

Clivajes
Revista de Ciencias Sociales

Clivajes. Revista de Ciencias Sociales

ISSN: 2395-9495

<http://revistas.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2384/4225>

IIH-S, UV, México

Roberto Vélez Grajales y Luis Ángel Monroy-Gómez-Franco

CAPITALISMO Y CORRUPCIÓN: UN ENFOQUE INSTITUCIONAL EN EL CONTEXTO
DE LA (IN)MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO

Clivajes. Revista de Ciencias Sociales. Año IV, número 7, enero-junio, 2017, pp. 70-93.

Instituto de Investigaciones Histórico-Sociales

Universidad Veracruzana. México

Disponible en <http://revistas.uv.mx/index.php/Clivajes/article/view/2384/4225>

Recibido: 09-11-2016

Aceptado: 15-11-2016

Dictaminado: 12-12-2016

Publicado: 01-01-2017

CAPITALISMO Y CORRUPCIÓN: UN ENFOQUE INSTITUCIONAL EN EL CONTEXTO DE LA (IN)MOVILIDAD SOCIAL EN MÉXICO

Roberto Vélez Grajales*
Luis Ángel Monroy-Gómez-Franco**

Resumen

En este trabajo analizamos la relación entre arreglo institucional, corrupción y movilidad social. Lo anterior se plantea con el objetivo de identificar el tipo de régimen institucional en México. Para hacerlo se analizan las características de dos esquemas de capitalismo: el de compadres y el jerárquico. Posteriormente, se argumenta que dichas características abren espacios a la corrupción, que a su vez genera barreras a la movilidad social. En cuanto al estudio de caso, México, se concluye que el régimen vigente, aunque presenta características del capitalismo de compadres, resulta más cercano al capitalismo jerárquico. El análisis no es concluyente, ya que presenta limitaciones, como la imposibilidad de establecer el sentido de causalidad en la relación entre las distintas variables de interés discutidas en el trabajo. Sin embargo, se espera que reflexiones como la que se presenta sirvan para detonar la investigación en la temática discutida.

Palabras clave: Movilidad social, Corrupción, Jerarquía, Arreglos institucionales, México
JEL: J62, O17, D73

1. INTRODUCCIÓN

¿Cómo opera el capitalismo mexicano? ¿Es éste un esquema que facilita la proliferación de actos de corrupción? El interés de este trabajo es profundizar en las posibles respuestas a estas preguntas. Desde un enfoque institucional, se discute si la estructura vigente en México genera incentivos para que la interacción entre los sectores público y privado derive en actos de corrupción.¹ Abordar esta discusión resulta importante en un contexto donde la alta concentración de poder y la corrupción guardan una correspondencia significativa con la magnitud de las brechas sociales preexistentes en

* Centro de Estudios Espinosa Yglesias. Candidato a Doctor en Historia Moderna, St Antony's College, University of Oxford; Maestro en Economía, El Colegio de México; Licenciado en Economía, Universidad de las Américas-Puebla.

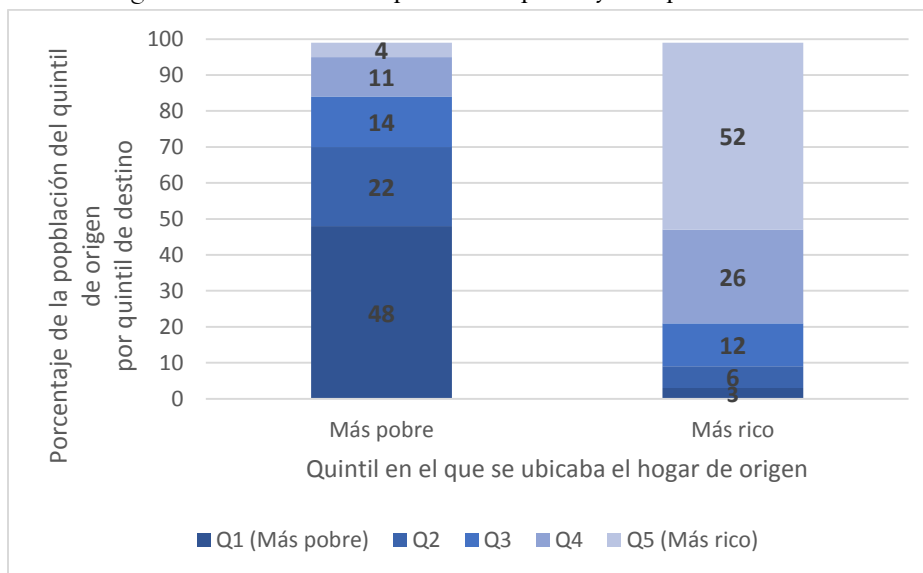
** Centro de Estudios Espinosa Yglesias. Economista, UNAM-Colmex. Línea de investigación: Macroeconomía, desigualdad y movilidad social

¹ En México, el tema de la corrupción cada vez toma mayor fuerza en la discusión pública. En la llamada comencracia mexicana es muy recordado, por ejemplo, el argumento del presidente Peña Nieto sobre el fondo del problema en cuestión: "la corrupción se alimenta de dos lados, la corrupción no sólo viene del orden público sino [que] viene del orden público muchas de las veces y otras de las veces alimentado desde el orden privado, o sea, es un tema, yo insisto, de orden cultural". Recuperado de https://www.youtube.com/watch?v=mAwF0q_dG44 el 28 de octubre de 2016 (minuto 32:08-32:23).

México. Un reflejo de lo anterior es la persistencia del *statu quo*, donde la desigualdad de oportunidades y la consiguiente baja movilidad social son características que describen la realidad de la población mexicana.

Como se puede observar en la figura 1, los resultados muestran a México como un país que no se desvía de la regularidad observada para otros casos nacionales: una alta persistencia en la condición de origen en los extremos de la distribución socioeconómica.² Sin embargo, en el caso mexicano, la mencionada persistencia resulta mayor, delineando así a un país donde el hecho mismo de nacer en condición de desventaja/ventaja relativa se constituye, en los hechos, en un determinante central del futuro de las personas (Vélez, Campos y Huerta, 2013). Además, lo anterior sucede en un contexto de altos niveles de corrupción, donde, en términos de un comparativo internacional, México se caracteriza por ubicarse en la parte más desaventajada: mayor corrupción y menores niveles de movilidad social intergeneracional.

Figura 1. Movilidad del quintil más pobre y del quintil más rico



Nota: Cada quintil corresponde al 20% de la población según el índice socioeconómico del hogar. La asociación intergeneracional del estatus socioeconómico se calcula con datos de la EMOVI-2011, para mujeres y hombres de entre 30 y 50 años de edad.

Fuente: CEEY con base en F. Torche, 2012.

² En años recientes, el trabajo empírico sobre la movilidad social intergeneracional en México ha tomado fuerza, en parte, gracias a la generación de información primaria con representatividad estadística a nivel nacional. En el año 2006, la Fundación Espinosa Rugarcía encargó el levantamiento de una encuesta con representatividad nacional: la *Encuesta ESRU de movilidad social en México 2006* (EMOVI-2006). En el año 2011, y ya bajo la coordinación del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY), *Think Tank* creado por la propia fundación ESRU en el año 2005, se realizó un segundo levantamiento nacional, la EMOVI-2011, que, a diferencia de la encuesta anterior, no sólo resulta representativa para la población de hombres jefes de hogar, sino para toda la población mexicana y cuatro substratos de interés: hombres y mujeres jefes y no jefes de hogar.

En este contexto, el objetivo de este trabajo es analizar el diseño institucional mexicano, en relación con dos enfoques de la literatura sobre el esquema de instrumentación del capitalismo: *crony capitalism* y capitalismo jerárquico, enfatizando el rol que la corrupción juega en ambos. El primero, que podría traducirse como “capitalismo de compadres”, se refiere a un régimen cuyos miembros del sector privado más cercanos a los servidores públicos, gracias a esta situación, reciben rentas extraordinarias (Haber, 2002). El segundo plantea que la generación de las rentas extraordinarias no depende de la mencionada cercanía, sino de que, en un contexto de poder asimétrico, la posición jerárquica de los agentes privados sea la principal determinante de dichas ganancias (Schneider, 2013). En ambos casos, aunque bajo modalidades distintas, la corrupción aflora.

El trabajo explica a detalle las características de los dos esquemas de capitalismo antes descritos. A partir de ahí, y luego de definir el fenómeno de la corrupción, se identifican los espacios para que ésta aflore. En ese sentido, el análisis sugiere que en ambos tipos de esquema la corrupción está presente, si bien con una importancia relativa distinta. Por un lado, en el capitalismo de compadres la corrupción es un componente estructural de su operación; por otro, aunque no de igual forma, en el capitalismo jerárquico la corrupción surge también de manera recurrente. Dicha correspondencia esperada, aunque no con suficiente detalle, se encuentra al correlacionar datos para las dos variables de interés en un comparativo entre países. Lo mismo sucede con la relación entre corrupción y movilidad social: mayor corrupción está acompañada de menor movilidad social. Finalmente, y con base en una revisión de la literatura existente, se delinea el caso mexicano y se llega a la conclusión de que la economía, aunque presenta algunas características relativas al capitalismo de compadres, resulta más cercana a una del tipo de capitalismo jerárquico. Esto, en relación con la discusión sobre corrupción y movilidad social, plantea un reto de política pública.

Entre sus limitaciones, aunque el trabajo analiza la relación de ambos regímenes con la movilidad social y el posible rol que en esa relación juega la corrupción, no se plantea un análisis empírico de carácter causal sobre la misma. Además, hay que reconocer que el análisis se restringe a una perspectiva económica basada en un enfoque de economía política de las instituciones, *i.e.*, no se incorporan los hallazgos provenientes de otras disciplinas de las ciencias sociales.

El trabajo se organiza de la siguiente manera: en la segunda sección, se plantea el marco de análisis en términos de los esquemas de capitalismo propuestos y la

corrupción, así como de la relación entre ellos. Después, en la tercera sección, se discute la relación entre dichos esquemas, la corrupción resultante de su operación y cómo esto se refleja en las opciones de movilidad social; en la cuarta sección, se delinea el caso mexicano de acuerdo con la discusión planteada, y, finalmente, se concluye y se propone una agenda de investigación futura.

2. MARCO DE ANÁLISIS

Uno de los factores que pueden explicar la gran heterogeneidad entre países, en cuanto a su desarrollo económico, es la diferencia en los arreglos institucionales sobre los que se establecen y desarrollan las relaciones entre los distintos agentes económicos, incluidos los reguladores del sistema. Y si bien es cierto que en la mayoría de los casos estos arreglos asignan un rol importante a las transacciones en el mercado, también lo es que las normas establecidas difieren y pueden generar diferentes resultados. Dicho lo anterior, los esfuerzos de este apartado se concentran, en primer lugar, en describir dos tipos de arreglos que —se considera— se ajustan en varias de sus características al esquema mexicano: el capitalismo de compadres y el capitalismo jerárquico. Una vez realizado lo anterior y después de discutir el significado de la corrupción, se analiza la relación de ésta con ambos tipos de régimen institucional.

Capitalismo de compadres

El capitalismo de compadres es el régimen institucional en donde el mecanismo de asignación de recursos no es el mercado, sino la cercanía al gobierno. Lo anterior sucede en un contexto donde los agentes privados reciben rentas extraordinarias, gracias a la cercanía que mantienen con los servidores públicos (Enderwick, 2005; Haber, 2002). De acuerdo con Haber (2002) y Enderwick (2005), dicho régimen se concibe como una solución subóptima al problema del compromiso del gobierno con sus gobernados. Dado que al gobierno se le cede el poder para arbitrar en relación con los derechos de propiedad de los individuos en una sociedad, éste puede actuar contra éstos, mediante su expropiación o usurpación. Por lo tanto, para garantizar cierta estabilidad política que facilite la actividad económica, el gobierno debe comprometerse de forma creíble con los privados, o al menos con un sector de ellos, a respetar sus derechos de propiedad.

Existen múltiples soluciones a este problema. En un extremo se encuentra un régimen de gobierno limitado con pesos y contrapesos, mientras que en el otro hay uno que ejerce un poder irrestricto para la abolición de los derechos de propiedad de los privados. Dicho esto, en un contexto de debilidad institucional, consolidar un régimen como el primero resulta complicado y, por lo tanto, surgen soluciones intermedias, como lo es el capitalismo de compadres. Sin embargo, al no contar con mecanismos institucionales formales para darle viabilidad a la actividad económica, la condición para garantizar los derechos de propiedad queda supeditada a la cercanía al gobierno, lo cual limita su aprovechamiento a un subconjunto de privados a través de la alineación de incentivos entre éstos y los funcionarios públicos.

El mecanismo de funcionamiento del capitalismo de compadres resulta simple. Al contar con poder en la toma de decisiones de política pública, los funcionarios generan condiciones favorables para que aquellos agentes privados cercanos se vean beneficiados de forma extraordinaria (es decir, recibiendo una renta originada por su cercanía al poder). En correspondencia, los beneficiarios transfieren a los funcionarios públicos una proporción de sus ganancias. La credibilidad del compromiso se construye sobre la repartición de las rentas generadas. En la medida en que dichas rentas existan, los agentes privados tendrán incentivos para transferir parte de ellas a los servidores públicos que permiten que se produzcan. Al mismo tiempo, los funcionarios de gobierno tendrán incentivos para facilitar la generación de dichas rentas extraordinarias para sus cercanos en el sector privado, pues tienen la certeza, debido al poder discrecional que ejercen, de que recibirán una parte de ellas. Como resultado de lo anterior, y aunque el compromiso de respetar los derechos de propiedad de los privados cercanos se vuelve creíble, el esquema de compadrazgo resulta en una solución subóptima, pues no garantiza los derechos de propiedad de todos.

Un efecto del mecanismo descrito es que los beneficiarios muestran un sesgo a favor de acumular capital en los sectores en que la acción de los funcionarios públicos genera las rentas extraordinarias, lo cual implica que la economía crezca impulsada por esos sectores, incluso en un escenario en donde no existe un Estado de derecho. De tal manera, por definición, los proyectos emprendidos por los agentes privados, cercanos a los funcionarios públicos en un régimen de este tipo, tienen asegurada su rentabilidad desde un principio, ya que la política pública garantiza la generación de una renta en el sector, aun antes de que ocurra la inversión. Como resultado, la inversión privada no necesariamente se aloja en aquellos sectores que, sin la intervención de los servidores públicos, pudieran resultar de mayor rentabilidad. En consecuencia, el capitalismo de

compadres no garantiza, incluso limita, la asignación sectorial óptima de los recursos de la inversión privada.

Otro resultado del esquema de capitalismo de compadres se observa en las características del sector privado: inexistencia de mecanismos transparentes de gobierno corporativo, diseño de estructuras de dirección más verticales, y mayor concentración de la propiedad. Lo anterior se traduce en el surgimiento de conglomerados en la economía, cuyos accionistas principales usualmente pertenecen a la misma familia. En cuanto a la verticalidad en el gobierno de las empresas y la composición del mismo, una condición necesaria para garantizar la rentabilidad de las inversiones es la estabilidad de las relaciones entre los funcionarios públicos y los agentes privados, y existe un incentivo para que la administración de las empresas recaiga en estos últimos, *i.e.*, la relación hace al administrador.

De igual forma, y con el fin de mantener la relación con los servidores públicos, hay un incentivo para que la transferencia de la propiedad de las empresas no se realice mediante operaciones de mercado, sino a través de relaciones filiales. Aunque el control directo por parte de los dueños de los conglomerados o empresas permite una mayor flexibilidad en la toma de decisiones, también puede derivar en una toma excesiva de riesgos, pues no hay controles externos a las decisiones de los directivos. Los conglomerados surgen debido a que los agentes privados favorecidos son un grupo reducido, mientras que los funcionarios públicos pueden generar rentas en múltiples sectores. Esto puede llevar a niveles de inversión más allá de los niveles óptimos.

Una implicación de este tipo de régimen es que el éxito de una empresa o de un grupo empresarial depende, en su mayor parte, de la relación de dicha empresa o grupo con el gobierno y no de su capacidad de innovación. De igual forma, el mercado deja de ser el principal mecanismo de asignación de recursos y es reemplazado por las preferencias de los funcionarios públicos. Un ejemplo característico de este tipo de régimen es el de Indonesia, durante la dictadura de Suharto, cuando los individuos cercanos al dictador controlaban empresas con un papel preponderante en la economía (Fisman, 2001).

Capitalismo jerárquico

Como alternativa al capitalismo de compadres y con base en evidencia empírica, Schneider (2009, 2013) propone la existencia de un régimen denominado “capitalismo jerárquico”. Así, aunque reconoce ciertos rasgos del capitalismo de

compadres en las principales economías de América Latina, también identifica que el tipo de instituciones y las relaciones entre ellas no se ajustan del todo a lo que implica dicho régimen. Destaca que el gobierno no tiene un rol tan importante en la asignación de recursos como el que tendría en un régimen de capitalismo de compadres, sino que éste, en la medida en que se cuente con poder jerárquico, será ejercido por los agentes privados.

En particular, Schneider define al capitalismo jerárquico como el régimen institucional en el que se presentan de forma simultánea las siguientes rasgos: 1) la existencia de grupos empresariales diversificados; 2) la presencia de empresas multinacionales; 3) un mercado de trabajo atomizado y segmentado; y 4) un contexto de baja capacitación laboral. En cada uno de estos ámbitos, el rasgo en común es que los vínculos entre los agentes económicos involucrados parten de una relación de poder asimétrica y, por lo tanto, el factor preponderante entre ellos es la jerarquía.

En el caso de los grupos empresariales diversificados, éstos se componen de subsidiarias controladas por las empresas más grandes del grupo. Los grupos son de propiedad familiar y sus miembros están involucrados en la administración de las empresas. Esto conduce a que la estructura de gobierno corporativo sea poco transparente y vertical, y controlada y administrada por una sola familia. La existencia de estos grupos genera estructuras de mercado oligopólicas, en donde las empresas del grupo detentan el mayor poder de mercado frente a los competidores.

Además de estos grupos, otra presencia característica en estas economías es la de empresas transnacionales en sectores específicos y, en particular, aquéllas que usan intensivamente la tecnología. Estas empresas no transfieren los procesos de investigación y desarrollo a los países receptores, sino únicamente la maquinaria indispensable para llevar a cabo los procesos productivos; de ahí que no se generen condiciones adecuadas para la innovación en la economía. Además, al ubicarse en los sectores de mayor intensidad tecnológica, los retornos a la inversión de las empresas nacionales se reducen, lo que una vez más lleva a la inhibición de los incentivos a innovar. De igual forma, la baja capacitación de la fuerza de trabajo genera desincentivos para la inversión en sectores que requieren de mano de obra calificada.

El laboral es uno de los mercados donde el carácter jerárquico de este régimen institucional resulta más evidente. Ello se debe a que los trabajadores mantienen una posición de desventaja frente a los empleadores, debido al gran tamaño del sector informal, a la brevedad de la relación laboral, y al bajo nivel educativo de la población activa. Cabe mencionar que estas dos últimas causas se refuerzan mutuamente; por un

lado, la brevedad de la relación laboral reduce los incentivos de los empleadores para invertir en capacitación para el trabajo;³ y, por otro, los trabajadores no tienen incentivos para invertir en especializarse en habilidades de un sector específico, pues el costo de hacerlo es mayor al rendimiento esperado, debido, justamente, a la brevedad de la relación laboral.

La corrupción

De acuerdo con Bardhan (1997) y Tanzi (1998), la manera más común de definir la corrupción remite al uso de una oficina pública para obtener beneficios privados. En ese sentido, se trata de un problema de principal-agente, donde el agente (el funcionario público) hace uso de los recursos que el principal (la población) le confía para procurar su propio beneficio y no el del principal. Esto puede ocurrir a la par que el agente procure beneficios para sí mismo y para un sector muy pequeño de quienes constituyen sus principales (los agentes privados que participan en los actos de corrupción).

En la literatura, como señala Bardhan (1997), hay dos formas de entender este problema; por una parte, hay autores que consideran la corrupción como una solución sub-óptima a la existencia de distorsiones en la economía, generadas por la acción del Estado (ver, entre otros, Leff, 1964, y Huntington, 1968). Otros también la consideran como un mecanismo de negociación, de corte *coasiano*, que permite a los funcionarios públicos y a los agentes privados negociar para alcanzar un resultado eficiente, incluso, en contextos con asimetrías de información (ver, por ejemplo, Beck y Mahler, 1986, y Lien, 1986). En ese mismo tenor, el mecanismo también se propone como una forma de eficientizar el funcionamiento del aparato gubernamental (por ejemplo, Liu, 1985). Por otra parte, Bardhan (1997) cuestiona, sin embargo, estas aseveraciones en el sentido de que omiten considerar que tanto la corrupción como las ineficiencias surgen de factores comunes. De igual forma, como apunta Andvig (1991), argumentar que la corrupción incrementa la eficiencia del aparato gubernamental no es sostenible, si se considera la existencia de problemas de cumplimiento de contratos, y en particular cuando las transacciones ocurren en marcos de ilegalidad.

³ Esto sucede debido a que los empleadores no esperan que los trabajadores permanezcan mucho tiempo en la empresa y, por lo tanto, no ven factible recuperar los rendimientos de la inversión en capital humano.

En cuanto a la concepción de la corrupción como un mecanismo de negociación en el sentido de Coase, Boycko, Schleifer y Vishny (1995), argumentan que, aunque la corrupción puede derivar en la formulación de contratos aparentemente eficientes, éstos no se pueden hacer cumplir mediante la acción de tribunales. Aunado a lo anterior, Myrdal (1964) menciona que, en sí misma, la corrupción puede generar nuevas ineficiencias. Schleifer y Vishny (1993) plantean que, al ser una actividad que debe realizarse en secrecía, la corrupción genera un desperdicio de recursos por el esfuerzo mismo necesario para ocultarla. Visto de forma dinámica, las distorsiones generadas por la corrupción en la asignación de recursos públicos pueden llevar a menores tasas de crecimiento de la economía, ya que los recursos se asignan en relación con las necesidades de pago de la corrupción, y no en términos de la búsqueda de mayores impactos sociales de los proyectos. Además, en el ámbito privado, la corrupción impone un costo extra a las actividades de innovación privada y desincentiva su búsqueda (Romer, 1994).

La corrupción bajo los dos esquemas de capitalismo

Con base en todo lo anterior, resulta necesario explorar si la corrupción es producto de la estructura institucional inherente a cada uno de los tipos de capitalismo descritos, o si, en cambio, su extensa presencia es resultado del desarrollo específico de un país. Para hacerlo, primero hay que contrastar los dos tipos de capitalismo. De esta manera, es posible identificar la diferencia central entre ellos: en el capitalismo de compadres, los mecanismos de gobierno corporativo se emplean para preservar la relación con los funcionarios públicos, pues de ella depende la rentabilidad de las empresas; mientras que en el capitalismo jerárquico este tipo de gobierno corporativo surge debido al subdesarrollo de los mercados de capital y a la concentración de la riqueza, lo cual lleva a que, en lugar de fondear las operaciones empresariales en el mercado de capital, se utilicen mecanismos de reinversión. Como resultado de lo anterior, se reducen los incentivos para abrir la propiedad de la empresa a agentes externos a los fundadores.

En el caso del capitalismo de compadres, la corrupción juega un papel fundamental para que el régimen opere, ya que es el mecanismo mediante el cual el compromiso del gobierno con los agentes privados se vuelve creíble. Esto tiene implicaciones sobre los elementos que deberían observarse en las sociedades regidas por este tipo de instituciones. El primer factor que debería observarse empíricamente

es que el principal criterio para la asignación de recursos en la economía, o al menos en los principales mercados, es la cercanía de los agentes privados al gobierno. El segundo factor es que, dados los vínculos entre funcionarios públicos y agentes privados, no deberían de ocurrir intentos de regulación que lastimen las rentas de los segundos por parte de los primeros. Finalmente, y ligado a lo antedicho, en este tipo de régimen tanto agentes privados como funcionarios públicos tienen incentivos para buscar que los segundos permanezcan indefinidamente en el poder. Lo anterior se deriva de que los agentes privados dependen de la permanencia de los funcionarios públicos cercanos para seguir obteniendo recursos. De suceder lo contrario, los privados perderían su capacidad de obtener rentas extraordinarias mediante la regulación económica.

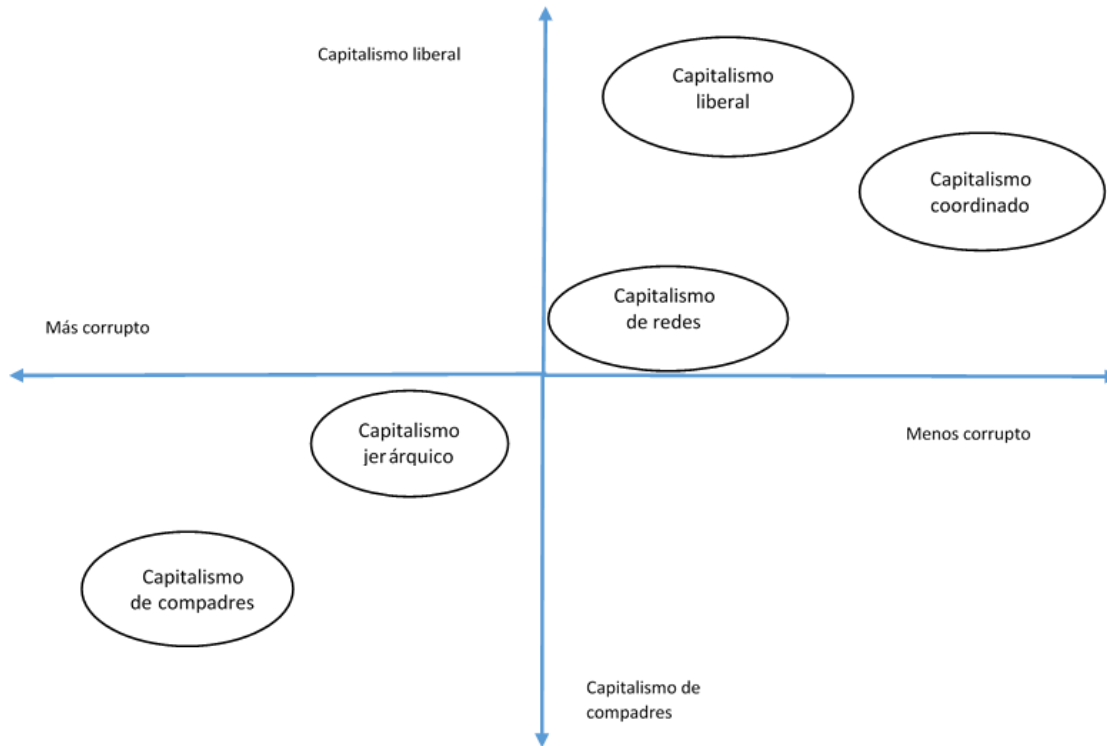
En cuanto al capitalismo jerárquico y el rol de la corrupción en el mismo, resulta necesario tener en cuenta que una de sus características clave es la prevalencia de relaciones de poder asimétricas en los principales mercados de la economía, lo cual puede extenderse a las relaciones políticas. Un resultado lógico de los altos niveles de desigualdad de ingresos es que, en la parte alta de la distribución, los individuos cuentan con una mayor cantidad de recursos disponibles para buscar influir sobre la acción del Estado. En un contexto institucional donde no se han desarrollado mecanismos de fiscalización y de combate a la impunidad, esta búsqueda puede incluir la realización de actos de corrupción. Dada la poca probabilidad de que el acto de corrupción sea castigado, en vista del déficit institucional, los funcionarios públicos pueden llegar a considerar su participación en dichos actos, más aún si implican beneficios extraordinarios con respecto a su ingreso (dada la desigualdad de ingresos, es posible que éste sea menor a la cantidad de recursos que el privado ofrece como aliciente por participar en el acto de corrupción). Sin embargo, toda vez que la corrupción no es el mecanismo mediante el cual se sostiene este tipo de régimen, los arreglos de corrupción entre agentes privados y públicos no necesariamente son estables ni recurrentes a lo largo del tiempo. Por ende, es posible observar que haya intentos, por parte del Estado, de modificar las rentas privadas que genera la regulación existente, así como la búsqueda por parte de los privados de desplazar a ciertos funcionarios públicos del gobierno mediante el apoyo a otros actores políticos.

En cuanto a la relación que guardan los distintos esquemas institucionales con la corrupción, a partir de los dos anteriormente descritos y con base en la clasificación de regímenes institucionales propuesta por Schneider (2013), se sugiere la que se muestra en la figura 2. El extremo superior del eje vertical corresponde al régimen

institucional del capitalismo liberal, mientras que el extremo inferior corresponde al capitalismo de compadres.⁴ En cuanto al eje horizontal, el extremo derecho corresponde a menores niveles de corrupción, mientras que el extremo izquierdo corresponde a los mayores niveles. Así, en términos teóricos se esperaría que aquellas economías donde existe un régimen de capitalismo coordinado, entendido éste como aquél en donde existen mecanismos de coordinación entre los distintos agentes que entran al mercado, y en donde el Estado ejerce un papel de mediación y orientación, además de proveer una red de protección social, se observen los menores niveles de corrupción. En cambio, aquellos países en donde el régimen institucional corresponda al capitalismo de compadres, se esperan los mayores niveles de corrupción. En el caso de los países en donde el régimen institucional corresponde al capitalismo jerárquico, se esperarían niveles de corrupción más altos que en el capitalismo liberal y coordinado, pero menores a los observados en el capitalismo de compadres.

⁴ En la figura 2, además de la posición del capitalismo de compadres y del capitalismo jerárquico en relación con la corrupción, se muestra la posición de otros regímenes institucionales considerados por Schneider (2013). De forma sucinta, el capitalismo coordinado corresponde al régimen cuyos factores de producción se agrupan en sindicatos y grupos empresariales que negocian las condiciones laborales en una posición de simetría de poder. Aunado a ello, el Estado funge como intermediario entre ambas partes, además de establecer un marco institucional de provisión de derechos sociales y, hasta cierto punto, de dirección del desarrollo de la actividad económica. Se trata, predominantemente, de economías del norte de Europa, como Suecia, Noruega y Alemania. En el caso del capitalismo liberal, éste es un régimen donde los agentes económicos entran al mercado de forma individual, sin coordinarse entre sí para la asignación de recursos, y donde el Estado no participa de forma activa. Un ejemplo preciso de este tipo de régimen es el existente en Estados Unidos y algunos países de Oceanía, como Nueva Zelanda y Australia. Por último, el capitalismo de redes corresponde a economías en donde hay grupos económicos que se coordinan entre sí, pero de forma personal y no necesariamente institucionalizada. A diferencia del capitalismo jerárquico, en ellos el gobierno regula las condiciones del mercado para evitar grandes asimetrías de poder. Se trata sobre todo de economías asiáticas, como la japonesa o la coreana.

Figura 2.
Relación esperada entre niveles de corrupción y tipo de régimen institucional del capitalismo



Fuente: Elaboración propia a partir de la clasificación institucional de Schneider, 2013.

En este sentido, y para contrastar con evidencia empírica, se puede observar el índice de corrupción elaborado por Transparencia Internacional (*Transparencia Internacional*, 2015). En cuanto a la clasificación, los resultados muestran que los países menos corruptos son los del norte de Europa, que corresponden al régimen de capitalismo coordinado, y algunos países cuyo régimen institucional es el capitalismo liberal, como es el caso de Canadá, Nueva Zelanda, Australia y Estados Unidos. Por lo contrario, los países latinoamericanos en donde el régimen institucional corresponde al capitalismo jerárquico, en su gran mayoría se ubican en la parte intermedia e intermedia-baja de la clasificación, es decir, entre las posiciones 70 y 100 de entre 167 países. De la región, los únicos que se sitúan mejor son Chile, Uruguay y Costa Rica: entre la posición 20 y 40. Sobre estos casos, vale mencionar que si bien es cierto que existen asimetrías sustanciales entre los agentes participantes en los distintos mercados, también lo es que se registran avances en el desarrollo de mecanismos de control y fiscalización por parte del Estado, por lo que el espacio para la corrupción queda más acotado.

3. CAPITALISMO, CORRUPCIÓN Y MOVILIDAD SOCIAL

Tanto el capitalismo de compadres como el capitalismo jerárquico son regímenes institucionales que pueden tener implicaciones negativas sobre las opciones de movilidad social. En el caso del capitalismo de compadres, si bien este régimen institucional promueve el crecimiento económico y el desarrollo de un número limitado de sectores de la economía en ausencia de un Estado de derecho pleno, dichos procesos no son sostenibles a largo plazo. Visto en términos de movilidad social, este patrón implicaría que, durante el periodo en que el capitalismo de compadres lograra promover el crecimiento económico, se observaría también una movilidad social, debido a la apertura de nuevas oportunidades laborales y al incremento en los ingresos reales. Sin embargo, cuando las ineficiencias generadas por este tipo de régimen institucional en el aparato productivo comenzaran a afectar las tasas de crecimiento y de desarrollo sectorial, se observaría una menor movilidad social. Aunado a ello, dado que en el capitalismo de compadres el capital determinante para el desarrollo de proyectos productivos es el social, esto impone un techo a la propia movilidad social, es decir, si no se tienen conexiones en los estratos más altos de la escala social, eventualmente los individuos se enfrentarán a un tope en su progresión socioeconómica.

En el caso del capitalismo jerárquico, este tipo de régimen se encuentra ligado desde sus orígenes a una alta desigualdad económica, reforzada por su propio funcionamiento (Schneider y Soskice, 2009). Dado que en ese régimen tanto el capital físico como el capital humano se concentran en una pequeña parte de la población, con el tiempo, los rendimientos de los mismos generan que dicha desigualdad se amplíe, además de propiciar relaciones entre los mercados que previenen que la dispersión en la propiedad de ambos tipos de capital se amplíe. En el caso del capital humano, entendido éste como educación, el que la baja calificación sea un resultado de equilibrio estable en este régimen institucional implica que los poseedores de mayor educación, al ser más escasos, reciban un premio en el ingreso por parte del mercado. Los individuos de menor calificación no se ven incentivados a incrementar su educación, debido a que el arreglo institucional del mercado laboral sólo premia la especialización o la preparación educativa cuando ésta alcanza los niveles más altos, lo cual requiere una inversión inicial más alta de la que pueden realizar, es decir, el arreglo institucional en el mercado de trabajo previene la

ocurrencia de movilidad educativa y de movilidad laboral, limitando por ello la movilidad social.

En cuanto a los efectos específicos de la corrupción sobre la fluidez social, aún no existe una vasta literatura sobre el tema. En parte, ello se debe a que no es del todo clara la dirección de la causalidad entre corrupción y movilidad social. Por un lado, puede argumentarse que la corrupción tiene un efecto negativo sobre la movilidad social al dar ventaja a aquellos individuos que pueden pagar el monto necesario para evadir la regulación o recibir rentas mediante el soborno a los agentes públicos. Sin embargo, también es posible argumentar que la movilidad social tiene un efecto sobre la corrupción. Ejemplo de lo anterior es el planteamiento de Fuentes (2006), quien señala que en sociedades con una alta estratificación se generan incentivos para la aparición de la corrupción, debido a la percepción de que “seguir las reglas del juego” no redundaría en una mejor posición socioeconómica. Esto, sin embargo, no implica que la corrupción sea un mecanismo para lograr mayor movilidad social. Más bien, sugiere que la baja movilidad social genera un descontento con el marco institucional vigente, que redundaría en la aparición de conductas sancionadas por dicho marco.

Debido a estos problemas de causalidad y a la poca cantidad de datos disponibles, hasta el momento, la mayor parte de la literatura empírica se ha centrado en estudiar la relación entre la corrupción y la desigualdad de ingresos. Gupta, Davodi y Alonso-Terne (2002) exploran esa relación para una sección cruzada de 38 países, en el periodo de 1980 a 1997. Controlado por la endogeneidad de las variables de corrupción, así como por la posibilidad de causalidad inversa mediante el método de variables instrumentales, los autores encuentran que un incremento en la percepción de corrupción de una desviación estándar (2.52 puntos en una escala del 0 al 10) incrementa el índice de Gini entre 9 y 11 puntos, lo cual representa un impacto sustancial.

Los autores proponen tres mecanismos causales para entender dicha relación. El primero es que la corrupción puede llevar a una deficiente administración tributaria, ya que los individuos de mayores ingresos logran obtener exenciones o evadir el pago de impuestos a través de actos de corrupción. Esto merma la progresividad del esquema tributario, pues los individuos de menos recursos no se encuentran en posición de financiar actos de corrupción que les permitan evadir sus cargas fiscales. El segundo mecanismo es que la corrupción puede distorsionar la focalización de los programas sociales, haciendo que en lugar de atender las necesidades de los más

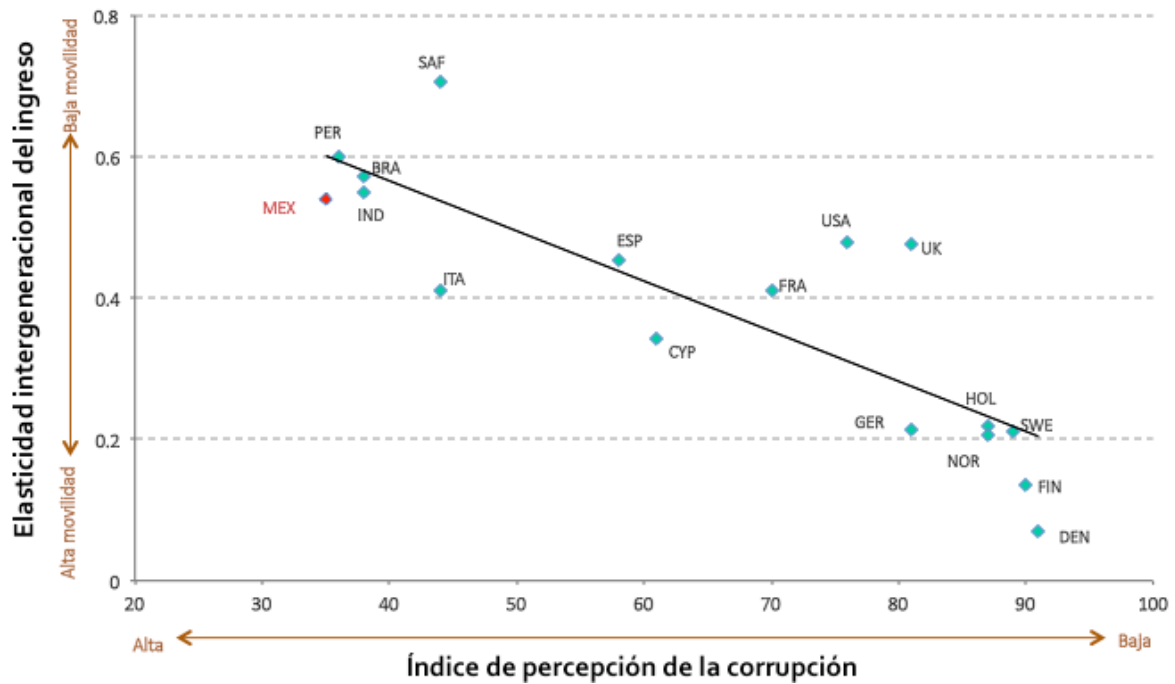
pobres, sean desviados hacia los individuos cercanos a los funcionarios públicos. Por último, la corrupción tiene efectos sobre el tipo de gasto público ejercido por los gobiernos, en el sentido de que puede derivar en un incremento en el costo de realización de proyectos, pues parte de esos recursos son transferidos a los privados mediante actos de corrupción. De igual forma, con el fin de generar rentas a ciertos agentes privados, puede ocurrir que los recursos se desvíen hacia proyectos cuyo impacto, en términos redistributivos, sea netamente regresivo, al centrarse en la atención de proyectos altamente rentables que, a corto plazo, beneficien primordialmente a los de mayores ingresos. En términos de movilidad social, estos resultados implicarían que, al incrementar las desigualdades acumulables en el tiempo, la corrupción tuviera efectos negativos sobre la misma fluidez de una sociedad.

Por su parte, Chuikina (2014) analiza la relación entre la percepción de movilidad social y la percepción de corrupción, en una sociedad, para una sección cruzada de 15 países de la OCDE. La autora encuentra que dichas percepciones tienen una relación negativa: en aquellos países donde se percibe una mayor movilidad social o educativa, se toleran menos los actos de corrupción. La interpretación de la autora al respecto es que la percepción sobre la movilidad social en una sociedad implica una percepción sobre la capacidad del régimen institucional de generar resultados exitosos para aquellos individuos que inviertan lo suficiente. Por lo tanto, en esas sociedades se considera poco apropiado ir en contra del régimen institucional

Finalmente, y dadas las dificultades ya mencionadas para establecer de forma precisa la relación causal entre movilidad social y corrupción, cabe mencionar que hacer un análisis de este tipo rebasa los alcances del presente artículo. Lo que sí es posible indagar, a nivel de estadística descriptiva, es si existe una correlación entre movilidad social y corrupción, así como el sentido de esta última.

En la figura 3 se presenta, para una muestra de 17 países, la correlación observada entre dos indicadores: uno de corrupción y otro de movilidad social intergeneracional. Como se puede observar, dicha relación es negativa, *i.e.*, en aquellos países en donde se percibe un mayor nivel de corrupción también se da una mayor correlación entre el ingreso de padres e hijos o, en otras palabras, una menor movilidad intergeneracional en ingreso. A partir de aquí y con base en el contexto internacional descrito, se puede explorar el caso mexicano, sobre todo con respecto al régimen institucional vigente y la relación que éste guarda con el nivel de corrupción observado en un marco de baja movilidad social.

Figura 3. Corrupción y movilidad intergeneracional de ingreso



Nota: La elasticidad intergeneracional del ingreso para México se toma de Rojas Valdés, 2012.

Fuente: Vélez-Grajales, 2016, con base en datos de Transparencia Internacional, 2015, y Brunori et al., 2013.

4. Delineación del caso mexicano

¿Cómo opera el esquema de capitalismo en México? Una manera de analizar esto es a través de la revisión sobre la evolución del gobierno corporativo de los grandes grupos económicos mexicanos. Los estudios de Castañeda (1998, 2010) y Chavarrín (2010) sobre el caso mexicano muestran que ha existido una continuidad histórica en los rasgos de dicho gobierno corporativo, desde los años cincuenta hasta la actualidad. Tal continuidad puede observarse sobre todo en los regímenes de propiedad, la diversificación de éstos, su importancia en cada uno de los sectores en que participan, así como en su integración. Los grandes grupos mexicanos han sido de propiedad familiar, y los dueños de las empresas participan en su dirección. Estos análisis señalan que la integración de estos grupos no sólo se instrumenta a través de lazos familiares, sino que muchas veces se incorpora, a los consejos directivos, a individuos pertenecientes a otro grupo económico, con el fin de alinear los incentivos de los jugadores relevantes en mercados interrelacionados. Y aunque esto ya no ocurre en el mismo grado que antes del proceso de apertura y reforma de los años ochenta, hay

evidencia de que esta práctica todavía se mantiene (Castañeda, 1998; Chavarin, 2010).

De igual forma, la evidencia muestra que las empresas ligadas a los grupos económicos son actores clave en las industrias donde se encuentran ubicadas, debido a su tamaño y a su capacidad de financiar sus inversiones mediante las otras ramas del grupo. Otro rasgo importante es que dichos grupos buscaron diversificarse en diferentes sectores de la economía, si bien siguiendo distintas estrategias para decidir los sectores hacia los cuáles se encauzarían. El cambio más importante en ese sentido es que, debido a la compra de buena parte de las instituciones bancarias del país por grupos financieros extranjeros, la mayoría de los grupos económicos mexicanos ya no cuentan con un banco, como ocurría anteriormente (Chavarin, 2010). Todos estos rasgos son muy similares a los que se observan en un arreglo institucional del tipo del capitalismo jerárquico.

Sin embargo, un rasgo que sí cambió a raíz del proceso de reformas y apertura comercial de los años ochenta y noventa, es el desmantelamiento del sistema de apoyo y fomento a la industria por parte del Estado. De acuerdo con Tornell (2002), este proceso de reforma, aunque redujo las rentas que percibían los grupos económicos, éstos no se opusieron de forma agresiva debido a la posibilidad de ser expropiados, como había ocurrido con el sector bancario en 1982. De ahí que su estrategia fuera adaptarse al nuevo entorno de competencia con el exterior, aunque ello supusiera la pérdida de una serie de rentas. Al reducirse los mecanismos por los cuales el Estado podía asignar recursos en la economía, la forma en que éste los asignaba entre los agentes disminuyó su importancia dentro de los factores que garantizaban la rentabilidad de las actividades de los grupos económicos.

El hecho de que estas características estén presentes en la economía mexicana actual llevan a Schneider (2013) a señalar que el caso mexicano, en comparación con el argentino, brasileño, colombiano y chileno, es el que se apega más a la estructura institucional del capitalismo jerárquico. Lo anterior sucede, además, a pesar de que México transitó de un régimen político de partido hegemónico a uno de competencia electoral. También existen elementos que pueden cuestionar esta caracterización del arreglo institucional mexicano. En particular, la relación entre algunos agentes privados y los funcionarios públicos parece coincidir con la que se observaría en un régimen de capitalismo de compadres. En ese sentido, y en cuanto se refiere al momento actual de México, investigaciones periodísticas han documentado algunos casos en donde parece existir un esfuerzo deliberado, por parte de algunos privados,

para alinear los intereses de los funcionarios públicos con los propios (Lizarraga et al, 2015 es el ejemplo más conocido). Asimismo y por ejemplo, Benumea y Garduño (2016) han documentado que el Estado ha favorecido, mediante la cancelación y condonación de créditos fiscales a agentes privados específicos, sin existir un motivo claro que las justifique.

Aunque vale la pena cuestionar si, por sí misma la presencia de ese tipo de relaciones lleva a que el arreglo institucional mexicano se asemeje más a uno de capitalismo de compadres que a uno de capitalismo jerárquico, en términos prácticos la consecuencia sobre la alta frecuencia de actos de corrupción no se resuelve. En todo caso, la identificación más precisa sobre el tipo de régimen prevaleciente resulta necesaria para diseñar un mecanismo más efectivo que contrarreste sus efectos. En ese sentido, el primer elemento a considerar es si el principal mecanismo de asignación de recursos en la economía es la cercanía de los agentes privados a los funcionarios públicos. Una implicación empírica de este hecho es que todos o al menos los principales grupos financieros de la economía deberían estar ligados a funcionarios públicos, lo cual no ha sido mostrado en la literatura sobre el tema (Castañeda, 1998, 2010 y Chavarín, 2010). En segundo lugar, en el caso de aquellos grupos económicos cuya base es una empresa dominante en un sector de la economía, la implicación empírica de un régimen de capitalismo de compadres es que, debido al tipo de relación entre sus dueños y los agentes del gobierno, ésta no se opondría a los intentos estatales por regularla. Sin embargo, ese tampoco es el caso en México, donde los intentos estatales por modificar las regulaciones de mercados clave, como telecomunicaciones y banca, con el fin de acotar el poder de mercado de varios de sus participantes, han enfrentado rechazo por parte de los jugadores dominantes⁵.

En tercer lugar y derivado de lo anterior, otra implicación empírica de un régimen de capitalismo de compadres es que tanto los agentes privados como los funcionarios públicos tienen incentivos para apoyar la permanencia de los segundos en el poder, es decir, dado que la cercanía al poder es lo que permite acceder a las rentas, los privados tienen incentivos para competir, entre sí, por las relaciones con los funcionarios públicos, pero no para apoyar a los opositores al gobierno en funciones. En particular, dicho arreglo institucional genera incentivos para que los agentes económicos primarios no favorezcan la pluralidad política, pues ello atraería mayores costos para las empresas, al tener que relacionarse con un mayor número de

⁵ Ros, (2013) analiza si dichas reformas tendrían efectos sobre el crecimiento de la economía o si sus efectos se restringen a mejoras estáticas en eficiencia.

grupos políticos; de ahí que dicho tipo de regímenes institucionales sea compatible con un régimen político de corte autoritario. Sin embargo, en el caso mexicano esto no ha sucedido; por lo contrario, de manera progresiva desde los años setenta del siglo XX, los grupos empresariales han dejado de apoyar sistemáticamente a un solo grupo político y se han concentrado en apoyar a aquéllos cuya agenda es más cercana a sus intereses (Haber et al, 2008; Castañeda, 1998). En conclusión, si bien en el arreglo institucional mexicano existen elementos propios de un régimen de capitalismo de compadres, no es posible decir que dicho tipo de régimen es el que predomina, pues sus características principales no forman parte de las del régimen institucional mexicano, las cuales coinciden más bien con las de un régimen de capitalismo jerárquico.⁶

Para contextualizar la conclusión anterior es necesario recordar que la transición a la democracia desde un régimen autoritario ocurrió recientemente (Woldenberg, 2012) y que, por lo tanto, la institucionalidad democrática no se ha consolidado a través de mecanismos de fiscalización y rendición de cuentas, ni dentro del aparato de gobierno ni en agentes independientes como los medios de comunicación y la sociedad civil (Woldenberg 2015). Además, el tránsito a la democracia ocurrió en un contexto de alta desigualdad y pobreza. Esto, junto con las estructuras jerárquicas anteriormente identificadas, redundó en asimetrías en el acceso a los mecanismos políticos que abrieron o mantuvieron abiertos los espacios para la corrupción.

⁶ Un esquema de capitalismo como el mexicano puede tener implicaciones en varios mercados de la economía, y uno íntimamente ligado a cuestiones de bienestar y movilidad social es el laboral. En ese sentido y como documentan Levy (2010) y Ros (2013, 2015), existe una marcada división entre los sectores formal e informal en cuanto al tipo de empresas y las condiciones de trabajo. En el caso de las empresas que contratan en el sector informal, éstas son preponderantemente más pequeñas y menos productivas que las ubicadas en el sector formal y se concentran en el sector servicios de la economía. En cuanto a los trabajadores, los que se ubican en el sector informal tienen, por definición, un menor número de prestaciones que los ubicados en el sector formal, además de encontrarse en una situación de mayor vulnerabilidad legal. Cabe mencionar que, a diferencia de la tipología señalada por Schneider (2013), en el caso mexicano los sectores no están del todo segmentados, ya que sí es posible encontrar transiciones entre el sector formal e informal por parte de los trabajadores, aunque esto depende del sector en el que se ingresa (Levy, 2010). En cuanto a la capacitación laboral, con el paso del tiempo se ha identificado una mejora sustancial en el logro educativo en términos de educación básica (Solís, 2015). Sin embargo, en niveles superiores sigue existiendo un elemento de estratificación que limita las posibilidades de ingreso a la mayoría (Campos, 2016 y Solís, 2015). Es decir, si bien existen algunas diferencias entre el mercado laboral mexicano y el mercado laboral de la tipología señalada por Schneider (2013), las barreras observadas en el caso mexicano, aunque algunas veces salvables, tampoco son tan frágiles como para que se diferencien de manera significativa de la segmentación propuesta por Schneider.

5. Conclusiones

La pregunta inicial de este trabajo, referente a cómo opera el capitalismo mexicano, se responde al identificar las características principales de dos esquemas de capitalismo: el de compadres y el jerárquico. En el caso de México, aunque se observan algunos patrones correspondientes al primero, donde el control de la instrumentación del mismo va del funcionario público al agente privado, no resultan suficientes para etiquetarlo como tal. En cambio la estructura institucional, como lo propone Schneider (2009, 2013), resulta más cercana a la de un esquema de capitalismo jerárquico, cuya instrumentación opera a partir de la jerarquía que se ejerce sobre el sector público desde el sector privado. Sobre la segunda pregunta planteada, con respecto a si el esquema de capitalismo vigente facilita los actos de corrupción, tanto el análisis teórico como la incipiente evidencia empírica sugieren que, efectivamente, así sucede.

Como se menciona en la introducción, atender esta problemática resulta importante, sobre todo en un país como México, donde existe una alta concentración de poder económico y político, y en el que esto se acompaña de altos niveles de corrupción en un contexto de baja movilidad social intergeneracional. Lo anterior se reafirma al identificar, de manera teórica y con alguna evidencia empírica, que el esquema de capitalismo imperante en México, efectivamente, guarda dichas relaciones: un esquema de capitalismo en el que la corrupción se constituye en un mecanismo de operación y en el que la corrupción, alta de por sí, guarda una correspondencia con los bajos niveles de fluidez social.

Tres razones se plantean para apoyar la idea de que el esquema de capitalismo mexicano es más del tipo jerárquico. En primer lugar, se menciona que la literatura no ha podido documentar que todos, o al menos los principales grupos económicos, estén ligados a funcionarios públicos. En segundo lugar, se puede observar que a diferencia de lo esperado en un esquema de capitalismo de compadres, en el caso mexicano sí se ha presentado oposición por parte de los grupos económicos privados a los intentos estatales de regulación en los sectores de su interés. Finalmente, y otra vez al contrario de lo esperado, en el caso de un esquema de capitalismo de compadres, en México sí se observa que los grupos empresariales potencialmente ligados al gobierno han buscado sustituir a los grupos políticos en el poder, lo cual refleja un intento de ejercicio de poder desde su posición de jerarquía.

En cuanto a las limitaciones del análisis, éstas resultan variadas. En primer lugar y en cuanto al análisis teórico, además de la necesidad de profundizar en el estudio sobre

los mecanismos de conexión entre los esquemas de capitalismo y la corrupción, también se reconoce que la subsecuente relación entre esta última y la movilidad social se encuentra prácticamente ausente en la literatura. En ese sentido, se espera que este trabajo pueda establecer las bases, al menos en términos de motivación, para profundizar en ello. En segundo lugar y como se reconoce en el cuerpo del documento, no existe la disponibilidad de datos para intentar establecer la causalidad empírica de las relaciones aquí estudiadas. Finalmente, y como resultado de las dos limitaciones anteriores, no es posible delinear de manera precisa un diseño de política pública que reduzca la corrupción y amplíe las opciones de movilidad social, a partir de la corrección en los mecanismos del esquema de capitalismo vigente. De las limitaciones antes descritas se deriva, por consiguiente, la agenda de investigación pendiente en la materia.

3. REFERENCIAS

- ANDVIG, J. (1991). The economics of corruption: A survey. *Studi Economici*, (43): 57-94.
- BARDHAN, P. (1997). Corruption and development: A review of the issues. *Journal of Economic Literature*, 35(3): 1320-1346.
- BECK, P., MAHLER, M. (1986). A comparison of bribery and bidding in thin markets. *Economic Letters*, (20): 1-5.
- BENUMEA, I., GARDUÑO, J. (2016). *Privilegios Fiscales: beneficios inexplicables para unos cuantos*. México: Fundar, Centro de Análisis e Investigación, A.C.
- BOYCKO, M., SCHLEIFER, A., VISHNY, R. (1995). *Privatizing Russia*. Cambridge, MA: MIT Press.
- BRUNORI, P., FERREIRA, F.H.G., PERAGINA, V. (2013). Inequality of opportunity, income inequality and economic mobility. *Policy Research Working Paper (6304)*. World Bank.
- CAMPOS VÁZQUEZ, R.M. (2016). *Promoviendo la Movilidad Social en México: Informe de Movilidad Social 2015*. México: El Colegio de México.
- CASTAÑEDA, G. (2010). Evolución de los grupos económicos durante el periodo 1940-2008. En KUNTZ, S. (Coord.), *Historia económica general de México de la Colonia a nuestros días* (pp. 603-633). México: El Colegio de México, Secretaría de Economía.
- _____. (1998). *La empresa mexicana y su gobierno corporativo. Antecedentes y desafíos para el siglo XXI*. México: Universidad de las Américas Puebla: Alter Ego editores.
- CHAVARIN, R. (2010). *Banca, grupos económicos y gobierno corporativo en México*. México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.

- CHUIKINA, V. (2014). The effect of intergenerational social mobility on tolerance to corruption: An analysis for OECD Countries. Tesis de Maestría en Administración Internacional y Gobernanza Mundial. Gothenburg: Suecia Universidad de Gothenburg.
- ENDERWICK, P. (2005). What's bad about crony capitalism? *Asian Business and Management*, 4(2): 117-132.
- FISMAN, R. (2001). Estimating the value of political connections. *American Economic Review*, 91(4): 1095-1102.
- FUENTES, J. (2006). *Movilidad social y corrupción en América Latina*. Tesis de Doctorado en Gobierno y Cultura de las Organizaciones. Pamplona: Universidad de Navarra, Instituto Empresa y Humanismo.
- GUPTA, S., DAVOODI, H., ALONSO-TERME, R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty? *Economics of governance*, 3(): 23-45.
- HABER, S. (2002). Introduction: The political economy of crony capitalism. En HABER, S. (Ed.), *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America. Theory and Evidence* (pp. 11-21). California, EE.UU: Hoover Institution Press.
- _____, KLEIN, H.S., MAURER, N., MIDDLEBROOK, K.J. (2008). *Mexico since 1980*. Cambridge: Cambridge University Press.
- HUNTINGTON, S. (1968). *Political order in changing societies*. New Haven: Yale University Press.
- LEFF, N. (1964). Economic development through bureaucratic corruption. *The American Behavioral Scientist*. 8(2): 8-14.
- LEVY, S. (2010). Buenas intenciones, malos resultados. *Política Social, informalidad y crecimiento económico en México*. México: Océano.
- LIEN, D. (1986). A note on competitive bribery games. *Economic Letters*, (22): 337-341.
- LIZÁRRAGA, D., CABRERA, R. HUERTA, I., BARRAGAN, S. (2015) *La casa blanca de Peña Nieto: La historia que cimbró un gobierno*. México: Grijalbo.
- LUI, F. (1985). An equilibrium queuing model of bribery. *Journal of Political Economy*. 93(4): 760-781.
- MYRDAL, G. (1968). *Asian Drama*. New York: Random House.
- ROJAS VÁLDES, I. (2012). Transmisión intergeneracional del ingreso en México. En CAMPOS-VÁZQUEZ, R., HUERTA WONG, J.E., VÉLEZ-GRAJALES, R. *Movilidad social en México: Constantes de la desigualdad* (pp. 299-352). México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- ROMER, P. (1994). New goods, old theory and the welfare cost of trade restrictions. *Journal of Development Economics*, 43(1): 5-38.
- ROS, J. (2015). *¿Cómo salir de la trampa del lento crecimiento y alta desigualdad?* México: El Colegio de México, UNAM.
- _____. (2013). *Algunas tesis equivocadas sobre el estancamiento económico de México*. México: El Colegio de México, UNAM.

- SCHNEIDER, B. R. (2013). *Hierarchical Capitalism in Latin America: Business, Labor and the Challenges of Equitable Development*. Cambridge, Reino Unido: Cambridge University Press.
- _____. (2009). Hierarchical Market Economies and Varieties of Capitalism in Latin America. *Journal of Latin American Studies*, 41(3): 553-575.
- _____ & Soskice, D. (2009). Inequality in developed countries and Latin America: coordinated, liberal and hierarchical systems. *Economy and Society*, 38(1): 17-52.
- SHLEIFER, A., VISHNY, R. (1993). Corruption. *Quarterly Journal of Economics*, 108(3): 599-617.
- SOLÍS, P. (2015). Desigualdad vertical y horizontal en las transiciones educativas en México. En VÉLEZ GRAJALES, R., HUERTA WONG, J. Y CAMPOS, R. (Eds.), *México ¿El motor inmóvil?* (pp. 47-94). México: Centro de Estudios Espinosa Yglesias.
- TANZI, V. (1998). Corruption around the world: causes, consequences, scope and cures. *IMF Working Papers of the International Monetary Fund* (WP/98/63). Recuperado de <https://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/wp9863.pdf>
- TORCHE, F. (2012). Gender Differences in Intergenerational Mobility in Mexico. Documento de Trabajo del Centro de Estudios Espinosa Yglesias (CEEY).
- TORNELL, A. (2002). Economic crises and reform in Mexico. En HABER, S. (Ed.) *Crony Capitalism and Economic Growth in Latin America. Theory and Evidence* (pp. 128-150). California, EE.UU: Hoover Institution Press.
- Transparency International (2015). *Corruption Perception Index 2015*.
- VÉLEZ-GRAJALES, R. (2016, 1º de julio). La herencia de la corrupción. *México Social*. Recuperado de <http://www.mexicosocial.org/index.php/colaboradores/movilidad-social/item/1127-la-herencia-de-la-corrupcion>
- WOLDENBERG, J. (2015). *La democracia como problema*. México: El Colegio de México, UNAM.
- _____. (2012). *Historia mínima de la transición democrática en México*, México: El Colegio de México.