

# Las grandes organizaciones empresariales en México

## APROXIMACIÓN A UNA PERSPECTIVA INSTITUCIONAL

---

Mario Humberto Hernández López<sup>1</sup>

*Nosotros visualizamos a la sociedad como una organización, en la cual el intercambio y la producción están mediados no solamente por los mercados sino por una serie de arreglos formales e informales.*

*Karla Hoff y Joseph Stiglitz*

### INTRODUCCIÓN

Este trabajo busca aproximarse al análisis de las grandes organizaciones en México desde una perspectiva institucional. Inicialmente busca sentar bases teórico-metodológicas, por lo que no se desarrolla un estudio concreto de las empresas en extenso. Para ello, aspira a analizar el escaso desempeño innovador de las grandes organizaciones empresariales nacionales, vinculando elementos económicos, sociológicos, históricos y políticos, bajo la advertencia de que es un trabajo que se inscribe en una línea de investigación de mayor alcance.

---

<sup>1</sup> Profesor, Facultad de Contaduría y Administración, Universidad Nacional Autónoma de México.

Dado que se reconoce la centralidad de la perspectiva sistémica, es necesario hacer un esfuerzo que reconozca e integre la influencia política e histórica en el desempeño de las grandes organizaciones empresariales, en un ejercicio interdisciplinario acotado (González Casanova, 2005), que discuta con los tradicionales enfoques *segmentados* desde la economía, la sociología, la historiografía y la administración.

Se asume que la influencia del poder y la historia en la definición de trayectorias sociales no se rompe a voluntad (Zemelman, 1992); por el contrario, en esas trayectorias se crean “camisas de fuerza” con base en la estructuración del poder político a partir de la coalición que forma con el poder económico (Rivera, 2009), por su capacidad para determinar los marcos institucionales formales por los que se dirige la acción colectiva, y que con frecuencia refuerzan los medios institucionales informales; en ese sentido, las redes de poder son aspectos que tienden a afianzarse históricamente en la conformación de élites dirigentes, y que refuerzan los condicionantes de la matriz institucional de los países (North, Wallis y Weingast, 2009).

## **EL TERRENO “ECONÓMICO” Y LAS GRANDES ORGANIZACIONES EMPRESARIALES**

Si se considera al sistema social como un sistema que reconoce relaciones entre subsistemas y el cambio como algo pro-

pio, es necesario rebasar las carencias restrictivas de los ámbitos disciplinarios, inherentes a los modelos del *mainstream*. En el caso de la ciencia económica, la postura analítica de la economía ortodoxa basada en los modelos de la física newtoniana —de la que concluye la prevalencia de grandes leyes universales— (Rivera, 2007: 28), se estrecha en la idea de sistemas mecánicos y es incapaz de reconocer el cambio, y con ello, el azar, la contingencia y el caos. A partir de la idea de equilibrio general, la economía convencional deriva conceptos como eficacia, racionalidad y linealidad en el terreno económico, con base en un agente económico que cuenta con información completa para desempeñarse racionalmente en el mercado.

La economía convencional reconoce los intereses, pero soslaya *las pasiones* del agente en el mercado (Hirschman, 1984), lo que sesga su noción de *racionalidad*, por lo que su alcance explicativo resulta obsoleto al no corresponderse con una realidad caracterizada por las crisis regulares, las asimetrías de información y el comportamiento irracional de los actores, tanto como la ineficacia como un efecto que prevalece en varios terrenos económicos y sociales. Así, como el agente no es *sólo* económico, tampoco lo es *sólo* político, o *sólo* social.

El enfoque que se sigue en este análisis, toma distancia de la perspectiva económica tradicional que ha regido en la economía neoclásica, así como por los enfoques que hacen del sujeto un ciudadano informado y capaz de influir en el sistema políti-

co por la mera voluntad, y que lo asumen con plena conciencia de su ser social.

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 por diferentes momentos se estabilizan en las reglas que rigen a una sociedad, es decir, sus *instituciones* (North, 1993); lo que se conecta con el enfoque organicista (Rivera, 2007).

Para el estudio de las grandes organizaciones empresariales de carácter privado, que constituyen el corazón de la economía capitalista<sup>2</sup>, es necesario partir en primer término de las condiciones propias del sistema económico, dada la motivación lucrativa de las mismas y su actividad productiva, comercial o financiera con miras a lograr los resultados que pretenden. Reconociendo que el sistema económico es por definición social, es necesario advertir que los grandes temas “económicos” *nunca son exclusivamente económicos*, sino que se imbrican con la definición de la estructura poder a partir de lo cual se definen

2 No se desconocen otras formas de organización empresarial, así como las innumerables formas de organizaciones en ámbitos tan variados como sindicales, de género, medioambientales, etc., pero se subraya la centralidad de las organizaciones empresariales privadas para el despliegue sistémico del capitalismo, como unidad de análisis de este trabajo.

los derechos de propiedad (North, 1993), así como los hábitos que orientan a los actores en su comportamiento en el mercado.

En sentido contrario a las fantasías de la economía burguesa que parten metodológicamente del egoísmo del *homo æconomicus* como *primum mobile*, aquellas “robinsonadas” criticadas acertadamente por Marx, en el sistema económico (complejo) el comportamiento de un agente está ineluctablemente puesto en relación con el comportamiento de los demás agentes del sistema, lo que dificulta el cálculo de sus estrategias, decisiones y las consecuencias que se deriven. Las expectativas de cada agente están en un proceso de interacción que lo conduce a efectos *no lineales*.

En un plano general, si el sistema económico en sí mismo no responde a determinismos fijos, tampoco las trayectorias (exitosas o fallidas) del curso económico particular, pueden distanciarse en definitiva del azar, lo que lo sitúa en el terreno de un sistema caótico (al ser dinámico y no lineal, el terreno económico responde a condiciones caóticas). Los cambios en la estructura sistémica se presentan como fenómenos de autoorganización, sin perder de vista que la organización puede ser funcional o disfuncional, con respecto al ideal de una trayectoria eficaz; lo anterior hace que el cambio en el sistema complejo sea endógeno a su estructura.

Si se acepta que el sistema económico es caótico, implica elementos *deterministas* como *azarosos* imbricados *dialéctica-*

mente. El plano determinista está fijado subjetiva y objetivamente por las instituciones, entre las que se reconocen a leyes y normas humanas, pero también a los hábitos y costumbres (North, 1993); la relación entre las reglas y las fuerzas que estructuran al sistema capitalista (fuerzas productivas, relaciones de producción, derechos de propiedad, reglas jurídicas, regímenes políticos, normas morales, etcétera) dotan al sistema de una estructura objetiva capaz de estabilizar al sistema temporalmente (es decir, en un espacio-tiempo concreto).

Pero el desempeño de las diferentes sociedades capitalistas no es homogéneo, por lo que es necesario explicar diferentes ángulos de ese mosaico, con énfasis en las grandes organizaciones económicas. Este marco previo permite identificar la complejidad en la que se lleva a cabo el desempeño efectivo de las organizaciones empresariales; naturalmente ligadas a un entorno económico, social, político e ideológico que dota a cada espacio nacional de particularidades institucionales.

La noción de complejidad reconoce la imbricación de diferentes elementos. Por ende, la realidad identificada como “económica” u “organizacional”, no puede ser explicada satisfactoriamente desde las fronteras cerradas de la economía, la sociología o la administración; por el contrario, es necesario considerar la influencia de las relaciones de poder y la preservación de los intereses de las élites; es decir, las esferas política

e institucional, así como la definición de una trayectoria histórica que condiciona el desempeño de los agentes.

### **LA INJERENCIA DE LAS INSTITUCIONES EN EL DESEMPEÑO ECONÓMICO Y ORGANIZACIONAL**

Para comprender la relación de las partes con el todo es necesario comprender los *procesos intermedios* dentro de una estructura que explican el dinamismo, sea para continuar con trayectorias enraizadas o bien para cambiarlas. Es así que las instituciones juegan un rol central en la direccionalidad que siguen los sistemas sociales (North, 1993; Zemelman, 1992), y es pertinente subrayar la importancia de las instituciones sobre el desempeño económico y organizacional<sup>3</sup>. Las propiedades que emergen de las relaciones (*sinergias*) entre el poder político y el poder económico son las que interesan en este trabajo para la caracterización del comportamiento de las grandes organizaciones empresariales.

3 La importancia de las instituciones sobre el desempeño económico ha sido subrayada por diversos autores, desde pioneros como Thorstein Veblen o John K. Galbraith, hasta los aportes contemporáneos de Douglass C. North y otros autores que reconocen que la forma en que se organizan las instituciones influye de forma determinante en el desempeño de los agentes y las estructuras sociales, por lo que resultan determinantes para explicar por qué la aplicación de un conjunto de ideas puede diferir sustancialmente en dos latitudes distintas, incluso relativamente similares (Brasil y el resto de América Latina), así como su efecto sobre las organizaciones sociales (Hoff y Stiglitz, 2002).

En este documento se sigue la vertiente macroinstitucionalista<sup>4</sup>, para entender que las instituciones son los *marcos de sentido que orientan la acción de los sujetos y de la sociedad*, es decir, el conjunto de reglas formales e informales que se traducen en modelos conductuales, a partir de una arquitectura formal definida por el Estado (reglas, leyes, normas), pero que va más allá de la decisión estatal y se arraiga en el imaginario colectivo con base en molduras informales (cultura, idiosincrasia, creencias). Las instituciones (formales e informales) conforman a la vez una matriz que da estabilidad a las sociedades, forjando una organización del sistema en torno a valores, incentivos, intereses, pasiones, hábitos mentales y demás expresiones que conforman el *sentido común* de cada sociedad, por medio de la definición de los fines esperados y los medios que la sociedad considera legítimos para lograrlos (Merton, 2002). De ello se puede comprender que cada sociedad se asienta en una matriz institucional que puede ser tanto favorable como

4 Debe aclararse que el también llamado neoinstitucionalismo *no es un cuerpo homogéneo de ideas*, sino que ha recorrido diferentes agendas de investigación, orientaciones teóricas y niveles de análisis. Aquí se sigue la veta macroinstitucionalista, pero existe la vertiente microeconómica de las instituciones, que se centra en el comportamiento de las organizaciones empresariales, Oliver Williamson es el principal exponente de esta línea.

adversa al desarrollo, lo que ofrece elementos para comprender las variedades de capitalismo (Hall y Soskice, 2001<sup>5</sup>).

Para los propósitos de este documento se considera que, con independencia de las diferentes modalidades nacionales de capitalismo, en todos el Estado es el actor encargado de *imponer la cooperación y coordinación productivas* que pueden favorecer el progreso económico; para ello, define derechos de propiedad que delimitan el campo de acción en el cual los agentes participan de las rentas económicas de bienes o factores (North, 1993). Esas reglas orientan la acción, crean *marcos de sentido común*, y pueden ser tanto habilitadoras como restrictivas del sentido desarrollista de las políticas públicas. Pero dado que existen reglas informales que intervienen en los hábitos de los actores, el establecimiento institucional-formal de la vida económica *no garantiza* un funcionamiento óptimo, ya que paralelamente a dicho establecimiento con frecuencia se forman bloques dominantes que ejercen su hegemonía, mediante el uso de recursos formales e informales para detentar el poder (North, Wallis y Weingast, 2009; Rivera, 2009).

El marco institucional se arraiga en el comportamiento regular de los agentes, constituyendo *trayectorias históricas* que son aprendidas y legitimadas socialmente a través de eslabones

5 Aunque el estudio de estos autores se centra en los capitalismos avanzados, es sugerente para la comprensión de cómo operan las ventajas institucionales entre diferentes espacios capitalistas.

de dependencia (*path dependence*). Tales trayectorias condicionan fuertemente el desempeño de la economía, la educación, la tecnología, la innovación, el comportamiento organizacional, etcétera en una escala macro-social. Eso es lo que explica las diferentes trayectorias de los países en que el desarrollo ha sido posible, en comparación de aquellos en los que prevalece el atraso, a partir de la formación de una matriz que se asienta sobre equilibrios dentro del atraso, que centralizan los recursos en una élite dominante.

Lo anterior conduce a un análisis que reconoce el *involucramiento* de la estructura de *poder*, la organización de grupos elitistas, las clases sociales, es decir, *la política*, pero también la idiosincrasia, la educación, la moral, etcétera, o sea, *la cultura*, sobre el desempeño económico y de sus organizaciones (*histéresis*). Para ahondar en el tratamiento de las instituciones, es menester atender el papel del Estado y las relaciones entre los actores sociales.

## LA RELACIÓN ESTADO-CAPITAL Y EL DESARROLLO

La teoría del desarrollo se inscribe en una posición heterodoxa que desde mediados del siglo XX, se contrapuso a la ortodoxia económica que definía una ruta de crecimiento constante con base en el aprovechamiento de los factores productivos, y que negaba la injerencia estatal sobre el mercado; por el contrario, la teoría del desarrollo asumió en el Estado un papel

desarrollista *implícito* (Hirschman, 1984). Entre muchos científicos sociales aún subyace la creencia de que el Estado (y los demás agentes) favorecerá la modernización, el aprendizaje y el crecimiento por un criterio de racionalidad, partiendo de la idea de que de suyo se pretende el desarrollo.

La teoría del desarrollo acertó en reconocer las *fallas de mercado*, pero soslayó las condicionantes políticas, por lo que omitió las *fallas de coordinación* (Hoff y Stiglitz, 2002) inherentes a la transformación necesaria para replantear la trayectoria histórica, y si bien las experiencias de los países industrializados, de los países tardíos y muy tardíos, da elementos para reconocer que *el desarrollo es un proceso posible*, también dan cuenta de que no es un proceso *inevitable* (Hoff y Stiglitz, 2002). En el caso latinoamericano y en particular el mexicano, ha habido periodos de intervención estatal y de predominio del mercado, pero más allá del mayor o menor *crecimiento* macroeconómico, el resultado no ha consolidado el *desarrollo*<sup>6</sup>. México ya ha seguido diferentes estrategias pero el resultado es la persistencia del atraso, condicionado por una matriz institucional. Es por eso que la discusión no puede encorsetarse exclusivamente

6 Comprendiendo que el desarrollo es una meta que sobre la base cuantitativa del crecimiento macroeconómico, se extiende a indicadores cualitativos medibles como crecimiento a largo plazo del PIB per cápita, disminución de la desigualdad social y la pobreza, ampliación de la movilidad social ascendente que se refleje en avances educativos, salud, acceso a la información y a la legalidad, etcétera, es decir que se permita el bienestar social.

en una disyuntiva sobre Estado o mercado, como sucedió en los noventa, o en los términos recientes de más o menos neoliberalismo.

La economía ortodoxa, pero también la del desarrollo, han omitido así que los problemas económicos no son puramente económicos, *objetivos*, sino también *subjetivos*; por lo que hay que advertir que los sujetos no sólo tienen *intereses*, sino también *pasiones* —parafraseando a Hirschman (1984). Es así que las “variables exógenas” importan, y considerar a la política y las formas conductuales de la sociedad como *endógenas al desempeño económico y organizacional*, como dimensiones analíticas que se imbrican en la complejidad sistémica cuya interacción conforma a las sociedades.

Por ende, sería erróneo asumir que todo Estado tiende a definir instituciones de suyo conducentes al progreso o desarrollo, ya que la tendencia histórica del Estado se inclina al matiz *depredador*<sup>7</sup>; es decir, a limitar el aprendizaje social y el comportamiento innovador (North, 1984) debido a que para un Estado es más rentable el atraso, estableciendo derechos de propiedad no conductivos al desarrollo de la sociedad, maximizando las rentas del propio Estado y de los grupos del poder económico que se coaligan con él y que conforman la élite de poder (Nor-

7 La frontera entre las vertientes desarrollista y depredadora del Estado no es tajante; en casos concretos hay elementos de una y otra en cualquier Estado, pero puede reconocerse el predominio de alguna.

th, *et al.*, 2009). El problema es que si se afianza una trayectoria adversa al desarrollo, se refuerza el círculo vicioso del atraso del cual no hay una salida espontánea (Rivera, 2009). Es así que resulta erróneo partir del supuesto de que todo Estado, por su simple intervención, actúa a favor del desarrollo según una *transposición procedimental*.

### EL PROBLEMA DE LA TRASPOSICIÓN DE MODELOS DE DESARROLLO

La idea de que es posible transformar las trayectorias institucionales mediante la simple adopción de medidas exitosas en otros lares, que reproduzcan las experiencias exitosas de una región en otra, a partir de invertir en la investigación y desarrollo tecnológicos y culminen en la instauración de un sistema nacional de innovación, carece del reconocimiento de la complejidad económica-política-social de las estructuras de poder en países tardíos como México, cuyas instituciones son adversas al aprendizaje social y la innovación.

Es el caso de la innovación tecnológica, que si bien es un factor detonante del crecimiento en las economías modernas, la prevalencia del atraso en la mayoría de los países sugiere que *no puede transponerse simple o mecánicamente* entre los diferentes espacios económicos (Rivera, 2009), por lo que el gran error de las posturas tecnologistas es que soslayan que el avance tecnológico *no es la causa del desarrollo, sino uno de sus*

*efectos*. Tomar en cuenta eso es decisivo para comprender por qué en nuestro país, hace más de dos décadas, ha prevalecido la idea simplista inspirada en el crecimiento de las economías asiáticas dinámicas —como antes lo fue el desarrollo de los países europeos— de que el crecimiento *es posible mediante una estrategia traspuesta*, lo que omite que México no es una *sociedad de libre acceso*, sino de *acceso restringido* (North, et al., 2009).

Al momento de contrastar las experiencias de los países tardíos dinámicos (asiáticos, más Brasil) y los países tardíos estáticos de inserción subordinada al mercado mundial (América Latina), ha surgido entre diversos investigadores la tentación de una explicación *procedimental*; es decir, la de reconocer una serie de políticas que en los primeros casos fueron exitosas y que pudieran imitarse o *transponerse* en los países como México. Es el caso del papel del Estado y su función en los países donde ha cumplido un rol desarrollista. Sin embargo, asumir la factibilidad simple de dicha trasposición es desafortunado, ya que soslaya la forma en que se estructura el poder en los países tardíos, que es el factor determinante de la decisión política para modificar la trayectoria histórica de un país hacia el desarrollo o la depredación (Evans, 1995).

De tal suerte, si la matriz institucional resulta funcional (rentable) para el Estado y las élites que conforman el poder político, aun en el atraso, es ingenuo suponer que la cúpula del poder

desarticulará ese orden asentado para favorecer la inclusión de las capas desfavorecidas, lo que les sería amenazante. Si se acepta lo anterior, el problema es ahora: de qué forma pueden romperse los eslabones históricos que arraigan el atraso.

Se ha propuesto que los actores sociales, incluyendo al Estado, tienen intereses al igual que pasiones, mismas que resguardan aun si eso mantiene a la sociedad inmersa en la “trampa del atraso”. Un orden político, económico y social hundido en el atraso o estadios híbridos tendientes a éste, no será modificado sin que aparezcan *incentivos al cambio*, es decir, una amenaza al sistema de poder (North, 1984). Por ende, sólo *choques internos o externos* de una magnitud, capaz de desestabilizar el arreglo institucional propicio a la cúpula del poder, imponen la necesidad de que el Estado y los grupos dominantes que lo sostienen consideren “intervenciones profundas” (Hoff y Stiglitz, 2002).

Los choques representan una tensión (*fuerzas de primer orden*) que incentivan al Estado a adoptar políticas desarrollistas y llevarlas a cabo (*fuerzas de segundo orden*) (Rivera, 2009)<sup>8</sup>. En suma, si las élites de poder no se ven forzadas a conducirse

8 Las fuerzas de primer orden son el prerrequisito para que operen las fuerzas de segundo orden; sin las primeras, las últimas se diluyen en la tendencia depredadora (Rivera, 2009). En torno a esta idea es posible explicar el desarrollismo en Asia, en el marco de la Guerra Fría y los conflictos geopolíticos derivados del avance de la influencia soviética en la región; asimismo, la decisión de Deng Xiaoping al instaurar reformas profundas (“cuatro modernizaciones”) en

en forma desarrollista, el Estado —a la cabeza de ese bloque hegemónico— no se desempeñará en esa ruta, preservando su estatus depredador o su forma natural (North, 1984).

### **LA RELACIÓN INSTITUCIONAL ENTRE PODER ECONÓMICO Y PODER POLÍTICO EN MÉXICO**

La propia idea de organización empresarial no es simple, pues además de examinar los diferentes sectores en que se inscriben, es necesario dar cuenta de sus distintas dimensiones, así como de las relaciones que tejen en torno suyo; así, no es lo mismo el comportamiento de una organización pequeña o incluso mediana, al comportamiento de las grandes organizaciones, ya que las primeras tienden a carecer de la base acumulada de capital condicionante del financiamiento, las capacidades inversoras, y del acceso a la modernización e innovación tecnológica, así como a las redes del poder donde se dirimen los *grandes negocios*. De no considerar las asimetrías de tamaño, sector, pero sobre todo de la capacidad para influir en las políticas públicas, el análisis se queda en un terreno abstracto.

En México, el funcionamiento de las grandes organizaciones económicas ha estado ligado al poder político de diferentes formas. Desde la cimentación del capitalismo mexicano han

estado presentes la preservación de los potentados, desde los grandes hacendados, pasando por el porfiriato y el consentimiento de sus intereses y el respaldo a los grandes capitales extranjeros, hasta la organización del Estado posrevolucionario cuando los intereses de los grandes hacendados fueron incorporados privilegiadamente dentro de la composición de intereses organizados corporativamente por el Estado que pretendidamente institucionalizaría la revolución (Hamilton, 1986).

Es importante resaltar que durante la era posrevolucionaria, en el marco de un capitalismo inspirado por el intervencionismo estatal, la fortaleza del Estado le permitió articular un *sistema de consenso* (Gourevitch y Shinn, 2005) capaz de conciliar políticamente la oposición de intereses facciosos en torno a objetivos más amplios: la industrialización del país y el rápido crecimiento, orientados por un *autoritarismo fuerte*.

La representatividad ante el Estado conquistada por la coalición de la burguesía burocrática dio lugar a la facción más “moderna” del gran capital: los grandes grupos industriales, pero en el marco de esa correlación política, no se avanzó hacia la sustitución “compleja” de bienes intermedios y de capital, y la sustitución “simple” de bienes de consumo directo acrecentó la dependencia tecnológica ante el exterior.

El proteccionismo degeneró en consentimiento de la ineficiencia, pero con claros ganadores económicos y políticos. El proyecto de la ISI se desvirtuó del crecimiento industrial a fa-

---

China está influida por el deterioro interno tras la muerte de Mao Zedong y el desarrollo capitalista de rivales como Japón y Corea del Sur.

vor de un proteccionismo “frívolo” que cedió a los grandes capitales una representación de sus intereses ante el Estado, pero que no incorporó de la misma forma los intereses de la clase trabajadora; por ello, el caso mexicano, más que acercarse a la relación Estado-capital, sugerida por la tesis marxiana del primero como un comité al servicio del segundo, fungió como una imbricación de mutua dependencia<sup>9</sup>, como reconoció Octavio Paz: “[...] la nueva clase es una criatura del régimen revolucionario, su deliberada creación, como la clase capitalista japonesa lo fue del movimiento de modernización que siguió a la restauración Meiji. En ambos casos se invierte la relación a que el marxismo nos había acostumbrado y que simplifica con exceso la realidad del proceso: el Estado no es tanto la expresión de la clase dominante, al menos en su origen, sino que ésta es el resultado de la acción del Estado.” (Paz, 1999: 66-67)

El poder político respaldó a los grandes capitales; a cambio, éstos apoyaron al régimen y lo financiaban. Las grandes organizaciones empresariales gozaron, pues, de condiciones “cómodas” para obtener *rentas de monopolio* que les permitieron

9 El aliento a los intereses empresariales quedó manifiesto en la orientación de las políticas de fomento industrial que a la postre derivaron en un proteccionismo “frívolo” que solapó el parasitismo tecnológico, la ineficiencia productiva, la mala calidad y carestía de los productos. Mientras que la clase trabajadora vio mermado su poder adquisitivo en términos reales, al incorporarse en trabajo extensivo más que intensivo por las particularidades elementales de la industrialización y la subordinación política dentro del acuerdo corporativo.

amasar grandes capitales y diversificarse en sectores y ramas, tanto secundarios como terciarios, organizados tanto horizontal como verticalmente bajo la figura de *grupos*, característica en los países tardíos (Leff, 1974).

Pero tras el agotamiento de la ISI, la reforma neoliberal intentó modernizar la economía orientándola al mercado con base en una vocación secundario-exportadora. Vale la pena ahondar en el periodo neoliberal debido a que al inicio de éste se llevaron a cabo ajustes profundos, no sólo en materia económica, sino también en la relación política con el gran capital que preservaron la esencia de una matriz institucional elitista. Específicamente el sexenio de Carlos Salinas dejó atrás el nacionalismo revolucionario y operó bajo el eje discursivo de un “liberalismo social”, siendo una fase de reformas decisivas en cuanto a la propiedad de activos estatales mediante las privatizaciones, así como la apertura comercial que se cristalizó en la firma del Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) que alteró la estructura empresarial doméstica; a la par, se efectuaron reformas al sistema financiero que permitieron la participación de nuevos actores en la propiedad y control financiero mediante la recomposición de la burguesía financiera y la apertura (Vidal, 2000).

No obstante, a pesar de implementar reformas económicas liberales, los tecnócratas fueron *incapaces de modificar de fondo la coalición política-empresarial*, y sostuvieron el predo-

minio de las grandes organizaciones, si bien por medio de una recomposición profunda de la élite económica que dejó fuera de la misma a viejos magnates (Espinosa Yglesias), particularmente en el sector financiero (Basave, 1996; Rivera, 1997; Vidal, 2000), e incorporó a nuevos potentados relacionados a las ramas de financieras y de telecomunicaciones (Harp, Hernández, Slim, Salinas Pliego). Esa orientación política definió a los nuevos potentados en una recomposición de la alianza entre el poder político y el poder económico, que implicó una nueva correlación de fuerzas que finalmente debilitó al Estado frente al gran capital, dando lugar a un tránsito del *autoritarismo fuerte* del priísmo corporativista al *autoritarismo débil* del neoliberalismo.<sup>10</sup>

El resultado implicó que la correlación de fuerzas derivada de la modernización salinista cambiara profundamente la estructura del gran capital, ya que la coalición dominante se reconfiguró en torno a un nuevo núcleo de magnates privilegia-

<sup>10</sup> La naturaleza de esa alianza se reveló en la naturaleza facciosa del Pacto de Solidaridad Económica (PSE). Se subraya el carácter *faccioso* ya que el Pacto recompuso la concertación tripartita entre los bloques trabajador y empresarial con el gobierno —tras los conflictos durante los regímenes populistas en los setenta—, con la diferencia de que los sectores obrero y campesino se inscribieron de forma subordinada al no tener la misma representación que la cúpula empresarial. En el pacto estuvo ausente una real representación de los trabajadores (obreros y campesinos) que aceptaron dócilmente la contención salarial, lo que denota que la alianza de clases operó adversamente a los intereses de las mayorías.

dos por el Estado, dejando marginados a otros de la articulación económico-política. Toda vez que el Estado no pudo imponerse con la misma fuerza autoritaria de antes sobre el gran capital, la alianza cupular cambió definitivamente la correlación de fuerzas, ya que *no sólo concluyó el paternalismo estatal sino que otorgó un poder al gran capital* que fincó “[...] el ejercicio de una nueva modalidad de negociación entre el poder público y el privado que colocó a ambos en plano de igualdad” (*Ibid*: 52). Reconociendo a los grandes capitalistas industriales que permanecieron en un rango o posición jerárquica diferente, la recomposición de la oligarquía se dirimió en la esfera financiera. El acuerdo que sostuvo el régimen de Carlos Salinas a la cabeza de la dirigencia reformadora fue con los grupos de poder monopólico-financiero (Rivera, 1997: 51).

El aparente restablecimiento institucional tripartito del salinismo tejido en torno al Pacto de Solidaridad Económica, en realidad ahondó el debilitamiento estatal, ya que al incorporar sobradamente las demandas del gran capital, abrió la puerta a una nueva correlación de fuerzas que terminó por minar el poder del Estado y alimentar el empresarial. Una expresión de Agustín Legorreta, entonces presidente del Consejo Coordinador Empresarial es contundente: el PSE 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 [...] [consumando anticipadamente] promesas verbales como la liquidación y quiebra de empresas de significación nacional como Aeroméxico y Cananea” (citado por Valdés Ugalde, *op. cit.*, 220). Lo anterior denota el carácter oligárquico de las decisiones seguidas en torno al Pacto, y el poder del sector privado para fijar sus prioridades en la agenda pública. Fundamentalmente, las privatizaciones fueron un reclamo histórico del capital, que a la postre hizo posible un proceso extraordinario de *concentración y centralización de capital*.

Ambos poderes —el económico y el político— hicieron mutuas concesiones para que las reformas fueran viables. El acuerdo cupular con el gran capital le permitió a Salinas ahondar las reformas<sup>11</sup>. Las estrategias de legitimación fungieron como soporte para una nueva relación del Estado con el gran capital, con el mercado en sí, con la clase trabajadora y con la sociedad. La nueva correlación de fuerzas entre las esferas política y económica manifestó desde entonces una nueva forma de negociación que debilitó al Estado empresario o propietario, y fortaleció la figura del Estado regulador o “solidario” (Valdés Ugalde, *op. cit.*, 223), mismo que ha llegado al grado en que el

11 Los empresarios acataron el control de precios para detener la inflación, el gobierno se esforzó en la disciplina fiscal y sobre todo, en profundizar las privatizaciones.

gobierno foxista se declara “de empresarios, por empresarios y para empresarios”.

Sin embargo, hay que subrayar que *la modernización fue sólo económica, y no implicó una correspondiente modernización política*, fundamento de un auténtico cambio institucional (democratización administrada) (Rivera, 1997: 50). Lo paradójico es que a pesar de que se rompió el viejo mecanismo de concertación y legitimación corporativo, el neoliberalismo afianzó la alianza entre la tecnocracia y el gran capital monopolístico financiero, por las peculiaridades históricas de una cultura política inmersa en una matriz institucional que ha arraigado la toma del poder en los grupos que lo detentan como el derecho para beneficiarse del mismo<sup>12</sup>, lo que explica la continuidad en la trayectoria adversa al desarrollo. De ello se desprende que las transformaciones de la modernización neoliberal terminaron por acendrar un capitalismo donde los ganadores son definidos desde las cúpulas del poder (*crony capitalism*), más que por los criterios del mercado, en alianzas arbitrarias y con re-

12 La matriz institucional debe considerarse como el seno en el que se crean y alimentan los marcos de sentido que habilitan y constriñen la acción de los sujetos individuales y sociales: las organizaciones. En sociedades como la mexicana, 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.

sultados pobres para el resto de la economía con base en acuerdos informales pero efectivos.

Si bien la modernización tenía fundamento en las necesidades asociadas al cambio histórico mundial (que se expresa en lo que se conoce como globalización) y el desgaste del modelo industrializador sustitutivo, dicha reforma se vició por la dependencia de la trayectoria política que la alentaron, por lo que *a la vez que hubo un cambio en el modelo económico, se dio continuidad en las reglas político-institucionales que sostuvieron la modernización*. Al predominar la lógica patrimonialista del poder se ha consolidado la idea del beneficio económico inmediato al margen de las mayorías, no sólo es expresión de una clase política que forma actores políticos funcionales con ese orden, sino también un empresariado parasitario inmerso en una matriz institucional que afianza una trayectoria rentista. En suma, corresponde a un *marco institucional adverso al desarrollo*.

Es por eso que el funcionamiento de la economía nacional, y concretamente el comportamiento de las grandes organizaciones empresariales, no puede explicarse sólo a partir de los criterios del mercado; es decir, la eficacia o la racionalidad; por el contrario, es conveniente reconocer en casos como el mexicano, que detrás de los grandes negocios hay una *ingeniería política* propia de una matriz institucional que define a los exitosos

con base en un acuerdo informal que privilegia a los grupos de la élite por su cercanía con el poder político. De ello se sigue que su extraordinaria rentabilidad no puede explicarse exclusivamente como fruto de sus virtudes emprendedoras. Al atender las formas en las que las grandes organizaciones producen su riqueza, se reconocen las estrategias en las que se coaligan los actores y luchan por definir su reparto del mercado. De esta forma, el concepto de matriz institucional permite vincular la importancia que tienen los *nexos políticos* en la relación entre el gobierno y el gran capital.

### **LAS GRANDES ORGANIZACIONES EMPRESARIALES MEXICANAS Y SU IMPACTO SOBRE LA ESTRUCTURA ECONÓMICA**

Para dar cuenta de lo anterior, es necesario dimensionar el peso de las grandes organizaciones en la estructura económica nacional. Actualmente, de acuerdo con el INEGI<sup>13</sup> en México operan 5,144,056 empresas, de las cuales 3,724,019 son privadas, y dentro de éstas el 99.8% de las empresas son micro, pequeñas y medianas (Mipymes)<sup>14</sup>, generadoras de casi el 73% del empleo total en el país (20,116,834 personas).

13 *Censos Económicos 2009*. <http://bit.ly/MTwplR>

14 El estrato micro representa 94.8% del universo empresarial, el de pequeñas 4.2% y las medianas 0.8%. (INEGI, *Censos Económicos 2009*).

Obviamente las grandes empresas representan el 0.2% del total de empresas (7,448 unidades) y generan el 27% del empleo, aunque tan sólo las mil empresas más grandes, producen el 16.8% de la ocupación y pagan el 40.5% de las remuneraciones salariales totales. Las grandes empresas aportan el 65.3% de la Producción Bruta Total (cuadro 1), concentran el 62.1% de los activos fijos, lo que da cuenta de la enorme diferencia entre los diferentes estratos empresariales, ya que el aporte de casi dos tercios de la producción lo hacen las grandes empresas, que son mucho menos del 1% de todo el registro empresarial.

**Cuadro 1.** México: contribución porcentual por tamaño de unidad empresarial al empleo y la producción bruta total

	Unidades	Producción	Empleo
Micro	94.8	8.3	42.1
Pequeña	4.2	9.0	16.0
Mediana	0.8	17.4	15.7
Grande	0.2	65.3	26.2

**Fuente:** Elaborado con base en INEGI. *Censos Económicos 2009*.

Históricamente ha habido en México una alta centralización del capital que aglutina el mercado en las grandes empresas (cuadro 2), y deja marginadas a la mayoría de las organizacio-

nes de menor tamaño. No obstante, la importancia conferida explícitamente por los gobiernos neoliberales al gran capital ha afianzado su expresión desvirtuada de la eficacia competitiva como grupos oligopólicos, que mediante el tratamiento especial del poder político han recibido canonjías avaladas por el poder, fundamentalmente por medio de las privatizaciones durante los noventa, pero igualmente favorecidas gracias a subsidios directos, a través de privilegios fiscales y el uso de la política económica proclive a los grandes grupos (comercial y cambiaria, fiscal, monetaria), sin desconocer los beneficios que se les da por medio de concesiones dirigidas *ad hoc*.

**Cuadro 2.** México: participación porcentual de las 50 mayores empresas privadas entre las ventas de las 500 más importantes de México

Año	2007	2008	2009	2010
Porcentaje	57.4	57.5	61.1	62.9

**Fuente:** Elaborado con base en *CNNExpansión*, “Las 500 empresas más importantes de México”, años seleccionados.

Como se ha señalado, las privatizaciones formaron parte de un programa que teórica e ideológicamente defiende la postura de que la empresa privada es más eficiente que la pública, *per se*; dicho proceso representó durante los sexenios de Salinas

y Zedillo una formidable transferencia de activos estatales a manos privadas que han encumbrado a grandes potentados, tales como Carlos Slim Helú (Telmex, 1990), Ricardo Salinas Pliego (Imevisión, 1993), Germán Larrea Mota-Velasco (Minera de Cananea y Nacozari, 1990 y Ferromex, 1998), Roberto Hernández Ramírez y Alfredo Harp Helú (Banamex, 1992), Roberto González Barrera (Banorte, 1992).

Además de las privatizaciones, se ha promovido un tipo de cambio real que mantiene al peso sobrevaluado, lo que abarata el dólar y favorece las importaciones, lo que es proclive a los grandes grupos nacionales y a las transnacionales que importan insumos y bienes de capital, pero que actúa adversamente a las organizaciones menores, y además, representa un sesgo antiexportador. A ello contribuye la política monetaria restrictiva que se ha implementado en los gobiernos neoliberales, que incrementa las tasas de interés, lo que atrae capitales especulativos (de corto plazo) pero encarece el crédito a la producción, con lo que se forma un efecto multiplicador negativo que frena la demanda y la liquidez de la economía mexicana, encareciendo los precios, cuando paradójicamente la política monetaria restrictiva pretende controlar la inflación. Y debido a que los precios internos crecen más que los externos, el tipo de cambio se sobrevalúa, encareciendo las exportaciones y abaratando las importaciones, lo que ahonda el desequilibrio externo.

En otro terreno, no puede desconocerse la inequidad en la política fiscal, misma que otorga enormes privilegios fiscales a los grandes potentados y endilga la carga impositiva sobre la clase trabajadora (cuadro 3). El trato privilegiado al gran capital se explica por las facilidades institucionalizadas desde el régimen de Luis Echeverría, que pretendía incentivar la reinversión de utilidades mediante un régimen de “consolidación fiscal” establecido en la Ley de Impuesto sobre la Renta (ISR).

**Cuadro 3.** México: participación porcentual de asalariados en la recaudación tributaria

Año	Asalariados*/ISR	ISR/Total	IVA/Total
2001	44.4	43.6	31.8
2002	47.3	43.7	30.0
2004	52.9	44.8	37.0
2006	46.5	50.3	42.8
2007	42.1	52.6	40.8
2008	42.5	61.2	40.6

\* Incluye honorarios.

**Fuente:** Elaborado con base en SCHP, Distribución del pago de impuestos por deciles de hogares y personas, varios años.

Gracias a esta ley, las empresas pueden aglutinarse en torno a una sociedad controladora y pagar como grupo (*holding*) mediante una sola contabilidad, deduciendo las pérdidas de algunas empresas contra las utilidades obtenidas en otras y mermar su carga fiscal, violando el principio de que toda ley debe ser aplicada a la generalidad, ya que el resto de las personas y empresas deben pagar un impuesto del 30%.

Lo anterior es tan cuestionable, que en 2009, de cara al diseño del paquete fiscal para 2010, el Sistema de Administración Tributaria (SAT) envió datos a la comisión de Hacienda de la Cámara de Diputados que provocaron una polémica entre la clase política y la empresarial: “El régimen de consolidación fiscal que se contempla en la Ley del Impuesto Sobre la Renta (ISR) permite que alrededor de 400 grandes grupos empresariales, mismos que en conjunto acumularon ingresos por 4 billones 960 mil millones de pesos en 2008, tengan una carga fiscal en ISR de apenas 1.7% en promedio” (Citado por Monterrosa, 2009: 25). Las 422 empresas señaladas, representan el 3.3% de los grandes contribuyentes. A pesar de la legitimidad del reclamo por la inequidad fiscal, los empresarios se defendieron argumentando que ellos no incurrían en ilegalidad, por lo que más allá de la ilegitimidad de los privilegios fiscales, el problema se revela desde el diseño institucional que alienta dicha inequidad. A ello hay que sumar que dentro de la esfera financiera, las ganancias bursátiles quedan exentas de gravamen, lo

que constituye un mecanismo para llevar a cabo adquisiciones como las de Banamex y Bancomer por parte de Citygroup y BBVA, respectivamente, sin retribución impositiva al Estado.

Finalmente, cabe destacar las concesiones que el Estado dispensa a estos grupos mediante subsidios directos, como los del programa Procampo que —en lugar de apoyar a los productores desprotegidos ante la exposición al TLCAN— respalda al 1% del padrón de productores beneficiarios, conformado por familiares directos de funcionarios públicos y narcotraficantes, los que han recibido en los últimos 15 años el 25% de los recursos públicos en cuestión.<sup>15</sup>

Pero quizá el caso más notorio sea el de las televisoras, que aprovechando su posición de medios para la difusión de la imagen de la clase política, imponen los lineamientos para prorrogar sus concesiones prácticamente *ad infinitum*, y la apropiación de facto del espacio radioeléctrico; es el caso de la “Ley Televisa”. El poder del duopolio televisivo se extiende a tales niveles, que se pretende la alianza en el mercado de telefonía móvil, mediante la adquisición por parte de Televisa del 50% de Iusacell, empresa de Ricardo Salinas Pliego.

Lo anterior es un mero botón de muestra de la forma en que detrás de las grandes fortunas opera la ingeniería política aludida anteriormente. Por consecuencia, la acción de política eco-

<sup>15</sup> Información tomada de *El Universal*, julio 28, 2009/febrero 15, 2010.

nómica del Estado queda subordinada a una intención política que, a la vez que favorece a unos cuantos monopolios, obstruye la inversión productiva, limita la producción y la generación de empleos, afectando a la demanda, lo que desmejora al aparato productivo nacional, así como crea un círculo vicioso de mayores importaciones y encarecimiento de la producción doméstica, lo que afecta a la oferta. El tema no puede ser explicado únicamente desde las fallas de mercado o las fallas de coordinación; ambos se refuerzan por las fallas institucionales, que son propias de una matriz institucional que tolera el ejercicio del poder como exacción, lo que aplica tanto al poder económico como al político. Todo ello resulta adverso al desarrollo nacional, ya que suscita las rentas de monopolio y lanza incentivos adversos al aprendizaje y la innovación.

Tómese en cuenta que durante las etapas sustitutiva y populista, los grandes grupos se centraron en actividades industriales maduras, poco demandantes de conocimiento y tecnología de frontera. Tras la modernización neoliberal y la inserción al mercado mundial, las condiciones no han cambiado; el poderío de los grandes empresarios sigue descansando en ramas industriales maduras y en servicios de escasa densidad tecnológica debido a que la reforma no alteró la matriz institucional que les permite condiciones “cómodas”. Como se ve en el cuadro 4, las ramas en las que se concentran las grandes organizaciones son extractivas, manufactureras y de servicios: partes automotrices, alimentos y bebidas, farmacéutica y química básica, banca, seguros.

**Cuadro 4.** México: Distribución de las mil empresas más grandes según la producción bruta total en las principales ramas (2008)

Total	1000
Fabricación de partes para vehículos automotores	74
Industria de las bebidas	37
Fabricación de productos farmacéuticos	31
Molienda de granos y de semillas y obtención de aceites y grasas	26
Fabricación de productos de plástico	25
Banca múltiple	23
Fabricación de productos químicos básicos	22
Servicios de empleo	18
Fabricación de resinas y hules sintéticos, y fibras químicas	17
Instituciones de seguros y fianzas	17
Minería de minerales metálicos	16
Generación, transmisión y distribución de energía eléctrica	16
Fabricación de productos de hierro y acero	16
Corporativos	16
Resto de ramas	646

**Fuente:** INEGI. *Las mil empresas más grandes. Censos económicos 2009.*

**Cuadro 5. México: las veinte empresas más grandes**

	Empresa	Sector	Ventas netas	Utilidad neta	Activo total
1	Petróleos Mexicanos	Petróleo y gas	1,094,155.0	46,137.3	1,332,037.2
2	América Móvil	Telecomunicaciones	394,711.0	76,913.5	453,008.0
3	Walmart de México	Comercio autoservicio	270,451.2	16,806.1	133,139.2
4	CFE	Electricidad	220,034.0	1,185.0	803,044.0
5	Carso Global Telecom	Holding	209,539.1	16,004.7	369,790.2
6	Cemex	Cemento y materiales	197,801.0	1,409.2	582,647.3
7	FEMSA	Bebidas y cervezas	196,103.0	15,082.0	211,091.0
8	Telcel	Telecomunicaciones	142,362.2	0.0	0.0
9	G.F. BBVA-Bancomer	Servicios financieros	137,709.2	21,612.4	1,107,779.5
10	Teléfonos de México	Telecomunicaciones	119,100.2	20,468.7	178,355.4
11	Grupo Bimbo	Alimentos	116,353.0	6,081.0	96,713.0
12	Grupo Alfa	Holding	115,632.0	2,020.6	108,088.0
13	G.F. Banamex	Servicios financieros	115,535.2	18,755.7	1,124,690.0

	Empresa	Sector	Ventas netas	Utilidad neta	Activo total
14	General Motors México	Armadora	110,422.0	0.0	63,897.0
15	Coca-Cola FEMSA	Bebidas y cervezas	102,229.0	8,970.0	110,661.0
16	Telmex Internacional	Telecomunicaciones	92,540.1	9,104.5	174,300.7
17	Volkswagen de México	Armadora	92,531.3	203.5	47,736.9
18	Nissan Mexicana	Armadora	90,000.0	0.0	0.0
19	Organización Soriana	Comercio autoservicio	88,637.3	2,868.3	65,725.4
20	Grupo BAL	Holding	88,045.0	7,836.0	145,460.0

**Fuente:** Elaborado con base en *CNNExpansión*, “Las empresas más importantes”.

El cuadro 5 presenta a las veinte empresas más grandes del país (por ventas); descontando a Pemex y CFE por su carácter público, doce de ellas son nacionales y seis extranjeras, entre las nacionales sobresalen grandes monopolios en telecomunicaciones, cemento, alimentos y bebidas; algunos fraguados desde la etapa sustitutiva como los escindidos del Grupo Monterrey (Cemex, FEMSA, Alfa), Bimbo y los bancos, y otros asociados a la modernización neoliberal como los consorcios

de Carlos Slim. Entre las empresas extranjeras destacan las armadoras automotrices y los grupos financieros. Esto se corresponde además, con el desempeño exportador de las empresas transnacionales asentadas en el país, que captan las actividades de mayor valor agregado tecnológico y aprovechan el Tratado de Libre Comercio con América del Norte (TLCAN) como plataforma para sus ventas al exterior (cuadro 6).

**Cuadro 6.** *Las diez principales empresas exportadoras desde México*

Lugar	Empresa	País	Sector
1	Petróleos Mexicanos	México	Petróleo
2	General Motors de México	Estados Unidos	Automotriz
3	Nissan Mexicana	Japón	Automotriz
4	Chrysler de México	Estados Unidos	Automotriz
5	Volkswagen de México	Alemania	Automotriz
6	Ford Motor Company	Estados Unidos	Automotriz
7	Coca-Cola FEMSA	México	Bebidas
8	Grupo México	México	Minería
9	Industrias Peñoles	México	Minería
10	Mabe	México	Electrodomésticos

**Fuente:** Elaborado con base en CNNExpansión, <http://bit.ly/M9beaQ>

Este desempeño está inscrito en una dicotomía estructural de la economía nacional, que cede las actividades de potencial tecnológico e innovación al capital extranjero (Pozas, 2002). Con base en información del Instituto Mexicano de la Propiedad Intelectual y del Consejo Nacional para la Ciencia y la Tecnología, las principales solicitantes y titulares de patentes en México las efectúan empresas extranjeras. Como puede verse en el cuadro 7, hay una gran desproporción entre el interés que le confieren las organizaciones nacionales y las extranjeras en México. Pero más allá del número de empresas exportadoras foráneas y su control de las patentes, lo relevante es que éstas se sitúan en sectores de valor agregado e impacto tecnológico: automotriz, electrónica e informática, electrodomésticos, informática y farmacéutica. Mientras tanto, las organizaciones mexicanas enfocan su actividad en ramas maduras como alimentos, bebidas, cemento, acero y plástico.

**Cuadro 7.** *Número de patentes solicitadas en México, por nacionales y extranjeros*

Año	Nacionales	Extranjeros	Porcentaje nacional
1996	386	6365	6.1
1997	420	10111	4.2

Año	Nacionales	Extranjeros	Porcentaje nacional
1998	453	10893	4.2
1999	455	12110	3.8
2000	431	13061	3.3
2001	534	13566	3.9
2002	526	13062	4.0
2003	468	12207	3.8
2004	565	13194	4.3
2005	584	14436	4.0
2006	574	15500	3.7
2007	641	16599	3.9

**Fuente:** Elaborado con base en IMPI en cifras, 2008.

Si se considera además que la investigación reflejada en patentes depende esencialmente de las *grandes empresas*, y que éstas representan en promedio el 95% de las patentes logra-

das<sup>16</sup>, se refrenda la escasa atención que presta la gran empresa doméstica a la investigación y desarrollo, ya que su participación en el total de patentes es mínima.

El problema debe verse con mayor alcance, ya que nos lleva a cuestionar las causas que explican la falta de incentivos a la innovación entre las grandes organizaciones empresariales domésticas, si es parte del sentido común el realce que tiene la investigación, el desarrollo y la innovación para las economías y las organizaciones contemporáneas. A nuestro entender, un factor determinante es la prevalencia de mercados ineficientes que les permite obtener rentas de monopolio, y lo que deja el terreno de la innovación en manos de grandes empresas extranjeras (cuadro 8).

16 De acuerdo con datos del *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología* 2008 de Conacyt, para ese periodo el 94.8% de las patentes concedidas está en poder de empresas grandes, el 0.3% para empresas pequeñas, 3.9% para inventores independientes, y otros el 0.2%.

**Cuadro 8.** *Patentes concedidas a las grandes empresas en México*

Año	Nacionales	Extranjeras	Porcentaje nacional
1999	36	3653	1.0
2000	47	5202	0.9
2001	30	5152	0.6
2002	54	6237	0.9
2003	45	5659	0.8
2004	69	6393	1.1
2005	53	7568	0.7
2006	47	9138	0.5
2007	70	9382	0.7

**Fuente:** Elaborado con base en Conacyt, *Informe general del estado de la ciencia y la tecnología*, 2008.

El rezago y la falta de inversión en ciencia y tecnología profundizan el viejo problema de la dependencia tecnológica, lo que aunado a la desarticulación entre las empresas extranjeras y las nacionales limita los encadenamientos y por lo mismo hay una escasa transferencia tecnológica. La centralidad de la investigación y desarrollo (I+D) tecnológico en la actualidad no es trivial — por la importancia que tienen las rentas tecnológicas como forma avanzada de generar riqueza— y resalta la carencia nacional de mecanismos institucionales por revertir esa dependencia mediante

políticas de largo alcance. Lo grave en el fondo es que el país no cuenta con una política firme de desarrollo científico y tecnológico, y frente a realidades contundentes como la concentración de las exportaciones con valor tecnológico en las empresas transnacionales es preocupante que la capacidad nacional para participar de esa renta sea exigua.

El problema se relaciona con el diseño institucional que omitió la importancia de una política industrial activa debido a las directrices marcadas por los criterios neoliberales, basadas en los mecanismos del mercado<sup>17</sup> (Pozas, 2002). Sólo a partir de una política industrial activa, basada en la superación de impedimentos institucionales podría abrirse una posibilidad de reconvertir la estructura productiva sustentada en la modernización, el aprendizaje y la innovación tecnológica.

Es necesario distinguir ahora, centrando el conjunto de grandes empresas nacionales, que éste se desempeña a su vez en dos terrenos: uno el de ramas industriales maduras (*comodities* y bienes de consumo directo), y otro el de telecomunicaciones (destacando los grupos de Carlos Slim y el duopolio televisivo).

<sup>17</sup> La escasa intervención pública en combinación con la abrupta apertura comercial y financiera, y la atracción de inversión extranjera de predominio especulativo; empero, esta política desentona abiertamente con la seguida por otros países en desarrollo, particularmente los surasiáticos, que se basan en una enérgica pero dinámica gestión estatal orientada decididamente a la educación científica con miras a la conexión entre el aparato productivo interno y el mercado mundial.

vo). En el primer bloque se desempeñan grandes competidores de impacto global como Cemex, así como organizaciones empresariales cuya hegemonía se centra en el predominio del mercado interno como en ramas de bebidas y alimentos, es el caso de FEMSA y Bimbo.

En el otro plano destacan las empresas de telecomunicaciones: Televisa, TV Azteca, América Móvil (controladora de Telcel y las filiales en el extranjero) y Telmex; es necesario reconocer que se trata de organizaciones que venden el servicio final al consumidor, mas no se desarrollan tecnologías propias, sino que son adquiridas a desarrolladores internacionales. A su vez, es importante señalar que las telecomunicaciones son sectores con fuertes barreras a la entrada ya que son mercados virtualmente monopólicos por el costo de la infraestructura que levanta grandes barreras a la entrada, así como por el diseño institucional formal que cede las concesiones de bienes propiedad del Estado (como el espacio radioeléctrico).

En conjunto, para estas empresas ha sido determinante el respaldo gubernamental que afianza su posición monopólica. Algunas estimaciones recientes indican que la oferta de bienes y servicios está centralizada en una decena de empresarios que controlan sectores tradicionales (pero muy rentables) de

la economía como alimentos y bebidas, minería, construcción, telecomunicaciones y bancos, que constituyen alrededor del 26% del PIB. Dentro de estas empresas, sobresale el control de Carlos Slim, cuya fortuna de representa alrededor del 6% del producto nacional. Diferentes listados reconocen a otros de los máximos potentados del país como Alberto Bailleres (1% del PIB), Germán Larrea (0.7%), Ricardo Salinas (0.63%) y Lorenzo Zambrano (0.2%) quienes también poseen un poder económico que hace que el monto de sus inversiones sea sumamente significativo para el PIB nacional<sup>18</sup>.

La revista *Forbes* (cuadro 9) confirma la colosal concentración de la riqueza de estos magnates<sup>19</sup>. Es importante subrayar que algunos de los potentados que actualmente conforman la gran oligarquía no remontan sus orígenes a la burguesía industrial de la ISI, sino que son producto de un proceso de recomposición de la élite, producto de la ruptura del bloque hegemónico anterior y la conformación de uno nuevo.

18 *El Financiero*, marzo 3, 2009, p. 3A.

19 La inclusión de Joaquín Guzmán Loera "El Chapo", es una muestra de cómo la estructura económica mexicana ha dado lugar a actividades ilícitas como el narcotráfico que generan sus *propios magnates*.

**Cuadro 9.** Mexicanos en la lista de los hombres más ricos del mundo, según *Forbes* 2012

Lugar	Nombre	Riqueza*	Sector	Edad
1	Carlos Slim Helú y familia	69.0	Telecomunicaciones	72
37	Ricardo Salinas Pliego y familia	17.4	Comercio y Medios	56
38	Alberto Bailleres González y familia	16.5	Minería	80
48	Germán Larrea Mota V. y familia	14.2	Minería	58
276	Jerónimo Arango y familia	4.0	Comercio	86
634	Emilio Azcárraga Jean	2.0	Medios	44
683	Roberto González Barrera	1.9	Banca y tortillas	81
913	Carlos Hank Rhon y familia	1.4	Banca	64
960	Roberto Hernández Ramírez	1.3	Banca	70
1153	Joaquín Guzmán Loera	1.0	Narcotráfico	54
1153	Alfredo Harp Helú y familia	1.0	Banca	68

\* Miles de millones de dólares.

**Fuente:** Elaborado con base en la Revista Forbes, *World Billionaires 2012*, <http://onforb.es/M9bk1Y>

La prevalencia de un entorno institucional (económico, político, social, cultural) en el que se desempeñan las grandes organizaciones empresariales nacionales, contrasta con la irrupción de actividades propias de la “nueva economía” que en países tardíos dinámicos ha roto candados monopolistas, y ha ampliado las competencias productivas en la sociedad, lo que exige la incorporación de conocimiento y productos complejos (Cimoli y Rovira, 2008). De esa forma, en los países donde ha sido posible romper las ataduras de la trayectoria histórico-institucional adversa se regulan las asimetrías de poder sobre el mercado, tradicionalmente centradas en favor de las actividades maduras y grupos monopólicos, alentando el desarrollo de aquellas actividades que estimulan la generación de nuevo conocimiento como una *pauta regular* en las sociedades.

Pero para el caso de eso México, hay que tener en cuenta que las capacidades desarrollistas no brotarán espontáneamente, y que de prevalecer las condicionantes del atraso, las actividades propias o cercanas de la nueva economía seguirán siendo absorbidas por los grupos tradicionales (es el caso de las telecomunicaciones, centralizadas en manos de grupos monopólicos).

## CONCLUSIONES

De acuerdo con lo estudiado en este trabajo, se insiste en la importancia de reconocer la endogeneidad de esferas como la política y la historia en el comportamiento de la dinámica

económica y organizacional, por lo que resulta fundamental incorporarlos a su análisis. Si se considera la imbricación (*embeddedness*) de los ámbitos económico, social, político e ideológico en la matriz institucional de las sociedades y su impacto en el desempeño organizacional, pueden reconocerse sinergias entre ellas que condicionan el comportamiento efectivo de los agentes y explicar las peculiaridades entre las diferentes experiencias con el fin de evitar la trasposición conceptual y de modelos.

En el caso de las grandes organizaciones empresariales en México, éstas forman parte de una estructura social que cobra dinamismo a partir de un entramado institucional que ha formado trayectorias históricas determinantes (*histéresis*) basadas en el ejercicio patrimonialista del poder. Lo anterior pone el acento en la forma histórica en que se estructura el poder, con base en las coaliciones que lo detentan.

Si bien éste no es un estudio amplio que hunda en las raíces de lo que ahora es el país, al menos toma en consideración que desde la formación del Estado posrevolucionario han prevalecido formas autoritarias en el ejercicio del poder, que forjaron una estructura corporativa que dotó de rigor a la relación Estado-sociedad y flexibilidad a la relación Estado-capital, dejando en un plano subordinado a la clase trabajadora. Esa forma de ejercer el poder ha sido determinante para el afianzamiento de una trayectoria institucional que ha permitido el encumbra-

miento de una burguesía nacional dentro de un escenario en el que prevalece el atraso.

Desafortunadamente, la modernización económica neoliberal en México no implicó un nuevo modelo social que fuera propenso al aprendizaje social y la innovación, indispensables para la formación de capacidades endógenas de competitividad en la nueva economía capitalista. Lo que resulta claro es que *aunque la reforma neoliberal cambió la correlación de fuerzas entre las élites, no modificó la naturaleza elitista del proyecto del gran capital y su alianza con el Estado*; es decir, sólo alteró su composición *sin alterar las reglas del sistema político*, con lo que el gran capital resultó fortalecido al situarse en una posición jerárquica de relativa igualdad con el Estado, lo que significó el *pasaje de un autoritarismo fuerte a un autoritarismo débil*, mismo que ha preservado una estructura competitiva monopólica que concentra los beneficios en una élite empresarial.

En el desempeño de la economía mexicana se revelan debilidades productivas *estructurales*, que paradójicamente están relacionados con el desempeño “exitoso” de las grandes organizaciones empresariales que gozan de condiciones “cómodas” de obtención de rentas a partir de su predominio en el mercado doméstico desde el Estado. Ante la carencia de incentivos a la competencia, se les permite a las grandes organizaciones obtener rentas de monopolio, mismas que financian su expansión transnacional.

La ausencia de presión competitiva y la desarticulación productiva nacional fungen como incentivos adversos al aprendizaje social y la innovación, con lo que los sectores pujantes de la nueva economía no pueden descollar debido a que prevalece el uso faccioso del poder de representación de las grandes organizaciones ante el Estado.

Frente a ello es necesario alterar la trayectoria actual e implementar políticas públicas capaces de desatar las capacidades sociales y dirigirlas hacia el aprendizaje, la modernización y la innovación, lo que necesariamente demanda desestructurar las coaliciones de poder que inhiben esas políticas públicas. En otras palabras, se requiere alterar sensiblemente la *continuidad de una matriz institucional adversa al desarrollo*, que se extiende desde la etapa de sustitución de importaciones hasta la modernización neoliberal, ya que de no lograrse los diferentes actores permanecerán incapaces de superar los obstáculos a los cambios profundos, necesarios para desatar la acción y el aprendizaje sociales, fundamento del desarrollo capitalista. Así, el reto está en cimentar —a partir de una *praxis* social transformadora— las bases de un cambio de trayectoria histórica que permita, potencialmente, abrir las puertas a futuro más alentador.

## BIBLIOGRAFÍA

- Basave, Jorge (1996). *Los grupos de capital financiero en México*, México: El Caballito/ UNAM.
- Babb, Sarah (2003). *Proyecto: México*. México: Fondo de Cultura Económica.
- Cimoli, Mario y Sebastián Rovira (2008). "Elites and Structural Inertia in Latin America: An Introductory Note on the Political Economy of Development", *Journal of Economics Issues*, Vol. XLII, June, No. 2.
- Evans, Peter (1995). *Embedded Autonomy*, Princeton: Princeton University Press.
- González Casanova, Pablo (2005). *Las nuevas ciencias y las humanidades: de la academia a la política*, México: Anthropos/UNAM.
- Gourevitch, Peter y James Shinn (2005). *Political Power and Corporate Control*, Princeton: Princeton University Press.
- Hall, Peter y David Soskice (2001). "An Introduction to Varieties of Capitalism", en Hall, Peter y Soskice David (eds.), *Varieties of Capitalism*. New York: Oxford University Press.
- Hamilton, Nora (1986). "El Estado y la formación de la clase capitalista en el México posrevolucionario", J. Labastida (comp.). *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México: Alianza.
- Hikino, Takashi y Alice Amsden (1995). "La industrialización tardía en perspectiva histórica", *Desarrollo Económico*, Vol. 35, No. 137, Buenos Aires, abril-junio.

- Hirschman, Albert O. (1984). *De la economía a la política y más allá*, México: Fondo de Cultura Económica.
- (1996). “La economía política de la industrialización a través de la sustitución de importaciones en América Latina”, *El Trimestre Económico*, Vol. LXIII (2), No. 250, México, abril-junio.
- Hoff, Karla y Joseph E. Stiglitz (2002). “La teoría económica moderna y el desarrollo”, G. M. Meier y J. E. Stiglitz (edits.). *Fronteras de la economía del desarrollo*. Bogotá: Banco Mundial/Alfaomega.
- Instituto Nacional de Geografía y Estadística. *Las empresas en los Estados Unidos Mexicanos. Censos Económicos 2009*, México: INEGI. Disponible en: <http://bit.ly/LvajlH>
- Leff, Nathaniel (1974). “El espíritu de empresa y la organización industrial en los países menos desarrollados: los ‘grupos’”, *El Trimestre Económico*, Vol. XLI (3), No. 163, julio-septiembre, México.
- Merton, Robert K. (2002). *Teoría y estructura sociales*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Mills, Wright C. (1957). *La élite del poder*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Monterrosa, Fátima (2009). “El verdadero hoyo fiscal: las 400 grandes empresas que (casi) no pagan impuestos”, *Emeequis*, No. 195, octubre 26, México.
- North, Douglass C. (1984). *Estructura y cambio en la historia económica*, Madrid: Alianza.
- (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*, México: Fondo de Cultura Económica.
- John Joseph Wallis y Barry R. Weingast (2009). *Violence and Social Orders*, Cambridge: Cambridge University Press.
- Paz, Octavio (1999). *El laberinto de la soledad*, México: Fondo de Cultura Económica.
- Pérez, Carlota (2004). *Revoluciones tecnológicas y capital financiero*, México: Siglo XXI.
- Pozas, María de los Ángeles (2002). *Estrategia internacional de la gran empresa mexicana en la década de los noventa*, México: COLMEX.
- Rivera, Miguel Ángel (1997). *México: modernización capitalista y crisis*, México: UNAM.
- (2007). “Nueva teoría económica para el estudio del cambio tecnológico y social”, M. Á. Rivera y A. Dabat, (coords.). *Cambio histórico mundial, conocimiento y desarrollo*, México: Juan Pablos/UNAM.
- Rivera, Miguel Ángel (2009). *Desarrollo económico y cambio institucional*. México: Juan Pablos/UNAM.
- Valdés Ugalde, Francisco (1997). *Autonomía y legitimidad*, México: Siglo XXI.
- Vidal, Gregorio (2000). *Grandes empresas, economía y poder en México*, México: Plaza y Valdés/UAM.
- Zemelman, Hugo (1992). *Los horizontes de la razón*, Vol. 1, Barcelona: Anthropos/ COLMEX.