, surge como un esfuerzo por aumentar la representatividad de los intereses del empresariado frente a las decisiones de gobierno; al calor de los desacuerdos con el Presidente Luis Echeverría.

Las medidas económicas durante los periodos presidenciales de Luis Echeverría y José López Portillo fueron una combinación perniciosa marcada por los desajustes macroeconómicos y el desequilibrio de la balanza de pagos (Lustig, 2002) que terminó por estallar al momento en que las condiciones internacionales hicieron insostenible el auge petrolero y la bonanza del endeudamiento a partir de las tasas de interés bajas. Las consecuencias fueron un incremento de la deuda externa, encarecimiento de las tasas de interés, depreciación del peso, especulación, inflación, recesión, desempleo y el aumento de la pobreza.

Las medidas de reacomodo económico basadas en la doctrina neoliberal hicieron que la política económica se volcara hacia la ortodoxia, plasmadas con antelación en la política económica monetarista de países líderes, fue el caso de Ronald Reagan en Estados Unidos y Margaret Thatcher en el Reino Unido. El “reaganismo-tatcherismo” había ya tenido un proceso de experimentación en el “laboratorio” chileno, cuando Augusto Pinochet se alió a Milton Friedman¹⁰ y los “Chicago boys” para que a su sombra se formaran los cuadros tecnocráticos chilenos. A partir de tal experiencia, el núcleo del pensamiento neoliberal se fue arraigando en América Latina con base en la idea de “modernización” económica.

Frente al agotamiento inminente del modelo sustitutivo, la crisis de la deuda y el descrédito del Estado, las opciones se inclinaron compulsivamente hacia el ensalzamiento del mercado, se levantaron proclamas a favor de la libre empresa, la iniciativa y el espíritu emprendedor de los particulares. Se asoció lo viejo al burocratismo estatal, al proteccionismo y la regulación; el marco institucional cambió, se fracturó la correlación de fuerzas que sostuvo al Desarrollo Estabilizador, que ya daba signos de debilitación desde los 1970s. Por contraste más que por análisis, lo “moderno” se ligó con privatizar empresas públicas, abrir las fronteras comerciales y los mercados financieros, así como la desregulación estatal. Es decir, el núcleo duro de lo que se llamó a la larga el “Consenso de Washington”.

10 Legitimado por la incapacidad del paradigma keynesiano a hacer frente en los países industriales avanzados a problemas como el déficit fiscal, la caída de la tasa de ganancia y la estanflación, combinación de estancamiento económico e inflación, un fenómeno hasta entonces inédito en la práctica económica. Friedman y el monetarismo ofrecieron aparentes soluciones que le valieron el Premio Nobel de Economía en 1976.

LÍMITES INSTITUCIONALES EN LA MODERNIZACIÓN NEOLIBERAL: EL NEXO ESTADO-GRAN CAPITAL

Frente al colapso de la modalidad basada en la sustitución de importaciones y las propias insuficiencias de un marco institucional incapaz de sentar las bases de una industrialización dinámica y competitiva, acelerado por los excesos del periodo populista, hubo elementos para hacer necesaria una reforma profunda, finalmente sesgada hacia el mercado. Sin embargo, el proceso no resultó estrictamente neoliberal, ya que integró aspectos heredados del acuerdo institucional anterior en el sentido de reacomodar las relaciones de poder entre el Estado y el gran capital, conformando obstáculos a la competencia de libre mercado. De tal suerte, la modernización estuvo marcada por falencias institucionales que prolongaron prácticas viciosas del pasado.

Cuando el gobierno del Presidente Miguel de la Madrid, desde 1983 intentó dar un giro drástico en la política económica marcada por sus antecesores, buscó restablecer la confianza entre el gran capital a partir de medidas como la paulatina reversión de la nacionalización bancaria, que fue el último golpe sobre la mesa del régimen populista de López Portillo por mantener el control estatal sobre los mercados. Entre el gabinete de De la Madrid, destacó la figura de Carlos Salinas de Gortari, quien se mostró como un hábil estratega desde la Secretaría de Programación y Presupuesto para empujar la disciplina fiscal, una de las prioridades del gobierno. Más tarde, cuando Salinas arribó a la Presidencia de la República, lo hizo en medio de un proceso cuestionado en su legitimidad y bajo la sospecha amplísima de fraude en contra del candidato opositor de la coalición de izquierda, Cuauhtémoc Cárdenas.

Para ganar legitimidad, Salinas abrazó el discurso del liberalismo social, y a partir de ahí tomó distintas causas, algunas de simple sentido político como el Programa Nacional de Solidaridad (antecedente de los programas “Progreso” con Zedillo y “Oportunidades” durante las administraciones panistas) que se utilizó como medio clientelar de control político; otros de los temas que ocuparon su agenda política legitimadora fueron la Reforma constitucional al artículo 27 y el restablecimiento de las relaciones iglesia-Estado, así como un discurso que sugería la entrada de México a la modernidad. En materia económica, los temas en los que se abocó fueron la renegociación de la deuda externa, en reconocimiento de que ésta desviaba recursos al crecimiento,

creando un cuello de botella. Salinas logró acuerdos con la banca internacional para reducir el monto de la deuda externa gracias al Plan Brady, encabezado por Estados Unidos.¹¹

La renegociación de la deuda se sintonizó con otra de las banderas del salinismo, la reducción de la inflación, que en 1987 había alcanzado una cifra escandalosa de 159%; para ello, De la Madrid había tomado medidas con base en políticas fiscales y monetarias restrictivas, así como mediante acuerdos políticos a través de los pactos económicos iniciados con el Pacto de solidaridad Económica de 1987, los que se sostuvieron en sus diferentes etapas (cuadro 1) gracias al compromiso cupular tripartito entre el gobierno, los trabajadores, los productores agrícolas y el gran capital por mantener el control de precios a cambio de liberalizar el comercio. El control corporativo del gobierno sobre la cúpula del sector obrero facilitó el acuerdo, independientemente de los intereses de las bases que representaban (Guillén, 2000). Sin embargo, como advierte Rivera Ríos:

“La alianza o acuerdo cupular, cuyo aspecto visible era el Pacto de Solidaridad Económica (PSE) hizo surgir un bloque histórico en el sentido gramsciano, toda vez que la alianza entre tecnócratas y gran capital presenta los atributos de dominación y hegemonía que derivaban precisamente del proyecto histórico de transformación del capitalismo mexicano que unificaba ambas partes. En esa medida, el pacto tuvo implicaciones políticas decisivas en el terreno de la correlación de fuerzas: dio fin al trato paternalista y autoritario que el estado dispensaba a la gran clase capitalista. El reconocimiento oficial del poder y autonomía de la gran burguesía mexicana hizo común, desde entonces, el ejercicio de una nueva modalidad de negociación entre el poder público y el privado que colocó a ambos en un plano de igualdad.” (Rivera Ríos, 1997: 52).

Este punto es de enorme importancia, ya que esa nueva correlación de fuerzas permitió que el gran capital se erigiera como el actor preponderante

11 No obstante, para autores como Lustig, el efecto fue más superficial que sustancioso ya que no se logró un ahorro cuantioso: “... se estimó en casi 1000 millones de dólares anuales durante los primeros cinco años, o sea, alrededor de 10% del total del pago anual de intereses. Sin embargo, los funcionarios del gobierno (...) confiaban en que el efecto indirecto del acuerdo fuera mucho más importante y que fortalecería la confianza del sector privado (...) y estimularía el crecimiento económico.” (Lustig, 2002: 91).

de la modernización neoliberal. Como parte de las negociaciones que cuajaron en las diferentes fases del Pacto, el empresariado logró una formidable representatividad de sus intereses en la agenda económica. Es el caso de las privatizaciones, la disciplina fiscal, la contención salarial y la apertura comercial. El Pacto reformó la concertación tripartita entre los bloques trabajador y empresarial con el gobierno, con la gran diferencia de que los sectores obrero y campesino no tuvieron la misma representación que la cúpula empresarial. En el Pacto, la representación de los trabajadores estuvo sometida y acató la contención salarial.

Cuadro 1: fases del programa de estabilización

Programa y vigencia
<ul style="list-style-type: none"> • Pacto de Solidaridad Económica (PSE) 15/XII/1987 a 11/XII/1988 • Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE) I-II 12/XII/1988 a 2/XII/1989 • PECE III-IV 3/XII/1989 a 26/V/1990 • PECE V Hasta 11/XI/1990 • PECE VI Hasta 10/XI/1991 • PECE VII Hasta 20/X/1992 • PECE VIII Hasta 3/X/1993 • Pacto para la Estabilidad, la Competitividad y el Empleo (PABEC) Hasta 24/IX/1994 • Acuerdo de la Unidad para Superar la Emergencia Económica (AUSEE) - Programa de Acción para Reforzar el AUSEE (PARAUSSE) – Alianza para la Recuperación Económica (ARE) 3/I/1995 a X/1995 • Alianza para el Crecimiento (ACE) Hasta X/1996 • ACE II Hasta XII/1997

Fuente: Reforma, enero 7, 1998. Tomado de Guillén, 2000: 85.

Al principio el gobierno y el gran capital hicieron mutuas concesiones a fin de que las reformas marcharan. Los empresarios aceptaron el control de precios para detener el problema de la inflación y aceptaron la competencia inherente a la apertura comercial. A su vez, el gobierno se concentró en la disciplina fiscal y sobre todo, a emprender las privatizaciones a fondo, las cuales fueron un reclamo del capital, que a la postre permitió un proceso extraordinario de concentración y centralización de capital. A decir de Agustín Legorreta, entonces presidente del CCE, el acuerdo se logró “con un grupito muy cómodo de 300 personas (que) son las que toman las decisiones económicamente importantes

en México (...) (los empresarios fijaron) al gobierno un plazo para que cumpliera con el saneamiento de sus finanzas (...) (cumpliendo anticipadamente) promesas verbales como la liquidación y quiebra de empresas de significación nacional como Aeroméxico y Cananea” (citado por Valdés Ugalde, 1997: 220).

Lo anterior denota el carácter oligárquico de las decisiones seguidas en torno al Pacto, gracias al poder que el sector privado logró para fijar sus prioridades en la agenda pública a cambio de apoyar las reformas salinistas. El aparente restablecimiento institucional del acuerdo tripartito en torno al PSE en realidad fincó su debilitamiento, ya que al incorporar sobradamente las demandas del gran capital, terminó por minar la fuerza del Estado y acrecentar el poder del empresariado que fungió como grupo de interés especial.

Lo paradójico es que a pesar de que se rompió el mecanismo de concertación y legitimación, la alianza de fondo entre la tecnocracia y el gran capital monopolístico financiero se afianzó por las peculiaridades de una cultura política inmersa en una matriz institucional que históricamente ha arraigado la toma del poder en los grupos que lo detentan como el derecho para beneficiarse del mismo¹². De ello se desprende que las grandes transformaciones de la modernización terminaron por acendrar un capitalismo de compinches, en el cual los ganadores fueron seleccionados por su cercanía con el gobierno más que por los criterios del libre mercado, mediante alianzas arbitrarias y con resultados pobres para el resto de la economía con base en acuerdos informales pero efectivos.

En ello reside la gran limitante de la reforma neoliberal, ya que si bien era necesario modernizar la economía nacional a fin de incrustarla en la globalización para aprovechar la ventana de oportunidad abierta por el cambio histórico para los países tardíos, la correlación de fuerzas políticas en el bloque de poder se condujo mediante los tradicionales instrumentos del régimen priísta, basados en el autoritarismo y el corporativismo. La estrategia de pactar con el gran capital y someter a la estructura sindical corporativa a fin de crear un acuerdo que permitiera controlar la inflación, así como recuperar terreno en el equilibrio macroeconómico, a la postre fue adversa, ya que el poder del Estado quedó mermado frente a la sobrerrepresentación alcanzada por los grandes

12 Ciertas expresiones coloquiales (“un político pobre es un pobre político”) dan cuenta del cinismo con que se consiente en la cultura política el peculado. En sociedades como la nuestra, tácitamente se avala la malversación de fondos públicos, lo que institucionaliza el beneficio económico del poder político. Lo anterior, arraiga la relación del poder político con el poder económico, en una asociación perversa.

potentados, quienes apoyaron política y económicamente al régimen a cambio de obtener amplios espacios de rentabilidad en el mercado. Esto sentó bases institucionales débiles, ya que limitó al Estado en su capacidad para disciplinar al capital, lo que prevalece hasta nuestros días.

Si bien Salinas, como gran artífice de la modernización, atinó en reconocer la impostergable necesidad por reconocer el cambio mundial que la globalización traía consigo; limitó las potencialidades de desarrollo asociado a la modernización al crear candados institucionales afines a su política de “elección de ganadores” (Rivera Ríos, 2007), misma que consintió el fortalecimiento de grandes consorcios empresariales definidos como los agentes dinámicos frente a los mercados internacionales, lo que implicó consentir procesos de concentración y centralización de capital (privatizaciones) y permitirles obtener cuantiosas rentas de monopolio, bajo el argumento de que era necesario tener grandes competidores, como reconoce explícitamente Salinas en su *Quinto Informe de Gobierno*:

“En estos años, sin duda, la estabilidad económica, la desregulación y las privatizaciones han permitido la creación de grandes grupos financieros y empresariales. Conviene poner este hecho en su perspectiva adecuada. Si nosotros en México no tuviéramos grandes grupos, difícilmente podríamos acometer los retos de la globalización y la competitividad, y quedaríamos fuera de los mercados mundiales. (...) En nuestro mercado interno enfrentamos igualmente la intensificada competencia de grandes empresas de otras naciones. Para competir con ellas, necesitamos grandes grupos mexicanos. (...) Al mismo tiempo debemos reconocer que existen áreas de la producción que requieren elevadas inversiones en investigación y capacitación que sólo las mayores escalas, en los niveles nacional, regional y hasta mundial pueden generar. Por eso es que promovemos la formación de grandes grupos empresariales y su integración a cadenas productivas en México que estimulen la creación de más empleo.”

Es cierto que en la experiencia asiática destacan los grandes grupos como agente dinámico de la modernización e integración al mercado mundial, pero contrastando la experiencia asiática con la mexicana, sobresale la diferencia entre la coordinación (Asia) y el contubernio (México) entre la gran burguesía y el Estado. A partir de la diversificación como medida de protección frente a innovaciones revolucionarias potenciadas por oligopolios mundiales [Hikino y

Amsden, 1995: 10-11], los *Zaibatsu* japoneses, así como los *Chaebol* coreanos y los grandes grupos latinoamericanos, partieron del conglomerado de actividades en ramas diferentes y no siempre tecnológicamente relacionadas, e incluso aisladas, lo que frecuentemente limitaba la asignación adecuada de recursos y el control. Esos grupos contaron con apoyos estatales como exenciones fiscales o el financiamiento, y en algunos casos la asignación directa del capital. Tanto en la experiencia asiática como en la mexicana, se asignaban recursos preferenciales al gran capital, pero en el primer caso, condicionados a resultados objetivos como el cumplimiento de normas, capacitación de la fuerza laboral, gasto en inversión y desarrollo, y sobre todo, el desempeño exportador [Hikino y Amsden, 1995]. Este mecanismo de “recompensa” no prevaleció en México, donde no se logró disciplinar al capital, sino sólo al trabajo [Hikino y Amsden, 1995]. La diferencia estuvo en los criterios para la asignación de tales recursos, ya que el éxito asiático no hubiera sido posible sin el control disciplinario del Estado, que mantuvo a raya los intereses del gran capital y los sujetó a una estrategia de alcance nacional [Rivera, 2000].

En México el resultado de la reforma neoliberal ha sido una concentración del mercado interno a favor del gran capital, pero a diferencia de los casos asiáticos, aquí no se ha integrado a la cadena de valorización a medianas y pequeñas empresas, ni se ha emprendido una modernización tecnológica que fundamente la innovación. Se ha favorecido así una mayor concentración económica en manos del gran capital, como islote exitoso dentro del marco del atraso general; arraigando el rentismo por encima de la innovación, ya que el gran capital no tiene estímulos (presión competitiva, disciplina del Estado) para salir dentro de una matriz económico-institucional que le permite obtener rentas de monopolio.¹³

Esto es posible gracias al apoyo estatal, traducido en la instrumentación de la política económica y reformas *ad hoc* que han ido desde las privatizaciones, hasta diseños institucionales directos para que los grandes grupos empresariales reciban concesiones con licitaciones simuladas. Entre las privatizaciones destacan las de la industria siderúrgica, la bancaria que dio lugar a una nueva composición de banqueros que cometieron prácticas ilegales, lo que dio paso al

13 En México, diez grandes empresas que controlan sectores tradicionales de la economía como alimentos y bebidas, minería, construcción, telecomunicaciones y bancos, representan cerca del 26% del PIB nacional. La riqueza particular de Carlos Slim, el hombre más rico del país, representa en sí mismo, el 6% del PIB. Cfr. *El Financiero*, México, marzo 3, 2009, p. 3A.

rescate bancario y posteriormente a un proceso de extranjerización y concentración del mercado que ha encarecido el crédito y frenado el financiamiento¹⁴; también destacan la privatización de la industria azucarera, los fertilizantes, la telefonía que concentró el mercado en una empresa con predominio monopolístico, los ferrocarriles, los aeropuertos y las líneas aéreas. En algunos casos como la siderurgia, los fertilizantes, la industria azucarera y las aerolíneas, la privatización implicó un costo social en forma de absorción de deuda a costa del erario público para el saneamiento de las empresas y hacerlas atractivas a la venta.

El resultado de las privatizaciones no ha sido positivo en general, ya que a la concentración del mercado en casos como las telecomunicaciones, deben añadirse los rescates de empresas que una vez privatizadas, por malas administraciones particulares, han sido reabsorbidas y reprivatizadas por el Estado, como ha ocurrido en el caso de bancos, ingenios azucareros y aerolíneas. Con tales resultados, la privatización de activos se ha asociado con una socialización de pérdidas, política regular en nuestro país.¹⁵

14 La concentración bancaria explica que dos consorcios, BBVA Bancomer y Banamex, ambos de propiedad y control extranjeros (BBVA Bilbao Vizcaya y City Group), obtengan la mitad de las utilidades de toda la banca que opera en México. Cfr. *El Financiero*, México, noviembre 23, 2010, p. 1A.

15 En el caso de los bancos, tras la privatización los neobanqueros incurrieron en prácticas imprudentes de sobreendeudamiento, aprovechando las graves omisiones regulatorias lo que alentó millonarias operaciones fraudulentas; esta combinación de imprudencia bancaria y acciones facinerosas, pusieron al sistema financiero mexicano al borde de la quiebra al momento del estallido de la crisis de 1994-1995. El resultado fue la absorción de pasivos privados por 552,000 millones de pesos, que terminaron como deuda pública.

En el caso de la privatización de Telmex, se le concedió un periodo de gracia de cinco años libre de competencia para acumular una base de rentabilidad; el resultado ha sido encumbrar a Carlos Slim como el hombre más rico del planeta, teniendo como base de rentabilidad la operación de sus empresas en mercados empobrecidos, donde el consumidor paga servicios sumamente encarecidos con respecto a los países desarrollados.

Caso similar a la desincorporación de la empresa televisiva estatal que actualmente se conoce como TV Azteca. Para lograr la adquisición del grupo de medios, Salinas Pliego requirió un fondeo de 30 millones de dólares proporcionado por Raúl Salinas de Gortari, hermano del entonces Presidente Carlos Salinas. El resultado no se ha traducido en mayor competitividad en el sector de las telecomunicaciones, sino en una estructura duopólica que ha fortalecido la influencia mediática en el diseño de leyes como la "ley Televisa" que pretendía concentrar el beneficio de las concesiones en el duopolio. O los arreglos en los que la principal televisora fue favorecida por concesiones directas diseñadas desde las instancias públicas para hacerse de licitaciones en telefonía móvil, transgrediendo la competencia en desmedro de otros operadores (En 2010 las autoridades mexicanas entregaron a sociedad de Televisa y Nextel, una concesión para operar un bloque de frecuencias de telefonía móvil a nivel nacional. Ello despertó que competidores como Telmex y Iusacell tomaran medidas legales para impedir la concentración del mercado en el gigante de las telecomunicaciones [Televisa]).

Otra forma en que se apoya al gran capital es mediante consentimientos especiales instaurados en la Ley de Impuesto sobre la Renta (ISR), como el régimen de “consolidación fiscal”, a través del cual las grandes empresas pueden aglutinarse en torno a una sociedad controladora y pagar como grupo¹⁶; los grandes grupos conformados por varias empresas individuales de diversas ramas o sectores, pueden deducir las pérdidas de algunas empresas contra las utilidades obtenidas en otras; de tal suerte que estos conglomerados pueden juntar en una sola contabilidad las cuentas de los empresas distintas pero de su propiedad, y en el caso de que una reporte pérdidas, se deducen para el conjunto del consorcio. Así, la consolidación fiscal permite a un grupo que controla varias empresas poder disminuir su carga fiscal incluyendo las pérdidas de empresas particulares en el conglomerado. Esto abre la puerta a la instauración de empresas diseñadas *ex professo* para perder. Pero además, la consolidación fiscal les permite a estos grupos diferir el pago de impuestos a Hacienda, sin importar que tengan utilidades multimillonarias.¹⁷

Son más los ejemplos que podrían ofrecerse pero las limitaciones de espacio lo impiden. Empero, los casos anteriores son representativos de ese proyecto institucional que creo grandes grupos empresariales en calidad de “necesarios” para compensar la apertura y la competencia externa; un diseño propio de la matriz institucional priísta que prevalece hasta la actualidad, indistintamente de la alternancia partidista en el poder.

CONCLUSIONES: LA NECESIDAD DEL CAMBIO INSTITUCIONAL

Las prácticas que se distancian de los mecanismos concurrenciales del mercado son aceptadas corrientemente en países con estructuras institucionales débiles; es el caso de México, donde prácticas de colusión como los acuerdos entre agentes privados y del sector público, o los “pactos de caballeros”, se hallan arraigadas profundamente entre las “reglas tácitas”, junto con otras

16 Los regímenes especiales fueron creados por el gobierno de Echeverría en junio de 1973 como un instrumento de incentivo a las empresas para la reinversión de utilidades; se incorporó a la Ley del ISR en 1982.

17 Prácticas como las deducciones autorizadas, tratamientos especiales, facilidades administrativas y subsidios al empleo, favorecen a los más poderosos en un entorno socio-económico que reclama progresividad fiscal y redistribución de la riqueza. Este mecanismo se complementa con la depreciación acelerada de activos y de terrenos, los donativos y el redondeo.

prácticas adversas a la sociedad, que se contraponen al desarrollo económico y al aprendizaje social. Esto pone de relieve la centralidad de los factores institucionales en el desempeño económico.

En México, ante la falta de una conducción firme del Estado que disciplinara al capital para ubicarlo en un sentido progresista que contribuyera al desarrollo nacional, los intereses particulares de los grandes capitales se han superpuesto a los intereses mayoritarios con la complacencia del Estado. Desafortunadamente la ruta ha sido el respaldo del Estado al gran capital, exhibido en la definición de una política económica proclive a sus intereses, en desmedro del crecimiento, el fortalecimiento de los encadenamientos productivos, la recuperación del mercado interno, la generación de empleos y la equidad. Se reconoce así que a la estructura institucional viciada, correspondiente a la etapa de sustitución de importaciones, le continuó la estructura de la modernización neoliberal igualmente viciada, incapaz de superar los obstáculos de la matriz institucional configurada por el PRI, y dejando pasar los cambios de fondo que exigía tal reforma económica para modernizarse económica, pero también política, y socioculturalmente, a fin de crear una matriz propensa al aprendizaje social y la innovación como pauta conductiva social.

Por ende, de no romperse la “camisa de fuerza” que mantiene instituciones ineficientes, México corre el riesgo de perder definitivamente las pocas oportunidades que quedan para su inserción activa en la globalización, agudizando una complacencia pasiva su crisis y la erosión de sus capacidades para salir de la misma. Pero eso depende de un cambio profundo en el sistema de poder. Mientras no se trastoque a los grupos que controlan el poder, incluyendo al Estado mismo, no se estará en condiciones de crear las posibilidades de crecimiento, ni de movilidad social. Es así que se requiere un fuerte choque endógeno o exógeno que amenace el *status quo* prevaleciente, una conmoción que trastoque al sistema de poder para abrir la posibilidad de un cambio en la trayectoria institucional que incluya a las capas gruesas de la población con miras a una prosperidad compartida.

FUENTES BIBLIOGRÁFICAS

- Dabat, Alejandro (2010), “Estado, neoliberalismo y desarrollo”, en Dabat, A. (coord.), *Estado y desarrollo*, México, UNAM.
- Evans, Peter (1995), *Embedded Autonomy: States and Industrial Transformation*, Princeton, Princeton University Press.
- Evans, Peter (2007), *Instituciones y desarrollo en la era de la globalización neoliberal*, Bogotá, ILSA.
- Gerschenkron, Alexander (1970), *Atraso económico e industrialización*, Barcelona, Ariel.
- Guillén, Arturo (2000), *México hacia el siglo XXI*, México, Plaza y Valdés/UAM.
- González Casanova, Pablo (2005), *Las nuevas ciencias y las humanidades*, México, Anthropos/UNAM.
- Held, David (1992), *Modelos de democracia*, México, Alianza.
- Hikino, Takashi y Amsden, Alice (1995), “La industrialización tardía en perspectiva histórica”, *Desarrollo Económico*, Vol. 35, núm. 137, Buenos Aires, abril-junio.
- Hirschman, Albert O. (1984), *De la economía a la política y más allá*, México, FCE.
- Hodgson, Geoffrey M. (2007), *Economía institucional y evolutiva contemporánea*, México, UAM.
- Hoff, Karla y Stiglitz, Joseph E. (2002), “La teoría económica moderna y el desarrollo”, en Meier, G.M. y Stiglitz J.E. (edits.), *Fronteras de la economía del desarrollo*, Bogotá, Banco Mundial/Alfaomega.
- Lustig, Nora (2002), *México: hacia la reconstrucción de una economía*, México, FCE.
- North, Douglass C. (1984), *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid, Alianza.
- North, Douglass C. (1993), *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México, FCE.
- Pérez, Carlota (2004), *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México, Siglo XXI.
- Rivera Ríos, Miguel Ángel (1997), *México: modernización capitalista y crisis*, México, UNAM.

Rivera Ríos, Miguel Ángel (2000): *México en la economía global: tecnología, espacio e instituciones*, México, Jus/UNAM/UCLA.

Rivera Ríos, Miguel Ángel (2009), *Desarrollo económico y cambio institucional*, México, UNAM/Juan Pablos.

Valdés Ugalde, Francisco (1997), *Autonomía y legitimidad*, México, Siglo XXI.

Veblen, Thorstein (1974), *Teoría de la clase ociosa*, México, FCE.

Publicaciones periódicas:

Hirschman, Albert O. (1996): “La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina”, *El Trimestre Económico*, núm. 250, abril-junio, México.

Rivera Ríos, Miguel Ángel (2007), “Las grandes empresas en México y la estrategia de desarrollo actual”, *Este País*, núm. 193, México, abril.

OTRAS FUENTES:

Hernández López, Mario Humberto (2010b), “Gran capital, Estado y matriz institucional para el desarrollo”, ponencia presentada en el VII Seminario Internacional sobre Políticas Públicas de Nueva Generación, Guanajuato, México, octubre 8 de 2010.

Salinas de Gortari, Carlos (1993), *Quinto informe de gobierno*, México, disponible en: <http://www.biblioteca.tv/artman2/publish/1993_59/Mensaje_del_Quinto_informe_de_gobierno_de_Carlos_S_72.shtml>