

*Clivajes*  
*Revista de Ciencias Sociales*

*Clivajes. Revista de Ciencias Sociales*

ISSN: 2395-9495

<http://revistas.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2385/4226>

IIH-S, UV, México

Humberto Morales Moreno y Miguel Reyes Hernández

CONTROL FAMILIAR, FLUJOS DE INFORMACIÓN Y CAPITALISMO DE AMIGOS EN MÉXICO  
*Clivajes. Revista de Ciencias Sociales. Año IV, número 7, enero-junio, 2017, pp. 50-69.*

Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales

Universidad Veracruzana. México

Disponible en <http://revistas.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2385/4226>

Recibido: 18-10-2016

Aceptado: 04-11-2016

Dictaminado: 08-11-2016

Publicado: 01-01-2017

# CONTROL FAMILIAR, FLUJOS DE INFORMACIÓN Y CAPITALISMO DE AMIGOS EN MÉXICO

Humberto Morales Moreno\*  
Miguel Reyes Hernández\*\*

## Resumen

Este ensayo comprende cuatro partes; en la primera se hace un recorrido por la historiografía del concepto *crony capitalism* y la relación que guarda con las prácticas empresariales entre negocios y Estado; en la segunda se explica brevemente el manejo discursivo del concepto en indicadores internacionales, comparando la práctica del *cronysm* en Estados Unidos y sus particularidades en América Latina y México. En la tercera parte, se explica la metodología aplicada a un estudio de caso en la realidad mexicana, para medir el grado de cercanía que el control familiar y los flujos asimétricos de información generan en la obtención de rentas, gracias a leyes que permiten estos mecanismos de control y cruce de consejeros, sin que el vínculo con el gobierno sea necesariamente perceptible. En la cuarta parte, se muestra el caso de la red de grupos empresariales y cómo se manifiesta este modelo de *Rent Seeking System* en el control de empresas, de bancos, y el vínculo entre empresas y bancos, utilizando el modelo econométrico sugerido en el tercer apartado.

El objetivo central del ensayo es destacar que el concepto *capitalismo de amigos* puede ser utilizado para evidenciar los privilegios que el control familiar y la asimetría de información producen en la rentabilidad de empresas y bancos en México, incluso con independencia del tráfico de influencias, una modalidad cuyo origen histórico data del Porfiriato.

## Palabras clave:

*Crony Capitalism*, *Rent Seeking System*, Red empresarial, Rentabilidad corporativa, México siglo XX

## I

### CRONY CAPITALISM Y PRIVILEGIOS. UNA MIRADA HISTORIOGRÁFICA

La evolución del término *Crony Capitalism* da cuenta del proceso histórico en el que economía y política comenzaron a establecer alianzas con el objeto de fomentar un *rent seeking system* en la economía capitalista mundial. La distinción histórica del término “empresario”, con respecto al de “capitalista”, resulta obligada, ya que en la tradición de los economistas clásicos, como Cantillon y Say, el *entrepreneur* se asoció desde tiempos

---

\* Asociación Mexicana de Historia Económica; Centro de Investigación de Historia Económica y Social; Observatorio de Salarios; Facultad de Filosofía y Letras, BUAP; Observatorio de Salarios, México.

\*\* Departamento de Ciencias Sociales, Licenciatura en Economía, IBERO/Puebla; Observatorio de Salarios, México.

medievales a la persona que asumía riesgos de inversión en algún negocio,<sup>1</sup> es decir, el término remitía a la incertidumbre y los riesgos en los negocios. En la lógica de Smith, Mill, Ricardo y Marx, el empresario estaba asociado al capitalismo, pues el interés del capital no puede separarse de la acción empresarial; pero en la mirada de los neoclásicos, en concreto Marshall y después Clark, el papel del empresario fue visto como el de un hábil organizador de los negocios, susceptible entonces de obtener una remuneración, en tanto que ser considerado un factor productivo (González, en Llorden, 1995). La lógica de los beneficios extraordinarios (manejo gerencial) estaría relacionada con los costos de operación de las empresas. A decir verdad, muchos de estos costos tienen que ver con la acción capitalista del propio empresario.

En la perspectiva de Clark, los beneficios empresariales son dinámicos; en la de Marshall había una consideración ética y moral sobre la manera en que los empresarios capitalistas obtenían esos “beneficios extraordinarios”. De Veblen a Keynes, al parecer, la figura del empresario empezó a tornarse despreciable, parásita de los verdaderos creadores de riqueza en el proceso productivo, en tanto que estos últimos terminarían siendo los especuladores del capital. De alguna manera, fue el propio Keynes quien anunció el fin del capitalismo liberal, cuando afirmó que sólo las ganancias provenientes de la esfera de la producción podían legitimar el espíritu empresarial, mientras los grandes choques especulativos, que se desataron a partir del crack de 1929, presagiaban un oscuro camino de especuladores, rentistas y financieros, de quienes Keynes siempre tuvo mala impresión.

En los años 50 y 60, la historiografía del empresariado mostraba ya en los Estados Unidos el foco de atención de la gran empresa capitalista, con carácter de monopolio, donde los ejecutivos y consejeros de las grandes empresas peleaban, con los inversionistas, las ganancias del capital, de manera que muchas veces los rendimientos especulativos de las empresas dependían más de estas intermediaciones de cuello blanco, que de las estrategias de planeación productiva de los inversionistas (Veblen, 1904). No es sino cuando Schumpeter (1967) irrumpe con su reconsideración del empresario como innovador y, por tanto, creador de *desequilibrio* que lleva al crecimiento económico, que la relación entre capitalismo y empresarios volvió a llamar la atención en la literatura. El empresario innovador obtiene beneficios ya no en forma de renta, sino como valor por su capacidad de cambio en el manejo de la empresa;

---

<sup>1</sup> Véase, al respecto, el resumen de estas ideas en Maurice Aymard. En Cavaciocchi, S. (Ed.). (1991). Una versión muy abreviada de esta revisión historiográfica, original de Humberto Morales Moreno, será publicada en la revista *ISTOR*, el próximo mes de febrero, a propósito de una reseña crítica sobre el término *Crony Capitalism*.

valor que podía compararse con lo que la teoría del valor/trabajo de Marx expresaba para los asalariados (pp. 30-44).

La entronización del empresario capitalista, derivada de las conclusiones de la llamada “escuela austriaca de economía”, trató de justificar la capacidad innata del empresario en la búsqueda de opciones mediante la innovación, a partir del vínculo entre riesgo moral e incertidumbre, entre asimetrías de información y costos de transacción, donde aprovecharse de reglas poco claras del juego, o de la debilidad institucional regulatoria por parte del Estado, podría verse como una aptitud adicional de oportunidad, lo que en la óptica crítica sobre las insuficiencias del “libre mercado” mostraría la cara oculta de esta sagacidad, como *crony capitalism*. En la mirada neoclásica se trataba de “equilibrar el mercado”; en la mirada crítica post-keynesiana y neo-marxista, el capitalismo se pone en riesgo por un fenómeno inherente a la necesidad del interés y la ganancia: el entorno institucional puede llevar al empresario capitalista de la aptitud innovadora y creación destructora, a la corrupción, al tráfico de influencias e información privilegiada, y a actividades delincuenciales para justificar el fin del “equilibrio”.

La discusión historiográfica sobre el *entrepreneurship* y la calidad moral de los empresarios capitalistas pone en el centro del debate la vocación del máximo beneficio con el menor costo posible en los negocios. *It is just for business* parece ser el himno que reduce la moral histórica del empresario capitalista a las condiciones sociológicas, históricas, políticas y culturales en las que actúa. No es un asunto axiológico, sino histórico, institucional, el que permite explicar la moralidad de una conducta empresarial.<sup>2</sup> En la lógica del premio nobel Douglass North (1993), instituciones que generan incentivos encaminados a generar innovación productiva son las ideales, pero parece ser que el mundo de hoy no se mueve necesariamente en esa dirección (North, 1993). Podríamos entonces decir que el concepto *crony capitalism* obtuvo su mayoría de edad a partir del modelo de W. J. Baumol, quien muestra cómo el entorno cultural y político del mercado puede generar la búsqueda de rentas improductivas de los empresarios capitalistas, los cuales tienden históricamente, sobre todo a partir del crack de 1929 y con la crisis de 2008, a agruparse como empresas que generan grupos de presión para obtener ventajas de los Estados, lo que en la lógica de la economía neo-institucionalista (North, 1993) genera un ambiente de poco incentivo para obtener beneficios derivados de la producción de riqueza (Baumol, 1993). En realidad, la

---

<sup>2</sup> Véase el excelente resumen de Jesús María Valdalisio y Santiago López (2011) sobre esta discusión, en la que nos apoyamos mucho para este breve balance historiográfico.

evolución histórica de la empresa capitalista mudó en el siglo XX de la búsqueda del máximo beneficio (el cual ante la asimetría de información es factualmente imposible de calcular), a la del mínimo costo y control de la economía de la información y del riesgo.

Concluimos esta primera exploración historiográfica sobre la evolución del concepto *crony capitalism*, basada en la discusión sobre la raíz teórica que lo origina, encuadrando tres periodizaciones fundamentales en la consolidación del concepto:

- 1) Del auge y decadencia del capitalismo liberal: 1870-1945. Cuando las ventajas y oportunidades creativas del empresario capitalista iban de la mano con el marco institucional, social, cultural e histórico en el que actuaron en cada país (propensión a la innovación y desarrollo *versus* propensión a un modelo de *rent seeking system*)
- 2) Del apogeo de la revolución gerencial (Chandler, 1997; Chandler y Hikino, 1990) y de la gran empresa multinacional: 1945-1973. Muerte de la burguesía histórica como cabeza de los negocios y poderío de las redes empresariales, donde directivos y empresarios se convierten en los negociadores con los Estados. La presión de la guerra fría obligó a las grandes unidades industriales del mundo capitalista a planificar, concentrar y crear estados de bienestar para elevar el nivel de vida de los asalariados con la intervención del Estado. (Nacimiento de las “políticas públicas” como paliativos para corregir los “fallos del mercado”).
- 3) Del apogeo del capitalismo empresarial y la globalización: 1973-2016. Economía de la información, tecnología digital, I+D y flexibilización productiva. El *crony capitalism* de Wall Street y la nueva extracción de beneficios en mercados oligopólicos o altamente especulativos. Aquí es donde el capitalismo de amigos tendría la variante de beneficios rentistas derivados del control familiar o leyes permisivas que permiten información privilegiada con tráfico de influencias con funcionarios de gobierno, sin ser necesariamente un vínculo político en primera línea.

## II

### DEFINICIONES DISCURSIVAS Y EVIDENCIAS EN EL ESPACIO AMERICANO (MÉXICO Y LOS ESTADOS UNIDOS)

Las definiciones discursivas más insistentes acerca del *crony capitalism* ubican esta práctica como parte de los *costos de influencia*. Una práctica relacionada con una clara intervención gubernamental, destinada a dar trato preferencial a empresarios cercanos a agentes de gobierno. Vendría a convertirse en una distorsión del mercado, por

prebendas o tráfico de influencias que favorecen a un grupo de empresarios sobre otros en negocios de alta especulación o bajo control monopólico, sea privado o público. En su definición más rígida, el capitalismo de amigos o, en México, de cuates o compadres, se relaciona directamente con estrategias de subsidios, leyes especiales, impuestos favorables, conocimiento privilegiado y otras más, que significan una ventaja sobre potenciales competidores en el mercado.<sup>3</sup>

La escuela austríaca contemporánea le ha dado una gran importancia a trabajos como los de David Stockman (2013), *The Great Deformation*, donde el papel del intervencionismo económico del Estado ha contribuido, aparentemente, a la proliferación de esta práctica de negocios. El control de las crisis, desde 1929, ha generado un maridaje perfecto entre los gobiernos y las grandes empresas en sectores como el militar, donde el caso de la Guerra de las Galaxias de Reagan, exagerando el potencial ofensivo de los soviéticos, proporcionó, de manera ilimitada y fuera de control, recursos a la industria militar y del espionaje. La globalización actual acelera la búsqueda de ganancias especulativas y de rentas que nada tienen que ver con la esfera de la producción de riqueza. En este tenor, se ha mencionado en la literatura americana el contraste entre el *crony capitalism* de los Estados Unidos, un fenómeno acelerado a partir de las grandes crisis bursátiles desde 1929, y el de América Latina, precedido, desde finales del siglo XIX, por la fuerte presencia del Estado, como un verdadero *State led production system*. La crisis de 2008 ha renovado el interés por el tema en los EE.UU. y en América Latina (Hunter, 2013; Gerson, 2012; Learsy, 2009; Haber, 2012).

De acuerdo con el influyente texto de Stockman (2013), los intereses privados y los de los políticos van cada vez más de la mano en todo el mundo. Y si bien en las estadísticas mundiales pareciera que Rusia encabeza la lista de estas alianzas, a partir de la caída del régimen soviético, en los Estados Unidos el incremento de la práctica es cada vez mayor. En su opinión, el *crony capitalism* no conoce donde termina Wall Street y comienza Washington. De alguna manera, Stiglitz (2002) estaría de acuerdo con esta apreciación del autor, pues las grandes crisis de hoy, como la de 2008, parecen ser consecuencia de la evolución de este maridaje de *costos de influencia*.

En el reporte sobre *Crony Capitalism* de la influyente revista *The Economist*, del año 2014, se observa que para entonces Rusia encabezaba, con el 18% de su PIB, el peso de

---

<sup>3</sup> En el caso mexicano, las misceláneas fiscales han servido para generar discrecionalidades que fomentan la elusión. Grandes empresas mexicanas con frecuencia obtienen condonaciones de impuestos o devoluciones millonarias, gracias al régimen de consolidación fiscal de las corporaciones, o bien, a los mecanismos de pagos diferidos de impuestos sobre la renta. Para un análisis histórico del origen de estas discrecionalidades, véase “Economic Elites and Political Power in Mexico. 1890-1910”, de Humberto Morales Moreno (1996).

los millonarios ligados a industrias susceptibles de caer en compadrazgos de negocios con el Estado. México tenía la posición sexta con poco más del 6% de su PIB.

Political connections have always greased the wheels of commerce. But for the past 20 years, from Malaysia to Mexico, crony capitalists—individuals who earn their riches thanks to their chumminess with government—have had a golden era. Worldwide, the worth of billionaires in crony industries soared by 385% between 2004 and 2014, to \$2 trillion. *The Economist's* crony-capitalism index tries to measure the extent of this graft for a number of important countries (*The Economist*, May 5th 2016).

En el reporte de 2016, la misma revista llega a la conclusión de que ha habido una caída relativa de prácticas clientelares en los países emergentes, aparentemente por un reacomodo de “rentas” entre empresas ligadas al intervencionismo estatal y nuevas empresas ligadas al sector productivo. Pero no hay optimismo de creer que este maridaje termine en el largo plazo a nivel global. Rusia mantiene una posición cercana al 18% de su PIB y México sigue siendo sexto, con poco más del 5.5%.

Yet there is still good reason to worry about cronyism. Some countries, such as Russia, are going backwards. If global growth ever picks up commodities will recover, too—along with the rents that can be extracted from them. In countries that are cleaning up their systems, or where popular pressure for a clean-up is strong, such as Brazil, Mexico and India, reform is hard. Political parties rely on illicit funding. Courts have huge backlogs that take years to clear and state-run banks are stuck in time-warps. Across the emerging world one response to lower growth is likely to be more privatizations, whether of Saudi Arabia’s oil firm, Saudi Aramco, or India’s banks. In the 1990s botched privatizations were a key source of crony wealth (*The Economist*, May 7th 2016).

En México, como en muchos países de la región, es un tema de investigación dilucidar qué porcentaje de la inversión extranjera directa que viene de países ricos, donde el modelo *rent seeking system* sería muy bajo, se comporta en industrias estratégicas mexicanas, públicas y privadas, bajo un modelo de extracción de rentas y elevado *cronyism*.<sup>4</sup> Quizá la conexión para comprender el problema estaría en el análisis de las redes de negocios mexicanas y en su vínculo con las redes internacionales de inversionistas en México.

---

<sup>4</sup> En un novedoso libro sobre las relaciones entre Business and Politics en el caso de México, se afirma que entre 1880-1940, el estado mexicano y los empresarios nacionales tenían control de la economía sobre los inversionistas extranjeros, particularmente americanos, en un complicado sistema de “Check and Balance”. Véase Mark Wasserman (2015).

## III

## UNA MIRADA METODOLÓGICA

Bajo un análisis de redes empresariales, se optó por una metodología que relaciona el desempeño económico de grandes corporaciones y grupos económicos de México, con los datos de control de flujos de información de las redes de negocios de dichas corporaciones. El modelo que relaciona el desempeño económico con indicadores de análisis de redes, como el del número de vínculos, la capacidad de ser puente y traficar información, así como el grado e influencia que tienen los actores sobre otros, permite analizar el impacto del control de flujos de información sobre *la rentabilidad*.

En tal sentido, la rentabilidad de las corporaciones, además de depender de las condiciones de apropiación de excedente económico, propias de las leyes económicas capitalistas, depende también de condiciones institucionales que el Estado les garantiza. Entre tales condiciones se encuentra el control y flujo de información política, económica, financiera, geoestratégica para el control de recursos naturales, a través de la pertenencia jerárquica de los grandes accionistas o representantes de ellos (gerencia y miembros clave de la administración de los grupos económicos) a redes de consejos de administración.

El funcionamiento de los consejos de administración en países como México, a diferencia de cómo éstos funcionan en un país anglosajón que supervisa el papel de la gerencia para evitar la extracción de rentas o excedentes, es más bien un mecanismo de encuentro entre grandes capitales, entre grandes grupos económicos, que además de permitir el tráfico de información e influencias, facilita también funciones de *lobby* ante el gobierno y garantiza control de recursos estratégicos. El canal del cruzamiento de consejeros de administración permite, por tanto, que éstos compartan y trafiquen información clave para la toma de decisiones en materia de inversión y reasignación de recursos y excedentes.

El control de la red de consejeros de administración, sobre su flujo de información, permite, en consecuencia, controlar el flujo de excedentes. No es por tanto un mecanismo de *generación de riqueza*, sino de *reasignación de excedentes*. Debe considerarse, también, que si se cumple la situación de que mayor poder económico concentra flujos de información que le permiten, a su vez, por su situación jerárquica, favorecerse en la reasignación del excedente económico, esa reasignación sería regresiva y profundizaría la centralización y concentración. Generaría, por ende,



condiciones de reproducción de un capitalismo que centraliza y concentra recursos no sólo por cuestiones económicas, sino institucionales. Genera y reproduce condiciones para un capitalismo que, por relaciones a través de los consejos de administración, redistribuye los excedentes a favor de los más grandes, fuertes y poderosos, que, a su vez, concentran también los flujos de información. Genera y reproduce un tipo de *capitalismo de amigos*, pero, a diferencia del tradicional maridaje entre el poder económico y político, en este ensayo lo examinamos al interior de las estrategias gerenciales de las firmas que operan en México.

El indicador proxy, considerando las limitaciones de acceso a datos en una serie larga, para capturar la influencia del control en los flujos de información clave y estratégica en los excedentes de la empresa, es la rentabilidad de la empresa en proporción con sus activos: el ROA.<sup>5</sup> A diferencia del ROE, el ROA expresa la rentabilidad de la empresa, independientemente de cómo se financie ésta, es decir, incluye pasivos.

El control en los flujos de información se realiza considerando como variable proxy el grado de intermediación, la frecuencia con que un nodo aparece en el camino más corto que conecta a otros dos. En otro sentido, es la capacidad de ser puente con otros actores. Como variables de control, se considera también el grado de centralidad o vértice (número absoluto de vínculos entre empresas=número de consejeros de administración cruzados), el grado de cercanía (grado de influencia de una empresa sobre otra), así como los pasivos totales de la corporación o banco, el sector al que pertenecen, su deuda externa y el vínculo familiar en los consejos de administración. En cuanto a los sectores de pertenencia, se considera a los sectores comercial, de la construcción, manufacturero, minero, financiero y de servicios.

El modelo de estimación se plantea de la siguiente manera:

$$Y = \alpha + \beta X + \gamma v_i + \varepsilon_{it}$$

Donde  $Y$  es la variable dependiente ROA;  $X$  es el vector de variables independientes, que considera los indicadores de centralidad, así como variables de control pertinentes y la disponibilidad de información para el período.

El modelo que utiliza datos panel se realiza tanto para efectos fijos como aleatorios. En el primer caso, al suponer que el error ( $\varepsilon_{it}$ ) puede descomponerse en dos, una parte fija y constante para cada individuo ( $v_i$ ) y otra aleatoria que cumple los

---

<sup>5</sup> El ROA es igual a las ganancias en relación con los activos de la empresa.

requisitos MCO ( $u_{it}$ ), ( $\varepsilon_{it} = v_i + u_{it}$ ). Ello equivale también a calcular una tendencia general por regresión, dando a cada individuo un punto de origen (ordenadas) distinto. Cuando se consideran efectos aleatorios, se parte del mismo modelo de datos panel, salvo que ahora  $v_i$  es una variable aleatoria. Esto es que en lugar de ser un valor fijo para cada individuo en el tiempo, es una variable aleatoria con un valor promedio  $v_i$  y una varianza  $\text{Var}(v_i) \neq 0$  (Montero, 2011).

La estimación de efectos fijos, al considerar que los datos y variables están completas, puede tener menos sesgo, puede dar lugar a estimaciones más consistentes. En cambio, en el caso de que la varianza de  $v_i$  sea diferente de cero, entre otras razones porque se trata de una muestra representativa y tenemos que estimar el punto de partida inicial de cada individuo, con un valor promedio y varianza entre ellos, dando lugar a estimadores más eficientes, con menor varianza entre el promedio y cada individuo, pero con el inconveniente de que éstos puedan estar más sesgados, la elección entre un método y otro dependerá de la especificación del modelo.

En todo caso, se analiza si existen diferencias significativas entre la estimación eficiente (efectos aleatorios) y la estimación consistente (efectos fijos). En caso de que no existan diferencias significativas entre los estimadores, la intuición indica que debemos elegir la opción más eficiente, la de efectos aleatorios. Si, por lo contrario, hay diferencias, la opción es ir por estimadores más consistentes. Lo anterior se realizará bajo la prueba de Hausman para efectos fijos y aleatorios. La hipótesis nula de la que se partirá es que no hay diferencias significativas entre estimadores con efectos fijos o aleatorios. En caso de un valor  $p$  alto, se aceptaría la hipótesis nula y la estimación de efectos aleatorios elegida sería la más eficiente. En otro sentido, con un valor  $p$  bajo, se aceptaría la hipótesis alternativa y elegiríamos efectos fijos.

## DATOS

Para construir las redes de negocios y ubicar la composición de los grupos económicos de México, se elaboró una base de datos de consejeros de bancos y empresas que cotizaron en bolsa en el período de 1976 a 2000. La rentabilidad (ROA) y la composición de los consejos de administración de las empresas se obtuvieron de la información que proporcionan los Anuarios Financieros de la Bolsa Mexicana de Valores. La rentabilidad (ROA) y la composición de los consejos de administración de

los bancos se obtuvieron de la información que proporcionan los Anuarios Financieros de la Banca en México.

Cabe aclarar que se optó por medir rentabilidad con ROA en lugar de ROE, por el sesgo que generó la capitalización ficticia de los bancos desde antes de la privatización (1988-1990) y cuando los bancos fueron comprados en parte con recursos públicos y créditos cruzados, signando en la contabilidad una capitalización inexistente, ya que lo que existía realmente era un *mayor apalancamiento*. Esto significa que la información oficial sobre los balances de los bancos (e incluso de muchas empresas de los grupos económicos) presentaba márgenes y situación financiera ficticios, dando lugar a “fraude controlado”, riesgo moral y selección adversa.

Dado que se consideran indicadores de redes tales como grado de centralidad o vértice, intermediación y cercanía, se plantea la manera en que fueron estimadas:

1. Grado de centralidad o vértice. Es el número de vínculos que cada actor tiene con otros, esto es, el número de lazos fuertes que cada actor de la red tiene con otros. El grado de centralidad nos ubicará el número de vínculos que cada empresa tiene con otras, cada banco con otros, y los que las empresas tienen con cada banco. La manera de calcular el grado de centralidad, se basa en Freeman (1979), Jimeng y Tang (2011):

$$C_i^D = \sum_{j=1, N} a_{ij} = \frac{k_i}{N-1} \quad \text{Donde } k_i \text{ es el grado del nodo } i.$$

2. Grado de intermediación. Mide la capacidad de un nodo o actor para mediar en los vínculos con otros nodos; tiene importancia en cuanto al tipo de redes analizadas. Por un lado, los grupos económicos con control familiar ampliado requieren de lazos débiles que los conecten a *cliques* o subgrupos de la red, en tanto los lazos fuertes y directos favorecerían la cohesión. En otro sentido, la capacidad de ser puente fortalece el poder y la capacidad de manejar flujos de información. Para obtener el grado de intermediación (*Betwenness centrality*), a partir de Freeman (1979), Jimeng y Tang (2011), se considera lo siguiente:

$$C_i^B = \sum_{j,k} njik/njk$$

Donde  $n_{jk}$  es el número de caminos más cortos desde el nodo  $j$  hasta el nodo  $k$ , y  $n_{jik}$  el número de caminos más cortos desde  $j$  hasta  $k$ , que pasan a través del nodo  $i$ .

3. Grado de cercanía. El grado de cercanía como capacidad de un actor o nodo para alcanzar todos los nodos de la red, indicaría la posibilidad de una corporación para tener contacto e influencia sobre las demás empresas de la red. Para su cálculo, se considera a Bavelas (1948), Beauchamp (1965), Sabidussi (1966), y Wasserman y Faust (1994) para obtener el indicador mediante lo siguiente:

$$C_i^c = N - 1 / \sum_{j=1}^n D_{ij}$$

Donde  $D$  es la matriz de distancias geodésicas de la red, es decir, aquella matriz cuyos elementos  $(i,j)$  corresponden a la distancia más corta desde el nodo  $i$  hasta el nodo  $j$ . La expresión en el denominador es una medida de lejanía, por lo que su inverso para obtener la cercanía para una muestra de  $N$  nodos, será igual al valor recíproco de lo anterior.

#### SOFTWARE

Para el estudio de las redes sociales y, en particular, para el análisis de vínculos entre consejos de administración, se comenzó a desarrollar, desde los años 80 del siglo pasado, una serie de paquetes computacionales como el Gradap, Structure, Ucinet y, de manera más reciente, el Pajek.<sup>6</sup> Estos paquetes de cómputo, basados en la teoría de grafos, permiten analizar las interacciones entre actores de la red, mediante la ubicación de relaciones entre puntos y líneas de la red misma.

Las empresas, ubicadas como puntos de encuentro e interacción de los empresarios, son conectadas mediante consejeros (líneas) o viceversa. El objetivo es descubrir la intensidad, densidad y centralidad de la red, así como la presencia de puentes que conecten los hoyos o vacíos estructurales entre bloques o agrupamientos. La metodología para el análisis de redes en este estudio incluye el uso del *software* Pajek, así como del paquete estadístico STATA para el cálculo de la rentabilidad en función de los indicadores de las redes y las variables de control.

---

<sup>6</sup> Véase su uso en Salas Porras, A. (2006). Fuerzas centrípetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001).

## IV

MÉXICO. MANEJO GERENCIAL FAMILIAR EN LOS NEGOCIOS. UN TIPO DE *CRONY CAPITALISM*

El análisis anterior, sugerido por la metodología utilizada, arroja resultados que se presentan, en primera instancia, para la red de empresas; posteriormente, para la red de bancos y, finalmente, para la red completa de empresas y bancos. El modelo que mejor se ajustó, de acuerdo con las pruebas de especificación (Test de Hausman), fue el de efectos aleatorios. Otras pruebas también fueron indicativas de que el modelo no tuvo problemas en cuanto a variables omitidas y selección de variables (Test de Ramsey y Heckman).

## RED DE EMPRESAS

La relación entre rentabilidad y control de flujos de información es positiva y estadísticamente significativa. Esto es, a mayor capacidad de control sobre el flujo de información, mediante ubicación estratégica como puente de corporaciones, mayor rentabilidad. Si la corporación aumenta la probabilidad de ser ubicada como *puente*, con ello su rentabilidad aumenta también. El control de flujo de información, que les permite a las grandes corporaciones ubicarse de manera jerárquica en la red de empresas, redistribuye el excedente económico. Les permite a las mejor ubicadas tener ganancias extraordinarias por ello. De manera específica, por cada aumento de una unidad en la probabilidad de que una empresa aparezca como puente a lo largo del camino más corto entre otros dos actores de la red, la rentabilidad medida por el ROA aumenta, en promedio, 7.3 puntos porcentuales.

En el período de estudio, considérese a las corporaciones mejor posicionadas en materia de intermediación o puente, que centralizan y concentran información estratégica: empresas con propiedad mayoritaria de Slim (Nacobre, ConduMex, GCarso, Telmex); empresas de parte del otrora grupo Monterrey a través del Grupo Industrial Alfa (Garza Medina y Garza Sada); DESC (Senderos Yrigoyen-Senderos Mestre) y de la Corporación Industrial San Luis (Madero Bracho) en los noventa y al iniciar el nuevo siglo XXI.<sup>7</sup>

---

<sup>7</sup> Considérese que al inicio del período de estudio, en 1976, las corporaciones con mayor grado de intermediación eran Fundidora Monterrey, Reynolds Aluminio, Cannon Mills, AC Mexicana, Minera Autlán, Aceros Ecatepec, IEM, Tubos de Acero y Unión Carbide Mexicana. En este caso, en el subperíodo 1990-2000, pueden considerarse, como ejemplos específicos, CEMEX (Familia Zambrano) y Grupo ALFA (Familias Garza Sada-Garza Medina): En 1995, CEMEX

**Cuadro 1.**

Rentabilidad e indicadores de centralidad: grado de centralidad, intermediación y cercanía  
Modelo panel para la red de empresas en México | 1990-2000

Variable	ROA
Pasivo Total	-4.172e-08***
Sector Servicios	-1.5506045*
Deuda Externa	-5.776e-09*
Vínculo Familiar	.39224589**
Grado de Centralidad	-.01534608*
Grado de Intermediación	7.3510109*
Grado de Cercanía	.69344427
Constante	13.898896***
Número de Observaciones	240
R cuadrada	0.4029

\*\*\*Significativo al 1%; \*\*Significativo al 5%; \*Significativo al 10%

En cuanto a los resultados en las variables de control, el modelo muestra evidencia de que, con un coeficiente casi cercano a cero del grado de centralidad, el número total de vínculos de las empresas, a través de los consejos de administración, no tiene mayor repercusión sobre los niveles de rentabilidad de una corporación a lo largo de todo el período. Lo que sí tiene impacto en la rentabilidad, dado el valor positivo en el coeficiente de vínculo familiar, en todo caso, no es el número de vínculos en total, sino la calidad de éstos, *donde si son familiares*, garantiza flujos de información seguros y fortalecimiento de la cohesión social. En tal sentido, en un entorno cerrado de grupos económicos familiares, la rentabilidad tiene relación con el mantenimiento de esas relaciones y equilibrios. No medimos aquí los antecedentes de rentabilidad de las empresas con anterioridad a la presencia de los grupos económicos escogidos, porque lo que resaltamos es la calidad de los vínculos y su impacto en los flujos, cuando éstos tienen control familiar.

---

obtuvo una utilidad, cuantificada mediante el ROA, del 1% con grado de intermediación de 0.014, mientras que, para el año 2000, obtuvo un aumento tanto en la rentabilidad, al pasar a 3.7%, como en la capacidad de ser puente, al pasar la intermediación a 0.0235. En cuanto al Grupo ALFA, para 1995 mostró ROA de 0.12%, con un grado de intermediación de 0.057. Para el año 2000, esta misma empresa mostró una relación positiva en ambas variables, al aumentar la utilidad a 5.40% y el grado de intermediación a 0.0847.

## RED DE BANCOS

Para el caso de los bancos, se realizó un ejercicio estadístico similar, sin considerar, por cuestiones de disponibilidad de datos, todas las variables de control utilizada para las empresas. De manera particular, no se incorporó el total de sus pasivos, debido a que la mayoría de los bancos en parte del período (antes del proceso de reprivatización) se financió con pasivos, dando como resultado indicadores de capitalización ficticios.

La evidencia para la red de bancos, durante todo el período, sugiere un resultado con ciertas diferencias respecto a los encontrados en la red de empresa. Se mantiene el resultado de que el mayor número de vínculos entre bancos, mediante el cruzamiento de consejeros, no genera mayor rentabilidad y, por tanto, es más un elemento de cohesión social. Sin embargo, sólo la cercanía, en cuanto a indicadores de redes, tiene impacto en la rentabilidad, dado que, aunque hay un coeficiente positivo y mucho menor al encontrado en la red de empresas de intermediación, éste no es significativo. El mensaje para esta red entre bancos es que estar mejor conectado y al alcance de los demás bancos tiene resultados positivos en el margen para las ganancias, independientemente de si los bancos habían regresado a los privados nacionales, en su mayoría en la primera mitad de los noventa, o los habían comenzado a adquirir los privados internacionales entrando en el siglo XXI en 2000.

Posterior a la crisis de 1994-95, se presenta una caída significativa en los vínculos entre los propios bancos. La extranjerización bancaria, donde el país pierde el control sobre su sistema de pagos, implica, entre otras cosas, que no existe ya necesidad de vincularse a través de sus consejos de administración para compartir información estratégica. Más aún cuando sus matrices se encuentran fuera del país. El vínculo fuerte, expresión de cohesión social entre ellos, debe darse ahora entre la matriz y subsidiarias. Sin embargo, aunque la caída en el número de vínculos, en los grados de intermediación y cercanía, expresó la disminución en general del cruzamiento de consejeros, ello no cambió el carácter vinculatorio entre cercanía y rentabilidad. Esto es, la caída en los indicadores de centralidad en la red bancaria no modificó la relación entre cercanía y rentabilidad. Lo que sí se modificó a lo largo del período, fueron el banco y los consejeros principales en posiciones estratégicas en la red, para influir en ella mediante el control y acceso a la información relevante.

Una cuestión adicional a destacar es que la crisis bancaria, vinculada a la crisis económica de 1994-95, tuvo un efecto muy importante en el peso de los pasivos de los bancos, en su rentabilidad. El impacto, a diferencia de la red de empresas, es

importante y significativamente negativo: a mayor endeudamiento (utilizado para desde la compra de bancos hasta su “capitalización”), menor rentabilidad.

**Cuadro 2.**

Rentabilidad e indicadores de centralidad: grado de centralidad, intermediación y cercanía  
Modelo panel para la red de Bancos en México 1990-2000

Variable	ROA
Pasivo Total	-0.703***
Grado de Centralidad	-0.3823
Grado de Intermediación	0.1234
Grado de Cercanía	0.703240*
Constante	0.035996***
Número de Observaciones	23
R cuadrada	0.0454

\*\*\*Significativo al 1%; \*\*Significativo al 5%; \*Significativo al 10%

## EMPRESAS Y BANCOS

El análisis de la rentabilidad para bancos y empresas, en relación con los indicadores de control de flujo de información, muestra evidencia de que existe una relación positiva entre ellos. En la red completa, que va más allá de una suma de las relaciones de la red de empresas y bancos, puesto que aquí hay vínculos entre empresas y bancos que no se encuentran en ninguna de las otras redes, en primera instancia es más importante o tiene un impacto relativo mayor en la rentabilidad. La circunstancia de fungir como puente clave y conector de otros actores clave de la red es estratégica. De esta forma, por cada cambio (en una unidad) en la probabilidad de funcionar en la red como puente o conector entre dos actores de la red de empresas y bancos, hay un cambio positivo, en promedio, de 6.7 puntos en la rentabilidad indicada por el ROA.

En segundo término, pero a diferencia de la red de empresas cuya estimación no es significativa, hay evidencia del impacto de la cercanía sobre la rentabilidad para todo el período. En promedio, por cada cambio porcentual en el alcance hacia los actores de la red, la rentabilidad cambió en casi 0.6 puntos porcentuales.

Finalmente, debe considerarse que aunque, por problemas de especificación de la información, no se pudo incluir el dato de los valores en línea o consejeros compartidos que dan cuenta del grado de cohesión social, tal como se realizó para el



ejercicio de empresas, se consideró como variable proxy de la cohesión social el de la variable de vínculo familiar en el cruzamiento de consejeros, encontrándose una relación positiva entre la rentabilidad y la cohesión social, fundamentalmente en épocas de shocks y crisis económica, que es precisamente cuando aumenta el número de consejeros compartidos entre corporaciones de grupos económicos.<sup>8</sup>

### Cuadro 3.

Rentabilidad e indicadores de centralidad: grado de centralidad, intermediación y cercanía  
Modelo panel para la red de Empresas y Bancos en México | 1976-2000

Variable	ROA
Pasivo Total	-3.77e-08***
Deuda Externa	-.1044157***
Vínculo Familiar	.39224589**
Grado de Centralidad	-.014248*
Grado de Intermediación	6.740109*
Grado de Cercanía	.58344427*
Constante	3.968896***
Número de Observaciones	240
R cuadrada	0.4029

\*\*\*Significativo al 1%; \*\*Significativo al 5%; \*Significativo al 10%

En conclusión, el análisis de rentabilidad de las redes en México indica que la capacidad de ser puente (grado de intermediación), junto con la cercanía, y no el número de vínculos (grado de vértice o centralidad), es un determinante de la rentabilidad. La relación inversa entre grado de centralidad y valores en línea o consejeros compartidos permite suponer una relación positiva entre la rentabilidad y la cohesión social.

La cohesión social y el flujo de información son la principal motivación para el cruzamiento de consejeros de las grandes corporaciones en México. La cohesión social, uno de cuyos indicadores está determinado porque el cruzamiento de consejeros se establece a partir del vínculo familiar,<sup>9</sup> garantiza niveles mínimos de rentabilidad en

<sup>8</sup> Un análisis detallado de lo anterior es el siguiente: 1976 es el año del grado de centralidad más alto; con la crisis de los ochenta el grado de centralidad cae y aumenta el de valores en línea hasta tener un máximo de 20; con la privatización aumenta el grado de centralidad y disminuyen los valores en línea de los actores de la red; con la crisis de los noventa, tanto en 94-95 como en 2000 aumentan los valores en línea y disminuye el grado de vértice o centralidad.

<sup>9</sup> Cabe recordar, que otro indicador de cohesión social, son los valores en línea, pero que son difícilmente vinculables en un análisis estadístico de econometría, dado que los datos disponibles por empresa no se pueden empatar con los datos sobre rentabilidad.

situaciones de shocks o crisis, mientras el control del flujo de la información lleva a la concentración y centralización de mayor riqueza. En este último sentido, la posición jerárquica en la red, como puente que controla flujos de información, les permite a las grandes corporaciones, grandes grupos económicos, contar con mecanismos y condiciones institucionales, más allá de las del propio poder económico, para fortalecer y reproducir un tipo especial de *Capitalismo de Amigos* en México, donde el crecimiento de los negocios se seguirá dando en un entorno de concentración de la *propiedad familiar*.

## Referencias

- AYMARD, M. (1991). *L'entrepreneur dans la société de son temps*. En CAVACIOCCHI, S. (Ed.), *L'Impresa Industria Commercio Banca Secc. XIII-XVIII* (pp. 791-817). Prato: Le Monnier.
- BAUMOL, W. J. (1993). *Mercados perfectos y virtud natural. La ética en los negocios y la mano invisible*. Madrid: Celeste.
- BAVELAS, A. (1948). A mathematical model for group structures. *Human Organization*, (7): 16-30.
- BEAUCHAMP, M. A. (1965). An improved index of centrality. *Systems Research and Behavioral Science*, 10 (2): 161-163.
- CHANDLER, A. (1977). *The Visible Hand: The Managerial Revolution in American Business*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- \_\_\_\_ Y HIKINO, T. (1990). *Scale and Scope: The Dynamics of Industrial Capitalism*. Cambridge, Mass.: Harvard University Press.
- FREEMAN, L.C. (1979). Centrality in networks: I. Conceptual clarification. *Social Networks*, (1): 215-239.
- GERSON, D. (2012). *How Crony Capitalism Crushed the Middle Class and Killed the Economy: Revealing the Economics of Legal Plunder*. USA.
- GONZÁLEZ, M. J. (1995). La empresa en la historia del pensamiento económico. En Llorden, M. (Comp.), *De empresas y empresarios en la España contemporánea* (pp. 15-28). Universidad de Oviedo.
- HABER, S. (Ed.). (2012). *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America: Theory and Evidence*. USA.
- LEARSY, R.J. (2009). *Ruminations on the Distortion of Oil Prices and Crony Capitalism: Selected Writings*. USA.
- LEWIS, H. (2013). *Crony Capitalism in America: 2008-2012*. USA: AC2 Books.
- MONTERO, R. (2011). *Efectos fijos o aleatorios: test de especificación*. Documentos de Trabajo en Economía Aplicada. Universidad de Granada.

- MORALES MORENO, H. (1996). Economic Elites and Political Power in Mexico. 1890-1910. *Bulletin of Latin American Research Review*. London.
- NORTH, D.C. (1993). *Instituciones, cambio institucional y desempeño económico*. México: Fondo de Cultura Económica.
- SABIDUSSI, G. (1966). The centrality index of a graph. *Psychometrika*, **31** (4): 581-603.
- SALAS PORRAS, A. (2006). Fuerzas centripetas y centrífugas en la red corporativa mexicana (1981-2001). *Revista Mexicana de Sociología*, (2): 331-375.
- SCHUMPETER, J. (1967). Economic Theory and Entrepreneurial History. En AITKEN, H.G.J. (Comp.), *Explorations in Enterprise* (pp. 30-44). Cambridge, Mass.: Harvard University Press
- STOCKMAN, D.A. (2013). *The Great Deformation, How Crony Capitalism Corrupts Free Markets and Democracy*. USA: Perseus Books.
- STIGLITZ, J. (2002, febrero 11). *Capitalismo Amiguista al Estilo Americano*. Business and Finance. *Project Syndicate. The World's Opinion Page*. Recuperado de <https://www.project-syndicate.org/commentary/crony-capitalism-american-style?version=spanish&barrier=accessreg>
- SUN, J., TANG, J. (2011). A survey of models and algorithms for social influence analysis. En AGGARWAL, C.C. *Social network data analytics* (pp. 177-214). New York: Springer.
- THE ECONOMIST* (2016, May 7<sup>th</sup>). The party winds down. The Printed Edition.
- THE ECONOMIST* (2016, May 5<sup>th</sup>). Comparing crony capitalism around the world. Daily Chart, 2016. Data Team.
- VALDALISO, J.M. Y LÓPEZ, S. (2011). *Historia Económica de la Empresa* (pp. 3-52). Barcelona: Crítica.
- VEBLEN, T. (1904). *The theory of Business Enterprise*. New York, USA.
- WASSERMAN, M. (2015). *Pesos and Politics, Business, Elites, Foreigners, and Government in Mexico, 1854-1940*. USA: Stanford University Press.
- WASSERMAN, S., FAUST, K. (1994). *Social Network Analysis: Methods and Applications*. Cambridge, London, New York: Cambridge University Press.