

00482
3
205

**AUTONOMIA Y LEGITIMIDAD: LOS EMPRESARIOS, LA POLITICA Y EL
ESTADO EN MEXICO**

**TESIS QUE PRESENTA
Francisco Valdés Ugalde
PARA OBTENER EL GRADO DE DOCTOR EN CIENCIA POLITICA**

**FACULTAD DE CIENCIAS POLITICAS Y SOCIALES
UNIVERSIDAD NACIONAL AUTONOMA DE MEXICO
Asesor: Dr. Luis Aguilar Villanueva**

Cd. Universitaria, febrero de 1993

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**



Universidad Nacional
Autónoma de México



UNAM – Dirección General de Bibliotecas Tesis Digitales Restricciones de uso

DERECHOS RESERVADOS © PROHIBIDA SU REPRODUCCIÓN TOTAL O PARCIAL

Todo el material contenido en esta tesis está protegido por la Ley Federal del Derecho de Autor (LFDA) de los Estados Unidos Mexicanos (México).

El uso de imágenes, fragmentos de videos, y demás material que sea objeto de protección de los derechos de autor, será exclusivamente para fines educativos e informativos y deberá citar la fuente donde la obtuvo mencionando el autor o autores. Cualquier uso distinto como el lucro, reproducción, edición o modificación, será perseguido y sancionado por el respectivo titular de los Derechos de Autor.

AUTONOMIA Y LEGITIMIDAD: LOS EMPRESARIOS, LA POLITICA Y EL ESTADO
EN MEXICO
Tesis que presenta para obtener el grado de doctor en Ciencia
Política el alumno FRANCISCO VALDES UGALDE.

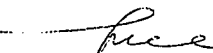
El objeto de esta tesis es mostrar las estrategias políticas del sector empresarial en México para transformar el entorno institucional, socio-económico y político en el que se desempeña.

En los tres capítulos de la primera sección se formulan las consideraciones teóricas relativas a los modos posibles y legítimos de explicación científica de las relaciones entre actores sociales y el poder político. Asimismo, se hizo una revisión crítica de la literatura referida al estudio de los empresarios en México.

En los tres capítulos de la segunda sección se examinan las raíces históricas del comportamiento político de los empresarios y sus principales consecuencias para la forma en que se ha estructurado el desarrollo político-económico de México. Para ello se hizo un estudio del Porfiriato, la Revolución y el periodo de industrialización acelerada y de desarrollo estabilizador.

En la tercera sección se muestra la lógica de la acción política empresarial orientada a modificar un conjunto de "propiedades estructurales" del sistema institucional, principalmente de algunas de sus instituciones políticas, que norman sus prácticas formal o informalmente. Este movimiento del actor en dicha dirección ha sido tratado bajo las nociones de "autonomía" y "legitimidad". Autonomía para conformar un espacio sociopolítico propio y legitimidad para inscribirse en el sistema político bajo nuevas condiciones. Como resultado de esto, el actor empresarial ha contribuido a modificar las condiciones de legitimidad del Estado mexicano establecidas en el periodo postrevolucionario.

Finalmente, se presenta una sección de conclusiones.


Dr. Luis F. Aguilar Villanueva
Asesor de Tesis

AUTONOMY AND LEGITIMATION: ENTREPRENEURS, POLITICS AND THE STATE
IN MEXICO.

Doctoral dissertation presented by FRANCISCO VALDES UGALDE.

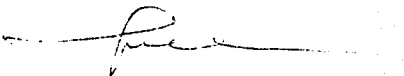
The subject of this dissertation is the analysis of the political strategies of the Mexican business sector which are oriented towards the transformation of its socio-economic and political institutional environment.

The first three chapters (Section 1) are devoted to the theoretical aspects of the relationship between social agents and political power, on the one hand, and on the other, to the analysis of the literature dealing with the study of the private sector in Mexico.

The next three chapters (Section 2) address the historical formation of business political behavior and its consequences for economic and political development in Mexico. With this aim, the Porfiriato period, the Mexican revolution and the stages of industrialization and stabilizing development are successively examined.

The three chapters of the third section are dedicated to the description of the business sector's collective action. The latter aims at the transformation of the "structural properties" of the institutional system which structures its formal as well as informal practices. This action is here described under the concepts of "autonomy" and "legitimation". Autonomy in order to build a business independent political space, and legitimation in order to place the business sector under new conditions in the political system. As a result of this, the private sector has contributed to modify the legitimation principles of the post-revolutionary Mexican state.

Finally a concluding section is presented.


Dr. Luis F. Aguilar Villanueva
Advisor

A Claudia y Natalia.

INDICE

INDICE	iii
AGRADECIMIENTOS	vii
INTRODUCCION	ix
I TEORIA Y CRITICA	1
CAPITULO 1	
Problemas teóricos en el análisis de la sociedad y la política.	2
<i>Los tipos de explicación posibles en la teoría social.</i>	6
<i>El Actor y el Sistema: Cuatro falsos dilemas.</i>	16
<i>Objetivismo versus subjetivismo, estructura versus acción.</i>	16
<i>Individualismo versus colectivismo, micro versus macro</i>	30
<i>Colectivismo e individualismo: hacia una síntesis postmarxista.</i>	37
<i>Doble hermenéutica, análisis institucional y conducta estratégica.</i>	48
CAPITULO 2	
Instituciones, sociedad civil y orden político	51
<i>Olson y el "problema del free rider"</i>	53
<i>Douglass North y la teoría de las instituciones.</i>	61
<i>Intervención estatal en la economía: un breve alcance crítico.</i>	81
<i>Sociedad civil, orden político y comunicación de la cultura.</i>	85

<i>Anudando los cabos: autonomía y legitimidad en el estudio de los actores sociales.</i>	109
---	-----

CAPITULO 3

El estudio de los empresarios en México: una perspectiva crítica	110
<i>Dependencia y modernización</i>	112
<i>Los empresarios como sujeto(s) político(s).</i>	116
<i>Orden institucional de inscripción de los empresarios como sujeto político.</i>	126
<i>La relación entre el Estado y los empresarios.</i>	131
<i>Un balance preliminar.</i>	133
<i>Proposiciones teóricas para el estudio de los empresarios en la sociedad mexicana.</i>	135

II HISTORIA	138
--------------------	-----

CAPITULO 4

Política e ideología empresarial en México: el Porfiriato.	139
<i>Una revisión necesaria.</i>	139
<i>La formación de las élites modernas.</i>	146
<i>Un sector externo decisivo.</i>	151
<i>La formación de los empresarios.</i>	153
<i>El fin del porfiriato.</i>	159
<i>El empresariado y los orígenes sociales de la crisis de 1910.</i>	162

CAPITULO 5

Política e ideología empresarial en México: la Revolución.	166
<i>El fin del Porfiriato y el maderismo.</i>	166

<i>La Constitución de 1917 y la organización de los empresarios.</i>	174
<i>La reconstrucción económica.</i>	178
<i>Los conflictos en el cardenismo.</i>	192

CAPITULO 6**Política e ideología empresarial en México:**

Del nuevo pacto a la crisis del desarrollo estabilizador.	198
<i>El nuevo pacto y la industrialización</i>	198
<i>Las nuevas políticas y la iniciativa privada.</i>	202
<i>La "rectificación" avilacamachista.</i>	207
<i>El ascenso irresistible.</i>	214
<i>La economía política internacional y los problemas domésticos.</i>	217
<i>El desarrollo estabilizador: consolidación del autoritarismo y raíz del nuevo liberalismo mexicano.</i>	221

III AUTONOMIA Y LEGITIMIDAD 237**CAPITULO 7**

Autonomía	238
<i>El actor transforma su protagonismo.</i>	238
<i>Una nueva cúpula para una nueva época.</i>	245
<i>El llamado al empresariado a reconsiderar la civilidad: el caso de Coparmex en los años sesenta.</i>	251
<i>El fracaso de la renovación.</i>	260

CAPITULO 8

Legitimidad	266
<i>Hacia un nuevo modelo de legitimidad.</i>	266
<i>La "nueva" política económica.</i>	273
<i>Acciones y reacciones.</i>	276
<i>El Consejo Coordinador Empresarial: autonomía y compromiso político.</i>	282
<i>Un balance provisional.</i>	288
<i>Búsqueda y desencuentro de una nueva relación.</i>	290
<i>Crisis del pacto y replanteamiento de estrategias.</i>	295

CAPITULO 9

Autonomía y legitimidad: los empresarios y el nuevo orden mexicano.	299
<i>Introducción.</i>	299
<i>Después de la nacionalización de la banca.</i>	300
<i>Ajuste económico y autoridad presidencial.</i>	306
<i>Una reconciliación contradictoria.</i>	310
<i>Los problemas de representación.</i>	312
<i>Las elecciones de 1988 y los inicios del gobierno de Salinas de Gortari.</i>	316
<i>La reforma salinista y el sector privado.</i>	318
<i>Concentración económica y política de privatización.</i>	322
<i>Un modelo para el sector privado.</i>	326
CONCLUSIONES	329
BIBLIOGRAFIA GENERAL	343
OTRAS FUENTES	363
CUADROS Y APENDICES	365

AGRADECIMIENTOS

A lo largo de la realización de este trabajo recibí el apoyo y el consejo de innumerables personas. Sería prácticamente imposible mencionarlas a todas sin incurrir en injusticias. No obstante, debo mencionar a aquellos que contribuyeron de manera más significativa en diversas etapas del proceso de investigación y redacción de esta tesis. En primer lugar, el Dr. Luis F. Aguilar Villanueva, quien generosamente aceptó dirigirla y al revisar las sucesivas versiones del manuscrito supo encontrar los puntos débiles y aquellos que, mejor elaborados, podían mejorarla.

Agradezco también a Matilde Luna, René Millán y Ricardo Tirado, colegas dedicados también al estudio de los empresarios en México, sus comentarios a diversas versiones de algunos de los capítulos de esta tesis. Ilan Semo, historiador, tuvo la paciencia y la generosidad de leer la segunda sección dedicada a la historia y hacer inapreciables comentarios que guiaron una revisión de la literatura histórica y los criterios para valorarla adecuadamente. Cualquier error de hecho o interpretación es de mi entera responsabilidad.

Este trabajo no hubiera podido realizarse sin el apoyo del Instituto de Investigaciones sociales y de su director, el Dr. Ricardo Pozas Horcasitas.

La escritura de la vida social es inseparable de la vida personal. Mientras escribía y por razones que aún me parecen misteriosas vino a mi mente con constancia la entrañable memoria de mi abuelo, el doctor José Isaac Ugalde. En las brechas del tiempo vacío, entre las cuales se desenvuelve la escritura, su imagen vino a mi memoria y me recordó lo que en mi percepción de su persona fueron sus dos virtudes esenciales: el valor del silencio y el sentido del humor.

Finalmente, pero antes que a nadie, agradezco a Claudia Schatan Pérez su apoyo incondicional de amiga y compañera durante los años de trabajo que dediqué a elaborar esta tesis. A ella y a nuestra hija Natalia está dedicada.

INTRODUCCION

El origen de este trabajo se sitúa en 1981, cuando inicié una investigación sobre las relaciones entre el poder económico y el poder político en México. Me parecía entonces, y hoy es ya evidente en la opinión pública, que la trayectoria del Estado postrevolucionario, sobre todo a partir de 1940, conducía a éste y al país entero a una situación esquizofrénica consistente en apoyar de modo prácticamente incondicional la acumulación privada de capital y, por otro lado, a sostenerse en una institucionalidad y una ideología cuyas finalidades eran ante todo las de moldear dicha acumulación privada de acuerdo con objetivos de justicia social y equidad resultantes del carácter revolucionario de tal Estado. Las normas constitucionales que otorgan al Presidente de la República facultades extraordinarias ("metaconstitucionales") para normar la vida económica e intervenir en ella, proceden del reconocimiento hecho por el Constituyente de 1917 de las profundas desigualdades sociales y políticas que dieron origen a la Revolución Mexicana. Sin embargo, esas mismas normas fueron el instrumento idóneo para privilegiar intereses privados que contribuyeron a labrar una estructura social tan polarizada o más que la del Porfiriato, haciendo abstracción de sus grandes diferencias.

Fue el "milagro" del desarrollo mexicano lo que hizo posible el sostenimiento de esta virtual contradicción a lo largo de tantas décadas. Su estrepitoso derrumbe con las crisis de los años setenta y ochenta abre un periodo de redefinición cuyo protagonista principal, si se me permite la expresión, es el fantasma de esta contradicción: el "populismo". Los intentos reformistas y restauradores de la industrialización sustitutiva de importaciones seguidos durante el gobierno de Luis Echeverría Álvarez y José López Portillo, así como los esfuerzos de éste

último por recuperar la confianza empresarial, con su colofón de crisis económica y expropiación de la banca, representaron sendos intentos por vías distintas de conciliar la contradicción entre un régimen político profundamente comprometido con la creación de descomunales y concentradísimos grupos de poder económico y el compromiso histórico del Estado mexicano de aminorar la desigualdad e incorporar al desarrollo a la gran masa de la población.

En 1982 se inicia, con el fracaso político de las dos experiencias previas, un gobierno que tiene el objetivo claro de romper de una buena vez y para siempre con ese compromiso histórico de tal manera que el régimen político, más allá de ese periodo gubernamental, se descargue -sin culpa- de sus ataduras postrevolucionarias y dé libre curso a la eliminación de los obstáculos que se oponen a una acumulación "libre" de capital. Se trata de un verdadero "nudo histórico" en el cual se inicia una ruptura y un proyecto de refundación del Estado en una estructura política nueva, en la cual el protagonismo de la empresa privada se perfila como el más prominente del fin de siglo en todos los ámbitos de la vida nacional.

La convicción acerca de lo anterior me ha llevado a indagar en las raíces de éste fenómeno; primeramente en los años setenta, luego con objeto de la nacionalización bancaria de 1982 y, después, en los años de Miguel de la Madrid y el momento actual con el gobierno de Carlos Salinas de Gortari. La presente tesis es el resultado de la hipótesis de que el arranque de algunas de las tendencias que caracterizan a este proceso se remonta a los años sesenta, cuando parece darse una consolidación del poder de la iniciativa privada para la gestión de sus intereses comunes en el Estado y una expansión de su voluntad política para ensanchar los márgenes de su presencia en la sociedad hasta convertirla en hegemónica y, como consecuencia, mediada en forma distinta por el régimen político, que es tal y como aparece en el presente.

Propósito general.

El propósito de esta tesis ha sido mostrar que el sector empresarial en México ha desplegado estrategias de acción sociopolítica cuyo objeto de transformación es una serie de "propiedades estructurales" del entorno institucional, socioeconómico y político en el que se desempeña.

Para exponer estos procesos se acudió a establecer, en los tres capítulos de la primera sección, un conjunto de consideraciones teóricas relativas a los modos posibles y legítimos de explicación científica de las relaciones entre actores sociales y las formas del poder político. De estas consideraciones se derivó, principalmente, una teoría de la conducta estratégica de los agentes sociales en torno al poder junto con una teoría del entorno institucional que definen los parámetros de su actuación. Asimismo, se hizo una revisión crítica de una selección de la literatura referida al estudio de los empresarios en el caso mexicano con la finalidad de mostrar el estado que guarda su estudio, así como los problemas que se pueden derivar de las formas de aproximación que se han practicado hasta el presente.

En la segunda sección, dedicamos los siguientes tres capítulos a examinar las raíces históricas del comportamiento político de los empresarios y sus principales consecuencias para la forma en que se ha estructurado el desarrollo político-económico de México. Para ello se tomo en consideración el estudio del Porfiriato, la Revolución y el periodo de industrialización acelerada y de desarrollo estabilizador.

En la tercera sección se pretendió, tomando como referencia una descripción de los acontecimientos nacionales de las últimas tres décadas hasta llegar al momento actual, mostrar la lógica de la acción política empresarial -principalmente a través de algunas de sus organizaciones representativas-, en el sentido de modificar un conjunto de "propiedades estructurales" del sistema institucional, principalmente de algunas de sus instituciones políticas, que norman sus prácticas formal o informalmente. Este

movimiento del actor en dicha dirección ha sido tratado bajo las nociones de "autonomía" y "legitimidad". Esto quiere decir que el movimiento registrado por el actor empresarial ha mostrado tendencias claras y distintas hacia la conformación de un espacio sociopolítico propio, que le facilite el desprenderse de ataduras y modalidades de acción producto de situaciones anteriores, principalmente derivadas del proceso de institucionalización de la Revolución Mexicana, que no responden ya a su fisonomía y necesidades actuales como actor social. Simultáneamente, las estrategias mediante las cuales, de modo heterogéneo, el actor empresarial ha buscado conseguir una mayor autonomía de acción en la institucionalidad socioeconómica y política, ha tomado como objeto algunas de las condiciones de legitimidad del Estado mexicano. La razón que explica esto es que la "autonomía" del actor no puede lograrse sin modificaciones relevantes del modelo de "legitimación", pues este implica condiciones normativas del comportamiento de los actores que, en conjunto, tienden a la producción y reproducción de un orden social y político específico del país de los mexicanos.

Desde la perspectiva teórica de lo expuesto en los tres capítulos de la primera sección se trató de derivar un marco interpretativo que proporcionara la sintaxis argumentativa a la que se intentó someter la descripción de los fenómenos analizados en los seis capítulos de la segunda y tercera sección. Finalmente, se presentan una serie de conclusiones que anudan los principales aspectos del estudio realizado.

Cabe señalar que el estudio de los fenómenos a los que se refiere esta tesis admite aún profundizaciones y esfuerzos ulteriores que habrán de ser abordados con posterioridad. Se considera, sin embargo, que la visión aquí presentada ofrece una descripción y un análisis que relaciona algunas de las tendencias fundamentales para entender el proceso de acción sociopolítica del actor empresarial y de sus relaciones con el poder político.

I

TEORIA Y CRITICA

CAPITULO 1

"All the world's a stage, And all the men and women merely players: They have their exits and their entrances; And one man in his time plays many parts [...]"

Shakespeare.

Problemas teóricos en el análisis de la sociedad y la política.

El análisis del lugar que ocupa un agente social en la dinámica del poder se ha inscrito tradicionalmente en la conceptualización de la relación entre la estructura social y la institucionalidad reguladora del poder político. Investigar esta idea es la finalidad de este capítulo. Con ello se busca un acercamiento al objeto de estudio por dos caminos complementarios. Por una parte, ofreciendo una exposición sistemática de las tradiciones teóricas de las que es tributario nuestro enfoque para analizar este problema y, por otra, formulando una proposición que quiere contribuir al estudio del caso mexicano.

Parecería extraño que se tome como punto de partida un interés tan amplio cuando el objetivo general de la tesis no es explicar *toda* la complejidad de la relación entre poder político y sociedad, sino exclusivamente una parte o aspecto de ella. Sin embargo, se trata de un punto de partida: toda estructura social se reproduce mediante un ordenamiento político (tanto formal como informal) que reglamenta quien y bajo qué condiciones tiene acceso al poder político. Pero al mismo tiempo, ese ordenamiento sólo es comprensible en relación con las características de la sociedad a la que sirve de vehículo reproductivo. Entre la acción y la estructura social y el ordenamiento político-estatal hay una

relación de implicación mutua en la que se configura una institucionalidad que procesa los flujos de relación entre ambos niveles de la dinámica social. No se puede explicar esta relación sin incorporar este nivel institucional, a riesgo de llegar a resultados tautológicos, cuando no a verdaderos callejones sin salida. Lo mismo puede decirse, en otro orden de conceptos, de la necesidad de articular coherentemente la acción individual y la colectiva, así como los "niveles" micro y macrosocial de la explicación. Estos han sido debilidades tradicionales de la teoría social en la cual, con frecuencia, una vez que la explicación de un fenómeno llega a su límite se extrapola el recurso a la explicación macrosocial, sustituyendo con "artefactos" a la intelección racional. Este último efecto deriva con frecuencia de la contradicción entre el deseo de explicar deductivamente la globalidad del fenómeno social y el hecho de que las ciencias sociales, con muy contadas excepciones, deban conformarse con obtener generalizaciones inductivas estrechamente ligadas a los fenómenos observados. Volveremos sobre este punto más adelante.

Hay varias tradiciones teóricas que se ocupan del análisis de las relaciones entre el poder económico y el poder político en las sociedades modernas en general, que se desagregan y entrelazan con las que se refieren a diferentes tipos de sociedades particulares o regiones geográficas en donde están ubicadas. En rigor, las teorías sociológicas siempre han tenido un referente nacional o regional al cual tratan de explicar. Difícilmente podrían extenderse, por poner un grueso ejemplo, las tesis de Max Weber en La ética protestante y el espíritu del capitalismo a las sociedades tribales del Africa Ecuatorial o las observaciones de Toqueville sobre los Estados Unidos y Francia al Sudeste Asiático. Empero, tampoco puede sostenerse un relativismo sociológico radical por dos razones. Una es que muchas de las estructuras sociales originadas en una región del mundo se han extendido a otras regiones, como por ejemplo los valores de la civilización europea occidental, los métodos capitalistas de producción económica (la contabilidad moderna, el industrialismo,

los sistemas financieros) y ciertas formas de organización política (el sufragio universal, el derecho y la administración pública moderna) y militar. La otra razón consiste en que en ciertas sociedades la investigación de los sistemas de acción y las instituciones ha producido metateorías e instrumentos de análisis y principios de filosofía política de proyección generalizable. Entre estos últimos resulta de particular relevancia -aunque se esté aún muy lejos de un consenso al respecto-, el esfuerzo de construcción de los conceptos de las ciencias sociales de acuerdo a la "naturaleza" o "racionalidad" de la conducta humana.

Desde ahora hay que aclarar que en esta investigación se asume como punto de partida la irrelevancia de la oposición entre nacionalismo y cosmopolitismo sociológico, en el sentido de que las explicaciones pertinentes a unas regiones del mundo pueden aportar elementos válidos para la explicación de fenómenos ocurridos en otras. No debe asimilarse, empero, la invalidez de esta distinción a la diferencia entre lo universal y lo particular, que requiere de un tratamiento distinto. Tampoco se asimila esta idea con la eliminación de la explicación específica de fenómenos específicos. El contenido de esta actitud quedará mejor comprendido al hacer explícita más adelante la idea de explicación científica en la que se basa este trabajo.

Escoger una manera de exponer las tradiciones de pensamiento a las que nos referimos antes implica una decisión teórico-metodológica con efectos fuertes sobre la selección de problemas y la estrategia para investigarlos. Podría elegirse entre la reconstrucción de un conjunto de "herramientas conceptuales" o la del clima intelectual dentro del cual los problemas a tratar han sido transmitidos y elaborados. El primer procedimiento es utilitario y puede ser adecuado y hasta indispensable en una perspectiva técnica, pero es demasiado estrecho si se trata de un horizonte más amplio. El segundo puede parecer, a primera vista, demasiado ambicioso pero tiene la ventaja de hacer posible un examen de la teoría que contribuya a una retroalimentación de la forma de aproximación al sujeto

social que nos ocupará. Se asume que no se trata de opciones excluyentes sino complementarias y que la mayor productividad de cada enfoque deriva de su capacidad para avanzar hacia una síntesis de ambas perspectivas.

Una tarea de esta naturaleza requiere tomar en consideración una literatura que para fines expositivos se ha dividido en tres conjuntos. El primero es el de la teoría social, principalmente la producida por algunos autores antiguos y recientes, cuyo trabajo tiene un aliento de alcance general para el estudio de las sociedades modernas. En este conjunto interesa revisar las contribuciones que mantienen vigencia para la explicación de las formas de acción social, individual y colectiva, y su articulación o conexión con la actividad política y las instituciones en las cuales se efectúa. Asimismo esta sección se ocupa de explorar algunos temas y debates de economía política contemporánea que han aportado nuevas conceptualizaciones acerca del rol de los agentes y el papel de las instituciones en la articulación de economía, política y sociedad. Un segundo grupo está formado por la literatura referida a la naturaleza de los países "dependientes" o "en desarrollo", de las cuales se ha derivado un estilo de pensamiento y una forma de análisis de la realidad social y política. Me interesa destacar en este grupo tres aspectos significativos de estas obras: 1) la forma como establecen una relación entre estructura social y poder político; particularmente lo referido a los problemas de legitimidad; 2) el rol que juegan las élites económicas en estas sociedades con énfasis especial en cómo afectan la dinámica social; 3) los límites del tipo de explicación propuesto por sus exponentes más importantes. Finalmente, un tercer conjunto es el relativo a los trabajos que se refieren al caso mexicano y, en particular, al papel político desempeñado por el sector privado y sus asociaciones representativas. Al revisar este último conjunto de textos importa sobre todo poner de manifiesto sus modos de análisis; lo que es incluido y lo que queda excluido; lo que tienen de consistente y plausible y lo que no, con la finalidad

de especificar con precisión el terreno en el que se mueve el presente estudio por contraste con los ya existentes.

En conjunto, el tratamiento de estos tres tipos de literatura pretenden conformar, más que un marco teórico cerrado, un terreno de formulación de hipótesis y conceptos para abordar un aspecto del rol político que desempeña el sector privado en el caso mexicano. Sobra decir que la selección de las obras en estos tres conjuntos no tiene la pretensión de ser exhaustiva sino la de escoger obras y contribuciones de acuerdo a la influencia que han tenido en el rumbo de pensamiento sobre el tema del que se ocupa este trabajo.

Los tipos de explicación posibles en la teoría social.

"Los hombres hacen su propia historia, pero no la hacen a su libre arbitrio, bajo circunstancias elegidas por ellos mismos, sino bajo aquellas circunstancias con que se encuentran directamente, que existen y les han sido legadas por el pasado." (Marx, 1978 [1848-1851]:408).¹

"¿Qué es la sociedad cualquiera que sea su forma? El producto de la acción recíproca de unos hombres." (Marx, Miseria de la filosofía)

"No existen sociedades, sólo individuos que interactúan entre sí. Empero, la estructura de interacción nos permite identificar agrupamientos de individuos que interactúan más fuertemente entre sí que con miembros de otros agrupamientos." (Elster, 1990:248).²

¹ Este pasaje continua así: "La tradición de todas las generaciones muertas oprime como una pesadilla el cerebro de los vivos. Y cuando estos aparentan dedicarse precisamente a transformarse y a transformar las cosas, a crear algo nunca visto, en estas épocas de crisis revolucionaria es precisamente cuando conjuran temerosos en su auxilio los espíritus del pasado, toman prestados sus nombres, sus consignas de guerra, su ropaje, para, con este disfraz de vejez venerable y este lenguaje prestado, representar la nueva escena de la historia universal."

² Traducción mía del siguiente texto original: "There are no societies, only individuals who interact with each other. Yet the structure of interaction allows us to identify clusters of

"Las propiedades estructurales de los sistemas sociales existen únicamente en la medida en que las formas de la conducta social son reproducidas crónicamente a través de tiempo y espacio." (Giddens, 1984:xxi).

Las afirmaciones precedentes son en gran medida representativas del debate que se libra en la teoría social contemporánea. Quizá provoque extrañeza la inclusión de las de Marx, escritas hace casi un siglo y medio. Sin embargo, esas frases expresan uno de los problemas centrales para la reflexión actual: la difícil conceptualización de la relación entre el individuo y la sociedad.

Varios autores recientes han dedicado buena parte de su obra a estudiar este problema. Entre ellos destacan Jürgen Habermas Niklas Luhman y Michel Crozier. La contribución del primero que más se acerca a la formulación de una teoría sociológica puede encontrarse en su obra La teoría de la acción comunicativa (1984, I), en el capítulo dedicado a la acción social y la comunicación, así como en el II volumen de esta obra dedicado por entero a hacer una crítica del funcionalismo y una recuperación de otros aspectos del pensamiento de Talcott Parsons. Respecto a Luhman, tenemos la fortuna de contar con una excelente traducción al español de Sistemas Sociales (1991), obra en la cual ha expuesto su sistema sociológico. En cuanto a Crozier, una de sus obras más interesantes es la dedicada al estudio de la relación entre actor y sistema (1990).

Habermas acentúa, a lo largo del trabajo mencionado el análisis *filosófico* de las categorías del pensamiento social occidental y trata de formular una sociología a partir de la elaboración del concepto de comunicación, el cual, a su juicio, comprende la racionalidad más elaborada alcanzada por la sociedad humana hasta el presente. Su teoría tiende a presentar una continuación del pensamiento de Max Weber respecto al concepto de la acción social, dando importancia sobre todo a la racionalización de los valores y a la diferenciación social.

individuals who interact more strongly with each other than with people in other clusters".

Ambos aspectos del concepto son presentados como procesos de desarrollo generalizados en las sociedades occidentales, es decir, en ambos procesos reside lo esencial para la comprensión de las sociedades contemporáneas.³ Por otra parte, a pesar de hacer un énfasis muy grande en la importancia del lenguaje en la acción social, este autor tiende continuamente a establecer una separación entre la "acción comunicativa" y otros "tipos" de acción, sin resolver el problema de que todos estos tipos adquieren necesariamente una unidad en los actores sociales. Ambos aspectos de su pensamiento dificultan la formulación de una teoría capaz de incorporar los problemas fundamentales de la explicación de la sociedad, debido a que la combinación de su concepto de racionalidad con el de comunicación absorbe y limita ex ante la lógica de comportamiento de los actores, los cuales quedan definidos no en una sociología, esto es, en una explicación de la naturaleza de la sociedad, sino en una filosofía que postula una racionalidad normativa a la evolución de la especie humana.

Por lo que respecta a Luhmann, puede decirse que su pensamiento constituye uno de los esfuerzos más significativos de actualización del funcionalismo de Parsons. Una de las principales características de este esfuerzo es la distinción que introduce entre sistema e interacción social. El primero consiste en el conjunto de relaciones funcionales entre elementos, caracterizadas por la autorreferencialidad, es decir, por su capacidad para constituirse plenamente y relacionarse con su "entorno", formado a su vez por otros sistemas o subsistemas. La segunda consiste, como su nombre lo indica, en el mundo de las interrelaciones directas entre individuos y grupos de individuos. Para el sociólogo alemán el objeto de la sociología es el estudio de los sistemas, mientras que el análisis de la interacción quedaría excluido de dicho estudio y estaría reservado a otras disciplinas.

³ Ver al respecto la crítica de Giddens (1984:xxxvi).

Crozier incorpora al estudio de la relación entre los actores y el sistema social las contribuciones principales de la economía política neoclásica y la aplica específicamente al estudio de las *organizaciones* que representan el mayor interés de su preocupación.

Sin desconocer la validez y, por lo menos en los casos de Habermas y Luhmann, la enormidad del esfuerzo y el amplio alcance de sus contribuciones, se ha decidido dejar de lado sus propuestas para incorporar con más detalle y extensión algunas contribuciones consideradas más adecuadas y promisorias para el estudio de nuestro objeto. Las razones que justifican esta decisión residen tanto en las observaciones precedentes a la obra de estos tres autores como en el hecho de que en la literatura que examinamos a continuación se han encontrado respuestas adecuadas a los problemas planteados por la relación entre actores sociales e instituciones políticas.

Anthony Giddens (1984), en cuyo trabajo me apoyaré en lo que sigue -aunque no exclusivamente-, ha dedicado un libro entero a los problemas que encierra la primera cita de Marx,⁴ y que han merecido esfuerzos no menores por parte de otros teóricos sociales como Jon Elster (1990), Adam Przeworski (1990 [1985]), Jeffrey Alexander (1988), Douglass North (1990) o James Coleman (1990).⁵ En México, la contribución reciente más importante ha sido hecha por Luis F. Aguilar Villanueva (1988 y 1989), en el contexto de una reflexión metodológica sobre el pensamiento de Max Weber.

Uno de los asuntos de mayor importancia contenidos en esta problemática es el de la explicación de los efectos de la acción de los individuos o, más ampliamente, de los agentes sociales (agrupados o no), sobre las condiciones sociales -supuestamente "dadas"- en las que llevan a cabo su vida, y las consecuencias de esa explicación en la teoría y la investigación social. La

⁴ "Este libro, en verdad, puede ser descrito con exactitud como una amplia reflexión sobre [esa frase]" (xxi).

⁵ La lista puede ampliarse mucho más: Bourdieu, Gadamer, Derrida, Foucault, Rawls, Habermas, Althusser, Crozier, etc.

reconceptualización de este problema en el marco de las aportaciones recientes de la teoría social y política es una necesidad de primer orden en la situación actual de las ciencias sociales. En el caso de este estudio, además, este asunto es relevante pues constituye precisamente su objeto: explicar cómo la acción del sector privado ha contribuido a modificar las condiciones sociales en las que se desenvuelve.

La evolución de la teoría social desde mediados de siglo y hasta los años ochenta se ha caracterizado por el predominio de lo que Giddens (1984) ha denominado el "consenso ortodoxo". Esto ha ocurrido principalmente en la sociología en lengua inglesa, pero debido a su influencia se ha extendido a la que se practica en otros idiomas, incluido el español. Las ideas predominantes en este "consenso" derivaron de las contribuciones de Talcott Parsons ([1937] y [1951]) a la teoría social, basadas en su idea de que a pesar de la diferencia específica de la acción humana comparada con la del resto de la naturaleza, la teoría encargada de explicarla compartía con las ciencias naturales las mismas características de razonamiento lógico ("científico"), aunque se diferenciaba de ellas en cuanto a objeto y protocolos. La finalidad de la teoría social y la investigación empírica asociada a ella debía ser entonces guiada por el afán de encontrar "leyes" explicativas de la conducta humana de carácter general y epistemológicamente fundadas en un trasfondo estructural (ya fuera funcionalista, naturalista, objetivista o hasta evolucionista según sus diversas versiones) cuya lógica de comportamiento abarcaba a la conciencia ordinaria, al mismo tiempo que era inabarcable para ella. Esta última era considerada, digámoslo así, una variable dependiente del universo de las determinaciones estructurales de la acción.⁶

⁶ Véase por ejemplo en Parsons (1968, II:727-775) el capítulo XIX "Tentative methodological implications", y (1988:307-358) el capítulo dedicado al "problema del rol de las ideas". Recientemente ha sido publicado un manuscrito inédito del sociólogo norteamericano (Parsons 1990) que, si bien fue escrito en su primera época, sugiere una serie de consideraciones para incorporar a la sociología el estudio de las instituciones, que

Algo semejante ocurrió en el marxismo académico y en las corrientes de la sociología radical, principalmente en los Estados Unidos, en donde la influencia de Parsons fue abrumadora después de la segunda guerra mundial. A las inclinaciones racionalistas del marxismo, orientadas a formular la explicación de lo social en términos de "condiciones objetivas" y "estructurales", se sumaba la innovación del funcionalismo estructural de Parsons que tendía a compartir con el marxismo su énfasis en las determinantes "objetivas" de la acción, y a excluir de ellas, dándoles un tratamiento "aparte", las formas de significación que se le asocian. Por lo general, lo estructural o lo objetivo son definidos como propiedades de los sistemas sociales que son exteriores a los agentes. En algunas de sus formulaciones acerca del estatus de la teoría, Parsons acentúa su separación del mundo de lo "empírico". Esta distinción se extiende a los aspectos subjetivos de la acción social. Por otra parte, autores como Charles Wright Mills, Ralf Dahrendorf, o Alvin Gouldner, además de tomar en serio la contribución de Parsons -si bien criticándolo por la supresión que en su sistema sufren temas como el conflicto, la estructura de clases y el poder político, todos ellos caros al marxismo y a la sociología crítica-, eran tributarios de un clima intelectual permeado por la distinción entre materialismo histórico y materialismo dialéctico, o ciencia y filosofía, prevaleciente en el marxismo.

En la sociología europea de las décadas de 1960 y 1970 la influencia del marxismo era aún mayor, y su expresión dominante revestía la forma de una fusión entre el marxismo y el estructuralismo antropológico y lingüístico. En la vertiente althusseriana de esta corriente de pensamiento⁷ la empresa relevante era limpiar de impurezas "humanistas" (idealistas) la

proponen vías para superar esta separación que se agudizará a medida que su obra madura.

⁷ A pesar de la crítica del estructuralismo althusserista, debe hacerse justicia al hecho de que éste representó, al menos en un principio, una ruptura con la ortodoxia y, en Francia, con el marxismo de Sartre, que introdujo aire fresco en el debate intelectual al someter a revisión los dogmas de la izquierda.

"lectura" de Marx y desarrollar rigurosamente los aspectos verdaderamente "científicos" de su pensamiento. En una de sus fórmulas más extremas, Althusser (1974:81) profundizó las tesis por él expuestas hacia 1970 en *Ideología y aparatos ideológicos de Estado*:⁸

"La historia es por cierto un 'proceso sin Sujeto ni Fin(es)', cuyas *circunstancias* dadas, donde 'los hombres' actúan como sujetos bajo la determinación de relaciones sociales, son el producto de la *lucha de clase*. La historia no tiene, por lo tanto, un Sujeto, sino un *motor*: la lucha de clases."

Según sus tesis expuestas en *Ideología y aparatos ideológicos de Estado* (1970) "el sujeto" es en realidad una entidad *sujetada* a la ideología dominante, entendiendo por ésta última, la que expresa los intereses de la burguesía. Según esta idea el individuo en la sociedad capitalista queda constituido por la ideología correspondiente por el solo hecho de pertenecer a esa sociedad, sin margen de movimiento alguno para establecer una forma de racionalizar su acción que pudiera considerarse "propia".

No es necesario abundar sobre el Althusserismo; es por sí misma elocuente su idea de que la pertinencia de la explicación histórica consiste en poner de manifiesto la mecánica tentacular de las estructuras subyacentes que regula indefectiblemente a las estructuras de superficie (ver, entre otros, Merquior 1989:283 y ss.). Su idea del sujeto constituido por las estructuras de las relaciones sociales es el último intento de alcance general para reificar el carácter holístico y teleológico del marxismo.

En consonancia con esta línea de pensamiento (aunque no siempre explícitamente), existe la convicción aún muy generalizada en muchos círculos de científicos sociales de que la única "teoría" digna de tal nombre es aquella que se asemeja a la de las ciencias naturales, en las cuales se procede a partir de

⁸ Estas tesis venían siendo formuladas desde *La revolución teórica de Marx y Para leer el capital* (escrito en colaboración con Etienne Balibar).

leyes o generalizaciones deductivas. Si se asume este punto de vista la conclusión respecto a las ciencias sociales no se hace esperar: en estas disciplinas no hay nada que pueda llamarse teoría. Lo único que se puede encontrar es la presencia de esquemas conceptuales aproximativos. Por lo tanto, para la elaboración de una "teoría" en este sentido habría que esperar muchos años mientras la investigación empírica consigue el acopio de información necesario para atreverse a proponer las primeras "generalizaciones explicativas".

En un libro reciente, Jon Elster (1989:1-16, 248-252) sostiene este punto de vista señalando que las ciencias sociales se encuentran aún muy lejos "de la etapa en la cual será posible formular regularidades generales de tipo legal acerca de la conducta humana." Por esa razón los científicos sociales deberían "concentrarse en la especificación de mecanismos de acción e interacción humana de tamaño medio; las formas plausibles y frecuentemente observadas en que ocurren las cosas."

Giddens sostiene una posición radicalmente distinta. Mientras que para Elster sí tiene sentido comparar el desarrollo actual de las ciencias sociales con las etapas tempranas de las ciencias naturales y exactas, gracias a lo cual llega a la conclusión de que aquellas se encuentran años luz distantes de estas últimas; para el segundo, el tipo de explicación difiere radicalmente entre ambos tipos de conocimiento, siendo por lo tanto inconmensurables (Giddens, 1984: xviii-xix; ver también Bernstein, 1979:xi-xxiv). Desde su punto de vista, las ciencias sociales no han arribado tardíamente a las luces del "verdadero" conocimiento científico, ni su tarea sería la de hacer más y más investigación hasta alcanzar su verdadero estatus científico. Consideraciones de este tipo sólo puede estar fundadas en la influencia que las filosofías empiristas de las ciencias naturales han ejercido sobre las ciencias sociales. Igualmente, una premisa de este tipo de enfoque es que el conocimiento válido y pertinente desde el punto de vista de un ejercicio profesional de las ciencias sociales es aquel que los actores mismos no poseen, con la consecuencia de que la relevancia teórica del

saber de los actores es reducida al mínimo y, correlativamente, aumentada la de los "mecanismos" causales externos a la actividad mental de los sujetos. En la obra de Giddens esta epistemología es refutada paso a paso, pero no desde una epistemología diferente en competencia con aquella, sino desde una reconceptualización ontológica de la "agencia" humana a la que se hará referencia más adelante. Por ahora se puede adelantar la consecuencia teórica fundamental de esta concepción: en las ciencias sociales no pueden postularse leyes universales en razón de que las explicaciones científico-sociales son interdependientes de/con las razones de los agentes, "en el contexto de un 'engranaje' de consecuencias buscadas y no buscadas de la acción..." (Giddens, 1984:345).

En el presente trabajo se sostiene una perspectiva contraria a la que referimos primero e inclinada hacia la segunda, fundamentándose en dos ideas principales. En primer lugar, que las explicaciones en las ciencias sociales consisten en respuestas contextuales y contingentes a preguntas que se derivan de un estado particular de los problemas con los que se enfrenta una comunidad científico-social y la(s) sociedad(es) a la que pertenece. En segundo lugar, que los actores sociales tienen un papel activo en la definición del conocimiento social en la medida en que su acción va siempre acompañada por formas de significación acerca de ella.⁹ Ambas condiciones son ineludibles para el conocimiento en las ciencias sociales, y lo distinguen claramente de otras formas del saber.

Desde este punto de vista se pueden considerar dos tipos de generalizaciones con las cuales tiene que ver, forzosamente, toda explicación en ciencias sociales: a) las que los agentes sociales

⁹ Naturalmente, no se puede hacer aquí ningún tipo de presunción respecto a lo que las ciencias sociales habrán de ser en el futuro, ni de si llegarán algún día a tener una forma legal-racional de formular sus protocolos dados ciertos progresos alcanzados (e imprevisibles) por la organización de los sistemas sociales. Lo que sí se sostiene es que la diferencia específica de su objeto propio, a saber, la vida humana en sociedad, les obliga a reconocer que están frente a una realidad irreductible a la de la naturaleza o a la de la racionalidad abstracta pura.

formulan respecto de su acción (colectiva o individual) y b) las que se refieren a las circunstancias, frecuentemente desconocidas, en las cuales actúan, pero que influyen sobre ellos. Las primeras no requieren ser descubiertas por el observador, aunque éste puede darles una forma discursiva nueva mediante alguna técnica interpretativa, mientras que las segundas requieren un tipo de observación diferente derivado de técnicas específicas. Sin embargo, lo importante a resaltar aquí es que ambas formas de generalización son fundamentales y que cada una es inestable respecto de la otra debido a que

"las circunstancias en las cuales se pueden validar las generalizaciones acerca de lo que 'ocurre' a los agentes son mutables con respecto a lo que esos agentes pueden informadamente 'hacer ocurrir'.¹⁰ De esto deriva el impacto transformativo (lógicamente abierto) que las ciencias sociales pueden tener sobre su 'objeto de estudio'. Pero también de ahí viene el hecho de que el descubrimiento de 'leyes' [...] es solamente una preocupación entre otras igualmente importantes para el contenido teórico de las ciencias sociales. Entre estas preocupaciones es central la aportación de instrumentos conceptuales para analizar lo que los actores saben acerca de por qué actúan como actúan..." (Giddens, 1984:xix-xx).

Pero sólo ha sido posible arribar a la centralidad de esta idea (y aun así el debate continúa), después de una accidentada trayectoria que dio inicio hacia principios de los años setenta, cuando el consenso ortodoxo llegó a su fin, y no por voluntad propia, sino debido al nuevo interés despertado por otras corrientes de pensamiento que habían quedado marginadas del tronco central de las ciencias sociales. Entre estas se cuentan la fenomenología y la teoría crítica de la escuela de Frankfurt. Estas tradiciones

¹⁰ Nota a propósito de traducción: la terminología usada por este autor en el original en inglés presenta algunas dificultades al volcarlas al español. Se ha traducido "knowledgeability" como "conciencia informada", "knowledgeable" como "informado", "agency" como "agencia" y "agent" como agente.

"...que habían parecido moribundas cobraron nuevo ímpetu. Aunque Weber había sido influido por la tradición hermenéutica y había incorporado su concepto principal de *verstehen* en su obra, la mayoría de aquellos vinculados con la sociología ciertamente no habrían contemplado la 'hermenéutica' como parte de su léxico. Empero, parcialmente en conjunción con la fenomenología, las tradiciones interpretativas en el pensamiento social regresaron a la primera línea. Finalmente, otros estilos de pensamiento, tales como la filosofía del lenguaje ordinario, fueron adoptadas por la teoría social de diversas maneras." (Giddens 1984:xv).

El Actor y el Sistema: Cuatro falsos dilemas.

Las discusiones actuales en la teoría social se refieren de manera casi inevitable a cuatro pares conceptuales opuestos y a menudo superpuestos: objetivismo-subjetivismo, estructura-acción, colectivo-individual, macrosocial-microsocial. Estas cuatro antinomias suelen presentarse bajo múltiples combinaciones de todos los términos dependiendo de la posición asumida por los distintos autores. En los siguientes apartados se presenta una elaboración de estos temas con el objeto de proponer un enfoque menos condicionado por estas antinomias que facilite una mejor integración conceptual del objeto de estudio.

Objetivismo versus subjetivismo, estructura versus acción.

Una de las disputas más persistentes en la historia de la filosofía y en las ciencias humanas es la de los partidarios de cada uno de los términos de esas antinomias. ¿En qué medida la experiencia humana está regida por factores externos o internos a la vida de los individuos? Las respuestas surcan la historia de la teoría social y por supuesto, desde mucho antes, la historia de la filosofía. Naturalmente, no es necesario remontarse a los orígenes del pensamiento humano para examinar con detalle los impactos de esta distinción en la teoría social.

No hay duda de que esta última ha pasado por un largo periodo en el cual prevaleció una tendencia al objetivismo gracias a la cual, a la manera de Althusser pero no sólo debido a su influencia, se imprimió un sesgo epistemológico que acentuó la importancia de los elementos externos de la acción y contribuyó a desdibujar el "sentido mentado" (Weber) que en ella manifiestan los actores sociales.

De acuerdo con Giddens (1984:1)¹¹, la relación sujeto-objeto en la teoría social moderna puede rastrearse desde Comte hasta el presente, pero sus fuentes más recientes están formadas, por un lado, por el funcionalismo y las diferentes vertientes de la sociología estructural,¹² y, por el otro, por la hermenéutica. Los primeros tienen una tendencia más marcada en el conocimiento de lo social hacia el naturalismo y el objetivismo, mientras que en la segunda ocurre lo contrario.

El funcionalismo, así como su antecesor el organicismo, tuvo siempre a la biología como modelo del quehacer científico, de la cual extraía la idea de un todo viviente formado por sus diferentes partes componentes. El estructuralismo, a diferencia del funcionalismo, sostiene una fuerte oposición al evolucionismo y a las conceptualizaciones analógicas de la sociología funcionalista, pero tiende a expresar la lógica del comportamiento social de modo racionalista en la medida en que su modelo conceptual es el de la lingüística estructural y la epistemología derivada de ella. Lo que tienen en común ambas corrientes de pensamiento es que sostienen el predominio de la totalidad sobre los componentes individuales, y simultáneamente extienden esta ecuación a la relación entre los factores internos y externos de la acción.

¹¹ En gran medida lo que sigue está inspirado en esta obra y trata de recoger en síntesis lo fundamental de la "teoría de la estructuración" propuesta por este autor. Sin embargo, se han incluido puentes con otros escritores y escuelas cuyas contribuciones son consideradas compatibles y complementarias con nuestra perspectiva.

¹² Incluyendo entre ellas a diversas corrientes del estructuralismo y el marxismo.

Se puede salir de esta aporía reconociendo que el problema no es resolver una contradicción epistemológica que, vista así, ha redundado en una batalla campal en busca de una infundada pretensión de normatividad científica. Se trata de un problema ontológico, es decir, relativo a la naturaleza del objeto más que a la del conocimiento del objeto. El verdadero problema es cómo estipular las interacciones del significado y la subjetividad en el plano de la acción con la relación entre ésta y las restricciones que le vienen del entorno.

Para las teorías objetivistas como el estructuralismo y el funcionalismo la tarea de las ciencias sociales consiste en poner de relevancia los mecanismos sistémicos de integración de los actores, al tiempo que atribuyen un valor inferior a la actividad del sujeto. Por otra parte, en la hermenéutica ocurre lo contrario: el sentido de la acción de los sujetos tiende a volverse absoluto, al grado de ocupar el lugar principal en la explicación científico social.¹³ La evidencia aportada por ambas aproximaciones muestra que a ninguna le falta razón, pero también que, en último análisis, ambas están equivocadas. Sin embargo, encontrar una verdad mejor no significa que haya que buscar una conciliación entre ellas, sino por el contrario, una alternativa conceptual a la disyuntiva entre estos dos enfoques.

El factor decisivo a considerar para el tratamiento de esta contradicción es el carácter que se debe atribuir a la reflexividad humana y el campo de ésta que corresponde al estudio propio de las ciencias sociales, a diferencia del que pertenece a la psicología, a la filosofía o a las artes (y por supuesto a las "otras" ciencias). El problema de la reflexividad está asociado a tres cualidades de la acción social. La primera es su naturaleza recurrente; la segunda se refiere a que esta recurrencia se origina en la reflexividad que asume la "conciencia informada" ("knowledgeability") que tienen los agentes sociales de sus

¹³ Al margen de la hermenéutica, una marcada tendencia actual en la investigación social es la atribución *ad hoc* de valor explicativo al discurso de los agentes sin mediar una conceptualización adecuada.

prácticas, y la tercera es que dicha reflexividad proviene de la supervisión ("monitoring") continua de la acción llevada a cabo por los actores tanto respecto de sí mismos como de los demás. (Giddens, 1984:3) Detengámonos en cada una de estas características. La premisa del análisis consiste en que el campo de estudio de las ciencias sociales no está constituido por la experiencia del actor individual ni por la totalidad social concebidas separadamente, sino por las formas de integración entre ambas. El eje de esta integración está formado por las prácticas sociales organizadas a través de tiempo y espacio, las cuales proporcionan la vía para comprender la "racionalidad" de la integración del sistema y la experiencia de los actores. Las prácticas sociales pueden identificarse por su repetitividad, la cual las hace rutinarias. El origen de esta repetitividad deriva de la necesidad de los agentes sociales de reducir la incertidumbre y garantizar un mínimo de seguridad o previsibilidad en su desempeño (ver Giddens, 1984, Capítulos 1 y 4). Dada la naturaleza repetitiva inherente a las prácticas, surge enseguida otra característica: la reflexividad requerida para la reproducción de las prácticas.

"La continuidad de las prácticas supone la reflexividad, pero la reflexividad a su vez sólo es posible debido a la continuidad de las prácticas que las hace distintivamente 'las mismas' a lo largo del espacio y el tiempo." (Giddens, 1984:3).

Desde este punto de vista, la forma específica de la reflexividad humana que interesa a la teoría de las ciencias sociales es la que los agentes sociales llevan a cabo a propósito de su propia acción, la acción de los demás actores y las condiciones del entorno que les rodean. Es importante no confundir el concepto de "conciencia informada" (knowledgeability) con la idea de "autoconciencia" en el sentido en que la utiliza la hermenéutica, pues abarca no solamente la conciencia del sujeto sobre sí mismo, sino también la que se tiene acerca de los otros actores y del entorno físico y social en el que se desenvuelven. En este sentido, ser un "agente

humano" implica ser una entidad propositiva, que tiene razones para desempeñarse en sociedad y que puede y suele rendir cuentas (y pedir las), ofrecer (y reclamar) explicaciones acerca de su acción y la de otros. Este último aspecto forma parte (aunque no la agota) de una forma específica de la existencia social del "sentido de la acción" al que se hizo referencia: la supervisión reflexiva de la acción.

De acuerdo con Giddens, esta última es un proceso puesto en marcha continuamente por los actores sociales y que se basa en su poder para interactuar e influir sobre su entorno. Esta capacidad es coextensiva a su desempeño en la vida cotidiana; en ese sentido es una forma de conciencia práctica que por lo general no está codificada discursivamente o, más bien, no se presenta habitualmente de esa manera. No obstante, los agentes, que ordinariamente actúan de manera rutinaria, son capaces de racionalizar los motivos de su acción y esgrimir las razones del porqué y el cómo la llevan a cabo. Llegados a este punto debe distinguirse entre racionalización y motivación, dado que la conciencia discursiva de los agentes acerca de su acción no debe confundirse con los motivos que la originan. La motivación se refiere a los factores individuales o colectivos que causan la acción; la racionalización designa la representación que los agentes tienen de las razones por las cuales actúan. Aunque el proceso de la supervisión reflexiva de la acción se realiza en su mayor parte bajo las formas más extendidas y rutinarias de la vida cotidiana (vida práctica por antonomasia), da lugar también a la aparición, en determinadas circunstancias (por ejemplo, "situaciones críticas")¹⁴ o niveles institucionales, de formas codificadas de "conciencia discursiva" en las cuales la racionalización y la motivación se funden tras el objetivo de un actor o agrupamiento de actores de incidir sobre las condiciones

¹⁴ "Por 'situaciones críticas' entiendo circunstancias de carácter impredecible de desarticulación (disjuncture) radical, que afectan a conjuntos substanciales de individuos; situaciones que amenazan o destruyen las certezas de las rutinas institucionalizadas". (Giddens, 1984:61)

de la acción de otros agentes o del entorno físico y social en que ésta es desempeñada.

El actor social es, pues, un agente de cierto tipo de prácticas y constituye una unidad de análisis en la que confluyen las condiciones externas a su acción y su aproximación propia a dichas condiciones. En esta confluencia se produce al mismo tiempo la constitución de los límites de la "conciencia informada" de los agentes. Estos son de tres tipos, reducibles a dos. El primero es el inconsciente que opera en la estructura psíquica del individuo y al cual no nos referiremos aquí (ver Giddens 1984:41-109). Los otros dos son las condiciones del entorno no conocidas o no cognoscibles para el actor y las consecuencias no buscadas de la acción. Este tema es uno de los más importantes en la teoría social contemporánea y también de los que han introducido mayor grado de confusión. Aquí, a la inversa del debate filosófico lo crucial no es saber cual es la naturaleza de la intencionalidad en la acción humana, sino cual es la forma en que los diversos cursos de acción de los actores sociales llevados a cabo en determinados contextos se combinan para producir hechos y situaciones que no estaban previstos en el libreto original de la acción. Refiriéndose a Robert K. Merton como uno de los principales teóricos en relación a este problema, Giddens distingue tres tipos de situaciones de interés para las ciencias sociales en el estudio de las consecuencias no buscadas de la acción. El primero de ellos es del tipo "prender la luz/poner al ladrón en alerta/provocar la huida del ladrón, etc." El interés de estudio en este caso reside en buscar la acumulación de eventos que se desprenden de una circunstancia originaria sin la cual esa suma de acontecimientos no se hubiese producido; el método contrafactual es característico de este tipo de análisis ("¿qué hubiera pasado si X no hubiera ocurrido?"). El segundo tipo consiste en la identificación de pautas resultantes de un conjunto complejo de actividades individuales que no buscan como resultado dicha pauta. Ejemplos de este tipo pueden encontrarse típicamente en la demografía y la economía; los efectos perversos de la sobrepoblación o la inflación son casos

de este tipo en el que las consecuencias no deseadas (irracionales) son producto de formas racionales de comportamiento de los individuos o los agentes discretos de un sistema social.¹⁵ El tercer tipo, que Giddens al igual que Merton considera el más importante para las ciencias sociales, es aquel en el cual "el interés del analista son los mecanismos de reproducción de las prácticas institucionalizadas. Aquí las consecuencias no buscadas de la acción forman la condiciones conocidas para acciones futuras en un ciclo de retroalimentación no reflexivo"; en este tipo de casos, "las consecuencias no deseadas son regularmente 'distribuidas' como subproducto del comportamiento regularizado llevado a cabo reflexivamente como tal por sus participantes" (Giddens, 1984:14). Para explicar este tipo de consecuencias institucionales no buscadas de la acción debe conocerse por qué los individuos tienen motivos para involucrarse en prácticas sociales regulares.

Ahora bien, en el proceso social el actor lleva a cabo su acción cuyo prius lógico es afectar o recurrir a la disposición de los recursos existentes o disponibles con arreglo a determinadas reglas. La acción de los agentes sociales es una acción "organizada" de acuerdo con motivos o propósitos en los cuales se fundamenta y que pueden hacerse explícitos discursivamente a través de procesos de racionalización. Esta cualidad de los actores, su poder para manifestar discursivamente los motivos de su acción, da lugar a otra característica que le es concomitante: la supervisión continua de la acción propia y ajena. La "agencia humana" se refiere, precisamente, no al hecho de que los actores tengan intenciones de llevar a cabo ciertas acciones, sino a su capacidad o poder para hacerlo. Desde este punto de vista el poder no es una propiedad del orden social separada de otras prácticas, sino una característica de la acción como tal, a la cual va inevitablemente unido. El poder, así

¹⁵ Jon Elster es uno de los principales exponentes contemporáneos de las teorías de la racionalidad y la irracionalidad en la conducta social de los individuos. Ver al respecto (1989 y 1991).

entendido, es "capacidad transformativa" de los agentes y precede lógicamente a la posición que ocupan en la sociedad. Igualmente, el poder es diferente de los recursos de los que echan mano los actores para conseguir sus propósitos. Dentro del sistema social el poder supone "relaciones regulares de autonomía y dependencia entre actores o colectividades en contextos de interacción social. Pero todas las formas de dependencia ofrecen ciertos recursos mediante los cuales quienes están subordinados pueden influir en las actividades de sus superiores" (Giddens 1984:16).

El poder no debe entenderse separadamente del conjunto de la vida social, como si fuera un subsistema de organizaciones o instituciones a las cuales estaría circunscrito. En este sentido, el concepto de poder admite una acepción general más cercana a su significado etimológico (poder para..., poder hacer..., etc.). La justificación de esta conceptualización reside en la necesidad de encontrar un camino para superar la dicotomía entre sujeto y objeto, en la cual el poder aparece como materialización de una voluntad subjetiva que opera sobre el mundo objetivo o bien, al revés, como una superestructura en la que se objetivan relaciones sociales exteriores a los actores, que funcionan compulsivamente sobre ellos y restringen su campo de acción por encima de lo que ellos son. Concebido así, el poder es inherente a la agencia humana y coextensivo a la totalidad de las prácticas sociales, si bien adopta configuraciones institucionales que le otorgan características específicas dentro de las variantes que pueden presentar los sistemas sociales. Pero para exponer mejor esta idea es necesario primero acotar el contexto societal en el que el poder se pone en práctica, en la relación entre estructura y acción.

La naturaleza organizada de la acción deriva de su carácter recurrente y éste consiste en prácticas reproducidas crónicamente en un lapso de espacio-tiempo. A partir de esta idea emerge una distinción esencial entre estructura, propiedades estructurales y principios estructurales que culmina con el concepto de "dualidad de estructura" que articula estos conceptos en el sentido de reunificar la relación entre sujeto y objeto, acción y sistema.

*Estructura.*¹⁶

Anthony Giddens ha dado a la organización digamos, elemental, de la acción el nombre de "estructura" con el objeto de reelaborar esta noción en un sentido diferente del estructuralismo, pero recuperando algunas de las atribuciones que tiene en ese corpus teórico. De acuerdo a su teoría, "estructura" es un

"orden virtual de relaciones transformativas [lo cual quiere decir que] los sistemas sociales, en tanto que prácticas sociales reproducidas, no contienen 'estructuras' sino que más bien exhiben 'propiedades estructurales' y que la estructura existe, en tanto presencia espacio-temporal, solamente en sus manifestaciones en dichas prácticas y como huellas de la memoria ("memory traces") que orientan la conducta de los agentes humanos" (Giddens 1984:17).

El concepto de "estructura" implica a los de reglas y recursos; esto quiere decir que las prácticas sociales que se reproducen crónicamente en el espacio-tiempo y que constituyen las estructuras de la acción social, involucran continuamente el recurso a reglas de funcionamiento y al uso de los recursos disponibles, tal y como lo referíamos más arriba. Las "propiedades estructurales" son las características institucionales de un sistema social que se expanden a lo largo del tiempo y del espacio. Los "principios estructurales" son los principios de organización de las totalidades sociales; éstos son los que tienen una mayor extensión sobre el espacio-tiempo social y equivalen al orden de las instituciones. Aunque los dos conceptos involucran a las instituciones, la diferencia principal entre ambos es que en el primer caso se trata de las características estructuradas y en el segundo de los factores estructurantes.

¹⁶ El proceso conceptual seguido por este autor para la reconstrucción del concepto de estructura es denso y complejo. Aquí se presentará una simplificación de este modelo en función de sus contribuciones para superar la antinomia de referencia y proporcionar un esquema analítico para la investigación de los actores sociales.

Esta conceptualización de lo estructural se diferencia del tratamiento tradicional de la estructura en el sentido de que no se concibe como una propiedad objetiva fundante de las prácticas por exterioridad a ellas, sino que se conforma en el proceso de la agencia humana.¹⁷ En este concepto de estructura hay, a pesar de las diferencias, una recuperación de dos de sus atribuciones en el estructuralismo: su doble dimensión sintagmática y paradigmática. La primera hace referencia a las pautas de organización de diversas relaciones sociales que reproducen prácticas situadas de los agentes; la segunda se refiere a los "modos de estructuración" implicados recurrentemente en tal reproducción. Con esta recuperación se busca conservar la connotación de durabilidad o persistencia en el tiempo que el concepto tradicional de estructura ha tenido en diversas tradiciones de la teoría social, pero al mismo tiempo se introduce al agente como elemento activo en la reproducción y la transformación de las propiedades estructurales del orden social.

Pero ¿qué se debe entender por "reglas" y "recursos" constitutivos de la estructura? La palabra regla tiene múltiples connotaciones y es usada en una gran cantidad de contextos (Giddens, 1984:17-25; 87-89; 298-299). Para los fines de nuestra investigación ambos conceptos han tenido una importancia crucial pues ésta se ha referido precisamente a lo que en capítulos subsiguientes denominamos como un cambio en las reglas del juego político y el juego político de la redefinición de dichas reglas (en el contexto de la acción de un actor orientada a modificar su entorno), lo cual en el caso de la situación a la que se refiere esta investigación involucra agentes, recursos y normas.

¹⁷ "Estructura se refiere así, en el análisis social, a las propiedades estructurantes que hacen posible unir tiempo y espacio en los sistemas sociales, propiedades que hacen posible la existencia de prácticas sociales discerniblemente similares a través de lapsos variables de tiempo y espacio y que les dan forma 'sistémica'" (Giddens 1984:17).

Reglas.

Por reglas se entiende las técnicas o procedimientos generalizados que son puestos en práctica por los actores en su acción. En la vida social la mayor parte de las reglas no tienen necesariamente una formulación de tipo prescriptivo y deben ser distinguidas de las que si adoptan esta forma. Las primeras, de tipo implícito son las reglas propiamente dichas, mientras que las del segundo tipo son interpretaciones codificadas de las primeras. Las reglas en el primer sentido son aquellas que acompañan a las prácticas cotidianas desempeñadas por individuos bajo la forma de una conciencia práctica (elemento central de la "conciencia informada") inherente a toda acción. Estas reglas son las que facultan a los actores sociales para enfrentarse rutinariamente a las situaciones de la vida en sociedad e influir en ella. Por la misma razón suelen ser reglas tácitas. Son las más generalizadas y las de mayor importancia en la constitución de la "dinámica" social. En el caso de las segundas el ejemplo más típico es el del derecho, que conforma cuerpos codificados formalmente y fuertemente sancionados. Las reglas tienen efectos "estructurantes" de las relaciones y de la interacción social, pero también son el objeto de la acción de los actores en coyunturas de cambio.

Recursos.

Los recursos son la "materia" de la acción. Pueden ser de dos tipos: de asignación ("allocative") y de autoridad ("authoritative"). Giddens (1984:258) distingue unos de otros de la siguiente manera: al primer tipo corresponden los componentes tradicionalmente reconocidos como económicos (capital, materias primas, medios de producción, tecnología, mercancías, etc.), pero a los cuales debe añadirse el mundo de los objetos materiales en general. Los recursos del segundo tipo están formados por tres clases de elementos: 1) la organización espacial y temporal de la sociedad (regiones, relación campo-ciudad, etc.); 2) la

organización y relación de los individuos en asociación mutua y, finalmente, 3) la disposición de las oportunidades de vida (desarrollo y expresión de los miembros de la sociedad).

Dualidad de estructura.

Las reglas y los recursos forman parte de las propiedades estructurales de los sistemas sociales y son a la vez el *medio* y el *resultado* de las prácticas que organizan recurrentemente. Los actores y las estructuras no se constituyen cada uno por separado ("dualismo") sino en relación mutua ("dualidad"). Si la estructura es la huella que han dejado las prácticas anteriores en la memoria de los agentes, entonces es más interna que externa a su constitución. Los agentes, al actuar recurriendo al uso de reglas y recursos los afectan, alterándolos, sustituyéndolos ó manteniéndolos.

De esta manera la relación entre lo objetivo y lo subjetivo en la acción social se reformula en la naturaleza del agente, que es quien establece la conexión entre ambos, partiendo del hecho de que su capacidad transformativa (agencia) lo coloca rutinariamente en una situación de interacción con las reglas y los recursos existentes, con la cual reproduce y modifica las estructuras sociales.¹⁸

Esta reelaboración de la noción de estructura como conexión de la acción con las reglas y los recursos sociales conduce explícitamente a la desaparición del precepto del materialismo histórico que atribuye a la realidad material (fuerzas productivas, relaciones de producción, etcétera), un papel determinante en la organización social y en los procesos de transformación. No puede postularse universalmente la preeminencia causal de un cierto tipo de factores por encima de otros; el reto para el análisis social es descubrir los diferentes tipos de relación posibles entre recursos asignables y

¹⁸ "...el dualismo de 'individuo' y 'sociedad' es reconceptualizado como la dualidad de agencia y estructura" (Giddens, 1984:162).

de autoridad en la constitución y la dinámica de los sistemas sociales. Y estas diferencias se constituyen en las formas que adopta la agencia humana en la interacción social.

Todos los sistemas sociales contienen una "mediación institucional del poder". Esto quiere decir que las propiedades estructurales de una sociedad¹⁹ cristalizadas en instituciones cumplen, entre otras, la función de "regular" las formas utilizadas por los actores para controlar su entorno y para ejercer poder sobre otros actores. Vale decir que juegan el papel de establecer límites a la "capacidad transformativa" de los agentes. La asimetría que estratifica a estos últimos en relación con los mecanismos o formas de control puede expresarse como la capacidad diferencial de poder que tienen sobre la disposición de los recursos (asignables y de autoridad) en virtud de las reglas que norman su comportamiento. La combinatoria de estos elementos constriñe la conducta de los agentes y las condiciones bajo las cuales tienen acceso al uso de los recursos. En esta conceptualización, las formas de control que tienen expresiones institucionales más estables, mantienen la continuidad (reproducción) de los principios estructurales de los sistemas sociales: el Estado, la organización económica, la familia, etc.

La diferenciación de las formas de control y su reproducción estable nos permite hablar de modos de dominación de unos actores sobre otros. Sin embargo, esta noción no debe considerarse estáticamente ni invariable a través del tiempo. Las formas de control (cuyas configuraciones institucionales constituyen a los modos de dominación) son modos de relación entre actores cuya constitución como tales incluye al poder. No importa cuán insignificante éste parezca ser, el hecho relevante es que no hay actores privados de poder. Aun en las condiciones de ausencia "total" de libertad, como aquellas a las que Michel Foucault (1976) se ha referido ampliamente, la relación entre carcelero y

¹⁹ Más adelante se hará referencia al concepto de "sociedad" y sus diferencias con el de "sistema social". Aunque no son iguales, tienen relación y las características del segundo afectan rasgos esenciales de la primera.

prisionero o entre sistema carcelario o de represión y la población bajo su control exige la búsqueda activa de parte del primero de una aceptación de su condición de parte de los segundos. En toda situación donde las relaciones entre actores ponen en juego conductas estratégicas para definir las reglas de interacción y/o el uso de los recursos está implícita la capacidad de los actores para desarrollar estrategias propias, aunque sean las de la pura resistencia lingüística o simbólica, dado que el supuesto fundamental del ejercicio del poder es traducirlo en autoridad, es decir en capacidad para obtener "obediencia" de aquellos sobre los cuales se tiene influencia.²⁰ El poder en sí es independiente de la obediencia, pues consiste en la imposición de la voluntad de uno(s) sobre otro(s) y a pesar de la resistencia que se le oponga puede ser contrarrestada con el uso de la fuerza. Sin embargo, el ejercicio óptimo del poder se da en aquellas situaciones en las que se reviste de autoridad.²¹ La implicación principal que esto tiene no es la correspondencia entre autoridad y obediencia, sino el hecho de que todo agente social tiene la capacidad de construir esferas propias de autonomía. Así pues, no hay forma ni situación de control sin interacción ni sin rejuego de poder.²² De acuerdo con esta idea, el poder no debe confundirse con los intereses de un sector social, ni con la forma en que busca satisfacerlos; el poder es inherente a la agencia humana y sus desarrollos institucionales derivan de las formas de interacción que

²⁰ "Un determinado mínimo de voluntad de obediencia, o sea de interés (externo o interno) en obedecer, es esencial a toda relación auténtica de autoridad." (Weber, 1979 [1922]:179).

²¹ El costo social de ejercer el poder en condiciones de ausencia de autoridad sería tan grande que haría prácticamente imposible el beneficio de quien lo ejerce. Ver, por ejemplo, la argumentación de North (1984) en torno a la función del derecho en la constitución del mercado como forma de reducir el costo social de transacción. Sobre esto volveremos en el capítulo 2.

²² "Entre más amplio es el poder que los superordenadores ('superordinates') ejercen sobre los subordinados en un sistema social, es más probable que su organización sea potencialmente más volátil y cambiante." (Giddens, 1985:10-11).

reproducen las propiedades estructurales de los sistemas sociales.

Como se desprende de lo anterior, lo específico de los sistemas sociales, lo que hace posible distinguirlos y explicar su forma de funcionamiento y articulación no puede deducirse a priori. Su naturaleza no se reduce a mecanismos lógicos que se realizan universalmente. Por el contrario, la intelección del sistema social se logrará mediante la reconstrucción de sus pautas de organización, de las prácticas que requiere poner en marcha sistemáticamente; de la interacción entre actores que actualiza esas prácticas en forma continua. En esta reconstrucción es esencial el papel activo que desempeñan los actores a través de la supervisión reflexiva de la acción, mediante la cual los componentes subjetivos y objetivos de la acción social son articulados. En las sociedades modernas, aquellas en las cuales la idea de la "historia" es incorporada como una forma nueva de organizar el tiempo en la acción individual y colectiva, "las circunstancias de la reproducción social son en sí mismas supervisadas reflexivamente en un esfuerzo por influir en la forma que asumen las instituciones" (Giddens, 1985:12, cursivas añadidas). Más adelante, al referirnos al concepto de sociedad civil y al de instituciones volveremos a este problema.

Individualismo versus colectivismo, micro versus macro

Una vez más, como en el inciso anterior, las controversias más relevantes en la teoría social giran en torno a los problemas acotados por estos dos pares conceptuales. También, como en el caso anterior, es evidente que no sintetizan exactamente problemas idénticos, es decir, estrictamente equivalentes para cada uno de los conceptos involucrados en esas antinomias. No obstante, se refieren a problemáticas afines que se abordarán conjuntamente.

Por una parte, el individualismo y el colectivismo constituyen dos aproximaciones metodológicas opuestas. Por la

otra, el análisis microsocia^l ha tendido a ser crecientemente diferenciado del estudio de las formas macrosociales. Lo que tienen en común ambas distinciones, es el hecho de que las aproximaciones de tipo colectivo han privilegiado los mecanismos de cambio e integración macrosociales, mientras que el análisis basado en conductas individuales ha sido relacionado (erróneamente las más de las veces) con la descripción de situaciones de interacción microsocia^l. En el fondo esta asociación es injustificada, si se toma en cuenta, por ejemplo, que algunas obras clásicas de la teoría social han representado los máximos esfuerzos sistemáticos por integrar ambas perspectivas o por aclarar cuales son los obstáculos para su integración. Sin embargo, gran parte de la investigación sociológica de la segunda mitad de este siglo puede ser vista como un largo itinerario hacia la "realización" de la simplificación descrita. Esta no es una historia reciente, a pesar de los "progresos" del pensamiento sociológico. Si se revisan las contribuciones de los últimos tiempos, podemos observar que esta problemática está vigente y lejos aún de ser satisfactoriamente resuelta.²³

La perspectiva de Max Weber

Aguilar Villanueva (1987) ha mostrado que el aporte de Max Weber a la constitución del "individualismo metodológico" tiene dos de sus fuentes principales en la escuela neokantiana y en la teoría económica marginalista, y sus dos salidas principales hacia la ciencia de la historia y la sociología.

En el caso de la primera fuente Weber

"...creyó encontrar respuestas fecundas en el neokantismo de la Escuela de Baden, específicamente de la *Erkenntnistheorie* de H. Rickert (*Los límites de la formación de los conceptos en las ciencias naturales*, 1896), protagonista de un 'retorno a Kant' genuino (en

²³ Probablemente este sea un problema sin solución si se le plantea desde perspectivas opuestas y polarizadas que impiden la integración de los conceptos y aun de las perspectivas. Esto último es lo que se visualiza como el esfuerzo requerido.

oposición al retorno desfigurado de Dilthey) y, bajo la expansión acelerada de las investigaciones históricas y sociales, interesado en fundamentar gnoseológicamente ese 'mundo de experiencia', el de las acciones humanas, juzgado por Kant como objeto imposible de ciencia y relegado a los imperativos y postulados de la 'razón práctica'." (Aguilar Villanueva, 1987:154).

Los argumentos que Weber extrae de esta fuente son los fundamentos de su concepción de la historia. En primer lugar, el objeto del conocimiento histórico es la relación entre acontecimientos empíricos y valoraciones: "por la puesta en relación de lo empírico con los valores, el hecho empírico alcanzaba la 'modalidad' (imposible de lograrse con las tradicionales categorías kantianas) de 'histórico', es decir, de 'individualidad singular'" (Ibidem.) En segundo lugar, Weber retoma y modifica la idea de que los valores dentro de los cuales se construye el concepto son los de la "sociedad-personalidad del investigador", aunque los elementos valorativos surgidos en este contexto son considerados como cultura y no éticamente ("[Weber]...retraduce, sin más, la moral en cultura y ethos"). En tercer lugar, los conceptos históricos se formulan como enunciados causales y, por último, en cuarto lugar, Weber concibe el objetivo de la ciencia histórica como el de "proferir y probar enunciados causales que expliquen la aparición y configuración singular de un determinado 'individuo histórico' (suceso, época, cultura, institución...).")

La segunda fuente, afirma Aguilar Villanueva, se hace necesaria en la medida que "'la referencia al valor' posibilita seleccionar y determinar entre los hechos empíricos el hecho histórico" y sus componentes básicos. No obstante, el ordenamiento de los elementos subsiste como problema. De ahí el recurso a la obra de Carl Menger y la Escuela Austríaca de Economía. Este autor introdujo la idea de que la economía se estructura de acuerdo a actividades económicas de individuos racionales, los cuales maximizan utilidades a través del uso de determinados medios y en contextos determinados.

"Con ello quería decir (Menger) que las síntesis conceptuales de la ciencia económica debían seguir el criterio de ordenar 'las representaciones de experiencia' como 'acciones', por ende, según un esquema de 'medio-fin' ('circunstancias-consecuencias', añadidas) construido de acuerdo al 'principio de racionalidad' en la acción, denotando por 'racionalidad' el actuar que, por los medios que emplea, es enteramente congruente ('racionalmente evidente') con la realización del 'fin-utilidad perseguido y, sinónimamente, 'causalmente idóneo'". (Aguilar Villanueva, 1987:155).

Weber toma de esta idea varios elementos que contribuyen a su construcción del concepto en las ciencias sociales. Estos elementos son los que apoyan la formación de los conceptos con cuatro atributos esenciales: a) ser conceptos causales, b) ser conceptos de acción (relación medio-fin), c) ser conceptos de acciones "puramente racionales" para que d) sean conceptos "comprensibles". En este proceso las razones de los actores para llevar a cabo sus acciones quedan integrados como parte de la evidencia empírica que se requiere para establecer explicaciones "unívocas", es decir, científicas.

La concepción de Weber acerca del conocimiento en las ciencias sociales tiene dos consecuencias principales en lo que toca al "individualismo" como método: una para la historia y otro para la sociología. En el primer caso, el esfuerzo de conocimiento debe dirigirse a la identificación de una individualidad histórica, entendida como unidad, ya sea que se trate de una sociedad particular o de un acontecimiento. Con respecto a la sociología, la consecuencia principal es la de encontrar un fundamento para eliminar los conceptos "colectivos" tales como clase, lucha de clases a los cuales Weber se oponía por la razón de que sustituían el claro entendimiento de la lógica del objeto social con postulados que se derivan de filosofías de la historia o de la ciencia, de sistemas de moralidad o religión, etcétera, pero no propiamente del conocimiento riguroso del objeto. Para Weber la sociología debe abstraer el trasfondo último de la racionalidad de la acción humana y, en este sentido, debe construirse como un "sistema de

conceptos universales" en cuyo centro la categoría de acción social es la clave de la arquitectura del conjunto, pues en ella está contenido el postulado principal que se imputa a la naturaleza de la acción humana en sociedad.

De esto se deriva la postura individualista de la epistemología de Weber: la sociedad y la historia deben ser entendidas de acuerdo con la forma universal de la conducta humana que es la de llevar a cabo acciones utilizando medios para conseguir fines: motivación-cálculo racional-medios-fines/sentido.²⁴ Además, en el caso de la historia lo "individual" se refiere a que la "selección" de los hechos debe efectuarse de acuerdo a la "construcción" de una singularidad histórica.

Pero hay una tercera razón por la cual Weber toma al individuo como punto de partida para la explicación sociológica. Esta consiste en que una función de esta disciplina es la "comprensión" o "explicación comprensiva" (Aguilar Villanueva, 1987:163) de la acción social, es decir, de aquella que es llevada a cabo por individuos que le atribuyen un *sentido* subjetivo asociado al comportamiento de los demás individuos. De acuerdo con Weber, la "unidad" de análisis en este nivel de la acción es el individuo: "acción, en cuanto orientación intencional de la propia conducta, comprensible en su sentido, sólo existe para nosotros como conducta de una o varias personas individuales" (Weber, 1979:12, cit. por Aguilar Villanueva, 1987:163).

Este esquema requiere dos calificaciones adicionales. La primera consiste en que el individualismo metodológico no es entendido por Weber como un "supuesto teórico universal que afirma como único o predominante la causalidad de la acción individual en todos los sucesos históricos, ni tampoco como

²⁴ Se deja de lado aquí el considerar las connotaciones egoístas del concepto de individualismo pues es irrelevante para la definición del concepto. Ver al respecto Aguilar, 1987:166. Véase también Elster 1987:8, "El individualismo metodológico es una doctrina acerca de cómo han de ser explicados los fenómenos sociales, no acerca de cómo deberían ser evaluados."

equivalente a un supuesto teórico particular histórico que afirma como única o predominante la causalidad de la acción individual en una clase de sucesos o en una época determinada". La problemática de Weber a este respecto no es la de reducir el objeto social, la sociedad como tal, en su realidad misma a la racionalidad individual, pues ello sería "entrar en el terreno de la formación de las hipótesis y de sus procedimientos de prueba". Se trata, por el contrario de dar con un procedimiento metodológico que permita elaborar conceptos que reúnan los requerimientos lógicos de no contradicción y univocidad (Aguilar Villanueva, 1987:159). La segunda precisión se refiere al problema, no resuelto tampoco por Weber aunque ciertamente postulado por él, al que aludimos anteriormente a propósito del consenso ortodoxo de la posguerra. Se trata del problema hermenéutico de la sociología. Habiendo señalado la posición "individualista" de Weber a este respecto, nos referiremos más adelante a este problema para integrar nuestro enfoque en el estudio empírico retomando la categoría de "doble hermenéutica" de Giddens en relación a la práctica de las ciencias sociales.

No obstante estas precisiones, subsisten dudas acerca del carácter puramente metodológico del individualismo de Weber. Estas se derivan principalmente de su manera de entender el concepto de "relación social" e introducirlo como base de los conceptos colectivos. Siguiendo al mismo autor (Aguilar Villanueva, 1987:162-172), luego de precisar los criterios para la construcción de los conceptos sociológicos, Weber introduce el concepto de "relación social". Este concepto deriva de los de "acción" y "acción social" y es entendido como "una conducta plural -de varios- que se orienta según un contenido de sentido recíprocamente ajustado". En la medida en que el programa metodológico de Weber procede de los conceptos más simples a los más complejos, el concepto de relación social sirve de base para la formación de los conceptos "colectivos" más complejos: comunidad, sociedad, Estado. Al llegar a este punto se está frente a conceptos que aparentemente no pueden reducirse a una racionalidad individual. Sin embargo para Weber no es así; estos

conceptos sólo son racionales si se comprenden como "relaciones entre acciones individuales" (Aguilar Villanueva, 1987:167) para ajustarse a los criterios de univocidad y evidencia racional. Los conceptos complejos, que hacen referencia a la convergencia de múltiples acciones individuales no son sino conglomerados de "cursos de acción" que constituyen "tipos puros" o ideales que no describen una realidad particular sino que sirven para comprenderla "heurísticamente". Los "tipos ideales" son las formas que adquieren los cursos de acción racional idóneos a sus fines "en (los) que es racionalmente evidente y previsible su efecto posible y sus consecuencias concomitantes en otros ámbitos de acción [que] connota(n) ya virtualmente la 'causalidad' posible o 'causalidad racional' de la acción social definida..." (Aguilar Villanueva, 1987:169). Estos "tipos puros" permiten producir explicaciones al confrontarse con la realidad; la explicación sería, bajo estas, circunstancias la "confrontación" entre los cursos de acción racional idóneos o "tipos ideales" y los hechos sociales (correspondientes) efectivamente acontecidos.

El resultado es que los conceptos nucleares de la teoría sociológica de Weber (acción, acción social y relación social), y, de ahí en adelante, los conceptos más complejos que se van construyendo (particularmente en su obra póstuma *Economía y Sociedad*) admitan la imputación de causalidad únicamente desde el punto de vista de que la "lógica" de los hechos deriva de la racionalidad de la disposición de los medios y los fines en el curso de la acción de los individuos. Desde esta perspectiva es posible llegar a conceptos que hacen referencia a la acción colectiva, aunque, en cualquier caso sólo como combinación de racionalidades individuales. Cabe hacer notar que en este último punto estamos frente a una posición que se ha deslizado del campo epistemológico al de las hipótesis sobre la realidad, como lo señala el mismo autor:

"La razón por la cual se atreve (Weber) a avanzar en el terreno de la hipótesis se debe a que, ahora, con mayor claridad que en su periodo de historiador, íntimamente vinculado a las reivindicaciones del historicismo, ha

llegado a conceptos sociológicos generales, ha construido ya conceptos de relación *social* universales. Por ello, los hechos y sucesos pueden ser imputados a acciones de individuos, a acciones sociales de individuos, a relaciones sociales de individuos, es decir, pueden tener causas individuales o colectivas. En el orden lógico domina el individualismo, en el orden cronológico-real puede haber lugar para la causalidad estrictamente individual (y hasta individualista) o para la causalidad grupal o colectiva. De todos modos, el contenido del concepto colectivo tiene siempre como materia relaciones sociales entre acciones de individuos." (Aguilar Villanueva, 1979:171).

Colectivismo e individualismo: hacia una síntesis postmarxista

En la concepción de Weber y otros escritores emparentados con su perspectiva, particularmente los exponentes de la Escuela Austríaca de economía y sus múltiples descendientes contemporáneos, sobresale un problema que ha dado pié a muchas de las críticas al individualismo metodológico. Según algunos críticos, la perspectiva de Weber es insuficiente para explicar aquellas consecuencias de la acción que no dependen de la acción individual misma, es decir, que se independizan de los agentes una vez que han desencadenado sus efectos produciendo una trama de hechos, relaciones y constreñimientos supra-individuales que ocupan un lugar distinto a los individuos en el orden de la explicación. Esta crítica no se limita a Weber, sino que incluso le antecede en el clima intelectual y social decimonónico (y a partir del cual el propio Weber desarrolla su posición, ver Aguilar Villanueva, 1988), se desenvuelve coetáneamente a él y continúa después hasta el presente. El individualismo metodológico tiene en Max Weber a uno de sus exponentes más brillantes y paradigmáticos pero no se limita a él. Por el contrario, se trata de una posición sumamente extendida, con diversas fuentes y resurgimientos en el horizonte de la teoría social. Podría decirse, de acuerdo con una revisión de la literatura más sobresaliente (Aguilar Villanueva 1977, Alexander

1987 y 1990, Coleman 1990, Elster 1987, Giddens 1984, Lukes 1977, Przeworski 1990 *inter allia*) que "individualismo" y "colectivismo" son las dos posiciones teóricas más influyentes en las ciencias sociales contemporáneas.

El debate entre estas dos formas de conceptualización siempre ha estado presente en la teoría, pero ha tomado un nuevo impulso en las dos últimas décadas debido sobre todo a las contribuciones de diversas disciplinas sociales. De no menor importancia ha sido la crisis del "Estado de bienestar" y el resurgimiento del liberalismo y su influencia sobre la organización de las economías nacionales y la política económica internacional. Las contribuciones de la economía política han sido de particular importancia en este campo. Pero a estas últimas se hará referencia en apartados posteriores. La pregunta importante a formular aquí es: ¿se pueden explicar los fenómenos sociales como fenómenos colectivos o únicamente como predicados de individuos?²⁵ La respuesta a esta pregunta es la base de la orientación de nuestro estudio.

En el extremo opuesto al individualismo metodológico se encuentra la posición que, como ya se ha dicho arriba, tiene como punto de partida gnoseológico las condiciones o estructuras objetivas cuyo acceso a la intelección se busca mediante conceptos colectivos en los cuales la *racionalidad* del objeto es postulada a partir de entidades colectivas. En otras palabras, la explicación del comportamiento social es dada a partir de entidades que agrupan a los individuos y los interrelacionan de acuerdo a una racionalidad que no deriva de su conducta, sino de la de la entidad colectiva de la que se trate: clase social, estructura, grupo, Estado, etcétera. A diferencia del planteamiento Weberiano, para el colectivismo metodológico es inaceptable la explicación de las entidades colectivas a partir de la racionalidad individual. Este enfoque tiene escuelas

²⁵ Tras esta pregunta metodológica hay una pregunta de consecuencias más amplias: ¿puede la acción humana en sociedad admitir una explicación no utilitarista, es decir no derivada exclusivamente del principio de maximización racional?

diversas y representantes muy variados ya sean marxistas, durkheimianos, estructuralistas, funcionalistas o sistémicos.²⁶ Como señalamos en un principio, las vertientes marxista, estructuralista, y funcionalista han sido de las más influyentes en la teoría social moderna.

Adam Przeworski (1990:111) sugiere que tanto Marx como Engels (en el caso del segundo en sus escritos no teóricos) concibieron la sociedad como un "producto contingente de individuos que se comportan estratégicamente". Esto ocurre principalmente antes de 1857 (cuando Marx ha escrito los *Elementos fundamentales para la crítica de la economía política* [*Grundrisse*]). Según el autor, la influencia del naturalismo de Engels y su adopción por algunos de los más importantes teóricos de la Segunda Internacional, fue la causa de que los marxistas empezaran a ver la sociedad como un conjunto de estructuras y mecanismos por encima de los individuos "lo que hizo surgir la preocupación por una serie de pseudoproblemas, desde *El papel del individuo en la historia* de Plejánov a los 'Aparatos ideológicos' de Althusser". Otro punto de vista fundamental es el de Elster (1987)²⁷ quien sostiene que en Marx se mezclan continuamente varios tipos de explicación. En algunos casos (diversas obras y pasajes de sus obras) Marx sostiene un punto de vista individualista metodológico, mientras que en otros viola este principio y lo sustituye por un colectivismo metodológico que combina dos métodos subsidiarios de inspiración hegeliana: la explicación funcional y la deducción dialéctica. En la opinión de

²⁶ Entre los estudios clásicos que parten de este supuesto pueden contarse *El suicidio* de Emile Durkheim, los trabajos de Claude Lévi-Strauss sobre las estructuras del parentesco y buena parte de los atributos empíricos de los conceptos elaborados por Marx para explicar el sistema capitalista.

²⁷ La tesis fundamental de esta obra es por demás interesante: "Frecuentemente uno se topa con la visión de que lo que permanece válido en Marx es su método, más que cualquiera de sus proposiciones sustantivas. [...] Las concepciones de Marx sobre cambio técnico, explotación, lucha de clases y formación de creencias mantienen una importancia que va más allá del valor que puedan tener como instancias del método marxista, si es que lo hay." (1)

Elster estos métodos se refuerzan mutuamente hasta culminar en una "práctica científica desastrosa" (una *teleología*) que ha afectado severamente la capacidad del propio Marx y los marxistas por ofrecer verdaderas explicaciones científicas. Lo interesante del planteamiento de Elster es que su crítica de Marx conduce a descartar postulados que resultan insostenibles y, empero, a la revalidación de otros, sustanciales, de su pensamiento. Para la finalidad que se persigue, no es de interés referirse a la compleja problemática que la obra de Marx sigue representando hoy en día. Importa respaldar con la conclusión de este autor una de las ideas que se sostienen a lo largo de este trabajo, a saber, que una de las principales contribuciones de Marx al conocimiento de la sociedad moderna (en el volumen I de *El capital*) fue

"su demostración de que las creencias recreadas por los agentes económicos acerca del funcionamiento del sistema económico mantienen una relación causal doble con ese sistema, al ser al mismo tiempo sus productos endógenos y un factor de su reproducción" (1987:514).²⁸

Las críticas contemporáneas al individualismo metodológico, al menos aquellas que se construyen a partir de una interlocución seria con sus representantes y no del mero rechazo, parecen coincidir en que la única manera productiva de abordar rigurosamente la cuestión es aceptando algunos de sus postulados principales. Procedamos por pasos.

Individualismo, colectivismo e instituciones.

Una de las críticas a las variantes principales del individualismo metodológico que más ha impactado la discusión es la expuesta por Lukes (1977).²⁹ Sus aspectos más sobresalientes se basan en cuatro proposiciones inherentes a esa concepción: 1)

²⁸ Elster considera, además, que el logro más importante de Marx en el primer volumen del *El Capital* fue "el análisis de la fábrica capitalista y del empresario capitalista. El retrato hecho por Marx de este último sigue siendo más multifacético y revelador que nada de lo ofrecido por Weber, Schumpeter u otros." (1987:514)

²⁹ Tal y como es reproducida por Giddens (1984:214-220).

El supuesto carácter evidente de la idea de que los fenómenos sociales solamente pueden explicarse en términos de la conducta de individuos; 2) la convicción de que todas las proposiciones válidas (es decir, científicamente significativas), acerca de fenómenos sociales se reducen necesariamente y sin pérdida de sentido a descripciones de las cualidades de los individuos. 3) La afirmación de que únicamente los individuos son reales, por lo cual toda referencia a las propiedades colectivas de los fenómenos sociales son modelos abstractos en el sentido opuesto a que los individuos no lo son. 4) La idea de que no hay leyes en las ciencias sociales sino en la medida en que se refieran a mecanismos psicológicos de individuos.

La crítica de Lukes a estos cuatro principios esenciales al individualismo metodológico consiste, por una parte, en que ninguno de ellos se sostiene si se le examina detenidamente. El primero es trivialmente cierto: decir que la sociedad está formada por individuos es un argumento banal que es "analíticamente verdadero en virtud del significado de las palabras" (Lukes, 1977:178). Los otros tres son sencillamente falsos. Respecto al segundo, afirma, el hecho de que no se pueda describir a las relaciones de dominación sin hacer referencia a la conciencia de los agentes sociales no significa que las relaciones que implica puedan reducirse a predicados de individuos. Si la tercera tesis implica que solamente los individuos son directamente observables entonces es errónea, pues lo observable no determina lo conceptualmente correcto, como lo ha demostrado la crítica al conductismo. Por último, el cuarto punto yerra en cuanto a que pretende trasladar ilegítimamente la causalidad de las ciencias exactas y naturales al ámbito de las ciencias sociales en las cuales la naturaleza de los conceptos es radicalmente distinta.

De acuerdo con Giddens, a pesar de estos argumentos, el trabajo de Lukes no consigue su propósito de desarmar al punto de vista que critica. Logra, sin embargo, rebatir eficazmente la idea de que explicar en las ciencias sociales es responder a la pregunta de por qué ocurre determinado fenómeno con base en una

simple caracterización "externa" del mismo. Sin embargo, esto es más propio del "individualismo" que a veces se encuentra en el funcionalismo que de la tradición fundada por Weber. Por ejemplo en James Coleman (1990:5) cuando afirma, en la introducción a su recientemente expuesto "sistema" sociológico, que:

"Aquellos lectores familiarizados con los debates y las discusiones sobre el individualismo metodológico reconocerán que la posición [aquí] tomada es una variante del individualismo metodológico. Pero es una variante especial. No se asume que la explicación de la conducta sistémica consiste nada más que de acciones y orientaciones individuales, consideradas agregadamente. La interacción entre individuos es vista como resultante en fenómenos emergentes en el nivel del sistema, es decir, fenómenos que no son buscados ni previstos por los individuos." (cursivas añadidas).

Según otros autores en este punto es donde el problema empieza. Giddens, al considerar la postura de Lukes señala que éste se limita a criticar la variante funcionalista del individualismo metodológico, por lo que evita llegar al fondo del asunto, pues en ésta el tipo de explicación buscado es aquel que en las versiones más sofisticadas del individualismo metodológico han sido superadas gracias a la incorporación de la comprensión del sentido (reciprocidad referencial) a la explicación de la acción (Weber). Más aún, Giddens afirma que es posible encontrar dos variantes que parecerían irreconciliables desde el punto de vista de las expresiones extremas del individualismo y el colectivismo metodológico. Por una parte hay quienes, asumiendo la primera de estas posturas no niegan la posibilidad ni la necesidad de trabajar con conceptos agregados e incluso colectivos (siempre y cuando puedan ser reducidos a predicados de individuos), y, por otro lado, hay quienes trabajando desde la perspectiva de posturas metodológicamente colectivistas reconocen, inclusive, toman como único punto de partida posible el individualismo como base sobre la cual se construyen "socialmente" las entidades colectivas. En el primer caso estaría Weber, considerado a través de la concepción de su método que hemos expuesto y, en el segundo, el propio Marx en algunas de sus

obras, y autores marxistas como Edward P. Thompson y otros. Este último, en su conocido (y virulento) alegato contra Louis Althusser (1981), expone la idea de que la historia es "práctica humana idirigida" ("unmastered human practice"), queriendo con ello decir que los seres humanos actúan con orientaciones y propósitos, pero sin ser capaces de prever o controlar las consecuencias de su acción. Sin embargo, señala Giddens al respecto, el problema no es ya el de optar por una u otra de estas orientaciones, sino de tomar los elementos que desde ambas posiciones permiten contribuir a crear una forma de explicación en ciencias sociales que permita: a) tomar en cuenta la contextualidad de toda actividad social (y, por lo tanto, la relatividad-contingencia de la explicación), b) apartarse por igual de la idea de que los agregados sociales *solamente* pueden explicarse como predicados de individuos y de la noción de que los constreñimientos de la acción social se explican exclusivamente por referencia a "estructuras" externas que se imponen supraindividualmente a la acción social, y c) adoptar la idea de que

"las descripciones de la acción no deben confundirse con la agencia como tal. Ni las descripciones de la acción ni el recuento de las interacciones pueden darse puramente en términos de predicados individuales. Pero sólo los individuos [...] son agentes. Si las colectividades o los grupos no son agentes, ¿por qué hablamos de ellos *como si lo fueran*..? Tendemos a hacerlo cuando hay un grado significativo de supervisión reflexiva de las condiciones de la reproducción social, de aquella asociada especialmente a las organizaciones, aunque no exclusivamente a ellas [...] En tales circunstancias tiene sentido decir que los participantes 'deciden' (individualmente) 'decidir' (corporativamente) sobre un curso de acción determinado" (221).

Desde esta perspectiva la explicación en las ciencias sociales debe adoptar el modelo individual, pero debe coordinar con él los resultados o consecuencias de la acción que siendo producto de la acción de los individuos van más allá de ellos: conforman una realidad en la que los individuos actúan sujetos a

restricciones y posibilidades que les brinda la disposición (o "posicionalidad") de los demás individuos, disposición que no es modificable a voluntad por uno o más individuos bajo cualesquier circunstancia. Las formas colectivas de la acción, particularmente aquellas que denominamos *instituciones*, regulan el comportamiento de los individuos y norman sus posibilidades de disponer de recursos, ejercer su poder, imponer sus decisiones o acatar las que otros toman. Pero este "orden", compuesto por las instituciones o, si se quiere, por los "agrupamientos" que interactúan (Elster 1990:248), requiere una explicación de por qué, una vez que los individuos están en ellas (y parece ser técnicamente imposible que estén fuera de ellas, como en el caso del *imaginario* Robinson Crusoe), su comportamiento social puede explicarse recurriendo a los "mecanismos" que diferencian a las instituciones en distintos momentos del tiempo y del espacio.

¿Micro o macro?

Uno de los aspectos con los que está íntimamente relacionada la polémica sobre la disyuntiva entre individualismo y colectivismo metodológico es el problema de la relación entre explicación en los niveles micro y macrosocial. En este respecto las posturas pueden dividirse en dos tendencias principales. Por una parte la de los que distinguen tajantemente entre las condiciones, naturaleza e instrumentos de la explicación de fenómenos microsociales y macrosociales. Expondremos una breve reflexión referente a este problema, que completará las bases de la "resolución" que se propone para el estudio de nuestro objeto, a saber, las relaciones entre los agentes sociales y la dinámica del poder.

De nuevo, Weber representa en este aspecto un punto de referencia esencial y paradigmático. Aunque parezca paradójico, sea quizá su reflexión metodológica la que por vez primera reveló la relación de la historia del individuo, -tal y como se le concibe en la tradición occidental, como agente autónomo con

atributos propios de derechos y deberes en la comunidad-, con la *producción colectiva* de tal entidad individual.

[Weber] mostró que la autonomía individual no está dada ontológicamente ni es el producto de sanciones y recompensas materiales sino que, más bien, es dependiente de las percepciones socialmente producidas del yo ("self") y de la motivación socialmente estructurada. El análisis Weberiano sugiere que el hecho de que en la teoría social moderna pueda proponerse una microsociología reduccionista, puede ser en sí mismo la evidencia de esta reconstrucción milenaria del individuo." (Alexander et. al., 1987:17)

En esencia, esto significa que los "individuos socializados recrean a la sociedad a través de su acción contingente" (Idem.) Empero, el reduccionismo microsociológico en el campo de la definición de los conceptos (no necesariamente en el de la referencia empírica), ha topado continuamente con la incapacidad de explicar fenómenos "emergentes" (Coleman, Parsons) o supra-individuales a no ser mediante, precisamente, reducciones que desembocan en reduccionismos. La influencia de Parsons en la sociología norteamericana parece ser una muestra de ello, a pesar de que él mismo formuló una transición de lo macrosocial a lo microsocia l a través de las estructuras de personalidad preexistentes a los individuos, las cuales juegan un papel determinante en la formación de su propia personalidad individual. Las limitaciones de su perspectiva residen, sin embargo, en que el individuo fue reducido a jugar un papel (funcional) dentro de un "concierto" de relaciones establecidas en el plano de lo colectivo: personalidad/sociedad/cultura.

En las discusiones más recientes (Alexander et. al. 1987) la distinción micro/macro prevalece, aunque las orientaciones más significativas parecen dirigirse hacia un esfuerzo por superarla. Uno de los aspectos más sobresalientes de esta discusión en la teoría social, particularmente la que se da en lengua inglesa y alemana, es la diversidad (y confusión) reinante. De los trabajos presentados en el Coloquio sobre el tema celebrado en Giessen,

Alemania en 1984,³⁰ dos de los organizadores, Richard Münch y Neil J. Smelser, al cerrar el libro que las contiene (Alexander et. al. 1987:356-357) hacen un recuento de las diferentes posturas presentadas por los autores participantes y las agrupan en siete:

* "Micro asociado al tratamiento de individuos y macro al de poblaciones (Blau y Haferkamp).

* "Micro atendiendo a unidades pequeñas y macro a unidades sociales de gran tamaño (Alexander).

* "Micro como el estudio de interacciones individuales de rango limitado y macro referido a interacciones de rango societal (p.e. sistemas de valores) (Wippler y Lindenberg).

* "Micro como interacción (encuentros e interacciones) y macro como experiencias repetidas de grandes cantidades de personas en el tiempo y el espacio (Collins).

* "Micro como indicadores empíricos de unidades observables (individuos) y macro como indicadores contruidos a partir del comportamiento y proposiciones de individuos.

* "Micro como proposiciones psicológicas, sobre cuya base se formulan las proposiciones y las leyes referentes a procesos y estructuras sociales de gran escala (Wippler y Lindenberg).

* "Micro como procesos sociales que engendran relaciones entre individuos y macro como la estructura de diferentes posiciones en una población y los constreñimientos que imponen a la interacción (Blau)".

³⁰ Sólo para ubicar al lector en el tiempo, la idea de celebrar este coloquio surgió en el X Congreso de la Asociación Internacional de Sociología llevado a cabo en México en agosto de 1982.

Si esta obra es representativa, lo es precisamente de la división y confusión reinante respecto de este problema. En medio de esta situación, hay varias proposiciones que sobresalen por su intencionalidad y coherencia para establecer puntos de partida que permitan una reorientación de la teoría y de su articulación con la investigación empírica. Autores aparentemente tan distintos como Giddens y Luhmann, parecieran de cierta manera emparentarse en la solución que ofrecen a este problema.

El primero de ellos sostiene que, en primer lugar, lo que debe hacerse es eliminar la necesidad misma de la distinción y sustituirla por términos alternativos. La razón más poderosa aducida en favor de esta idea es que en la distinción-separación de micro y macro implícitamente se presenta la disyuntiva entre "órdenes" de realidad, uno más fundamental que el otro, cualquiera que sea la elección del científico social. Por más "elemental" y confinada a lo individual que sea una interacción social, siempre puede ser rastreada en sus condicionamientos, orígenes y características muy lejos en el tiempo (como a la manera de Weber o inclusive de Marx en sus facetas individualistas referidas por Elster), y esa indagación conduce, a la postre, a referencias "societales" de alcance supraindividual. Explicar los procesos macrosociales como resultados de la interacción microsocial y únicamente a partir de ellos, tiene la consecuencia de implicar que lo macrosocial tiene una existencia fantasmagórica (Giddens, 1984:141), en el sentido de concebirse como una "realidad" que sólo puede explicarse por referencia a otra que sería su sustancia. Las instituciones sociales no pueden entenderse como resultados agregados o emergentes de especies microsociales, sino a partir de sus condiciones y características propias. Al abandonar la distinción entre micro y macro y sustituirla por otra conceptualización, se posibilita un esclarecimiento del problema:

"Lo que normalmente se refiere bajo la idea de los procesos micro/macro es el posicionamiento del cuerpo en el espacio-tiempo, la naturaleza de la interacción en situaciones de co-presencia, y la conexión entre

éstas y las influencias 'ausentes' que son relevantes para la caracterización y explicación de la conducta social. Estos fenómenos -que son de hecho las preocupaciones fundamentales de la teoría de la estructuración- son tratadas mejor a partir de la relación entre integración social e integración sistémica" (142).

En este sentido, los modos en que las diferentes sociedades relacionan "ausencia" y "presencia" varían grandemente y su estudio debe, consecuentemente, referirse a lo específico de cada sociedad distinta. La integración social se refiere a la interacción en situaciones de co-presencia, mientras que la integración sistémica consiste en los "parámetros institucionales" básicos que definen un sistema social.

La contribución de Luhmann (1987 y 1991), si bien muy distinta a la de Giddens en cuanto a la forma de concebir la teoría general de la sociedad, coincide parcialmente con la del segundo en este punto, aunque con una diferencia. La coincidencia reside en que en el estudio del "sistema social" la distinción micro/macro carece de sentido; la diferencia estriba, no obstante, en que para Luhmann el objeto de la sociología es "el sistema" y no la "interacción", mientras que para Giddens tanto la "integración social" (presencia) como la "integración del sistema" (ausencia) son parte del objeto de esta disciplina, al unificarse bajo el concepto de "práctica social".

Doble hermenéutica, análisis institucional y conducta estratégica.

Antes de finalizar este capítulo, es necesario sintetizar una característica del análisis social (y de la realidad) estrechamente vinculada a nuestro estudio y que ha sido tratada a lo largo de las páginas precedentes. Giddens ha denominado a esta cuestión "doble hermenéutica". Se trata del hecho de que en las sociedades modernas existe la tendencia a la interacción de dos marcos interpretativos:

"...el mundo social productor continuo de significados, constituido por los actores comunes y los metalenguajes

inventados por los científicos sociales; siempre hay un constante 'deslizamiento' del uno hacia el otro en la práctica de las ciencias sociales" (Giddens 1984:374).

Ni la realidad social puede escapar a la influencia del pensamiento formalizado sobre la sociedad, ni éste puede renunciar a introducir elementos que provienen de la vida mundana. De ahí que en la agencia social encontremos como rasgo crónico la presencia de elementos originados en el discurso científico que, de una u otra forma, moldean su comportamiento.

Esta característica de la acción social conduce a dos aspectos diferentes pero interrelacionados en el análisis social: el análisis institucional y el estudio de las conductas estratégicas. El primero hace referencia al modo en que las características estructurales son entendidas como propiedades de los sistemas sociales que se reproducen crónicamente en el tiempo y el espacio. El segundo se enfoca sobre los modos en que los actores reproducen propiedades estructurales en la constitución de las relaciones y las prácticas sociales. Ambos son aspectos de una misma realidad y, en ese sentido, no hay una clara línea divisoria entre ellos, y cada uno debe ubicarse metodológicamente en el principio de la dualidad de estructura. El estudio de la conducta estratégica toma como referencia empírica el discurso de los agentes y sus estrategias de control en contextos determinados. En este tipo de enfoque los contextos institucionales se toman como "datos". A la inversa, en el estudio de las propiedades institucionales, la acción de los actores se toma como dada en la reproducción del marco institucional y se enfatizan sus propiedades "estáticas".

Esta distinción de tipos de análisis, si bien puede ser útil para segmentar el estudio de los actores y las instituciones, conduce frecuentemente a la reproducción de las dicotomías entre ambos, lo que constituye, precisamente, uno de los retos de mayor interés para la teoría social contemporánea. Por esta razón, relacionar los dos tipos de análisis, si bien circunscribiéndolos a procesos específicos, es de fundamental importancia para este trabajo.

Como se ha mostrado a lo largo de este capítulo, las relaciones entre los agentes y el poder han de ser estudiadas en sus implicaciones mutuas. Los primeros llevan a cabo su acción en el contexto institucional en el que se cristaliza el segundo; de este modo les condiciona y les impone principios a los cuales se deben ajustar. Pero en el sentido contrario, los agentes intervienen en el contexto institucional modificando sus prácticas para ajustarlas a nuevas circunstancias y necesidades, y extendiendo los cambios resultantes de este proceso a un mayor número de instituciones de su entorno. Al hacerlo buscan el apoyo, la intervención o la indiferencia de otros actores, creando así formas de acción colectiva. En esta dinámica de la acción social la "conciencia informada" de los agentes desempeña un papel de primer orden pues en ella residen los elementos de sentido que los agentes atribuyen a su acción y que pretenden generalizar en su entorno. En esta forma de la conciencia social las teorías, creencias e ideologías acerca de la sociedad tienen el doble carácter de resultados del proceso social y de elementos para su reproducción o cambio. Desde el punto de vista de la teoría social sólo así concebidos pueden ser adecuadamente estudiados, pues el ir y venir de los actores no es una cuestión cronológica sino ontológica, es decir, relativa a los postulados sustantivos de la naturaleza de los hechos sociales y no a una visión acumulativa de la historia.

En el siguiente capítulo se ofrece una profundización de este punto de vista ampliando el examen de esta problemática a la naturaleza de las instituciones y sus relaciones con la "sociedad civil" y el orden político.

CAPITULO 2

"No podemos ver, sentir, ni siquiera medir las instituciones; son constructos de la mente humana".

Douglass North (1990:107)

Instituciones, sociedad civil y orden político.

Dejamos apuntada arriba la afirmación de Max Weber citada por Aguilar Villanueva (164) que establece que hay que "tratar a determinadas formaciones sociales (Estado, cooperativas, compañías anónimas, fundaciones) *como si fueran individuos*". La premisa de esta tesis, originaria de las ciencias económicas modernas, es una de las que más aceptación y a la vez oposición han recibido en la economía contemporánea. Bajo este principio, la teoría económica y social han resentido uno de los más fuertes impactos de la filosofía utilitarista de los que se tenga memoria en la época moderna. En este capítulo nos proponemos hacer un análisis de este postulado y de las críticas que ha recibido, con el objeto de proponer una teoría de los agentes sociales que complemente la que hasta aquí hemos desarrollado, enfatizando su inscripción en contextos institucionales y societales más amplios.

Aquí, el punto de partida ya no es la cuestión de la pertinencia metodológica de la racionalidad individual, sino su extensión al terreno de los postulados sustantivos sobre el orden social. El individualismo de la economía política,

particularmente de la escuela neoclásica, no consiste exclusivamente en un postulado metodológico, sino en uno ontológico, y de orden mucho más fuerte que el asumido por Weber, quien no sólo no negó, sino que apuntó la necesidad de los conceptos colectivos y los construyó con el objeto de proponer una sociología general.

En su formulación, Weber distinguió dos formas distintas de racionalidad del agente: racionalidad valorativa y racionalidad con arreglo a fines. La primera se desprende de la actividad axiológica del sujeto en relación a las formas de conducta y a las finalidades sociales, la segunda de la actividad prospectiva orientada al alcance de objetivos del actor social. A partir de ambos tipos de acción se perfilan los agentes reales, individuales y colectivos. El liberalismo filosófico y el liberalismo económico adquirieron una nueva dimensión a partir de estos conceptos que, "en el terreno de los postulados sustantivos" contribuyen a sistematizar la discusión en torno al modo como los actores sociales ordenan preferencias, información, construyen formas de elección, internalizan costos y errores derivados de cursos anteriores de acción o de los que han sido seguidos por otros actores. En una palabra, el individuo racional que valora y se orienta a fines pone en movimiento formas de control sobre su ambiente.

La relevancia de esta problemática comprende varios aspectos. En primer lugar, reside en que se ubica en la raíz de lo que hoy se conoce vulgarmente como "neoliberalismo". A menudo se olvida que los principios del individualismo económico que se han vuelto a plasmar en un descomunal reordenamiento de la disposición de los recursos materiales y de autoridad han emergido revitalizados de una verdadera revolución teórica que, a diferencia de otras con menor suerte, se ha extendido de la microeconomía a la teoría política y a la teoría social a partir de un conjunto de descubrimientos científicos de primera magnitud conceptualmente organizados en torno a los principios filosóficos liberales y, en no pocas ocasiones, con una dinámica tal respecto a ellos que logra modificarlos y adaptarlos a la realidad del

presente. Obviamente, hacer una reconstrucción exhaustiva de esta problemática va más allá de los límites de este trabajo. Lo que importa es que en medio del resurgimiento del liberalismo, armado con los instrumentos más sofisticados de la teoría y con un impacto sin precedentes en la reformulación del ordenamiento societal, permanece viva y se retroalimenta la preocupación en torno a cuales son las condiciones de ambientación social y los tejidos institucionales que facilitan o dificultan la articulación virtuosa de la acción individual con el desempeño colectivo. Esta es la razón por la cual este capítulo se dedica a reconstruir los argumentos principales o, por lo menos, algunos de los que han jugado un papel decisivo, en la reformulación de las relaciones entre agentes, instituciones, sociedad y ordenamiento político.

Esta problemática admite varios sesgos posibles. Por la naturaleza del agente empresarial al que se dedican la segunda y tercera parte de este trabajo, el terreno desde el cual es pertinente ofrecer una reconstrucción es el de la sociología económica cuyos argumentos hay que reconstruir de cara a la historia y a la teoría política.

Olson y el "problema del free rider".¹

En 1965 apareció a la luz pública The Logic of Collective Action de Mancur Olson, un libro que partió las aguas entre los viejos y los nuevos términos de la discusión. La novedad de su contribución consistió en ofrecer un nuevo examen de los supuestos de la teoría de las clases y los grupos sociales postulados por diferentes escuelas de pensamiento. A partir de una aguda crítica a estas concepciones, Olson propuso una nueva conceptualización de la acción colectiva con pretensiones de alcance explicativo general y no restringido solamente a las

¹ La expresión "free rider" ha sido traducida muy equívocamente en las pocas obras que abordando esta problemática han sido traducidas al español, p. e. "problema del gorrón" (en North 1984), "corredor libre" en (Przeworski 1990), etc. Se ha decidido conservar la expresión del original en inglés.

condiciones prevaletientes en las sociedades capitalistas avanzadas.

La tesis principal de Olson emana de la crítica a la premisa principal de lo que él llama la "teoría tradicional", según la cual las organizaciones tienen como propósito el avance de los intereses comunes de sus miembros. Olson atribuye por igual esta premisa tanto a la teoría marxista de las clases sociales como a las teorías pluralistas de los grupos de presión. La elección del blanco de la crítica no es accidental pues de la influencia del Marxismo en la socialdemocracia y de la del pluralismo en la política norteamericana (particularmente en el Partido Demócrata) se desprende en la práctica de los gobiernos occidentales la idea de un estado intervencionista en la economía. Naturalmente que la teoría económica de Keynes se encuentra asimismo detrás de dicha concepción, pero los argumentos de Olson no se enderezan únicamente contra esta última, sino contra los supuestos políticos que conlleva, es decir, las teorías explícitas o implícitas de la acción colectiva y sus implicaciones para el funcionamiento económico.

Olson toma como punto de partida la comparación de la combinación de los intereses individuales y los que son comunes a todos los miembros de un grupo con un mercado competitivo. Según el autor la realidad muestra que los miembros de una organización de defensa de intereses comunes no actúan en ella en función del interés común, sino en defensa de su interés individual, el cual no puede ser alcanzado en aislamiento.

Esta idea va íntimamente asociada al concepto de bienes públicos desarrollado en el campo de las finanzas públicas.

"Un bien común, colectivo o público se define como cualquier bien tal que, si una persona X_i en un grupo $X_1, \dots, X_i, \dots, X_n$ lo consume, ese bien no puede ser sustraído a los demás miembros de ese grupo" (Olson, 1971:14). Más aún, Olson señala que "*la obtención de cualquier objetivo común o la satisfacción de cualquier interés común equivale a que un bien público o colectivo ha sido proporcionado a ese grupo*" (Olson, 1971:15 cursivas en el original).

De este principio se deriva la idea de que la función básica de toda organización es proporcionar determinados bienes públicos a sus miembros, y que en ello consiste el interés común.

En esta teoría, los individuos son considerados como maximizadores racionales de recursos que actúan en función del incremento de sus beneficios. Al formar parte de grupos de interés, cada individuo busca obtener la mayor cantidad posible de los bienes que proporcionan tales grupos a sus afiliados, a la vez que trata de minimizar el costo que paga por obtener esos bienes. Esta conducta se debe a que todo individuo racional es consciente de que su participación en un grupo no incide de manera decisiva en la existencia del grupo como tal.² De ahí que, gracias a esta dinámica, la provisión de los bienes públicos por parte de la organización tiende a disminuir.

En situaciones ordinarias, dice Olson, los miembros de un grupo no cooperan con él en la medida requerida para generar el bien público en los montos necesarios para satisfacer la demanda de sus agremiados. Este problema se conoce como la tendencia a la "suboptimalidad" en el funcionamiento de las organizaciones. El teorema mediante el cual Olson expone esta lógica dice que

"en la medida en que un individuo obtiene solamente una parte del beneficio de los gastos que lleva a cabo para obtener más del bien público, dicho individuo interrumpirá la adquisición (i.e. el pago, FVU) del bien público antes de que haya sido obtenida la cantidad óptima para el grupo en su conjunto. Adicionalmente, las cantidades del bien público que un miembro del grupo recibe de manera gratuita de parte de otros miembros reducirá aún más su incentivo para proveer más de dicho bien a sus expensas. De acuerdo con esto, entre más grande es el grupo, mayor será su inclinación a dejar de proveer la cantidad óptima de un bien público" (Olson, 1965:35 cursivas en el original).

² Hay una diferencia derivada del tamaño de los grupos. En el caso de los grupos pequeños la suspensión de la participación de uno de los miembros puede tener una incidencia decisiva en la medida en que dicho miembro puede jugar un rol determinante como aportador, y a que posee pleno conocimiento de los demás, mientras que en los grupos grandes, en los cuales no se dan estas dos condiciones, ocurre lo contrario.

En pocas palabras, podría decirse que entre más grande es el grupo menos hará avanzar los intereses comunes de sus miembros.

Lo anterior es válido para grupos que operan en situaciones de mercado, es decir, empresas o individuos que llevan a cabo transacciones económicas y que se asocian de modo exclusivo en organizaciones de acceso restringido. Olson agrega una distinción del tipo de grupos u organizaciones posibles, de acuerdo con los propósitos o motivaciones que persiguen. En situaciones de mercado los grupos buscan satisfacer sus requerimientos de bienes públicos de manera exclusiva, es decir, restringiendo el acceso de nuevos miembros al disfrute de los bienes públicos, mientras que en situaciones "no-de-mercado" ocurre lo contrario: el crecimiento del grupo produce una expansión del bien público que se proporciona mediante la organización. En el primer caso se trata de "bienes públicos exclusivos" y en el segundo de "bienes públicos inclusivos". Más que una distinción tajante entre diferentes tipos de grupos se trata de diferentes objetivos perseguidos por los mismos o por diferentes grupos: la razón de esto es que, por lo general, los "grupos" a que se refiere Olson son aquellos que se desempeñan tanto en la economía como en otras esferas de actividad para perseguir objetivos comunes a sus miembros. Empresas, sindicatos, carteles, etcétera, deben cubrir varios frentes de acción diferenciados por la naturaleza de los objetivos que se persiguen en cada uno de ellos. Desde este punto de vista lo importante es que la exclusividad o inclusividad de un grupo no depende del tipo de membresía que lo caracteriza, sino de los objetivos que están en juego para la organización en un momento determinado. Así, si se trata de controlar la producción de las empresas especializadas en un ramo o producto para crear un efecto de precios oligopólicos, dichas empresas tenderán a producir un bien público exclusivo (control de producción y precios entre y para ellas mismas). Pero si se tratase de hacer aprobar una legislación favorable a las mismas empresas, a mayor cantidad de interesados (gigantes, grandes, medianas y pequeñas) mayor será la posibilidad de presionar y

llevar a cabo acciones para convencer a los legisladores de llevar a cabo esa acción.

En un lenguaje más actualizado esta "lógica" se conoce como el problema del "free rider" que tiene una importancia central en la economía política neoclásica. El "problema" puede formularse como la tendencia de los individuos y de los grupos sociales a evitar pagar lo que les correspondería (independientemente de si dicho pago es equitativo o no) para cubrir los costos de los bienes públicos con la consecuencia de hacer recaer esos costos sobre terceros. El caso en el que se observa con mayor simplicidad esta tendencia es el caso del Estado: a menos que se establezcan disposiciones coercitivas para el cobro de impuestos y otras formas de cooperación, que hagan posible la existencia de una administración pública y de gastos sociales de diverso tipo derivados de los arreglos institucionales existentes en una sociedad en un momento dado, los ciudadanos de ese Estado dejarían de pagar sus impuestos (suboptimalidad). Si bien es posible encontrar en la historia ejemplos ocasionales de cooperación altruista, no sujeta mediante formas de coerción, lo normal es lo contrario: que los individuos traten de satisfacer sus intereses haciendo que el costo social de esa satisfacción lo paguen otros.

Olson toma como evidencia para sustentar su argumentación la teoría marxista de las clases. Contra lo previsto por Marx, la acción de clase en las sociedades capitalistas ha tendido a diluirse en el seno de otras "lógicas" de acción de los actores. La idea de que la historia es la historia de la lucha de clases ha perdido significado y sólo puede ser usada en un sentido ideológico o reduccionista. La historia del capitalismo muestra exactamente una tendencia inversa (en general) a la polarización conflictiva entre propietarios de medios de producción y propietarios de fuerza de trabajo prevista en El Capital. La diversificación y complejización de la estructura social ha sido la verdadera dirección de la historia contemporánea. La razón de la equivocación de Marx consiste en la exageración de la orientación racional de los individuos a tener una conciencia de

clase. La declinación de la acción de clase y del conflicto revolucionario es, según Olson (1971:105), la prueba de que Marx no se equivocaba al poner el acento en la conducta racional de los individuos, sólo que dicha conducta racional no se orienta primordialmente hacia la acción de clase sino, primero que nada, a la acción individual en busca de la satisfacción de intereses personales.

"Si una persona pertenece a la burguesía, bien puede desear un gobierno que represente a su clase. Pero de ahí no se sigue que estará en su interés trabajar para que tal gobierno llegue al poder. Si se da un gobierno así, esa persona se beneficiará de sus políticas, lo haya o no apoyado, dado que en la hipótesis de Marx ese gobierno trabajará en favor de sus intereses de clase. [...] Por lo tanto, lo racional para un miembro de la burguesía es ignorar su interés de clase y dedicar sus energías a sus intereses personales. De modo similar, un trabajador que piensa que se beneficiaría de un gobierno 'proletario' no considerará racional arriesgar su vida y sus recursos para hacer una revolución contra el gobierno burgués. Sería tan razonable suponer que todos los trabajadores en un país restringirían voluntariamente sus horas de trabajo para aumentar los salarios en relación a los ingresos del capital. En ambos casos el individuo se daría cuenta de que obtendrá los beneficios de la acción de clase independientemente de que participe en ella o no."

De lo dicho por Olson en este trabajo ya clásico se desprenden varias consecuencias respecto de la acción colectiva. La primera y más obvia es que los individuos tienden naturalmente a evadir el pago del costo de la reproducción de las condiciones externas a su acción, sin las cuales no la pueden realizar, pero cuya relación con sus intereses no es inmediatamente evidente. La segunda consecuencia es que para contrarrestar esta tendencia es necesaria la creación de formas organizativas que norman el comportamiento de los individuos de acuerdo con los intereses generales de un grupo.

De ahí surge una "lógica" de la acción colectiva que impone un movimiento recíproco entre las pautas de acción originadas en los intereses individuales y los requerimientos de los grupos y del sistema social en su conjunto. La crítica de Olson a las

teorías de la acción y las organizaciones reveló la existencia de una racionalidad individual que tiende a aparecer *bajo condiciones de mercado*. Sin embargo, la universalidad de este principio parece quedar restringida a esas situaciones de mercado que han requerido para su constitución de condiciones institucionales que no derivan de la racionalidad individual pura sino, como lo sugeríamos más arriba, de una racionalidad individual (que incluye a su relacionabilidad con otros individuos) construida históricamente, es decir, discernible en el plano de los arreglos institucionales y no en el de la acción individual aislada.

Con la Lógica..., Olson abrió un enorme potencial analítico para la microeconomía que poco a poco se fue extendiendo a otras ciencias sociales, principalmente la ciencia política y a esa región de las ciencias sociales aplicadas que se ha denominado "política pública" (o policy sciences). Su influencia se ha dejado sentir considerablemente en la formación de la teoría de la elección pública ("public choice") cuyos ejes son el estudio de la racionalidad del comportamiento de los agentes y la formación de las preferencias del público respecto al consumo material y a las opciones de política en sus diversos campos (gobierno, salud, educación, cultura, etcétera). Uno de los instrumentos de análisis más poderosos con el que se ha asociado esta corriente analítica es el de la teoría de los juegos. En los principales supuestos de investigación de esta corriente predominan los que se derivan de la lógica del "free rider", es decir, los que ponen el acento en la tendencia de los individuos a satisfacer sus intereses personales a pesar de (y con frecuencia a costa de) los intereses del grupo, la comunidad o la sociedad. Esto significa que la competencia y el utilitarismo subyacen en forma importante a la interpretación del comportamiento social de los individuos, los cuales cooperan con otros individuos únicamente cuando consideran que mediante esa cooperación pueden satisfacer sus intereses. Por otra parte, el poderoso instrumento de la teoría de juegos, contribuye a que esta "escuela" enfatice lo que ocurre cuando los individuos

juegan el juego por una sola vez, a saber, buscan sacar el máximo provecho posible para su condición de maximizadores de ganancia en perjuicio de la cooperación con los demás jugadores y con el juego mismo. Con estos dos elementos, la consecuencia del análisis es un cuestionamiento radical de los fundamentos de la cooperación en beneficio del utilitarismo. En otras palabras, lo que esta teoría propone es que más allá de las características "estructurales" de un sistema social hay una racionalidad transhistórica del individuo como maximizador de beneficios que induce a que la no cooperación sea más lógica que la cooperación y predomine sobre ella.

En un trabajo más reciente, Olson (1982) presenta con mayor refinamiento y elegancia las consecuencias de la Lógica... para el desempeño económico de las naciones. Su preocupación en este trabajo sigue siendo el explicar cuales son las determinantes sociales, políticas y culturales que, aunadas a las económicas, influyen para bien o para mal en el desarrollo económico y constituye la prueba empírica a la que somete su teoría expuesta en su trabajo precedente. Mediante el estudio de un conjunto de países que experimentan un ascenso económico o bien una declinación, en distintos momentos de la historia contemporánea, Olson concluye que el modo como se construyen las organizaciones de intereses en estas economías han sido decisivas para la forma en que se comportan. Sin detenernos en el detalle de su exposición, lo esencial a señalar aquí son las interconexiones que el autor encuentra entre formas de organización de intereses y desempeño económico. En esencia sus conclusiones pueden reducirse a cinco:

- 1) En la historia económica contemporánea la construcción de las organizaciones que proveen bienes públicos (sindicatos, organizaciones empresariales, partidos políticos, gobiernos...) son difíciles de construir y han requerido de esfuerzos excepcionales y circunstancias favorables para su creación.

- 2) A medida que se superan las barreras y las dificultades que impiden su formación, se acumula un creciente número de organizaciones.

3) Estas organizaciones, sobre todo si son pequeñas comparadas con la sociedad a la que pertenecen, tienen pocos incentivos para hacer de sus sociedades entidades más productivas y eficientes, pero tienen, por el contrario, fuertes incentivos para apropiarse de una mayor proporción del ingreso nacional, aun cuando ello reduce el producto social global.

4) Las barreras generadas por el creciente carácter excluyente de estas organizaciones y su lentitud para la toma de decisiones reducen el dinamismo económico.

5) La consecuencia de lo anterior es que para contrarrestar los efectos negativos de esta dinámica, se hace necesario el recurso a la política (conflicto, negociación, reglas...) y la regulación burocrática.

Estas implicaciones de la lógica de la acción colectiva para el funcionamiento económico de las sociedades, hace indispensable pensar en los complejos y redes institucionales que balancean el peso de los diferentes agentes sociales en la toma de decisiones y que conducen a una crítica del frecuente traslado mecánico de los supuestos conductuales (maximización racional) de la economía neoclásica a las esferas no económicas de la actividad social.

Douglass North y la teoría de las instituciones.

Aunque la literatura es sumamente amplia a este respecto, es posible sintetizar con objetividad esta problemática, refiriéndonos a la contribución que en los años recientes ha hecho la llamada escuela de la "nueva historia económica", algunos de cuyos exponentes coinciden en que la racionalidad de comportamiento de los actores tiene un carácter limitado (Simon) que explican a partir de una extensión del concepto de "costo" al ámbito de las condiciones no económicas en las cuales se llevan a cabo las transacciones económicas. El concepto acuñado con esta finalidad explicativa es el de "costo de transacción".³ Esta

³ Esta teoría se ha desarrollado a partir de las innovaciones de Ronald H. Coase hechas principalmente en dos trabajos (1937 y 1960; citados por North, 1990).

contribución tiene raíces norteamericanas, principalmente en las universidades de Chicago y de Washington (San Luis Missouri). La obra de Douglass North sobresale en esta escuela por sus innovaciones y su síntesis en el terreno que nos interesa para el punto de vista de este trabajo.

Al iniciar su análisis crítico del fundamento individualista de la economía política neoclásica, Douglass North afirma:

"Sé de muy pocos economistas que realmente crean que los supuestos conductuales de la economía reflejen fielmente el comportamiento humano; más que nada creen que tales supuestos son útiles para construir modelos de comportamiento de mercado en la economía y, aunque esto es menos útil, que constituyen el mejor juego disponible para el estudio de la política y otras ciencias sociales." (1990:17)

El mismo autor considera que ésta ha sido la razón principal de que la economía y otras ciencias que han incorporado dichos principios hayan sido incapaces de dar cuenta de algunos asuntos fundamentales. Uno de los aspectos relevantes de este punto de vista es que sus autores lo formulan desde el punto de vista de la economía política neoclásica o, más bien, desde la historia económica con enfoque neoclásico, cuyo principio fundamental es precisamente el de que la economía (y por extensión la sociedad) es la agregación de acciones de individuos racionales en busca de maximizar su provecho material. En el otro extremo de la teoría, desde el punto de vista de las elaboraciones del colectivismo metodológico ya no es común encontrar quien sostenga una posición que ignore el papel del individuo en la constitución del orden social. Más bien cada vez es más frecuente encontrar a quienes desde un ángulo u otro de la teoría social reconstruyen al "individuo" a partir de las contribuciones que sobre este tema han hecho distintas ciencias: la antropología, la psicología, la teoría de la información, la teoría de los juegos, etc.⁴ En este

⁴ Las contribuciones "postutilitaristas" en este campo son muy vastas: el psicoanálisis, la psicología genética, la historiografía de la sexualidad (p.e. Foucault), la teoría social (ver Giddens 1984:41-92) y la misma economía política más reciente (ver al respecto la discusión de North 1990:11-26).

contexto aparece una reflexión cada vez más inclinada, por una parte, a reconocer que solamente los individuos pueden ser agentes sociales, pero, por la otra, a insistir en que estos individuos se presentan en conglomerados socialmente significativos que no pueden explicarse en términos de puros atributos individuales. En el primer sentido, el concepto de individuo va siendo "agregado" con denotaciones que van más allá del utilitarismo y lo convierten en una entidad cuya "racionalidad" es mucho más compleja y distinta a la del maximizador racional; en el segundo, despunta con perfiles cada vez más definidos una reconstrucción de la teoría social fundamentada en una reconceptualización de las instituciones. Giddens la formula de la siguiente manera:

"...la cuestión fundamental de la teoría social, como yo la veo -el problema del 'orden' concebido de una manera bien ajena a la formulación de Parsons cuando acuñó el término- es explicar cómo las limitaciones de la 'presencia' individual son trascendidas mediante el dilatamiento ('stretching') de las relaciones sociales a través del tiempo y el espacio." (1984:35)

Ese dilatamiento es posible en virtud de un "orden" que, a su vez, se compone de formas institucionales. Pero ¿qué son las instituciones? ¿Cómo es que su definición conceptual puede colocarse como un nivel de racionalidad no reductible al, ni necesariamente antagónico con, el concepto de individuo? Con el objeto de contestar estas preguntas emprenderemos dos caminos: el primero recoge la contribución para el estudio de las instituciones a partir de la economía política; el segundo articula esta teoría con una reconceptualización de la sociedad civil, a través de una crítica al concepto gramsciano de hegemonía.

La teoría de las instituciones de North (1990) constituye uno de los enfoques más novedosos y promisorios de la economía política actual, a pesar de situarse fuera de la corriente predominante en el pensamiento económico. Su punto de partida es la preocupación de que la economía (y, en buena medida las demás

ciencias sociales) no han logrado formular una teoría satisfactoria sobre el papel de las instituciones en el desempeño económico (de ahí el título de su último libro (1990)). Esta incapacidad se debe, en el caso de la economía, a que desde sus inicios esta ciencia ha carecido de una teoría adecuada para explicar dos problemas: 1) por qué los individuos no se comportan solamente como maximizadores racionales, sino que adoptan otras conductas en circunstancias e, inclusive, en periodos determinados y 2) por qué es costoso el intercambio y qué soluciones han encontrado las diversas sociedades para reducir el peso de este costo. La solución ofrecida por North consiste en una reformulación de la teoría de la conducta humana y del concepto de costo de producción subyacente a la economía clásica y neoclásica. Veamos los elementos fundamentales de su argumento.

North afirma (1990:17) que los individuos toman decisiones con base en modelos derivados subjetivamente que difieren de individuo a individuo, y que la información que los agentes reciben es tan insuficiente que en la mayor parte de las ocasiones dichos modelos divergentes no observan una tendencia a la convergencia. No hay probablemente mayor herejía para el pensamiento económico neoclásico que estas dos aseveraciones.

En efecto, como ya se observó antes, de acuerdo con la teoría neoclásica la conducta económica de los individuos es fundamentalmente un comportamiento racional maximizador. El conjunto de los maximizadores crea en el intercambio un mercado o sistema que tiende al equilibrio, y este equilibrio se logra en virtud de la concurrencia de los individuos en el intercambio de bienes. En esta construcción teórica las instituciones no juegan un papel independiente en la determinación de los procesos económicos. Son tomadas en cuenta sólo en la medida en que contribuyen a lograr resultados económicos eficientes, pero no se les concede atención en su calidad de entidades constituyentes del proceso económico mismo. El supuesto conductual fuerte, así sea concebido como tipo "ideal", es el de que los individuos a) poseen plena información sobre los demás jugadores, b) cuyo número es restringido, y c) que el juego se repite una y otra vez

de la misma manera.⁵ Además, el "juego", en este caso el intercambio económico, es concebido como un proceso que se da de modo "automático", en el sentido de que si los agentes poseen plena información sobre el entorno y los demás jugadores, y cuentan con una imagen clara de sus preferencias, entonces el intercambio se lleva a cabo en forma inmediata entre productor y consumidor. Esta última consideración constituye, en opinión de North, la evidencia de que el enfoque neoclásico elimina el papel de las instituciones en el proceso económico. La debilidad de estos supuestos reside en el hecho de que en situaciones reales de mercado, los intercambios no se dan de modo inmediato, sino a través de grandes cadenas de intermediación cuya existencia supone la presencia de incertidumbre para el desenvolvimiento de los actores. Reducir la incertidumbre a través de mecanismos paralelos (pero diferentes) al intercambio, es decir, la creación de instituciones como el derecho, las sanciones penales al incumplimiento o al fraude, etc., se vuelven cruciales en el desempeño (performance) económico. Lo mismo puede decirse respecto a las tres condiciones teóricas requeridas para que pueda darse una situación de interacción del tipo de la teoría de los juegos: en una situación de mercado real en sociedades concretas estos supuestos, que pueden tener alguna validez en el plano microeconómico, son inconsistentes, pues ni cada jugador tiene conocimiento pleno de los demás jugadores, ni el número de éstos es restringido sino indefinido, ni el juego se repite cada vez del mismo modo pues las situaciones, las reglas y los jugadores tienden a cambiar, y la posibilidad teórica de cambios drásticos nunca está ausente. Poniendo un ejemplo un tanto cómico, sería como si un grupo de jugadores que comienzan jugando "monopolio", llegaran en un momento determinado y para su total sorpresa a encontrarse jugando "estrategia" o, en el peor de los casos ajedrez (en este caso habiéndose reducido la contienda a dos jugadores y excluyendo todo número mayor a ese). Si en un

⁵ Estos son los tres supuestos bajo los cuales se construyen los modelos de teoría de juegos que permiten reducir a flujos racionales las relaciones entre los individuos.

juego reducido (como el del clásico ejemplo del dilema del prisionero), los jugadores pueden prever que las condiciones básicas seguirán siendo las mismas, en un "juego" macroeconómico esta previsión no es posible bajo las condiciones intrínsecas del juego, sino merced a la existencia de condiciones extraeconómicas, institucionales, que permiten la introducción de certidumbre y de reversibilidad de "jugadas" ilegales.

Como historiador económico, North afirma que el enigma principal de la ciencia de la historia es la diversidad y divergencia de los rumbos seguidos por el cambio histórico:

"...una característica abrumadora de los últimos diez milenios es que hemos evolucionado hacia sociedades religiosas, étnicas, culturales, políticas y económicas radicalmente diferentes, y la brecha entre: naciones pobres y ricas, entre naciones desarrolladas y subdesarrolladas sigue siendo tan grande como siempre y quizás mucho más de lo que nunca antes fue. ¿Cómo se explica esta divergencia? Quizás sea igualmente importante preguntarse ¿cuáles condiciones conducen hacia divergencias o las profundizan, o producen convergencias?" (North 1990:7)

El problema de fondo es el del lugar que puede concederse a la cooperación en la historia social. North sostiene que la economía, al igual que otras ciencias sociales han sido particularmente lentas y hasta reacias para ofrecer soluciones a este problema. El obstáculo reside en los supuestos conductuales, a los cuales nos hemos referido al tratar el problema del "free rider" en el acápite anterior. Según North, en el planteamiento de Olson y en general en las aplicaciones de la teoría de los juegos predomina un componente estático: sus formulaciones contribuyen a entender situaciones microeconómicas que no se repiten demasiado a lo largo del tiempo. Si se busca explicar el éxito o el fracaso de sociedades económicas en la historia, de poco puede servir un modelo que difícilmente admite el tiempo en su dinámica explicativa. Como modelo, sirven para aproximarse a las situaciones en las cuales se dan los supuestos de comportamiento contenidos en el modelo mismo; pero si estos

supuestos se modifican, entonces el modelo ya no puede conducirnos a buenos resultados.

En contra de la explicación tradicional del pensamiento neoclásico, principalmente de sus postulados económicos, North sostiene que el mundo real es un mundo complejo y que el individuo, aunque tiende a comportarse racionalmente, tiene capacidades ("computacionales") limitadas, además de conductas no racionales. El efecto de estos dos hechos es la incertidumbre, y la consecuencia de este efecto es la necesidad permanente de todo individuo y de toda sociedad de reducir esa incertidumbre. Este objetivo se logra por dos caminos: 1) reduciendo la complejidad del mundo, codificándolo para poder descifrarlo, y 2) aumentando las capacidades de procesamiento de información y resolución de problemas mediante la creación de "sistemas de instrucciones" para la acción. Ambos esfuerzos de la acción humana conducen al mismo resultado, que es la creación de reglas y procedimientos que simplifican el proceso. Ambos, reglas y procedimientos, conforman el marco institucional que al estructurar la interacción limita e influye el conjunto de elecciones de los actores.

Arriba se hizo mención a que la solución ofrecida por North⁶ se construye sobre una modificación al concepto de costo de producción. Tradicionalmente este concepto se define por el costo de transformación de un producto. Definido así, este concepto es insuficiente desde el punto de vista de los supuestos conductuales modificados que el autor propone para una ciencia económica renovada. Según la modificación de estos supuestos el intercambio no se lleva a cabo en condiciones de equilibrio, ni los individuos disponen desde el inicio de los elementos para desempeñarse como individuos maximizadores. Por el contrario, el intercambio es costoso, es decir, la reducción de la incertidumbre y el aumento de la capacidad de los individuos para desempeñarse en él por medio de reglas y procedimientos, es una actividad a la que se le dedica una parte considerable del

⁶ Junto con otros exponentes de su escuela. Ver North 1990:27 nota.

trabajo en toda sociedad.⁷ North la sintetiza en el concepto de "costo de transacción", que está compuesto por el costo de medir el valor de los términos de intercambio (determinación de precios) y el costo de proteger los derechos establecidos en el intercambio.

"Debido a que los costos de transacción son parte de los costos de producción, necesitamos replantear la relación de producción tradicional de la siguiente manera: los costos totales de producción consisten de los insumos de recursos de tierra, trabajo y capital implicados tanto en la transformación de los atributos físicos de un bien (tamaño, peso, color, ubicación, composición química, etcétera) como en intercambiarlos -definiendo, protegiendo y haciendo respetar los derechos de propiedad sobre esos bienes (el derecho de uso, el derecho de usufructo, el derecho a excluir y el derecho a intercambiar)." (North 1990:28)

De acuerdo a esta definición, el costo de transacción deriva de las actividades de *medir* ("measurement") los bienes que se intercambian y de *hacer respetar* ("enforcement") los derechos adquiridos de los actores en el intercambio.⁸ Los supuestos conductuales apuntados más arriba exigen incorporar las actividades previas y posteriores al intercambio económico que, sin embargo, se relacionan con él de modo intrínseco. Cuando se lleva a cabo una operación de mercado, contra lo que la teoría clásica y neoclásica sostienen, los actores no poseen la misma información acerca de lo que están haciendo, sino que tienen que aproximarse de manera tal que vayan reduciendo el margen de

⁷ Uno de los análisis específicos (Wallis y North 1986, citado por North, 1990:28) que presenta a este respecto es el de los costos de transacción de la economía norteamericana. De acuerdo con este estudio los costos de transacción en esta economía aumentaron de un 25% a un 45% del PIB en el lapso de un siglo.

⁸ No se expondrá aquí la totalidad del planteamiento de North debido a que su razonamiento económico no compete en su totalidad a la finalidad de este estudio. Sin embargo, se tratará de sustentar el fundamento económico-político desarrollado por el autor que es de vital importancia para replantear el papel asignado a los empresarios en la teoría neoclásica y sus derivaciones, los cuales se han convertido en parte de los dogmas determinantes del curso seguido por el mundo y nuestra sociedad en la actualidad.

incertidumbre que les hace sospechar, con justa razón, que de no medir adecuadamente lo que están comprando o vendiendo pueden ver afectada su posibilidad de obtener la máxima ganancia. Asimismo, una vez llevada a cabo una operación son necesarias garantías de que la misma se llevó a cabo en los términos acordados y no otros. Ello vincula a las instituciones con el intercambio económico de manera inextricable. Cada uno es impensable sin el otro; en consecuencia, cuando se estudia a uno se requiere de las otras y viceversa.

North distingue tres tipos de formas históricas de relación entre economía e instituciones: 1) el intercambio personalizado, 2) el intercambio impersonal con formas de autoridad dispersas y 3) el intercambio impersonal con Estado moderno. El primer caso es el de la pequeña producción y el comercio local en donde la homogeneidad cultural hace innecesaria una autoridad que haga respetar los intercambios. El segundo caso corresponde a formas de intercambio económico más extendidas pero que garantizan la certeza de los contratos mediante formas primitivas de control político, tales como la amenaza, los rehenes o los rituales religiosos. En este caso, aunque el Estado ya suele estar presente como una organización burocrática autónoma, aún juega un papel ambiguo respecto de ser la institución que garantiza el desarrollo del mercado; esto se debe a que frecuentemente la forma de constitución de la autoridad estatal se basa en poderes ilimitados para el soberano. El tercer tipo es el que se corresponde mejor con las sociedades modernas en las cuales se dan (o tienden a darse) tres condiciones político-económicas esenciales para su buen funcionamiento: impersonalidad de las relaciones económicas, un sistema de normas formales e informales que se ramifican hacia dos subsistemas, uno que codifica los derechos de propiedad y los aparatos coercitivos (judiciales y policíacos) para garantizar que los primeros se respeten (o permitir que se transgredan bajo determinadas circunstancias) y un sistema cultural que favorece (u obstaculiza) que la concurrencia económica de los agentes se lleve a cabo bajo

condiciones de confiabilidad del funcionamiento del sistema en su conjunto.

La consecuencia más importante de la elaboración de North es que las ideas y las ideologías que producen o profieren los agentes sociales inciden decisivamente en la conformación de las sociedades y las economías, aspecto que ha sido negado por las tradiciones materialistas de distinto signo.

Constreñimientos formales e informales.

En todas las sociedades conocidas las personas imponen sobre su comportamiento social y económico, condiciones y límites que dan una estructura a sus relaciones e interacción social. Este hecho es particularmente importante para comprender las conductas maximizadoras, pues si éstas son puestas en práctica sin autolimitación alguna los resultados serían desastrosos. La clásica disputa liberal entre los partidarios de Hobbes y Locke es indicativa a este respecto. Mientras que los primeros sostienen la imposibilidad de salir del estado de guerra sin la cesión de los derechos ciudadanos en un monarca que imponga el orden sobre ellos, los segundos postulan la factibilidad de un mundo en el cual los ciudadanos pueden construir un orden civil fundado en un consenso anterior a la imposición del orden por parte de la autoridad política.

Los factores que explican la viabilidad o inviabilidad de un orden social que incentive el mejor desempeño de los agentes económicos es precisamente el de los constreñimientos formales e informales que, entramados, constituyen la base institucional en la que descansan las relaciones sociales de intercambio. North distingue dos tipos de constreñimientos:⁹ los que los individuos se imponen a sí mismos sin necesidad de una codificación formalmente obligatoria y las reglas formales escritas. Las primeras "provienen de información socialmente transmitida y son

⁹ La expresión "constraints" es en la actualidad ampliamente utilizada en las ciencias sociales. Se ha optado por traducirlo al español como constreñimiento dado que la alternativa de traducirlo como restricción es obviamente insuficiente.

parte de la herencia que llamamos cultura" (North, 1990:37). Su importancia consiste en que son los "códigos" con los cuales los agentes sociales procesan la información que les viene del entorno. El énfasis del autor en este punto es

"la forma en que el filtro cultural proporciona continuidad de tal modo que la solución informal usada para resolver problemas en el pasado se transmite hacia el presente y hace que los constreñimientos informales sean una fuente importante de continuidad en el cambio societal de largo plazo."

El aspecto más característico de este tipo de reglas es el hecho de que no fueron diseñadas conscientemente pero que los diferentes actores ponen en marcha cotidianamente y tienen interés en conservar. En este punto sobresale la coincidencia de la conceptualización de Douglass North con aquélla que hace Anthony Giddens respecto del concepto de estructura como articulación de reglas y recursos, primordialmente relativos al comportamiento de los agentes en la vida cotidiana y en un nivel en el cual ordinariamente estas reglas no forman parte de la conciencia discursiva de los agentes; simplemente se ponen en práctica. Su importancia consiste en que no sólo constituyen convencionalismos, sino también normas que restringen el comportamiento maximizador de los individuos, imponiéndoles el respeto por o la prohibición de llevar a cabo determinadas acciones que perjudiquen el interés de otros agentes. La vinculación entre agentes mediante la norma informal conduce, a la postre, a un resultado cooperativo en los casos en que el desarrollo ("incremental") de dicha norma es positiva respecto de la capacidad de los individuos para expresar sin restricciones sus convicciones personales. Este elemento de libertad individual como constreñimiento informal a la acción de los otros tiene su culminación en el hecho de que al poder expresarse con plena libertad y aumentar su margen de autonomía, los individuos pueden dar lugar a la formación de sus preferencias y, por lo tanto, de la demanda agregada en condiciones tendenciales de equilibrio. Entre mas fácil es expresar las convicciones propias, más

determinante se vuelve la convicción en las decisiones de los agentes y, por lo tanto, el elemento subjetivo juega un papel más importante en el curso de la economía (y de la sociedad). En consecuencia, las ideas, las creencias, las formas de pensamiento juegan un papel central en la conformación de las sociedades y de las economías.

Pero para que esto sea posible no hacen falta solamente los elementos de constreñimiento informal. Es necesario que exista un sistema de reglas formales. North distingue tres tipos de sistemas de reglas formales que junto a las informales constituyen la economía política: las constituciones, las leyes reglamentarias y los contratos civiles. Las primeras tienen por objeto establecer las reglas políticas fundamentales a las que se ajustan el Estado y sus miembros; por su naturaleza están hechas de manera tal que su modificación resulte difícil en la medida en que supone un consenso amplio de los miembros de un Estado. Las segundas reglamentan y coordinan los aspectos específicos que derivan de una norma constitucional; y los terceros, los contratos, regulan el intercambio económico entre individuos o grupos en el seno de la sociedad.

Los constreñimientos informales suelen ser derivaciones o prolongaciones de reglas formales. Cuando esto ocurre, el costo de hacer cumplir las reglas formales se reduce. En el lenguaje económico se dice que en esos casos una economía se aproxima al costo de transacción cero, pues dadas las condiciones de articulación entre costumbres y constreñimientos informales, leyes codificadas y aparatos que cuidan de la aplicación de la legalidad, el intercambio económico puede llevarse a cabo en forma eficiente, siempre y cuando el sistema de incentivos contenido en esta institucionalidad conduzca a que los agentes establezcan relaciones tendentes a un desempeño económico óptimo. Las conductas individuales orientadas a optimizar ventajas comparativas no son garantía del éxito de una economía, si además no se crean las condiciones institucionales que hacen posible que esa conducta maximizadora obtenga la información y los recursos para desempeñarse adecuadamente. De igual manera es cierto lo

contrario: si se dan condiciones institucionales favorables al éxito de una economía, pero no se dan las conductas individuales apropiadas (ética del trabajo, ahorro, producción, adquisición y difusión de conocimientos, etc.), entonces tampoco se conseguirá el éxito de esa economía.

Las reglas formales e informales necesitan complementarse con un sistema judicial construido de tal forma que ante el incumplimiento de los contratos, las leyes o las constituciones, ya sea por la vía formal o informal, garantice que los agentes puedan hacer corregir la desviación de otros actores que hayan incurrido en transgresiones, sean estos gobiernos, organizaciones o individuos.

Lo más importante en la argumentación de North es que sin una combinación virtuosa de todos estos elementos "no-económicos" no es posible la existencia de un mercado eficiente. Esta eficiencia se mide por el desempeño de los agentes económicos que actúan como maximizadores racionales dentro de cierto contexto institucional; su conducta maximizadora no conduce al éxito del conjunto de una economía sin condiciones favorables derivadas de ese contexto.

Los constreñimientos institucionales que definen el marco de oportunidades de los individuos son una combinación de constreñimientos formales e informales. El complejo institucional de una sociedad permite o impide la reducción de los costos de transacción mediante el establecimiento de formas institucionales eficientes o ineficientes. Esta es una de las claves principales del éxito en el desempeño de una economía. La estabilidad de las instituciones deriva del hecho de que a cada elección o curso de acción particular que los agentes llevan a cabo corresponde un conjunto de constreñimientos formales e informales; de ahí que cualquier cambio del encuadre institucional signifique no solamente cambios en las leyes, sino también en las normas de conducta. Cuando el marco institucional impide o facilita la posibilidad de que se produzcan resultados desfavorables a un actor, éste actor pondrá en marcha un dispositivo de acción estratégica para modificar las instituciones. Sus posibilidades

de lograr esta finalidad exitosamente dependen de su poder relativo en la estructura social; si cuenta con un poder de negociación considerable *vis a vis* otros agentes, entonces será capaz de alterar las reglas formales e informales, con la consecuencia de modificar el escenario institucional de la sociedad, es decir, en el fondo, los componentes de la economía política nacional e internacional de una sociedad determinada. Pero el cambio institucional no se produce únicamente en forma de alteración explícita de los "pactos" constitutivos de un orden específico, sino también progresivamente, de tal suerte que el conjunto de elecciones que los agentes pueden llevar a cabo en un contexto institucional determinado puede cambiar a lo largo del tiempo y dar por resultado un conjunto distinto del inicial.

Según nuestro autor, la diferencia de éxito económico que distingue a las economías desarrolladas de los países del tercer mundo se explica principalmente por razones endógenas y no exógenas, al contrario de como lo han planteado diversas corrientes de pensamiento tales como la teoría de la dependencia y, para el caso de América Latina la CEPAL (Comisión Económica para América Latina de la ONU):

"...el mercado en su conjunto es una mezcla de instituciones; algunas aumentan la eficiencia y otras la reducen. Sin embargo, al contrastar el marco institucional existente en países como los Estados Unidos, Inglaterra, Francia, Alemania y Japón con los de países del tercer mundo o con aquellos que existieron en el pasado histórico de los países industriales avanzados, queda claro que este marco institucional es la llave crítica del éxito relativo de las economías, tanto en su estructura sectorial como a través del tiempo." (North, 1990:69).

Las instituciones decisivas para construir un marco de desempeño económico adecuado son los derechos de propiedad y los incentivos interconstruidos en la cultura económica. Los primeros son esenciales para garantizar la certidumbre de los actores de que los resultados de su conducta maximizadora redundarán en su beneficio; son también los derechos que activan el dispositivo jurídico que los garantiza. Los segundos son más intangibles; se

trata del esquema de oportunidades que alienta o desalienta al actor a llevar a cabo una conducta maximizadora que repercute en su beneficio y en el de la economía en su conjunto.

En un marco institucional adecuado (i.e. con una estructura adecuada de derechos de propiedad y de incentivos que alienten las conductas favorables y desalienten las nocivas), los costos de transacción se reducen, mientras que en el caso contrario se elevan, pues resulta más costoso reducir la incertidumbre y generar el conocimiento requerido por los agentes para desempeñarse adecuadamente en el intercambio. A manera de ilustración, puede señalarse que si en una sociedad es inoperante el mecanismo diseñado para hacer respetar las normas legales que obligan al cumplimiento de los contratos o de las obligaciones de la autoridad pública (i.e. el aparato judicial), entonces los agentes tienen que recurrir a mecanismos no formales para lograr la reciprocidad en el intercambio. Ello aumenta el costo de transacción. Algo semejante ocurre cuando el mecanismo de designación de autoridades electivas es ocluido mediante la interposición de aparatos de control político de la población, impidiendo que esta última canalice sus demandas hacia un Estado representativo que las traduzca en innovaciones institucionales para favorecer su mejor desempeño. Los resultados de ambos ejemplos son económicamente perversos y convierten a la institución estatal en un mecanismo de redistribución de la renta entre grupos privilegiados que obstaculiza la producción del conocimiento y las habilidades requeridas para incrementar la capacidad y la eficiencia de los agentes económicos. En situaciones de este tipo suele producirse una inestabilidad del marco institucional caracterizada por una constante negociación por parte de los actores con mayor poder relativo para modificar el esquema institucional a su favor. Esto nos lleva al siguiente aspecto del problema.

El cambio institucional.

Las instituciones dan estructura a la interacción entre los agentes, y estas instituciones son el resultado de la historia y las ideas. Sin estas últimas sería imposible explicarse los modelos subjetivos, históricos, con los cuales los actores llevan a cabo su desempeño. Estos modelos subjetivos son la piedra angular de las relaciones que los actores sociales establecen entre sí y que se articulan con base en pautas culturales creadas y transformadas a través de largos periodos de la historia. Como se recordará, la interrogante principal a la cual North trata de dar respuesta es la de por qué las diferentes sociedades históricas han dado respuestas diferentes a los mismos problemas de la sobrevivencia y la reproducción. A partir de sus análisis sobre la historia económica de la civilización el autor postula que las dos fuentes del cambio en la historia económica son de dos tipos: cambios en los precios relativos y cambios en las preferencias de los agentes. Los primeros son cambios en los precios entre los principales factores de la producción: cambios en la relación capital/trabajo, capital/tierra y trabajo/tierra, y transformaciones en el costo de la información y de la tecnología (North 1990:84). Aun cuando en este terreno su argumentación es sumamente cauta, debido a que muchos aspectos de su contribución teórica aún están por ser aclarados, el autor sostiene que los cambios en los precios relativos son filtrados a través de las percepciones subjetivas de los actores, las cuales entran en una tensión que resulta en la producción de ideas, teorías, decisiones, políticas, cursos de acción, orientados a asimilar los cambios y a darles una expresión institucional adecuada, modificando los modelos previos y generando nuevos que permitan recuperar o incrementar las ganancias del intercambio. North ilustra este argumento explicando las raíces del movimiento antiescalvista en los Estados Unidos antes de la guerra civil. Este caso, que no puede explicarse estrictamente en términos del cambio en los precios relativos, sino gracias al impacto de las ideas contrarias a la esclavitud, permite al autor dejar abierta

la posibilidad de buscar relaciones complejas entre el mundo de las ideas, el de las instituciones y el de la vida económica en las cuales la agencia humana es el factor clave para explicar el cambio. Coloca así en una perspectiva crítica su propia tesis acerca de la importancia del impacto de los precios relativos sobre el cambio en la estructura institucional y deja abierta la posibilidad al desarrollo más detallado de la investigación de casos concretos.

Pero quizás lo más relevante de su planteamiento es la respuesta a la que llega en torno a la pregunta fundamental del desarrollo histórico: ¿cual es el origen de las diferencias en las respuestas institucionales dadas por cada sociedad a los problemas de sobrevivencia y reproducción? y ¿por qué esas diferencias, en lugar de reducirse bajo el supuesto -implícito en la idea neoclásica- de que debería tenderse hacia una convergencia en un modelo óptimo, se mantienen en el tiempo e incluso se profundizan? Hasta aquí ya son evidentes algunos elementos de la respuesta a esta interrogante: el intercambio es imperfecto, los agentes requieren de construcciones mentales que les sean comunes, que se transformen en instituciones con regularidad de funcionamiento en el tiempo, para obtener la certidumbre de que los demás agentes no desertarán del juego. Dado el avance tecnológico, hay momentos históricos¹⁰ en el que ciertas instituciones se vuelven obsoletas y ceden el paso a otras, que reducen el costo de transacción y hacen posible optimizar el desempeño de los agentes.¹¹ Por ejemplo, con el paso de las técnicas político administrativas basadas en la imprenta a otras construidas a partir de la informática, se ha hecho posible una forma de control gubernamental sobre los agentes más eficiente y menos costoso, que sería impensable en otro contexto técnico.

¹⁰ Puede recordarse la definición de "situaciones críticas" tomada de Giddens a este respecto a la que se hizo referencia en la capítulo precedente.

¹¹ Siempre con la restricción de que la eficiencia no deriva ni automática ni necesariamente del cambio institucional, como se advirtió más arriba.

Pero a lo anterior hay que añadir que una vez que se establecen, los modelos institucionales adquieren características específicas (son "social specific"), es decir, no son fácilmente generalizables. Una vez adoptado un curso ("path") de articulación entre economía y política, ese curso genera en esa(s) sociedad(es) una dependencia ("dependence"), es decir, se vuelve necesario y recurrente, imprimiendo así su huella sobre su desempeño económico (North 1990:92-104). Una ilustración de esto es lo que ha ocurrido repetidamente con la tecnología. Por ejemplo, al aparecer el motor de combustión interna se abandonó la máquina de vapor. Este cambio no se explica necesariamente porque una tecnología sea superior a la otra, sino porque una vez adoptada, el peso de las decisiones de los actores, dados los modelos subjetivos con los que operan, se imponen a menudo sobre consideraciones de otro orden.

Las organizaciones y el cambio.

Las organizaciones juegan un papel decisivo en el cambio o en la persistencia de los modelos institucionales. Uno de los efectos sociales más importantes de estos últimos consiste en que conforman "la dirección de la adquisición del conocimiento y las habilidades" o, en otras palabras, el capital humano y, en consecuencia, "esta dirección será el factor decisivo para el desarrollo de largo plazo" de una sociedad (North 1990:78).¹² Debido a ello, las organizaciones económicas (empresas) son constreñidas por las instituciones existentes en la manera como organizan el recurso a la información y al conocimiento (y de ahí

¹² La literatura reciente sobre el tema de la relación entre conocimiento y desempeño económico presenta un grado muy elevado de consenso en que las economías que han logrado desarrollarse óptimamente lo deben en una medida considerable a la formación de "capital humano". Probablemente el caso del Japón de la segunda posguerra sea el más ilustrativo de la historia reciente. Se considera que, aparte de otras peculiaridades de su organización social, el valor prioritario que se otorga a la instrucción de la población es una de las raíces de su abrumador éxito económico. Una descripción del modelo institucional japonés puede encontrarse en Evans 1989.

a la tecnología y la competitividad), mediante la inversión que llevan a cabo en generación de conocimiento y entrenamiento; a través de la interacción entre la actividad económica, el conocimiento disponible y el marco institucional inicial, y por medio de la alteración de los condicionantes institucionales como resultado colateral de las actividades maximizadoras que realizan. De acuerdo con esta idea, si el marco institucional prevaeciente es pobre en satisfacer los conocimientos y habilidades requeridos para la maximización económica, el resultado será también pobre en lo que respecta al desempeño relativo de esa economía. La causa de tal resultado es el escaso interés de los agentes por invertir en el desarrollo del conocimiento y en modificar mediante su aplicación los constreñimientos que desalientan conductas virtuosas de los actores.

La dependencia del curso institucional ("path dependence") es el factor que influye con más fuerza sobre el desempeño económico. Ello no muestra sino que la historia y las ideas juegan un rol de primera importancia en la forma que adopta el desarrollo económico. Para mostrar el poder de su herramienta teórica, North se refiere continuamente a la diferencia que distingue a Norteamérica de América Latina (North, 1990:100-104). En el proceso de su independencia política, muchos de los países latinoamericanos adoptaron las mismas formas constitucionales que se pusieron en práctica en los Estados Unidos después de la revolución de 1776. A pesar de esta similitud en el origen, los resultados no podrían ser más opuestos. North señala que

"Aunque las reglas son las mismas, los mecanismos para hacerlas respetar, la forma en que ocurre su cumplimiento, las normas de conducta y los modelos subjetivos de los actores no lo son. De ahí que, tanto las estructuras reales de incentivos como las consecuencias percibidas de las políticas públicas también diferirán. Así, un conjunto común de cambios fundamentales en los precios relativos (las razones económicas de la independencia política FVU), o la imposición por igual de las mismas reglas conducirán a resultados ampliamente divergentes en sociedades con arreglos institucionales diferentes." (North, 1990:101)

**ESTA TESIS NO DEBE
SALIR DE LA BIBLIOTECA**

Esta diferencia se explica por la articulación entre reglas formales e informales y, en suma, a la articulación entre economía y política que se da de manera distinta en cada caso. En los Estados Unidos, la adopción de las instituciones democráticas y republicanas modernas fueron una continuación de prácticas que se remontan al pasado político de Inglaterra (por ejemplo el balance de poder entre la corona y el parlamento) y, en gran medida, una creación propia gracias a la cual muchas de las prácticas (p.e. el individualismo económico y la ética protestante del trabajo) efectivamente existentes en la institucionalidad de las colonias inglesas de América, se impusieron como normas formales e informales de alcance general y adecuadamente articuladas. Por el contrario, en los países de América Latina las instituciones republicanas y democráticas chocaron con una larga tradición de centralismo y autoritarismo, así como de relaciones sociales altamente jerárquicas y poco flexibles, que dieron como resultado una estructura institucional interna poco favorable a la adopción de las formas económicas modernas surgidas del industrialismo en el Siglo XIX. No todas las instituciones existentes en los dos tipos de sociedades distintos, son o completamente ineficientes o bien óptimas. En ambos casos se dan formas institucionales o periodos históricos en los cuales se alternan las instituciones que incentivan las conductas más favorables al desarrollo económico con las que producen el efecto contrario. Pero el éxito o el fracaso relativos derivan del balance general entre la interconstrucción institucional de los incentivos favorables y de los obstáculos a los comportamientos adecuados para el éxito de una economía política. Así,

"La persistencia de la pauta institucional que había sido impuesta por España y Portugal continuó jugando un papel fundamental en la evolución de las políticas y las percepciones latinoamericanas y distinguiendo la historia de ese continente, a pesar de la imposición después de la independencia de un conjunto de reglas similares a la tradición institucional británica que dio forma al camino seguido por América del Norte."
(North, 1990:103)

Intervención estatal en la economía: un breve alcance crítico.

Una debilidad de la argumentación de North consiste en una marcada tendencia a buscar en el ámbito de las reglas formales una entidad que responda a las características de las sociedades históricas modernas, es decir, que garantice la seguridad de los intercambios económicos, reduciendo la incertidumbre que su ausencia puede provocar. Esta entidad es el Estado que, abordado de esta forma, asume las características del "estado velador" ("veilleur de nuit") y pierde su densidad como agente complejo. Esto no invalida el punto más importante que aporta este autor, a saber, que el desempeño económico descansa sobre una compleja estructura institucional, formal e informal, construida a lo largo del tiempo y que dicha estructura es una articulación de economía política, de sociedad, economía, política y cultura que cincela la agencia humana. Sin embargo, es necesario, antes de pasar al tema del concepto de sociedad civil, hacer algunos alcances críticos a esta noción del Estado.

La concepción del Estado en North adolece de un sobredimensionamiento de los derechos de propiedad como centro neurálgico de su formulación del costo de transacción. No es que los derechos de propiedad no tengan importancia; ni siquiera se trata de decir que no tengan la importancia fundamental que les atribuye en la conformación de la estructura y el cambio en la historia económica (North, 1987 [1973]:147-163, y 1984 [1981]:35-48). La fisura reside en el hiato que queda después de haber hecho la atribución a los valores explicativos de los factores económicos e institucionales. North concede una gran importancia a los modelos subjetivos de que son portadores los agentes sociales; de ahí su interés en modificar los supuestos conductuales de la economía política neoclásica. Para apoyar su idea, echa mano de algunas de las aportaciones más significativas de la antropología y la psicología de los últimos tiempos (p.e. de los trabajos de Axelrod, Colson, Posner, Bates, Kalt y Zupan,

Sugden, etc.).¹³ Empero, la reducción del Estado a la condición de un garante de los derechos de propiedad conlleva ecos resonantes de la teoría liberal decimonónica y se contradice con la evidencia de lo que ha sido su rol en la construcción de las economías de las sociedades modernas. Un punto a favor de la teoría de North es, no obstante, la superación de una concepción utilitarista muy en boga en la economía política de nuestros días que considera que el Estado o, más bien el gobierno, está formado por individuos que, al igual que los agentes económicos, maximizan sus ganancias y anteponen sus intereses personales a los de la función burocrática de representación o servicio que se les asigna. Desde este punto de vista el aparato del Estado no sería más que una maquinaria redistributiva de la renta. Para evitar esto, la economía política neoclásica recomienda que la función pública se reduzca al mínimo necesario para garantizar el buen funcionamiento del aparato regulador, fiscal y judicial. Aunque en los trabajos de North esta concepción no está presente y es en realidad sustituida por una elaboración compleja del concepto de instituciones y de Estado ("polity"), falta la adecuada consideración de los factores que hacen que el Estado -en su acepción de estructura política de representación y gobierno que organiza las decisiones públicas-, se articule favorablemente con la promoción del desarrollo económico.

Recientemente, Peter Evans (Evans 1989) ha hecho una reconsideración de este problema. Es cierto que a este autor puede acusársele de lo contrario que a North, por sobrevalorar el papel del Estado y no dar cuenta adecuadamente de los factores sociales sobre los que éste pone en marcha su relación con la economía.¹⁴ Sin embargo, aun tomando en consideración esta crítica, aporta elementos de juicio de primer orden.

En contra de la idea, abundante en la literatura sobre el tema, de que el Estado en el tercer mundo es un estado depredador

¹³ Ver bibliografía en North 1990:141-146.

¹⁴ La obra en la que puede verse con más nitidez esta limitación de su planteamiento acerca del Estado puede encontrarse en Evans, Rueschemeyer y Skocpol (1985). Para una atinada crítica de este libro puede consultarse Alexander (1990).

o buscador de rentas, Evans ofrece evidencia de que el éxito de la intervención del Estado en promover el desarrollo reside en una *autonomía arraigada* ("embedded autonomy")¹⁵ en la sociedad que le permite combinar la existencia de una burocracia meritocrática con una fuerte cohesión corporativa que establece y mantiene vínculos densos e intensivos entre el estado y la sociedad. El concepto de autonomía arraigada designa la capacidad de la estructura política para tomar decisiones y adoptar cursos de acción orientados al desarrollo económico con autonomía de los principales agentes económicos. Dada la existencia de una burocracia gubernamental altamente calificada, es posible hacer una lectura adecuada de las condiciones internas o externas que constriñen las posibilidades de desarrollo de un país y una selección de las alternativas tecnológicas de desarrollo, las cuales son presentadas (y generalmente *inducidas*) a los agentes económicos, quienes derivan de ello roles, objetivos y condiciones para poner en marcha un desempeño económico basado en procedimientos y objetivos acordes con la estructura político-institucional.

Con base en tres estudios de caso (Zaire, los países del Sudeste Asiático y Japón, y Brasil), Evans llega a la conclusión de que con las mismas conductas "maximizadoras" desplegadas por los individuos que están en control de las decisiones gubernamentales, se llega a resultados completamente distintos, que dependen del tipo de estructura estatal y de los vínculos que la relacionan con la sociedad. El primer caso, Zaire, es el de una "autonomía absolutista incoherente". Dadas las condiciones históricas de conformación de la clase política sin articulación ni balance con la sociedad y con uso intensivo y extensivo de la violencia física en contra de todo vestigio de oposición política, la estructura estatal se caracteriza por ser de tipo "clepto-patrimonial". El concepto se explica por sí mismo. En el

¹⁵ Esta traducción del término es provisional e insatisfactoria. Entre las opciones de traducir el verbo "embed" ("fijar firmemente en una masa circundante", Oxford English Dictionary, Compact Edition, Vol I, p. 106) se encontraron enraizar y arraigar. Se optó por la segunda.

segundo caso, se trata de un grupo de países que por su origen y tradiciones históricas incorporaron un alto sentido del honor en la conducta social de los individuos; asimismo, construyeron un servicio civil de carrera estrictamente reglamentado, al cual solamente pueden pertenecer los más calificados en las disciplinas científicas, artísticas, administrativas y militares. Así, honor y mérito van de la mano. Debido a esta característica, la burocracia goza de gran prestigio y reconocimiento social que se traducen en legitimidad ante los agentes económicos a los cuales puede inducir a tomar ciertas decisiones económicas y a aceptar políticas definidas por su pertinencia para el desarrollo y no sólo por su conveniencia para un factor de la producción o para un grupo de interés en particular. Es en este grupo en donde la "autonomía arraigada" se da de mejor manera y con los mejores resultados. El tercer caso, el de Brasil, presenta una situación intermedia en la cual, por una parte, hay una gran autonomía administrativa y discrecional del gobierno a través del poder ejecutivo (presidencialista) que se plasma en las facultades de su titular para designar a todo el personal que participa en la toma de decisiones nacionales. Esta característica tiene la inconveniencia de favorecer un sistema de privilegios y desalentar el profesionalismo del personal dirigente, lo que redundaría en un alto costo económico del gobierno y en la aplicación de políticas discontinuas con efectos erráticos por su excesiva dependencia de los ciclos de la política nacional. Esto hace del caso de Brasil un caso distinto al del Japón y los países del sudeste asiático, pero igualmente se distingue del primer caso debido a que, a pesar del alto grado de discrecionalidad del poder ejecutivo, el personal de la administración pública está altamente capacitado y entrenado para orientar las decisiones económicas en dirección del desarrollo de la economía. Esta burocracia, al mismo tiempo, mantiene vínculos con el sector privado y con el mundo del trabajo con los cuales es capaz de articular un ritmo de desarrollo apreciable aunque no comparable con el estado "desarrollista" de Japón, Corea del Sur o Taiwan. Tiene, por lo tanto, un grado intermedio de autonomía

arraigada que se constituye en lo que Fernando Henrique Cardoso denominó los "anillos burocráticos" (Cardoso 1975).

Si se observa cuidadosamente la argumentación de Evans comparándola con la de North, se puede concluir que los autores no difieren sustancialmente en la idea de que lo que determina el éxito económico es la existencia de un entorno institucional favorable (y condiciones internacionales que no sean radicalmente adversas) al desempeño de los agentes económicos. La diferencia estriba en la conceptualización de la estructura estatal. North acentúa su calidad de garante de los derechos de propiedad mientras que Evans considera que ese aspecto tiene una importancia subordinada a la existencia de una estructura de decisiones y reclutamiento de personal que se articule con la sociedad de tal forma que se adopten las mejores alternativas técnicas para el crecimiento y organización de la economía. North, por su parte, acentúa un aspecto al que Evans erróneamente concede poca importancia: la constitución de la sociedad, es decir, los mecanismos informales compuestos por los modelos subjetivos de los actores que dan la contextura societal sobre la que descansa el proceso de la toma de decisiones.

En el fondo, lo que Evans denomina autonomía enraizada del Estado en la sociedad es una forma específica de estructuración de sistemas de constreñimientos e incentivos que favorecen conductas económicas conducentes al crecimiento económico y al desarrollo social. El interés de su planteamiento estriba, no obstante, en ofrecer un análisis específico de la intervención económica del Estado y su articulación institucional con la sociedad.

Sociedad civil, orden político y comunicación de la cultura.

Veamos ahora algunos de los problemas que encierra el concepto de sociedad civil para completar el círculo que conjunta a los agentes y las instituciones no solamente en el plano económico y político, sino en los tejidos societales. La

importancia que tiene hablar de "sociedad civil" en este trabajo emana de las reflexiones precedentes y constituye un punto de apoyo necesario para el análisis subsecuente, pues a través del uso de este concepto que se ha efectuado buena parte de la acción política de los agentes sociales por transformar su peso relativo en las decisiones políticas y en el *ethos* de la sociedad nacional. Entre estos agentes sociales el empresariado ha llegado a contar con un lugar de privilegio por sus estrategias para reformular su participación en la esfera pública (Valdés, 1987).

Un agente social actúa en el contexto de un conjunto de constreñimientos formales e informales que conforman un universo institucional socialmente específico (en el sentido de individualidad histórica de Weber). Para entender este universo no basta únicamente apelar a la economía ni al sistema político. Tampoco es suficiente acudir al concepto de "cultura" o de cultura política y el de "civilización" tiene connotaciones demasiado extensivas que rebasan analíticamente (y dejan de lado) los elementos específicos que circunscriben la racionalidad de la acción social a la afectación de determinadas condiciones y viceversa. El concepto de sociedad civil, por la tradición teórica de la que desciende y por la densidad del debate al que ha sido sometida puede servir para complementar la idea de la acción y la idea de institucionalidad en la que la primera se enmarca.

Es prácticamente imposible hablar del concepto de sociedad civil sin referirse al marxismo. Dos son las razones principales: una es que esa tradición teórica, principalmente en las obras de sus fundadores, construyó una teoría de la sociedad del Siglo XIX adoptando como punto de partida la crítica de ese concepto tal y como había sido usado por Hegel y algunos de sus seguidores. La importancia de este concepto para merecer ese lugar en la construcción de una teoría tiene diversas raíces, tanto intelectuales como sociales. Entre las últimas, se puede contar que el Siglo XIX europeo es el heredero directo de las transformaciones que sufrió el Antiguo Régimen político del absolutismo y, con él, lo que aún quedaba de la sociedad feudal

hacia finales del siglo precedente. A la caída del Antiguo Régimen sucedieron transformaciones económicas, sociales y culturales que cambiaron por completo la faz del mundo. Entre las razones intelectuales, se puede contar el optimismo introducido por los diversos movimientos de la Ilustración en el mundo de la cultura; los avances de las ciencias en todos los campos, así como la aplicación de los conocimientos a la industria. Entre los avances de las disciplinas sociales, ocupó un lugar prominente el avance de la economía política, particularmente en lengua inglesa, entre cuyos máximos exponentes se cuenta a Adam Smith, el creador de la ciencia económica moderna. En su obra, La Riqueza de las Naciones, el concepto de sociedad civil ocupa un lugar primordial como ámbito en el que se realizan los intercambios y se genera el progreso económico de las sociedades. Para Marx, la herencia de Smith y Hegel, sintetizada en sus respectivos conceptos de sociedad civil, constituyó la piedra angular para desarrollar su "crítica de la sociedad burguesa".

La segunda razón por la cual es imprescindible referirse al marxismo en la reconsideración del concepto, es que en México, ésta corriente de pensamiento fue la corriente precursora en la introducción de esta noción en el debate político en el sentido de modificar las relaciones entre sociedad y Estado prevalecientes en el periodo postrevolucionario (Aguilar Villanueva, 1990). Una vez naturalizada, la expresión "sociedad civil" se ha diseminado sorprendentemente en todo el espectro político, llegando a instalarse en el habla cotidiana. Las marcas de origen del concepto en el marxismo mexicano, cuando esta tradición intelectual predominaba en los campus universitarios y en las organizaciones de izquierda, le confirieron a la vez que una gran fuerza un escaso tratamiento teórico.¹⁶

¹⁶ Una excepción es la de Pereyra (1990).

Los límites del concepto de sociedad civil en el marxismo.

Después de sus primeras investigaciones filosóficas, Marx llegó a la conclusión de que la crítica social debía librarse de sus cadenas filosóficas, y de que para ello era necesario buscar la "anatomía de la sociedad civil" (y no ya su fenomenología) en la economía política. Este camino lo condujo a considerar que las clases sociales y, por encima de todo, las luchas de clases, eran la llave para entender la historia y la fuerza fundamental de su desenvolvimiento. Este énfasis en las clases sociales es esencialmente erróneo para explicar qué es y cómo funciona la sociedad civil, pues la presenta -desfigurándola- como una esfera que carece de mediaciones normativas independientes, ya sea en el aspecto jurídico o en el más amplio de las pautas culturales (Alexander 1990:3; Cohen 1982; Giddens 1985:21). Este problema es la bestia negra de la tradición marxista. De Marx a Lenin a Gramsci, tal es el problema principal que impide al marxismo la intelección de la sociedad moderna. El último de estos tres pensadores fue el que llevó más lejos una reconsideración de la naturaleza compleja de la sociedad. Sin embargo, su avance se detiene precisamente allí donde era necesario romper con las premisas filosóficas de Marx, y sacrifica la riqueza y el valor heurístico de su propia contribución en el altar de la fidelidad a la "filosofía de la praxis".

Durante casi un siglo y medio el análisis marxista de las clases sociales ha permanecido atado a sus raíces decimonónicas. Esto ocurrió por varias razones. En primer término, gracias a la fuerte concepción teleológica contenida en la idea de superación de la historia social a partir de la revolución política de los explotados contra los explotadores dentro de cada sistema histórico de producción económica. En segundo lugar, el acento privilegiado en el estudio de la clase obrera y sus aliados reales o potenciales disminuyó la atención prestada a otros grupos sociales, particularmente las clases medias y dominantes y la burocracia gubernamental; lo mismo ocurrió con respecto a las

estructuras gubernamentales. Salvo raras excepciones, en el análisis marxista predominó una ciega incomprensión de la evolución del capitalismo y de las formas sociales, políticas y culturales que modelaron a los agentes sociales haciéndolos comportarse de acuerdo a una lógica de acción colectiva muy distinta a la originalmente prevista por sus fundadores. Por último, el marxismo, desde sus inicios -y en gran parte debido al clima intelectual en el que se originó-, permaneció casi sin excepciones dentro de los límites analíticos impuestos por tres formas de reduccionismo el economicismo, el clasismo y el racionalismo.

Sociedad civil y clases sociales.

Como es (muy) sabido, el lugar que ocupa en Hegel la sociedad civil es tal que por definición representa en su sistema la "incompletud" de lo real. En palabras de Herbert Marcuse

"los mecanismos inherentes de esta sociedad son incapaces de producir ningún interés común a partir del conflicto irreconciliable de los intereses particulares que constituyen la base de las relaciones de la sociedad moderna. El universal, por decirlo así, tiene que ser impuesto a los particulares en contra de su voluntad, y la relación resultante entre los individuos, por una parte, y el Estado, por la otra, no puede ser la misma que la de los individuos entre sí. El contrato podría aplicarse a estas últimas relaciones, pero no a las primeras. Pues un contrato implica que las partes contratantes sean 'igualmente independientes unas de otras'. Su convenio no es más que 'una relación contingente', originada por sus necesidades subjetivas. Por el contrario, el Estado es 'una relación necesaria y objetiva', esencialmente independiente de necesidades subjetivas" (Marcuse 1971:173, cursivas añadidas).

Pero ni las partes contratantes son igualmente independientes unas de otras, ni el Estado es una relación necesaria y objetiva. Por el contrario, la sociedad civil es el reino de la desigualdad, en el cual la emergencia de la clase media, esencial en la justificación hegeliana del Estado

autoritario, no es sino una mera ilusión. Marx rompe radicalmente con la propuesta de Hegel no solamente invirtiéndola, como se ha afirmado comunmente, sino postulando una articulación diferente entre Estado y sociedad, en la cual ésta última no alcanza su más alta expresión racional en aquél, sino en la que, al revés, el Estado es visto como "la vida aérea de la sociedad": la instancia a la cual se acude regularmente para obtener la reproducción legítima del orden sistémico (económico) y cuyo conocimiento no se logra a través de una entidad (el Estado) que en realidad es producto de dicho orden. Por esta razón Marx postula contra Hegel la necesidad lógica del concepto de Estado a partir de sus raíces en la sociedad civil que lo crea.

De la indagación de Marx en torno a la anatomía de la sociedad civil en la economía política surge la idea de que la historia de las sociedades humanas es la historia de la sucesión de modos de producción económica caracterizados por regularidades en sus sistemas de organización económica, que están indisolublemente unidos al desarrollo del conocimiento y los medios técnicos de producción. Estas relaciones definen una estructura de clases sociales en la que es posible encontrar siempre una asimetría en la distribución social del excedente, y por lo tanto una forma de explotación, basada en la propiedad privada de los medios principales de producción, por parte de la clase dominante, y que sólo puede reproducirse si es garantizada por un aparato de dominación política e ideológica: el Estado.

La conceptualización dualista de la estructura de clases que se deriva de la concepción marxista de los modos de producción (Giddens, 1973:24 y ss.) va acompañada por una teoría del cambio histórico indisolublemente unida al mecanismo de explotación inherente a cada uno de ellos. Tal teoría incluye entre sus componentes básicos (aunque no únicos)¹⁷, el grado de desarrollo

¹⁷ Conviene advertir que esta lectura no es la única posible, o por lo menos no lo es de manera restrictiva. El postulado de Marx y Engels acerca de la dualidad clasista básica del orden social capitalista no excluye la consideración de la existencia de otras clases sociales, tales como el campesinado y la pequeña burguesía. Sin embargo, el comportamiento social de estas últimas

y -eventualmente- el agotamiento de la capacidad productiva de las fuerzas técnicas y humanas puestas en práctica para llevar a cabo la producción económica, y el grado de desarrollo económico y político de la clase social explotada dentro de un modo de producción históricamente dado. Cabe aclarar que las relaciones que históricamente se generan entre estos elementos para producir el cambio de un modo de producción a otro no son similares. Mientras que la transición del feudalismo al capitalismo tuvo como agente central a la burguesía, una clase social emergente en los resquicios desfeudalizados de la sociedad feudal, la superación histórica del capitalismo, por el contrario, ha de consumarse gracias a la acción de la clase obrera, que es una clase cuyo desarrollo es endógeno al capitalismo como sistema de producción¹⁸.

Durante su historia, el marxismo ha tenido la característica de proporcionar una potente herramienta crítica capaz de esclarecer características fundamentales del capitalismo. Ha ofrecido también una bandera de transformación social, que ha fracasado en su sentido global en las sociedades en donde se ha puesto en práctica. Tanto sus límites como teoría, como sus fracasos revolucionarios deben buscarse, entre otros lugares, en la concepción de la sociedad civil que postula, pues es precisamente en la evolución del fenómeno societal en donde se encuentra la divergencia más grande entre teoría y realidad.

La mayoría de las críticas contemporáneas al marxismo establecen una distinción entre sociedades desarrolladas y subdesarrolladas para abordar su incapacidad explicativa de las primeras, dejando de lado las segundas. Algunas de estas críticas, en esencia, se refieren a los mismos problemas que, aunque teniendo diferentes manifestaciones concretas (en el mismo

es reducido al proyecto histórico de una de las dos clases fundamentales dentro de ese modo de producción: la burguesía y el proletariado.

¹⁸ Para esta discusión puede consultarse el excelente trabajo de Fernando Claudín (1975), particularmente las secciones 2 y 4 del capítulo I dedicadas al análisis de la teoría de la revolución social y de los vínculos entre clase y partido. Véase también Anderson (1980).

sentido de que hay diferencias entre sociedades desarrolladas, por un lado, y entre sociedades no desarrolladas por el otro), surgen de problemas conceptualmente conmensurables, entre los cuales, los más importantes para la teoría social son el de la diferenciación de la estructura social y el de los movimientos sociales que proliferan en ella.

En su importante crítica al concepto de sociedad civil de Marx, Jean Cohen (1982) sostiene que su

"...teoría del principio organizativo de la economía -la relación entre trabajo asalariado y capital- fue lograda al precio de la identificación de la sociedad civil con su más importante manifestación histórica, el capitalismo. Sin haber nunca examinado los orígenes heterogéneos o la institucionalización de la sociedad civil, Marx identificó la modernidad con el capitalismo, asumiendo que la lógica del capitalismo estamparía su forma en todas las relaciones sociales. En cierto sentido, las instituciones sociales, políticas, privadas y legales fueron tratadas como el ambiente del sistema capitalista, a ser transformado por su lógica pero sin ningún dinamismo propio. El análisis que vinculó categorías económicas y clases sociales en una lógica sistémica totalizadora vició la intuición sobre el carácter de la moderna sociedad civil y el Estado. Esta sigue siendo la herencia marxista, perpetuada sobre todo por la teoría de las clases." (Cohen 1982:24)

No es este el lugar para reconstruir el camino mediante el cual Marx llega a operar esta reducción de la sociedad civil a la economía política, pero su aspecto esencial reside en su propia lectura crítica del pensamiento de Hegel. Este consideró que la sociedad era una realidad incompleta por su particularismo, y que no podía "elevarse" al plano de lo universal sin superar su entidad propia, constituyéndose (y "superándose") en el Estado, pues era éste su última razón de ser y su posibilidad de obtener cristiana salvación. Marx trató de colocar el verdadero problema fuera de la mistificación hegeliana, pero al hacerlo echó por la borda los aspectos válidos de la fenomenología de Hegel, que reconocían en la pluralidad de los "intereses particulares" una densidad y un sentido propios, no reducibles a ninguna entidad

mayor o subyacente. La fenomenología de Hegel dio cuenta del carácter políticamente mediado de las relaciones sociales, pero hipostasió en el Estado su verdadera naturaleza. Marx, en tanto, categorizó la mediación como expresión de la dominación, y postuló la necesidad de eliminar la mediación en aras de construir una sociedad pospolítica. Ambos llevaron su razonamiento al extremo de identificar lógica con sociedad, y sus respectivas herencias tuvieron que enfrentarse al hecho de que la mediación política no se realiza en el Estado ni se reduce a la economía política de la explotación.

Hegel presentó, en la *Filosofía del derecho*, el lado positivo de la sociedad civil, a saber, el orden societal surgido de la crisis del absolutismo y de la aparición del industrialismo. Marx, en su crítica a Hegel y en toda su obra posterior, presentó el lado negativo de esta sociedad civil: las nuevas formas de dominación y explotación que se desarrollaron en el "nuevo régimen". *Bürgerliche Gesellschaft* o sociedad civil; con este concepto tanto Hegel como Marx querían referirse al nuevo orden económico y social surgido con la modernidad.

Hegel reconoció y formuló una versión de la complejidad de la sociedad civil. Su modo de hacerlo fue descomponiendo a la sociedad civil en tres sistemas: el sistema de las necesidades (economía de mercado), el sistema del derecho (administración de la justicia que asegura las libertades civiles y protege contra la arbitrariedad), y el sistema de pluralidades (un tejido de asociaciones y administración pública) (Cohen 1982:25).

Hegel, a diferencia de la mayoría de los liberales, entendió que la economía de mercado representaba el "sacrificio de los valores éticos a la racionalidad del mercado". En la economía política clásica la "mano invisible" aparece como el factor ordenador de la vida económica mediante la cual los agentes económicos tratan a sus semejantes como medios para lograr sus propios fines en una dinámica en la cual sus destinos dependen de las relaciones económicas que adoptan la forma de leyes. El peligro de esta realidad está a la vista: el imperio del mercado puede conducir a la desintegración social en la medida en que el

interés individual se satisfaga ilimitadamente, chocando con otros intereses individuales. Para evitar esto, Hegel formula una solución institucional que ve en el Estado la "superación" de los intereses individuales egoístas y el establecimiento de intereses generales. Así, la presencia de una unidad superior facilita la solución de los problemas "irresolubles" dentro de una unidad inferior. El valor concedido a esta solución derivó de la urgencia de Hegel por encontrar una respuesta integradora a lo que parecía ser un orden naciente en el que la incertidumbre de sus horizontes podía bien ser entendida como conducente a formas irreversibles de disolución de la sociedad. De esta manera, privilegió "las instituciones y las tradiciones que podían integrar efectivamente a la sociedad civil con el Estado (individuo y colectividad) por sobre de aquellas que podían asegurar la libertad política." (Cohen 1982:26)

Al formular su crítica de Hegel, Marx identificó atinadamente este problema. La solución de Hegel conducía a la institucionalización de formas de integración social autoritarias, definidas por una razón complementaria pero antagónica de la libertad. Más aún, Marx entendió claramente que la solución hegeliana conllevaba la perpetuación de la estratificación realmente existente en las nacientes economías de mercado, impidiendo de esa manera que el "sistema de las pluralidades" pudiera desenvolverse libremente hasta modificar el orden del mercado, convirtiendo en visible la mano invisible. Sin embargo,

"La adecuada crítica del sistema hegeliano de mediaciones entre la sociedad civil y el Estado [...] condujo a Marx a asumir erróneamente que no hay tendencias compensatorias significativas al sistema de necesidades y que la función así como la forma de las instituciones de mediación son ineficaces o anacrónicas. Marx rechazó tanto la versión liberal como la hegeliana de la libertad política que restringía la formación de la voluntad política a la acción dentro de las instituciones del Estado [...] Pero heredó la formulación hegeliana de la sociedad civil -la guerra de todos contra todos en el conflicto por satisfacer

intereses particulares opuestos-, al tiempo que rechazó la solución corporativa." (Cohen 1982:28).

En el lugar que Hegel situó la compleja estructura de la sociedad civil, Marx colocó el concepto de "clase" y el de "relaciones sociales". Estos conceptos se convirtieron en los principios de intelección de "la moderna socialidad de la sociedad civil" y con ellos

"... quedó bloqueada cualquier interrogación sobre la potencialidad de las pluralidades para adquirir formas de 'libertad pública' dentro del marco institucional de la sociedad civil, en tanto que distintas y en adición a la representación democrático formal dentro del Estado." (Cohen 1982:28)

Al rechazar la solución institucional de Hegel a los problemas del orden moderno, Marx rechazó por inaceptables todas las instituciones de la sociedad civil. Ello lo llevó a radicalizar la contraposición entre una sociedad civil completamente fracturada por el conflicto de clase y estructurada por relaciones sociales "esenciales" y a enviar al futuro la solución a las contradicciones, la cual implicaría una suerte de reunificación de la vida política con la vida social (Cohen 1982:28). Así, la conceptualización de las clases sociales -que incluye tanto a su definición estática como a su movimiento: el conflicto motor de la historia-, sustituyó a la elaboración teórica acerca de la articulación institucional de la sociedad civil. Marx, en lugar de adoptar esta segunda opción, que podría haberlo llevado a profundizar la idea de una sociedad civil que expandiera todas sus potencialidades a partir de la articulación, diferenciación y modificación dinámica de los intereses en ella contenidos, desafiando el monopolio estatal de la política, buscó la encarnación de la universalidad en una clase social particular: el proletariado (Cohen 1982:29).

De lo anterior se derivó una tradición de pensamiento crítico que redujo los elementos civiles, políticos, jurídicos, normativos y culturales a la supuesta validez científica del

análisis social basado en las relaciones de producción y el conflicto de clase.

El concepto gramsciano de hegemonía.

Para Antonio Gramsci la sociedad civil aparece como un problema irresuelto del marxismo. La densidad ideológica y cultural característica de las sociedades europeas occidentales le obliga a pensar la sociedad más a la manera de Hegel que en términos marxistas. No obstante, él es un marxista; está convencido de que esta doctrina contiene el germen de la superación del capitalismo como sistema social y el de la creación de una sociedad sin explotación de clase. Pero también es consciente de que su viabilidad en sociedades complejas es escasa, a menos que pueda convertirse en una "filosofía", en un sistema de pensamiento y de valores que informen la vida social desde la trama del tejido social. El concepto de hegemonía aparece en su obra en este concepto. De entrada podría decirse que Gramsci entiende el concepto de hegemonía como coextensivo al de sociedad civil. Pero esta coextensividad se desprende de que su análisis de la sociedad civil compleja, irreductible a la racionalidad del conflicto de clase, es un análisis en clave de lucha política. La hegemonía es pensada porque la sociedad civil es un campo de lucha entre agentes políticos que buscan traducir sus intereses vitales (económicos y simbólicos) en consenso político general. La hegemonía es el proceso mediante el cual una fuerza socio-política y las instituciones en las cuales se estructura expande su dominación a través del consenso de aquellos a los cuales gobierna o quiere gobernar. Para ello las fuerzas políticas en pugna tienen que recurrir al uso de los medios de persuasión, lo que pone de relevancia la importancia de la comunicación y el aparato cultural a través del cual se transmite.

Aunque Gramsci es en la actualidad la figura más identificada con el desarrollo contemporáneo del concepto de hegemonía, su origen se remonta al uso que de él hicieron la

socialdemocracia rusa y el propio Lenin.¹⁹ Fuera del marxismo, la historia del concepto se remonta a los teóricos de la razón de Estado como Ranke y Dehio (Bobbio y Mateucci, I, 1982:772-775) y a la teoría de las relaciones internacionales. No obstante, existe un consenso general en el sentido de que es Gramsci quien desarrolla teóricamente el concepto; y lo hace en discusión con las diversas respuestas generadas por el pensamiento marxista a la cuestión de la lógica de acción política de los agentes sociales.

Ernesto Laclau y Chantal Mouffe (1985:1-46), distinguen tres grandes respuestas dadas al problema de la acción política del sujeto revolucionario en la tradición marxista: "La formación de la ortodoxia marxista", "el revisionismo" y "el sindicalismo revolucionario".²⁰

La primera se identifica con los eventos ocurridos a la vuelta del Siglo XIX y que encierran la desaparición de los fundadores y la madurez de la primera generación de intelectuales marxistas, entre los cuales se cuenta principalmente a Plejkanov, Kautsky, Lenin, Luxemburgo y el austromarxismo. En la problemática de esta generación, el análisis del desarrollo del capitalismo conduce a una contradicción entre los acontecimientos políticos reales (tránsito hacia la fase monopólica, tecnificación del capitalismo, y reproducción ampliada de clases y estratos sociales no reducibles a las categorías de "burguesía" y "proletariado"), y la propuesta política de transformación revolucionaria o parlamentaria del Estado burgués. Sus obras, principalmente aquellas dedicadas a estudiar el desarrollo del capitalismo en diversas naciones,

"tienden a borrar el estudio de especificidades, representándolas a lo más como apariencias externas o formas contingentes de una realidad esencial: el desarrollo abstracto del capitalismo a través del cual toda sociedad debe pasar" (Laclau y Mouffe, 1985:25).

¹⁹ Para una historia del concepto de hegemonía ver Buci-Glucksman, 1978:221-235.

²⁰ En adelante para fines de exposición se mantendrá esta terminología.

Se abre así una profunda brecha entre la "lógica de la necesidad" y la "lógica de la contingencia", entre la razón pura que permite saber a dónde conducen *necesariamente* las leyes del modo de producción capitalista y la razón práctica del sujeto revolucionario que solamente puede llevar a cabo su papel si contradice esas *leyes objetivas*. Políticamente esta separación conduce a un dualismo y a una ambigüedad básicas: de acuerdo a la lógica de la necesidad, el sujeto revolucionario emerge de las leyes de movimiento de las relaciones económicas, pero de acuerdo con el movimiento real, la oposición efectiva y la lucha por transformar la sociedad capitalista se dan en un terreno que no es exclusivo de la clase obrera, sino también de reivindicaciones, movimientos y grupos de muy diversa extracción de clase. La aporía a la que condujo, a la postre, esta contradicción fue la reducción de la acción política a la acción de clase en relación de exterioridad con el Estado, que es visto en la formulación marxiana del Manifiesto Comunista como una maquinaria de la burguesía que se ocupa de asegurar sus intereses de conjunto en contra del proletariado.

El revisionismo se opuso a esta visión del desarrollo de la sociedad capitalista, reconociendo que la concepción original de Marx había de ser relativizada en cuanto a la tendencia a polarizar entre sí a las dos clases fundamentales, y a reducir a una interpretación clasista a otras capas de la población según su situación económica y su comportamiento político las arrojaran en brazos de la clase dominante o bien las condujera a la "proletarización" económica y política. En el lugar de esta tendencia aparece un proceso más complejo e imprevisto de desarrollo capitalista que vuelve más densas a las sociedades en las que se desarrolla. Por otra parte, el revisionismo objeto que la clase obrera sea conceptualizada fundamentalmente a partir de sus determinaciones económicas y postula que, por el contrario, ésta aparece de entrada ocupando todo el espacio social, incluido el Estado, en el cual participa y se organiza.

El punto de divergencia principal se encuentra en que, mientras que para la ortodoxia marxista la heterogeneidad social,

política y cultural del capitalismo avanzado sería superada gracias a cambios en la infraestructura económica, que conducirían finalmente al cambio revolucionario, para el revisionismo tal superación se daría por medio de la "intervención política autónoma" (Laclau y Mouffe, 1985:30). Según la primera, el sujeto revolucionario lograría conquistar su unidad gracias al desenvolvimiento objetivo de la economía, mientras que, de acuerdo con la segunda, esa unidad se lograría mediante la acción deliberada. Eduard Bernstein, principal representante del revisionismo marxista, adelantó a la ortodoxia al reconocer de esta manera la autonomía de lo político.²¹ Sin embargo, para ambas formulaciones la centralidad del proletariado como sujeto revolucionario permanece intacto. A fin de cuentas, la clase obrera lograría su unificación y progresaría en dirección de sus objetivos de clase. De esta forma, subsiste el obstáculo principal para reconocer en plenitud la naturaleza de la política y del Estado en la medida en que la constitución del sujeto revolucionario y su acción permanecen reducidas a una adscripción de clase o a la dimensión económica del proceso social.

A estas dos tradiciones, debe agregarse otra como parte de las tradiciones heredadas por Antonio Gramsci al enfrentarse al problema del Estado y de la hegemonía en las sociedades occidentales: el sindicalismo revolucionario. Esta corriente se presenta, además, dentro de la sociedad italiana en la que la tradición de lucha de la clase obrera la condujo a formas de intervención y control directo en las fábricas y a la construcción de grandes organizaciones sindicales que lograron obtener reconocimiento legal y juego reivindicativo dentro del

²¹ Es conveniente hacer notar que no en toda la tradición a la que aquí resumimos bajo la palabra "ortodoxia" dejó de reconocer aspectos de la "autonomía de lo político". En el Lenin de El Estado y la Revolución, por ejemplo, pueden encontrarse numerosas alusiones a la idea de "comando" de la política sobre la economía. Empero, el sentido de esta valoración del elemento político de lo social es todavía muy limitado y no se sostiene en sí mismo a partir de una verdadera teorización de la política y el Estado.

Estado liberal italiano. Georges Sorel, el representante más connotado de esta corriente, llevó a cabo una asimilación del marxismo en el contexto del *Bernstein-debatte* y enfrentándose directamente al problema, desarrolló una concepción en la cual

"el campo de las llamadas 'leyes objetivas' ha perdido su carácter de substrato racional de lo social, y se transforma en el conjunto de formas a través de las cuales una clase se constituye como una fuerza dominante e impone su voluntad sobre el resto de la sociedad" (Cit. por Laclau y Mouffe, 1985:38).

Sin embargo, pese a su crítica radical al reduccionismo racionalista de lo social, Sorel no rompe con la idea de que dichas "leyes objetivas" siguen siendo válidas. No obstante, su aporte a lo que será luego la concepción Gramsciana de la hegemonía es innegable: la introducción de una lectura de la estructura de clases no reduccionista en principio que le permite sostener que las clases sociales no pueden verse como "posiciones estructurales dentro de un sistema objetivo", sino "polos de reagregación que él denomina *bloques*".

Ninguna de estas tradiciones fue capaz de poner en duda la *necesidad* (teórica) de atribuir a los agentes sociales un carácter de clase. Únicamente con Gramsci estas tradiciones "convergen en su concepto de 'bloque histórico', en el cual el concepto de 'hegemonía' derivado del leninismo se encuentra, en una nueva síntesis, con el concepto de 'bloque' derivado de Sorel" (Laclau y Mouffe, 1985:42).

La biografía política de Antonio Gramsci está marcada por varios datos decisivos: su origen sureño, que lo sensibiliza particularmente a la cuestión del "mezzogiorno",²² o sea, la desigualdad entre el norte desarrollado y el sur atrasado de Italia; su militancia socialista en el movimiento de los consejos de fábrica en Turín (1919-21), su participación en la fundación del Partido Comunista Italiano, en la Comintern y, finalmente, su encarcelamiento bajo el régimen fascista de Benito Mussolini. El

²² Para una descripción resumida de la evolución de la teoría política de Gramsci puede consultarse Valdés (1983:III).

embrión del que surge su teorización de la política dentro del marxismo se encuentra precisamente en el segundo de los episodios mencionados: su militancia en el movimiento de los consejos de fábrica. Esta se da principalmente como un intelectual obrero que busca encontrar la dirección exitosa para su movimiento. L'Ordine Nuovo, el periódico de los consejos, va a servir de vehículo para el desarrollo y difusión de sus concepciones. El centro de su preocupación inicial reside en la búsqueda de una institución obrera que, como los soviets en Rusia, puedan servir de base para la transformación revolucionaria de Italia. Encuentra, efectivamente, en el consejo de fábrica a dicha institución, pero al suceder el fracaso del movimiento, después de una cruenta lucha, Gramsci debe sacar algunas conclusiones que lo llevan a relativizar el papel central de la clase obrera. El llamado que se hace desde L'Ordine Nuovo en la etapa inmediata anterior a la derrota, es un llamado a la clase campesina para que apoye la lucha de los obreros de Turín, sin cuyo apoyo será derrotada. El atraso del sur campesino "determina" la inexistencia de una conciencia de clase lo suficientemente desarrollada para acudir a este llamado: se trata de un campesinado que no tiene condiciones organizativas ni tradición de independencia ni proyecto revolucionario (Gramsci, 1930:320-326). La derrota no se hace esperar, con su secuela, ampliamente conocida, de surgimiento de una reacción antiobrera y anticomunista hábilmente capitalizada por Mussolini para alcanzar el poder (Portantiero, 1977:16 y ss).

La imposibilidad de la alianza obrero-campesina en las condiciones de la Italia de la primera posguerra conduce a Gramsci a la necesidad de explicarse el carácter específico de la sociedad italiana. Esta atención a la realidad nacional italiana no limitará el grado de abstracción al cual se remonte su elaboración, particularmente en los Cuadernos de la cárcel, pues lejos de limitarse al estudio de una situación particular bajo la guía de un paradigma teórico estable, se enfoca sobre el paradigma mismo, su validez y las anomalías²³ a las que éste se

²³ Uso los conceptos de paradigma y anomalía en el mismo sentido de Kuhn (1971:93): "El descubrimiento comienza con la percepción

enfrenta. Se trata, a la vez, del desarrollo de un problema en la teoría y de la aplicación de una teoría a la explicación de un fenómeno particular.

Para Gramsci, la prueba de validez de un sistema de pensamiento es, por decir así, su encarnación efectiva en un tiempo histórico, su vigencia en la organización de una concepción *dominante* del mundo. En el lenguaje sujeto a censura de los Cuadernos, una de sus preocupaciones centrales -sin duda la que al final de cuentas resulta dominante en su pensamiento-, es la de la identidad entre la "filosofía de la praxis", es decir, el marxismo, la política y el "sentido común de las masas". En este sentido, la función de los intelectuales se vuelve clave para conseguir esta identidad en el caso del marxismo.

Por una parte, los hechos habían mostrado claramente que la transformación de la clase obrera en sujeto revolucionario no ha sido en ningún caso producto del movimiento espontáneo de las masas, sino de su intervención política mediada por instituciones (partidos, sindicatos, consejos...), e intelectuales provenientes de diversas clases sociales; por otra parte, la complejidad del capitalismo muestra que el desarrollo del sujeto revolucionario tiende a identificarse cada vez menos con los contornos económicos de la clase obrera y a incluir crecientemente a otros sectores interesados en superar el capitalismo. Adicionalmente, la experiencia previa de los consejos de fábrica había mostrado que la "alianza" requerida por el proletariado con la clase campesina y otros grupos "progresistas" de la sociedad había sido imposible y era cada vez menos pensable bajo la hegemonía de una sola clase.

El los Cuadernos, Gramsci produce una ruptura profunda -si bien aún dentro de los límites del marxismo- con el reduccionismo que adjudica un carácter de *clase* y una *ultima ratio* económica a toda acción producida por un agente político. Es en el contexto

de la anomalía; o sea con el reconocimiento de que en cierto modo la naturaleza ha violado las expectativas, inducidas por el paradigma, que rigen a la ciencia normal."

de esta crítica que el concepto de hegemonía pudo ser desarrollado ampliamente, una vez que quedó superada la idea de que esas dos identificaciones (económica y de clase) eran esenciales para entender la constitución de los agentes de la política. Si estos factores no son, pues, esenciales, el plano político y moral de lo social adquiere una relevancia decisiva para entender la lógica de la política más allá de las alianzas de clase. De esta afirmación no se sigue que la adscripción de clase de los agentes sociales y sus vínculos económicos sean irrelevantes para comprender su acción política, sino únicamente que esta última no puede ser entendida a partir de esos criterios. Conviene recordar aquí que el referente de Gramsci lo constituye la noción de "hegemonía" prevaleciente en la Segunda Internacional, que designa

"un espacio dominado por la tensión entre dos relaciones diferentes: a) la que se da entre una tarea hegemonizada y su agente de clase 'natural'; y b) la que se da entre la misma tarea hegemonizada y la clase que la hegemoniza". (Laclau y Mouffe, 1985:50).

De esta tensión derivó el inacabable desfile de clases sociales que debían tener determinadas misiones y que, al no cumplirlas, tenían que ser sustituidas por otras lo suficientemente "revolucionarias" como para estar a la altura de su misión preasignada. Con ello, la política socialista se volvió una quimera: hacer avanzar a la "clase" significaba reducir lo social, aceptar lo social implicaba renunciar a la política "de clase".

La revalorización de la ideología es esencial para entender el desarrollo del concepto de hegemonía en Gramsci. Para que un liderazgo sea históricamente posible su política debe tomar como referente principal las 'ideas' y los 'valores' que atraviesan a distintos sectores de la sociedad, pero que al ser compartidos constituyen en *sujeto(s)* esas intersecciones de distintos sectores de clase. La dirección o liderazgo "intelectual y moral" que así se constituye representa la síntesis superior de una "voluntad colectiva" que unifica al "bloque histórico". Ya no hay

en esta problemática la búsqueda de un sujeto preconstituído de acuerdo con una teoría, sino agentes reales y concretos que se transforman en sujetos merced a una operación de construcción política de un sistema de equivalencias e identidades colectivas. Debe resaltarse el carácter *constructivo* de un bloque histórico, pues en él reside en buena parte la ruptura con la idea marxista que buscaba un agente *preconstruido* o preconstituído.

El problema principal de la ortodoxia y, en general, de la concepción dualista necesidad/contingencia, fue siempre el hecho de postular un sujeto homogéneo y encontrarse en realidad con una multiplicidad de agentes heterogéneos irreducibles a una lógica monista. Con el concepto de hegemonía en Gramsci tal problema se desvanece (aunque no desaparece), pues la heterogeneidad es reconocida como condición inherente al cuerpo social y a la vez como la base en la cual hay que identificar y crear los elementos que pueden servir de base a la formación de un bloque capaz de transformar la sociedad capitalista en socialista.

Junto al problema epistemológico de la identificación del sujeto revolucionario (bloque histórico), bajo el concepto de hegemonía aparece otro que es su consecuencia inmediata. Si en el orden social no puede identificarse de antemano un agente que encarne, por decir así, la razón histórica, tampoco puede ningún sector de ese orden autopostularse como la razón primera y última del proceso de cambio: desaparece así la idea de una clase (minoritaria por definición), que impone su proyecto histórico sobre otros grupos o clases, y su lugar es ocupado por la idea de relaciones de articulación hegemónica entre agentes sociales en torno a objetivos, valores, demandas, etc., por un lado, y por otro los *operadores* de dicha articulación que, a su vez, establecen un tipo de asociación entre los núcleos centrales de vigencia de lo que el propio Gramsci concebía como un sistema filosófico, a saber: a) una teoría científica sobre la sociedad, b) una propuesta o conjunto de propuestas de transformación de esa sociedad y c) el "sentido común de las masas".

La respuesta a estas articulaciones, dada con anterioridad al desarrollo y difusión del "gramscismo", había sido una

respuesta autoritaria. No cabía esperar otra cosa de conceptualizaciones reduccionistas de la política y los agentes sociales. El postulado de una clase definida ex ante como sujeto revolucionario a la cual deberían ajustarse los demás sectores susceptibles de ser considerados "aliados" del proletariado, conlleva necesariamente una jerarquía política despótica. Este autoritarismo se complementa con una concepción de las relaciones entre teoría, política y sentido común que postula la primacía de la primera sobre la segunda y el tercero. En efecto, si de producir un cambio histórico se trata, específicamente de transformar el capitalismo en socialismo, la teoría científica que hace posible conocer las "leyes" de movimiento de la sociedad ha de dictar el camino a seguir, mismo que es codificado por sus representantes organizados en partido político y difundido a las masas que por él se constituyen en agente del cambio.²⁴ Por esta razón, la respuesta dada por Gramsci a esta problemática a través del concepto de hegemonía tiene como una de sus principales consecuencias el que la relación entre el socialismo y los agentes sociales concretos sea una relación de exterioridad. Es decir, si no hay agente social preconstituído por relaciones sociales que le anteceden, entonces tampoco hay alguno que sea intrínsecamente socialista. Si en la práctica existe una articulación entre determinados agentes y un proyecto socialista, ello se debe a que se trata de una relación hegemónica, construida dentro de un contexto hegemónico dado.

Por lo que respecta a la relación entre la "filosofía de la praxis", las ideologías políticas y el sentido común las cosas se vuelven un poco más complicadas. Como hemos visto, esta relación tendería necesariamente a plantearse en términos democráticos dentro del planteamiento central de los Cuadernos de la cárcel, pero no ocurre así, al menos en forma completa. Y esto sucede porque el cuestionamiento que Gramsci hace de los reduccionismos

²⁴ Si a esto añadimos el hecho de que la dictadura del proletariado, allí donde se dio, fue suplantada por la dictadura de un partido y de la burocracia estatal, lo que de autoritario hay en el postulado original se torna totalitario en la realidad estatal.

economicista y de clase no es llevado hasta los fundamentos de otro reduccionismo: el racionalista.

Como señalamos previamente, los fundadores del marxismo fueron herederos del movimiento de Ilustración. Es imposible entender el socialismo teórico y político sin sus antecedentes en este movimiento. Puede decirse, incluso, que el socialismo y el marxismo son una derivación ulterior de dicho movimiento, que conserva algunos de sus rasgos característicos como, por ejemplo, la idea iluminista del conocimiento que debía desplazar del sentido común social las lacras de la ignorancia y el oscurantismo.

Esta idea estaba basada en un aparato cultural en el que la prensa escrita representaba el vehículo por excelencia de la difusión de las nuevas ideas, y en una concepción naturalista y teleológica del devenir humano. De ahí su racionalismo que, como su nombre lo indica, trata de reducir a los términos *unívocos* de la razón el sentido de la realidad social. Esta herencia se traslada al marxismo precisamente en lo que toca al lugar y al significado que la ciencia debe ocupar en el desarrollo de su proyecto revolucionario, y que no es otro que el de *iluminar* la conciencia del proletariado para convertirla en conciencia de clase por medio de la acción de los intelectuales (vanguardia) socialistas.

Si bien Antonio Gramsci supera el reduccionismo de la política mediante el concepto de hegemonía, no ocurre lo mismo con el reduccionismo racionalista del marxismo. A fin de cuentas y a pesar de todo, su forma de concebir el modo de articular el pensamiento y la acción de los socialistas con el sentido común de los agentes sociales es la de un desplazamiento de los contenidos de este último por el "buen sentido" derivado de los primeros. Es indudable que no estamos frente a un reduccionismo vulgar, pero sí que atestiguamos los límites de la innovación gramsciana en la conservación de la idea originaria de hacer que un sistema filosófico, en este caso la "filosofía de la praxis", llegue a tener *plena* "vigencia" encarnando "en el terreno concreto de la historia" (Nun, 1986:38). De acuerdo con los demás

postulados de su concepto de hegemonía, y llevándolos hasta las últimas consecuencias, ninguna concepción unívoca del sentido de lo social puede prevalecer sobre el proyecto socialista, por lo cual la idea de una sola "ciencia verdadera" no tiene cabida lógicamente.

En esta forma de reduccionismo racionalista, junto a la anterior consecuencia, convive otra y, en parte, se puede decir que se alimentan mutuamente. Se trata de la conservación en Gramsci de la idea de que la superación del capitalismo durante la transición al socialismo eliminará el carácter político del Estado y, por lo tanto, al Estado mismo. La lucha por conquistar una hegemonía en la cual la teoría, la política y la cultura "popular" se identifiquen en una sola unidad lógica e históricamente coherente se justifica solamente en función de su carácter transitorio en la consecución de una sociedad pospolítica.

Sin embargo, la evolución del debate teórico sobre el concepto de hegemonía ha conducido cada vez más al cuestionamiento de esta propuesta del marxismo de una sociedad que se volvería transparente una vez desmontados los mecanismos de explotación y dominio. Por el contrario, la filosofía, la antropología, la sociología y la ciencia política, en su desarrollo posterior a la Segunda Guerra Mundial más bien conducen a la hipótesis de que las relaciones sociales son por definición opacas, y que obtienen esa condición debido al hecho de que el universo de lo que Gramsci denomina "sentido común" encierra un mundo cultural que tiene un carácter específico propio, irreductible a las formulaciones de la ciencia o de la ideología. Desde esta perspectiva, la comprensión del carácter específico de este universo cultural y su no *sustitución* por una ideología política o una formulación científica, sino su articulación, se coloca como la tarea central en la acción política. En esta tarea carece de validez la idea de una ciencia social que, en una ecuación con la ideología, pretenda -o pueda siquiera- imponerse a lo social-cultural. Una segunda consecuencia crucial de este debate, es que la utopía marxista de

una sociedad que suprime la necesidad del Estado (o de una forma de hegemonía) desaparece, en la medida en que la opacidad de lo social establece la necesidad lógica de la política y la hegemonía en cualquier sistema social.

Se puede encontrar en Gramsci la base para desarrollar una concepción teórica y prácticamente democrática de la política a partir del concepto de hegemonía, a condición de que dicho concepto ahonde en la articulación democrática de la ciencia social con el proyecto (o los proyectos) sociales y con la cultura popular de los agentes (movimientos, grupos, partidos, demandas) realmente existentes, que es la plataforma de una "voluntad colectiva" de transformación histórica. Eliminadas las ilusiones de un hombre pospolítico, es posible también encontrar en la tradición fundada por este autor la base para un entendimiento de la lógica de emergencia y desarrollo de los agentes sociales que no está ya limitada por la necesidad de reducir los fenómenos observables a esencias metateóricas y que condujo al marxismo al dualismo necesidad/contingencia. En esta perspectiva, tal preocupación desaparece y su lugar es ocupado por la reflexión en torno a la especificidad de lo social y del aparato cultural que genera sus formas de identidad. Asimismo, el conflicto social aparece íntimamente ligado a la remodelación de las instituciones políticas y culturales en los cuales se llevan a cabo su acción los agentes sociales.

La contribución de Gramsci facilitó un reencuentro del marxismo con la política pero se detuvo ahí donde el reconocimiento de la política supone una aceptación de la complejidad de la sociedad civil en la que la construcción del consenso y el conflicto tienden a negar las connotaciones universalistas del concepto de hegemonía. Sobresale en su pensamiento la revaloración de la sociedad civil y el aparato cultural como ámbitos de construcción de la política (y de la dominación), pero su límite estriba en su ruptura inconclusa con la "filosofía de la praxis".

Anudando los cabos: autonomía y legitimidad en el estudio de los actores sociales.

Hasta aquí la argumentación se ha desarrollado en función de ofrecer una perspectiva de análisis de la relación entre los actores sociales y las estructuras de poder existentes en una sociedad. Partimos de someter a examen algunas de las alternativas clásicas de la teoría social entre objetivismo y subjetivismo, individuo y sociedad, estructura y acción, micro y macro análisis. Se propuso, frente a estas disyuntivas, una perspectiva que coloca al orden institucional en el primer plano de la teoría social. Dicho orden institucional constituye el terreno en el cual se da la acción de los agentes sociales orientada a modelar su inserción en la política y, a partir de ella, su influencia sobre la constitución de la sociedad. En ese proceso convergen la economía, la política y la cultura en la doble articulación entre la acción de los agentes sobre dichos órdenes institucionales y el peso que les da la historia, entendida como proceso de formación de las instituciones de la vida social. Finalmente, al hacer referencia al concepto de sociedad civil, surgido de la tradición marxista, se pretendió explorar una perspectiva complementaria a las anteriores, al rescatar los elementos de teorización de la política que conservan validez y pertinencia a partir de las críticas que esa tradición de pensamiento ha recibido.

Los elementos así expuestos posibilitan una aproximación al objeto particular de estudio, los empresarios y la política en México, según la cual la acción de este agente social puede ser estudiada como un proceso de construcción de su autonomía como actor en el sistema social y político y, simultáneamente, en íntima relación con lo anterior, un impacto sobre los términos en que se concibe la legitimidad de las mediaciones políticas en ambos sistemas.

CAPITULO 3

"Al mismo tiempo que se tornaba evidente para el público en general que se estaban formando grupos de empresarios que favorecían las políticas de liberalización y una renovación del balance en la distribución de responsabilidades entre los sectores público y privado de la economía, los científicos sociales habían comenzado a corregir las distorsiones provocadas por haber atribuido a la comunidad de negocios un papel subordinado en la actividad política y social."

Fernando Henrique Cardoso (1986:139)

El estudio de los empresarios en México: una perspectiva crítica.

El objetivo de este capítulo es hacer un recuento de las principales modalidades bajo las cuales ha sido tratado el problema de los empresarios y su impacto sobre la sociedad y el Estado. Para ello se ha dividido en varias partes. En primer lugar, se hace un balance crítico de algunos de los principales enfoques para el estudio de la sociedad mexicana, abordando los consecuencias principales para este tema de los paradigmas de la teoría de la modernización y de la teoría de la dependencia. La finalidad es mostrar que ambos paradigmas o no tienen una teoría de la política o que la que tienen es una teoría reduccionista. Los paradigmas teóricos que dieron nacimiento como disciplinas autónomas a las ciencias sociales en México, fueron tributarios de los diversos reduccionismos que eliminaban de la conceptualización de la sociedad al elemento de la política. En

efecto, con el nacimiento de las ciencias sociales surgieron una sociología, una demografía, una economía política, una antropología... Pero no llegó con ellas una ciencia de la política; ni las que sí llegaron se ocuparon seriamente (salvo excepciones) de los problemas relacionados con el universo de las mediaciones políticas.¹ Esto afecta sustancialmente a su concepción de los agentes sociales y del orden en el cual llevan a cabo su acción.

En segundo lugar, se presenta un balance de los estudios empresariales sobre México que se han escrito en las dos últimas décadas. La finalidad de esta parte es semejante: analizar la concepción de la política que encierran estos estudios y hacer un balance de su capacidad explicativa de la política empresarial. La revisión de la literatura sobre el caso mexicano pone de manifiesto, en sus diversas variantes, el hecho de que reproduce una pobre conceptualización del papel que este actor social desempeña en la política. Sin embargo, hay excepciones en un conjunto de autores y trabajos que recientemente se han empeñado en dar a este fenómeno la atención que requiere.

La tesis subyacente a lo largo de todo el capítulo, es la misma que sostiene este trabajo: ningún actor social puede ser explicado concluyentemente en el proceso social sin comprender su inserción en las mediaciones institucionales de la política. Los empresarios en México, como lo mostrarán los capítulos sucesivos, siempre han incorporado las mediaciones político-institucionales en su acción, aunque con diferentes modalidades. En las últimas décadas, han tomado el camino de una política de transformación de diversos aspectos del orden institucional, de la forma de constitución de la sociedad mexicana, que requiere ser explicado en sus propios términos, sin el recurso a una estructura económica subyacente o a los puros intereses de clase.

¹ Quizás la más importante y precursora de estas excepciones haya sido La democracia en México de Pablo González Casanova. Aunque de factura más reciente, debe contarse también El poder despótico burgués y Las redes imaginarias del poder político, de Roger Bartra así como La Formación del poder político en México y La Revolución y el Estado en México de Arnaldo Córdova.

Dependencia y modernización

"...distorsiones provocadas por haber atribuido a la comunidad de negocios un papel subordinado en la actividad política y social..." Esta afirmación, contenida en el epígrafe a este capítulo, aún está lejos de ser suficientemente esclarecida. Una revisión de los estudios empresariales en México y América Latina, permite observar que hasta hace poco tiempo, los enfoques predominantes privilegiaban dos estilos de análisis: el derivado de la teoría de la modernización y el que resultó de la teoría de la dependencia.

En ellas, la explicación del comportamiento empresarial ha sido frecuentemente restringida a las determinaciones estructurales que la constriñen o a la descripción de su influencia sobre las políticas gubernamentales. Este trabajo se interesa en considerar a los empresarios como agentes políticos cuya acción colectiva debe entenderse en toda su complejidad, tomando en cuenta la estructura económica y su influencia en las decisiones de gobierno como aspectos decisivos de la misma, pero considerando asimismo la conducta estratégica del actor. Esta última es esencial para entender los efectos de la acción colectiva empresarial sobre la reforma del Estado que ha ocurrido a lo largo de las últimas dos décadas.

Las teorías de la modernización y de la dependencia son las mayores influencias que pueden encontrarse en la literatura acerca de este tema. Cada una de ellas constituye, respectivamente, variantes de expresión adoptadas por el liberalismo y el marxismo en el estudio de la América Latina contemporánea. Se puede asegurar que algunas de las tesis centrales de estos enfoques son insuficientes o falsos en cuanto se refieren a las características e implicaciones del papel del sector privado en la sociedad.

La teoría de la modernización asume que la implantación y crecimiento de sectores empresariales de importancia redundan en una mayor eficiencia de las economías nacionales y contribuye a cambiar las relaciones sociales y culturales tradicionales por

otras de carácter "moderno" (Germani, 1971). En relación con el caso mexicano, esta escuela de pensamiento tradicionalmente ha enfatizado la existencia de un régimen autoritario que circunscribe al sector privado a un contexto de "exclusión" de las decisiones políticas. De acuerdo con las versiones extremas de este punto de vista el sector empresarial ha permanecido dentro de las fronteras de una casi pura dedicación a los negocios privados, sin involucramiento significativo alguno en la esfera política, aunque con las excepciones calificadas de dos funciones "naturales": la representación de intereses y la consultoría sobre medidas gubernamentales de su incumbencia, ambas a través de sus organizaciones constituidas para tal efecto. La demostración de esta tesis reside, por un lado, en el hecho de que ciertas decisiones de política que tienen repercusión sobre intereses de negocios se instrumentan sin tomar en cuenta la opinión del sector privado y, por otro lado, se basa en las diferentes pautas de reclutamiento y asociación que diferencian al empresariado de la burocracia política (Purcell Kaufman, 1975).

La aproximación propuesta desde la teoría de la dependencia se construye sobre una triple asociación entre Estados imperialistas centrales, estados nacionales periféricos y capitalistas locales. En este cuadro, los estados nacionales enfrentan continuamente el dilema entre autonomía y subordinación, debido a su incapacidad crónica para generar la energía y la visión característica de las burguesías clásicas para imponer el interés general del desarrollo nacional por encima de los intereses privados, tanto locales como extranjeros. En el caso de México, este tipo de análisis se concentra en describir la acción estatal asociada al aumento o disminución de su capacidad autónoma de decisión. Sus hallazgos conducen por lo general a la conclusión de que las determinaciones estructurales limitan en forma decisiva los esfuerzos de los gobiernos por incrementar su autonomía frente a los intereses privados de dentro y fuera (Cardoso y Faletto, 1979 [1971]; Jaguaribe et al., 1977 [1970]; Prebisch, 1981). Rara vez se presta atención al

comportamiento político del actor empresarial el cual, por el contrario, es difuminado al dársele por supuesto. En esta materia, la teoría de la dependencia se basa en la idea, fácilmente verificable, de que las élites latinoamericanas son oligárquicas por naturaleza. De ahí que repetidamente incurran en el comportamiento excluyente y autoritario característico de este sector social (Halperin-Donghi, 1969:11-73, 437-538). Se asume, así, que esta característica es aplicable a esa clase social y que su comportamiento se explica, en esencia, con base en ella. Algo semejante ocurre con el estudio de la industrialización; al basarse en el rol histórico de la burguesía industrial en el capitalismo moderno, asume (o imputa), con demasiada rapidez, los atributos de innovación que este grupo social presenta en el despegue industrial de Europa y Norteamérica.

En pocas palabras, ambos enfoques hacen reducciones simplificadoras. La primera reduce la investigación empírica al campo de políticas públicas específicas en las cuales es observable la limitación o expansión de los intereses económicos privados, y la segunda reduce el problema al tipo de alianza económica existente en un momento dado entre el gobierno y la empresa privada. En suma, ambos son enfoques "economicistas" y "clasistas". Dejan fuera del análisis las pautas específicas de participación del sector privado y sus aliados en la esfera política y social, las cuales han sido siempre relevantes y complejas. En la actualidad hay nuevos enfoques que desde estas perspectivas pretenden ser alternativos, pero siguen siendo alimentados por los principios básicos que derivan de estas dos grandes corrientes de pensamiento. (Cardoso, 1986; Evans, et al. 1985).

Una de las causas del agotamiento del enfoque crítico de la teoría de la dependencia, es que al acentuar la dependencia del exterior (y el "colonialismo interno"), contribuyó a poner de relevancia los peores aspectos de la relación entre países desarrollados y periféricos. Pero con ello se apartó de dos aspectos del problema que son esenciales para su explicación: a) el hecho de que las sociedades nacionales no están confinadas a

sus fronteras geográficas, sino que se definen también por sus intersecciones *discontinuas* con otras sociedades (Giddens, 1984:197-198), y b) que los factores endógenos quedan sin explicación por la relación de dependencia; una evidencia de esto es la tendencia a concebir "América Latina" como si fuera una unidad homogénea, haciendo abstracción de las hondas diferencias entre las sociedades que la componen. Una de las consecuencias de esta característica del principal paradigma del pensamiento social latinoamericano en la década de los años sesenta, fue el surgimiento de interpretaciones inspiradas en el pensamiento de Antonio Gramsci. Estas interpretaciones acentúan los aspectos internos (la cuestión nacional) llegando, en algunos casos, al extremo opuesto de considerar cada cuestión nacional de manera casi autónoma respecto de la problemática de otros países (p.e. México-EU). En términos de historia intelectual, se pasó del internacionalismo de la "lógica del capital" al localismo de la "especificidad nacional". No se cubrió la brecha entre ambas perspectivas de análisis, sino que se dio más bien una amalgama de dependantismo y gramscismo sin hacer el puente crítico-teórico que se requería. De ahí proviene un aspecto central de la incapacidad de las teorías de la "izquierda" (socialista o socialdemócrata) para debatir con el nuevo liberalismo que sí plantea un vínculo teórico entre lo nacional y lo internacional, además de otros factores que se han mencionado en capítulos precedentes.

Esta problemática requiere de una atención más amplia que no podemos dedicarle aquí. Debe apuntarse, sin embargo, que su estudio requeriría de una reconstrucción del proceso de desarrollo de la teoría social latinoamericana en estrecha conexión con la teoría de las ciencias sociales en otros países, principalmente los Estados Unidos (y por tanto con el pensamiento de Talcott Parsons) y Europa continental, (particularmente el marxismo y el estructuralismo de origen francés). Las dos décadas que van de 1960 a 1980 constituyen el auge de la influencia del marxismo sobre el mundo académico, que es el que produce una

vasta literatura sobre la realidad económico-social de la región que busca la sustitución del paradigma de la modernización.

Los empresarios como sujeto(s) político(s).²

En una primera aproximación, lo que más resalta en la literatura es la variedad de denominaciones utilizadas para referirse al agente sociopolítico del que hablamos (por el momento se deja de nombrarlo mientras se relatan sus nombres). "Empresarios", "burguesía", "sector privado", "grupos dominantes", "grupos económicos", "facciones" o "fracciones" de la "clase dominante" o del "bloqueo en el poder", "hombres" o "comunidad" de negocios, etcétera. No se trata solamente de una diversidad, sino también de una ambigüedad terminológica que no es privativa de la variedad de autores y enfoques que hay sobre el tema; por el contrario, dentro de una misma obra puede con facilidad encontrarse la selección de diversas denominaciones. Esta denominación heterogénea remite a diferentes recortes de la realidad o dimensiones de estudio que afectan decisivamente a las explicaciones del carácter político del actor empresarial.

Implícita o explícitamente los estudios sobre los empresarios y sus relaciones con el poder político han debido tomar en cuenta un aspecto fundamental de la teoría social contemporánea: la ubicación del empresariado en la dinámica social global, que naturalmente se desdobra en sus formas de inserción económica y en el poder político. Aunque no siempre de forma explícita, los diversos estudios coinciden en que hablar de empresarios tiene pertinencia semántica en el contexto de las formas adoptadas por el capitalismo como sistema social. La noción de interés privado y las diversas maneras en que se le reconoce una existencia social aparece, por lo general, como un atributo inseparable del conjunto de funciones que ese actor

² Este análisis de los estudios sobre México es tributario de mi artículo "Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México", escrito en colaboración (Luna y Valdés, 1990). Sin embargo, las modificaciones y ampliaciones del tema que se presentan aquí son únicamente responsabilidad mía.

lleva a cabo. Lo mismo ocurre, como se verá luego, en torno a la noción de poder político en tanto forma institucional que condiciona y a la vez canaliza la acción social.

Pueden distinguirse tres enfoques principales bajo los cuales se puede englobar a la literatura en este primer aspecto. El primero de ellos asume la idea de que el empresariado constituye o forma parte de una clase social, substancial al modo de operar de un sistema social. El marxismo y sus diversas variantes ortodoxas y heterodoxas toman esto como punto de partida y, por lo común su análisis va dirigido a entender una forma de "dominación", generalmente de carácter supranacional. Un segundo grupo de estudios admite también la idea de un comportamiento colectivo, que requiere de una explicación social, dentro de la cual se sitúa la realidad política empresarial; sin embargo, su diferencia con el primero estriba en que no atribuye un valor heurístico tan grande al concepto de clase social, y en su lugar privilegia el análisis empírico de "élites" "grupos de presión" y diversos tipos de liderazgo, así como sus modalidades de organización. Igualmente, este segundo grupo presta menor atención a la influencia de factores "extra" o "supra" nacionales y concentra su atención en la descripción de coyunturas, organizaciones y grupos, conflictos, alianzas, etc. Finalmente, un tercer grupo busca primero examinar las formas explicativas disponibles sobre el comportamiento político de los empresarios, para analizar situaciones y realidades específicas. De ello se deriva una consideración del empresariado como sujeto político cuyas características no pueden deducirse de un concepto general, sino del estudio particular de sus características y evolución.

Cabe hacer notar que a pesar de la importancia que el individualismo metodológico tiene en la teoría sociológica contemporánea, no es posible encontrar estudios que privilegien este punto de vista en el estudio de las variables políticas del comportamiento empresarial. Fuera de la literatura propiamente económica, hasta el momento tampoco se dispone de trabajos que introduzcan la teoría de los juegos o de expectativas racionales,

o siquiera una consideración crítica de estas propuestas con respecto a los estudios sobre los empresarios.

Sería imposible rendir cuenta y hacer justicia aquí a todos los trabajos que pueden clasificarse bajo estos tres grandes grupos. El objetivo es distinguir las principales tendencias y categorías bajo las cuales se han efectuado los estudios más representativos sobre el tema.

El empresariado como clase social

Respecto del primer enfoque encontramos, primero, una literatura fuertemente vinculada a la teoría de la dependencia y al marxismo, característicos de un estilo de pensamiento que permeó la década de los años sesenta. En ella se parte de la categoría de "capital financiero" e "imperialismo" para establecer los dos primeros círculos concéntricos en la explicación del comportamiento empresarial. Esta concepción es tributaria del supuesto de que la dinámica del desarrollo capitalista tiene fuertes determinaciones externas en las formas de asociación del capital nacional, que hacen que, a partir de una posición económica subordinada en el sistema capitalista internacional, la burguesía de un país dependiente se caracterice por formas de articular actividades de acumulación. En el caso de México (p.e. en Aguilar Monteverde, 1977), la modalidad de aparición del "capital financiero" (fusión de la industria con la banca) es diferente a la de los Estados Unidos o Europa y conduce a la formación de una "oligarquía" que expresa la combinación de formas de acumulación originadas en las viejas formas coloniales, pero articuladas entre sí en el contexto de sus vinculaciones con los países centrales que las constriñe y les imprime una dirección. Esta oligarquía constituye una parte de la burguesía, y está formada por el gran capital financiero nacional, el capital extranjero y el núcleo central del grupo gobernante, los cuales determinan la orientación del capitalismo en el país mediante la forma en que se asocian. En una clara enumeración de sus características Aguilar señala:

- 1) La oligarquía expresa (...) las modalidades que en un país (...) adopta el desarrollo capitalista y la forma en que este se integra a la economía global del sistema;
- 2) La oligarquía no es simplemente un grupo de capitalistas ligados entre sí por lazos sociales (...) o intereses económicos comunes, o un conjunto de empresas poderosas y en buena parte monopolísticas (...); si bien en cada institución o empresa hay individuos que personifican a la oligarquía, esta es una categoría económica que los engloba y los trasciende;
- 3) La oligarquía absorbe (...) excedente, y controla, por lo tanto, los principales medios de producción y la mayor parte de la riqueza social;
- 4) Ejerce una gran influencia sobre la burguesía en su conjunto, y aun en la ideología dominante, en la pequeña burguesía y en amplios sectores del pueblo;
- 5) (es) parte de una burguesía y una economía estructuralmente subordinadas al imperialismo;
- 6) se configura y sustenta (...) en un complejo entrelazamiento de la producción y el capital, que rebasa las formas clásicas de combinación entre capital bancario e industrial;
- 7) Se apoya (en) el capital privado (y) en el cada vez mayor capital del Estado y en la inversión y el gasto públicos...;
- 8) ...Participando o no en forma directa en el aparato del Estado (...), influye poderosamente en la esfera económica y a la postre siempre consigue que la política oficial (...) no sólo no lesione sino que beneficie sus intereses y contribuya a preservar el sistema capitalista. (Aguilar, 1977:107-108).

Hablar de empresarios es, pues, hablar sólo de una parte de lo que estos textos entienden por "oligarquía" o, más ampliamente, por "burguesía" como unidad pertinente de análisis. Podría afirmarse que en la aplicación extrema de esta idea, hablar de empresarios sólo resulta relevante en el contexto de la categoría de burguesía como unidad de análisis.

La naturaleza política de la burguesía (que incluye a los empresarios) se define a partir de las características y el lugar que le impone la estructura social derivada de un modo de producción (en una "formación social determinada", se diría en tono estructuralista), los cuales generan un interés económico que debe ser asegurado mediante una forma de dominación estatal. En este sentido, la actividad política del sujeto empresario se

haya definida de antemano como lucha por asegurar el cumplimiento de su interés contra otros intereses estructuralmente definidos y opuestos. Lo que resulta relevante estudiar desde el punto de vista político en este enfoque es la forma que adoptan los conflictos en contra de otras clases sociales con intereses contrarios o las pugnas interburguesas por el excedente o por el poder estatal (o en torno a la forma que éste asume). Dentro de su lógica, puede decirse que esta interpretación supone el reconocimiento de "sectores" y "fracciones" de la burguesía (cuya delimitación varía según los autores). No obstante, a pesar de que lo relevante es localizar el lugar y las funciones de la oligarquía en el "sistema", no escapa a algunos autores la complejidad del agente social al que hacen referencia.

"La oligarquía no sólo trata de hacer prevalecer sus intereses en las formas y a través de los medios directos e indirectos hasta aquí considerados: juega, además, un rol dominante en las organizaciones empresariales; mantiene estrechas relaciones con consorcios industriales y bancos extranjeros, así como con muchos altos funcionarios del gobierno mexicano financia campañas políticas y publicitarias en defensa de sus intereses; patrocina universidades, institutos técnicos y centros culturales, así como programas de adiestramiento, de becas y obras de beneficencia; promueve eventos deportivos y reuniones sociales en que se dan cita, entran en contacto y traban amistad los ricos nacionales y extranjeros y controla buena parte de los medios masivos de comunicación: prensa, radio, cine y televisión, industria editorial y aún la confección de noticias diarias, a través de las cuales se disemina la ideología de la clase dominante y se exalta, siempre, al sistema." (Aguilar Monteverde, 1977:198 cursivas añadidas)

A pesar de su olfato para hacer notar estos elementos de la dinámica social del actor, lo importante para el autor son los "mecanismos estructurales" que definen su lugar y su poder en la estructura social. Los procesos de intervención social y política del agente social son reducidos a los mecanismos preestablecidos. Estos últimos provienen de una lectura no específica del sujeto, sino mediada por la óptica proporcionada por el leninismo que, en

este autor, constituye el arsenal teórico para interpretar sus características.³

Uno de los más señalados defectos de esta literatura es el énfasis en esquemas de tipo general que no dan cuenta en detalle del objeto que se proponen estudiar y de argumentos solipsistas en los que, con frecuencia, es difícil encontrar una estructura lógica definida y, por el contrario, muy fácil dar con una retórica que sustituye el razonamiento por la ideología. Por lo general, esta literatura se interesa en los "límites" de la burguesía frente a otros sectores sociales y la describe de manera poco detallada; en ella abundan, por lo demás, aseveraciones con valor predictivo acerca del carácter terminal y definitivo de sus contradicciones. Salvo algunas excepciones, esta literatura se interesa poco por tratar de poner de manifiesto racionalidades de comportamiento político, de los actores en general y del empresariado en particular, que se aparten de las preconcepciones implícitas en el concepto marxista-leninista de clase social. Más bien insiste, por el contrario, en reafirmar constantemente el carácter capitalista del sujeto social de referencia y del Estado político, con lo que se ocluye la dinámica real del sujeto. Este es un caso particular de manifestación del reduccionismo clasista en el tratamiento de la sociedad civil que se abordó en el capítulo precedente.

Las excepciones, sin embargo, constituyen en algunos casos esfuerzos serios por conocer en detalle al animal político de la burguesía, y no sólo las formas generales de la dominación. En los años setenta empezaron a aparecer trabajos que, dentro de un enfoque marxista, profundizaron en las particularidades de la acción y la organización empresarial en México (Concheiro, et. al., 1979; Saldívar, 1980). Sin embargo, no todo fue parejo en este terreno: por una parte se realizaron avances en la investigación empírica que aportaron nuevos datos sobre la

³ Podría agregarse que el límite del pensamiento marxista-dependientista sobre la realidad latinoamericana residía en suponer la posibilidad de abolir el capitalismo y pasar al socialismo, tal y como lo permitía definir la "aplicación" del leninismo a las condiciones particulares del caso mexicano.

heterogeneidad y la composición del empresariado tanto en su base económica -por ejemplo con las investigaciones sobre grupos económicos (Cordero, 1983)-, como en sus formas de organización y representación (Concheiro et. al., 1979), o su actitud frente al poder público (Labastida, 1972) y, por otro, se dejó de lado la crítica al marxismo como enfoque teórico, particularmente por lo que respecta al encuadre de la teoría de la dependencia, en cuanto a su poder explicativo sobre la política empresarial. Esta falla resulta importante, por cuanto fue en muy alta medida la teoría de la dependencia la que informó el corpus crítico para pensar el desarrollo, lo mismo desde el marxismo que de la teoría económica surgida en la CEPAL.

Cabe agregar que este tipo de enfoque ha ido perdiendo importancia dentro de la literatura sobre el tema debido a la crisis del marxismo en general y de sus versiones latinoamericanas en particular, incluida la teoría de la dependencia en sus expresiones no marxistas. Buena parte de esta literatura fue escrita entre finales de la década de los sesenta y los setenta, estando aún en boga hacia finales de esta segunda década. Sin embargo, fue incapaz de dar cuenta o siquiera de anticipar el impacto que las transformaciones del capitalismo internacional, ya en curso en esos años, tendría sobre los países latinoamericanos, sobre todo en lo que respecta al nuevo "balance en la distribución de responsabilidades entre los sectores público y privado de la economía", para decirlo con las palabras de Cardoso (1986:139).

Aparecieron, sin embargo, estudios que introdujeron enfoques distintos sobre ésta problemática, particularmente de orientación gramsciana o neogramsciana, que otorgan un valor explicativo muy alto al concepto de "bloque en el poder" (Saldívar, 1980), "hegemonía" (Basáñez, 1981), o de "dominación" (Labastida, 1972). La introducción de estos conceptos es un resultado de la insuficiencia de las lecturas estructurales y estructuralistas de la dinámica del capitalismo mexicano o latinoamericano; una respuesta a la necesidad de dar cuenta de sus aspectos específicos. Así, por ejemplo:

"Consideramos como clases dominantes a aquellas que por su posición en la organización social del trabajo, en la estructura de propiedad y en el sistema de poder, pueden apropiarse de una parte sustancial de la riqueza social, y controlar directamente o a través de representantes provenientes de otras clases, grupos o categorías sociales, el aparato estatal en beneficio de sus intereses. El grado de dominación que puede ejercer una clase sobre las demás es relativo y debe ser analizado empíricamente, analizando el porcentaje de la riqueza social que percibe, los sectores de la economía que controla y la medida en que sus intereses están representados en el aparato estatal." (Labastida, 1972:163).

Este y los otros textos citados arriba, a pesar de sus diferencias, tienen en común una característica: por una parte buscan un alto rigor teórico en la definición de sus conceptos, y por la otra, tratan de reconstruir aspectos del proceso real seguido por el actor en cuestión en la realidad mexicana. La tensión no siempre se resuelve adecuadamente; más bien ocurre lo contrario: el rigor teórico desemboca en una cierta rigidez que impide que el concepto se adecúe a la realidad que se trata de explicar, al mismo tiempo que se presenta una reconstrucción empírica del agente empresarial que arroja nuevos conocimientos de sus peculiaridades. En el caso de Labastida, para seguir con el ejemplo, se puede observar una tensión muy fuerte con la introducción del concepto de clase social, que de alguna manera genera una incomodidad debida a la aplicación "necesaria" de ese concepto. Pero, al mismo tiempo, se introducen preguntas centrales para descubrir las características específicas del proceso social al preguntarse "en qué medida las características de los grupos dominantes aportan elementos explicativos a las peculiaridades del proceso económico y político mexicano." (Labastida, 1972:103). En rigor, puede decirse que este trabajo fue uno de los pioneros en proporcionar una reconstrucción empírica del sujeto empresarial, al igual que los posteriores de Concheiro et. al., Saldívar y Basáñez. Estos trabajos representan una bisagra entre las formas más ideológicas que analíticas de ver el problema y otras más interesadas en el conocimiento que en la postulación, con frecuencia gratuita, de resultados políticos

inevitables de las "contradicciones intrínsecas" a este sujeto político.

El empresariado como élite.

El segundo grupo de trabajos a que se hizo referencia parte de la necesidad de un enfoque sociológico (o sociopolítico) en el estudio de los empresarios como actor político, aunque sus raíces teóricas se remontan no al marxismo, sino a la teoría de las "élites" y a los conceptos de "empresarios" y de "grupos de presión" (p. e. Alcázar, 1970; Arriola Woog, 1988; Meyer, 1973). Lejos de postular una realidad atomizada, configurada por una constelación de hechos políticos sin conexión entre sí, esta posición propone el estudio de las *organizaciones empresariales* como instituciones que dan forma y canalizan su participación política y, en ese sentido, sus formas de relación con el poder político. No es casual que este enfoque haya hecho su aparición en la primera mitad de la década de los setenta, cuando el gobierno intentó un reajuste del agotado esquema de política económica y enfocara sus esfuerzos a reformular sus relaciones con el sector privado, creando el ambiente de conflicto y desconfianza ampliamente conocido, y disparando los resortes de una transformación de los empresarios como sujeto político que se convirtió asimismo en una incitación a su estudio.

El acento de estos trabajos está puesto en el comportamiento de las organizaciones empresariales consideradas como grupos que presionan para adecuar el "Estado" y la política a sus intereses. Sus contribuciones son de sobra conocidas en el campo empírico, al cual han aportado valiosas informaciones que pormenorizan la actividad y las transformaciones de las organizaciones empresariales. Sin embargo, probablemente debido a su excesivo énfasis en el marco jurídico que encuadra a tales organizaciones no ha contribuido a explicar otros aspectos vinculados al quehacer político de los empresarios, precisamente durante las dos últimas décadas, y que tienen que ver con la construcción de un entorno social favorable a que el empresariado desempeñe

nuevas formas de liderazgo y presencia política que van más allá de su confrontación con el Estado y que han conseguido, inclusive, una identificación sin precedentes entre sus intereses, aspiraciones y proyectos y los del grupo gobernante, sobre todo a partir de 1983. Otra limitación de este tipo de enfoque, reside en que se sitúa en el extremo opuesto al marxismo tradicional en el sentido de otorgar poca importancia a los factores internacionales y a la relación entre economía y política en la determinación de las nuevas conductas políticas empresariales. Si proponen con éxito una lectura empírica de las organizaciones y sus formas y motivos de acción, desechan demasiado pronto la posibilidad de inscribir sus resultados en un campo teórico y preciso al cual podrían contribuir.

El empresariado como actor social complejo.

Finalmente, un tercer grupo de trabajos se orienta, como señalamos al inicio de este apartado, en la dirección de buscar nuevos caminos en la teoría, tanto dentro como fuera de la tradición marxista, y de integrar la complejidad real del actor. En este grupo la literatura es más abundante que en los otros dos, por lo cual se abreviará en las menciones particulares en aras de resaltar algunas de sus características principales.

Uno de los presupuestos de esta literatura consiste en considerar de entrada que el empresariado es un sujeto social y político complejo y heterogéneo que no puede ser reducido a pseudo-explicaciones clasistas o economicistas. De esta premisa han derivado estudios que contribuyen a la caracterización de la participación política del empresariado nacional tanto sus organizaciones de representación como en el de la formulación de las políticas públicas y el de su agrupamiento en facciones políticas (Tirado, 1985; Luna, Tirado y Valdés, 1991; Jacobo, Luna, Tirado, 1989; Millán, 1988, Luna, 1992). El estudio de estas últimas muestra que sobrepasan a las organizaciones de representación de intereses y a su encuadre legal, al poner en práctica estrategias de acción política orientadas principalmente

hacia tres ámbitos de la vida social: las políticas públicas, la política partidario-electoral y la acción cívica y cultural.

Otra línea de trabajo que resalta en este grupo de textos es el énfasis en la organización empresarial como forma corporativa que, en este sentido, acude a la teoría del corporativismo moderno para afirmar la identidad de las organizaciones como la entidad político-institucional más importante de este sector social (Luna, 1990). Una línea más que resalta dentro de este tercer agrupamiento es la que se conecta con la historia y que encuentra una rica fuente de información e inspiración en la nueva historiografía política que se ha producido desde finales de los años setenta y que se ha interesado fuertemente por las tradiciones y modalidades de ejercicio del poder tanto económico, como social y político (Valdés, 1988). Por último, un buen número de textos abundan en el examen de los conflictos entre empresarios y Estado que se han dado en diferentes periodos a lo largo de las dos últimas décadas. En este enfoque hay un consenso general de la necesidad de observar al empresariado como un sujeto en proceso de transformación, particularmente en situaciones de crisis, y no como una entidad abstracta.

Orden institucional de inscripción de los empresarios como sujeto político.

En los estudios sobre empresarios de las dos últimas décadas, prevalece una conceptualización del orden institucional en el que se realiza la acción política del empresariado. Unas veces es explícita y otras no. Por lo regular, las propuestas sobre el tema se colocan en un alto nivel de abstracción: el del modo de producción capitalista. Como consecuencia, en la gran mayoría de los trabajos -particularmente de los desarrollados en la década de los setenta-, se dio un gran importancia a los límites de la acción estatal o del Estado en general, que a su vez impidió que se generaran conceptos intermedios entre el Estado y el gobierno o la acción gubernamental, e instrumentos de análisis para abordar la composición del orden institucional.

Así, predominó una imagen monolítica del Estado y de la burocracia política, basada en la idea que concebía al primero como reproductor de las condiciones generales de la acumulación del capital.

Sin embargo, cabe advertir que, particularmente en la década de los ochenta, ocurrió un desplazamiento del punto de partida del análisis, recorriéndolo de los límites del Estado al estudio de sus transformaciones y procesos internos. La discusión teórica centrada en los límites del Estado se mostró por lo general pobre, porque dicho acento, dada la fuerza del paradigma marxista más rígido, cumplió la función de permitir explorar las complejas relaciones entre los empresarios y el poder político, sin violentar la idea de que el Estado tiene un fundamento de clase. A partir del desplazamiento del enfoque, el interés se ha puesto en los mecanismos específicos de las relaciones de poder y su complejidad, sin reducirlos a una determinación inmanente. La evolución de la sociología política y la "crisis del marxismo" han tenido, al combinarse, un efecto de apertura teórica hacia nuevas formas de interrogar la realidad política.

La introducción del concepto de autonomía relativa del Estado respecto de la clase dominante, ha sido un elemento central para reconsiderar la sólida unidad o la indiferenciación entre el Estado y la burguesía, como se verá más adelante. Este concepto va más allá de la visión extrema de que el Estado es un mero instrumento de la burguesía, sustentada en los conceptos de oligarquía y de capitalismo monopolista de Estado (Aguilar Monteverde, 1977; Concheiro, et. al. 1979 y Leal, 1975), o en la idea de que la alta burocracia gubernamental forma parte de la burguesía (Aguilar Monteverde, 1977:181, 198).

En lo que se refiere al aparato estatal, a la burocracia política o al gobierno, el concepto de autonomía relativa del Estado condujo a considerar la naturaleza específica del orden público. En este sentido, fue útil para hacer avanzar la proposición de que los términos de desacuerdo entre el Estado y la burguesía residían, por lo que hace al primero, en su naturaleza reproductora de las condiciones generales de la

acumulación capitalista, y no únicamente de las condiciones particulares de la clase dominante (Hamilton, 1983:18, 20, 35; Labastida, 1972; Leal 1975:17, 187; Concheiro, et. al., 1979; Martínez Nava 1984:31; Puga 1989:91, 92). Si bien este no fue un argumento original, sí fue efectivo para el tratamiento de la complejidad de las relaciones entre ambos actores sociales y para el estudio de la influencia de la acción gubernamental y del orden institucional en el empresariado como sujeto político. Un papel similar jugó la idea de la existencia de relaciones de interdependencia entre la "estructura económica" y la "superestructura político ideológica" (Saldívar, 1986:29).

No obstante este acercamiento, tanto el tratamiento de la autonomía relativa del Estado, como el de sus límites de acción, se circunscribieron a las funciones generales más que a las modalidades específicas de las relaciones de poder. Un caso ilustrativo es el de Nora Hamilton (1983), quien a pesar de advertir sobre este tipo de reduccionismo y proponer la definición del Estado como un conjunto de instituciones con especificidad y margen de maniobra propios, en el cual el personal que formalmente lo controla tiene, gracias a sus funciones, autonomías de decisión. Se reduce, así, la importancia de la naturaleza de clase y funciones del Estado (Hamilton, 1983:35), aunque reproduce la perspectiva funcionalista en un nivel más elaborado. Entre los límites que se adjudican al Estado, la autora señala la "internacionalización" de algunas agencias estatales, de intereses y conductas del capital privado, y las divisiones dentro del gobierno y la burocracia, originadas por los conflictos entre funciones de acumulación y funciones de legitimación, que se reproducen en el personal, fracciones e instituciones del Estado (Hamilton, 1983:40, 260).

Superpuesta a la noción de autonomía relativa del Estado, a la preocupación por confirmar el carácter clasista de éste o su finalidad de producir y reproducir la dominación del capital, aparece la noción del Estado como principio organizador de la dominación (Leal, 1975:16), que desplaza la discusión al terreno de las modalidades de la estructura política y de su composición

específica (por ejemplo, en términos de la copresencia de la "democracia representativa", la "dictadura presidencial" y el "corporativismo") (Leal, 1975:176). Sin un debate entre los analistas del tema, esta idea va ganando terreno en la década de los ochenta, desplazando paulatinamente la discusión de los límites y de las funciones del Estado, para imponer el tema de sus modalidades y transformaciones. Desde esta perspectiva, la burocracia política también va perdiendo su imagen monolítica, aunque esto ocurre con menor intensidad que en el caso de la estructura estatal.

A partir de la discusión sobre el orden político institucional en relación con el empresariado, se abren cinco campos de análisis: a) el de la representación política, que tiene como eje principal las relaciones corporativas (Concheiro, et. al. 1979; Leal, 1975; Luna, 1990) y que recientemente incorpora la problemática partidaria y electoral (Luna, Tirado y Valdés, 1991); b) el de la acción cívica y la convocatoria social del empresariado (Millán, 1988; Valdés, 1987; Luna, Tirado y Valdés, 1991); c) el de la administración estatal, que se dirige a las políticas públicas (Green, 1981) y a las estrategias empresariales seguidas para intervenir en su formulación (Luna, 1990); d) el de la intervención económica del Estado y sus modalidades (Luna, Tirado y Valdés, 1991; Casar y Péres, 1988) y e) el de las relaciones entre economía y política (Jacobo, 1986; Garrido, Jacobo y Quintana, 1987).

En el tratamiento de la burocracia política, sobresale el reconocimiento de su heterogeneidad, particularmente en función de proyectos en competencia parcialmente asociados a los intereses de alguna fracción empresarial (Labastida, 1972; Cordera y Tello, 1981) y en términos de facciones políticas (Basáñez, 1981). Este reconocimiento, que otorga un lugar importante al estudio de las correlaciones políticas de fuerzas en el aparato estatal, comienza también a introducirse en el análisis prospectivo, con base en la construcción de escenarios (Garrido, Jacobo y Quintana, 1987; Jacobo, Luna y Tirado, 1989), en los que entran en juego los principales actores políticos.

Dado que los distintos trabajos han optado por un énfasis en la estructura institucional, en las estrategias o modalidades del poder político o en el comportamiento de los actores, una tarea pendiente e ineludible es el entrecruzamiento de las preguntas sobre quién ejerce el poder y cómo, que no puede dejar de lado la pregunta inicial a la que intentaron responder los primeros trabajos del "para quién".

Otro componente del poder político que poco a poco se ha ido estableciendo como campo legítimo de análisis en el curso de las últimas dos décadas, es el de la actividad teórica realizada por las instituciones del gobierno. En este periodo, la ideología deja de ser concebida como un mero reflejo deformado o aparente de la realidad, para transformarse en un efectivo terreno de intervención política. Dado que el conflicto entre el gobierno y los empresarios es un factor determinante en este cambio de perspectivas, el estudio de la actividad teórica del Estado se circunscribe en gran medida a los principales actores gubernamentales y empresariales, y en particular, al estudio de sus diferencias más significativas (Arriola, 1988; Concheiro, et. al. 1979; Luna, Tirado y Valdés, 1991; Luna, 1990).

Con algunas excepciones que hacen referencia al problema (Hamilton, 1983; Valdés, 1987) o que presentan estudios de caso (Green, 1981), es notable la ausencia de investigaciones que encuadren el Estado mexicano en el contexto internacional, una vez que han sido abandonados los conceptos de imperialismo y dependencia. Víctima aún de un fuerte provincialismo, el estudio del poder político en los términos aquí señalados, ha descuidado la elaboración de instrumentos de análisis para la comprensión de este tema, así como el estudio de la manera específica en que los arreglos económicos y políticos internacionales condicionan y conforman las estructuras de producción interna y los procesos políticos nacionales.

La relación entre el Estado y los empresarios.

La sola enunciación del problema de la relación entre los empresarios y el poder político, en términos de la relación entre el Estado y los empresarios, formulada así en la gran mayoría de los trabajos recientes, pone de manifiesto al menos dos problemas teórico-metodológicos para su estudio: la incommensurabilidad de esos conceptos en cuanto a su nivel de abstracción y su naturaleza y origen teórico. Mientras que el primero corresponde a un alto nivel de abstracción y alude a un orden o estructura institucional que concierne a toda la sociedad, el segundo es de carácter más empírico aunque general y alude a un actor social. Y no es que no sea productiva la superación de la oposición entre estructuras y actores, el problema es que sus relaciones no han sido, por lo general, teóricamente elaboradas. No es tampoco claro en la mayoría de los trabajos si son las fuerzas sociales las que constituyen el eje causal del orden institucional, si es éste el que configura dichas fuerzas o, en su caso, de qué manera específica se condicionan mutuamente. Respecto de este tema es llamativa la desvinculación entre los estudios empíricos y los problemas teóricos de las relaciones entre actores y sistema social, que constituye uno de los temas más importantes de la teoría social contemporánea (ver *supra* capítulo 1).

Aunque los problemas teóricos derivados de esta literatura conformarían por sí mismos una agenda de investigación, debe destacarse el uso, con poco rigor o, por lo menos, con menos precisión y elaboración de la que requeriría, de ciertos conceptos para abordar la relación entre empresarios y poder político: el de "bloqueo en el poder" (Gaspar y Valdés, 1987; Garrido, Jacobo y Quintana, 1987); el de "pacto social" o "pacto político", que de manera particular se refiere a las normas y las reglas del juego político (Jacobo, 1986; Luna, 1990; Luna, Tirado y Valdés, 1987; Puga, 1989), y el de "hegemonía", que se ha referido principalmente al debate político entre los sectores o grupos económica y políticamente ubicados en posiciones estratégicas (Basáñez, 1981; Saldívar, 1986). A pesar del uso

flexible de estos conceptos, los diferentes estudios, al internarse en el análisis político propiamente dicho, proporcionan una visión de bloques, hegemonías y pactos sumamente inestables y cambiantes, que experimentan importantes transformaciones y que tienen severas limitaciones. La importancia del conflicto parece haber sido un factor determinante en estas visiones que han tenido la virtud de observar la relación entre los empresarios y el poder político como un proceso que se constituye, no preestablecido ni inmanente (Desde una tradición teórica distinta véase también Arriola 1988). En la problemática de la caracterización del orden institucional se ha ido abriendo paso la convicción de que lejos de poderse caracterizar ésta a partir de preconceptualizaciones, los problemas que enfrenta son relativos a la racionalidad con la cual pueden actuar en él los diferentes actores sociales (Luna, Tirado, Valdés, 1991; Arriola, 1988). La investigación en este campo se orienta más en la búsqueda de los criterios de racionalidad o sus desajustes, más que, como solía hacerse, a la imputación arbitraria de un orden teórico a un universo empírico.

Por otra parte, como se mencionó previamente, la autonomía relativa del Estado respecto de la clase dominante tuvo la función de validar el estudio del conflicto, abriendo nuevas áreas de investigación. Sin embargo, cabe advertir, el énfasis en el conflicto ha tenido como contraparte una insuficiente atención a los estudios históricos sobre los periodos de institucionalización de las relaciones de poder, así como de las negociaciones, los acuerdos, las identidades y los vínculos más finos que dan sustento a la relación entre empresarios y política en la perspectiva del largo plazo. Además, el énfasis en el conflicto facilitó la introducción de dos tesis que aún tienen gran influencia en el tratamiento de esta relación a pesar de que conducen reiteradamente a errores de interpretación: la "evolucionista", que parte de una autonomización sin límites del empresariado (por ejemplo, en términos del perfeccionamiento progresivo de sus órganos de representación o de su capacidad económica o política) respecto del poder público, y la "tesis

suma cero", que sostiene que a mayor poder del Estado corresponde un poder decreciente del empresariado y viceversa (Green, 1981; Hernández, 1988; Martínez Nava, 1984). Estas tesis no son necesariamente excluyentes y tienden a una reducción lineal y cuantitativa de las relaciones de poder.

Un balance preliminar.

A pesar del desarrollo reciente y del creciente interés por los estudios empresariales, aún subsisten limitaciones que impiden avanzar hacia situaciones en las que la literatura pueda ser más concluyente. En el plano de la investigación empírica sigue haciendo falta una integración entre las dimensiones regionales y nacionales, el estudio sistemático de líderes y dirigentes empresariales, las relaciones entre capital y trabajo, la presencia empresarial en el ámbito cultural, así como las implicaciones de los fenómenos internacionales en las pautas de conducta política empresarial (ni qué decir de las económicas). Por otro lado, la situación nacional de los últimos veinte años, caracterizada por la conspicuidad de los reajustes y conflictos en las relaciones entre el Estado y los empresarios, ha favorecido una excesiva concentración de la investigación en las relaciones entre los empresarios y el Estado, descuidando aspectos no menos importantes como sus relaciones con la sociedad civil y las formas institucionales y de acción social que van imprimiendo en ella una presencia creciente de este actor social.

En el plano teórico, se sigue teniendo una influencia de la tradición marxista, que ha sido importante no únicamente con respecto a nuestro objeto de estudio, sino a la problemática latinoamericana en general. Muchos han hecho notar los límites explicativos de las teorías marxistas, pero hasta hoy es prematuro hablar de una alternativa teórica capaz de recuperar lo salvable y dar pasos en nuevas direcciones; quizás por ello sea también sorprendente encontrar en una gran cantidad de estudios empresariales contemporáneos, un uso a veces poco riguroso o puramente *ad hoc* de conceptos teóricos de gran alcance o

extensión referencial pero con poca capacidad de explicación de casos nacionales o dimensiones de estudio más acotadas. Estos saltos reflejan la falta de modelos explicativos con integraciones conceptuales adecuadas que, al mismo tiempo que permitirían distinguir la relación entre teoría y realidad, proveerían de mayor fuerza y elegancia explicativa a los estudios sobre los empresarios y la política, y acaso contribuirían a explicar mejor aspectos tan cruciales de este objeto de estudio como, por ejemplo, la relación entre economía y política.

Una de las orientaciones más acusadas de la reflexión actual en las ciencias sociales, se dirige hacia la economía política. A partir de la crisis de los paradigmas intelectuales y técnicos sobre los que se fundamentaban las políticas económicas de los Estados capitalistas y su sustitución por políticas de orientación neoclásica más o menos ortodoxas, la forma en que se ha pensado el papel del empresariado en la economía y en la sociedad, ha situado este debate en el corazón de la economía política. Esto ha abierto un campo de reflexión que había estado ausente en las corrientes de pensamiento económico dominantes pues, de acuerdo con ellas, el Estado debía jugar un papel central en la coordinación e inducción de los actores hacia pautas de conducta definidas en el espacio público-estatal. Por el contrario, como es bien sabido, en la idea liberal el Estado se retira y el sector privado va penetrando áreas de la economía ocupadas anteriormente por aquél. Con esto estamos frente a la teoría y la práctica de un nuevo protagonismo empresarial que es necesario analizar en profundidad en los contextos específicos de su producción. De la realidad de este protagonismo emerge un conjunto de formas de relación entre el empresariado y otros actores que admite modalidades muy diversas de cooperación y negociación, acuerdos y arreglos institucionales, que le dan al conflicto social connotaciones que las viejas teorías eran incapaces de aceptar. La presencia de estas formas remite a la necesidad de reconsiderar los conceptos de "agregación" social y política, reconociendo el papel que desempeña en ellas la acción individual y social, a lo cual se han dedicado los capítulos

precedentes. Conviene ahora hacer una síntesis y algunas aclaraciones metodológicas.

Proposiciones teóricas para el estudio de los empresarios en la sociedad mexicana.

Esta primera sección se ha dedicado a presentar sistemáticamente los elementos teóricos que pueden ser de utilidad para reconstruir las relaciones entre los actores sociales y las formas del poder, tanto en un sentido general como respecto a los empresarios en el caso de México. Ahora hay que intentar relacionar los elementos esenciales en una formulación sintética.

El capítulo primero desembocó en la combinatoria entre "doble hermenéutica", conducta estratégica de los actores y el dispositivo o escenario institucional en que se desenvuelven. El capítulo segundo presentó la perspectiva del análisis de las instituciones desde un doble punto de vista económico y político, situándolas en sus relaciones con el ordenamiento económico de las sociedades, y con los rasgos culturales que le confieren características específicas. Pues bien, el actor de nuestro estudio, al igual que los demás actores sociales, se encuentra situado en una compleja trama de acontecimientos que requieren de explicaciones específicas. Empero, si se quiere evitar el empirismo, es menester reconstruir "ontológicamente" esa trama.

Un primer elemento fundamental es la actividad "teórica" del actor social. La acción social es concomitante de una "conciencia informada" de los actores, que influye en los acontecimientos más intrascendentes y cotidianos tanto como en los más singulares y únicos de su vida práctica. Los efectos sociales de esta actividad son muy diversos, como se desprende de las formulaciones del capítulo primero. En esencia, se trata de la relación entre "agencia" y "estructura" que, en el pensamiento social de Giddens es reconceptualizada como una dualidad: el actor echa mano de los recursos a su alcance, definidos por los dispositivos estructurales o institucionales del medio social;

con ellos lleva a cabo sus objetivos (de acuerdo con ciertas reglas), y al hacerlo reproduce o modifica los tejidos institucionales en y sobre los cuales lleva a efecto su acción social.

Cuando el agente social actúa así, pone en marcha conductas estratégicas que se caracterizan por asegurar o constituir las condiciones adecuadas para el cumplimiento de sus objetivos sociales (por referencia a otros actores). Al hacerlo, se sitúa en contextos institucionales derivados de las convenciones sociales en la historia; este contexto institucional provee los recursos y las oportunidades (así como los obstáculos) para que los agentes se conduzcan de determinada manera, impulsando unas formas de acción, valoración y pensamiento, así como desalentando otras; reproduciendo o modificando las "propiedades estructurales" de dicho contexto institucional y de su propia práctica.

Al empezar este capítulo, se afirmó que los empresarios en México pueden ser estudiados desde esta óptica, para mostrar 1) que en su acción han recurrido a los recursos materiales y de autoridad a su alcance, estableciendo diversas modalidades de inserción en la institucionalidad social, y 2) que la más reciente de sus formas de inserción pone de manifiesto la aparición de una estrategia, sin precedente en la historia contemporánea del país, para transformar principios de estructuración, prácticas y dispositivos institucionales. Lo que se expone en las siguientes secciones es un intento de explicar estos hechos de acuerdo con los elementos teóricos hasta aquí expuestos, combinando la perspectiva histórica con la contemporánea.

Por las razones antes expuestas, la explicación de la participación política empresarial requiere de la consideración de su presencia en todos los niveles de la constitución de la sociedad, incluyendo la economía, las organizaciones, la opinión pública y la esfera política. Naturalmente, no puede hacerse esto de un solo golpe; sería tan insensato como improductivo. No se trata de algo que haya que abordar al mismo tiempo, sino más bien

de un principio metodológico cuya utilidad se debe probar en investigaciones diversas. De acuerdo con el concepto de "conciencia informada", lo que los actores saben o creen acerca de sus propias acciones y el contexto en que las llevan a cabo, incluyendo el comportamiento de los otros, es significativo para explicar tales acciones. Ello implica no solamente al sentido común y a la conciencia práctica, sino también a las teorías que contribuyen a conformar a las instituciones sociales. En el caso de México, podemos ver no sólo el cambio de las instituciones políticas en un contexto que podría darse por descontado, sino también el discurso de los diferentes actores acerca de las transformaciones que consideran necesarias o indispensables. Entre estos actores, el sector privado, en particular su grupos de mayor poder económico y presencia política, ha sido notablemente consistente en la elaboración, difusión y consolidación de una serie de propuestas, relativamente nuevas, para la reorganización institucional de la sociedad, la economía y el Estado.

La teoría social muestra que este papel de la élite económica siempre ha sido esencial para la historia social, al menos en el mundo occidental, en la cual los intereses económicos individuales han desempeñado un papel clave en el desarrollo de las instituciones sociales (Braudel, 1982; Weber, 1942 [1923]). Lo que se sugiere es que el estudio de los empresarios en los países desarrollados generalmente da por hecho la morfología institucional de la sociedad civil y del sector privado; ambas se toman como condiciones dadas, a pesar de ser históricas (North, 1984). Si bien en el estudio de sociedades que han llegado a una situación de estabilidad y permanencia institucional es posible hacer este tipo de simplificación, ello no sirve en el caso de sociedades que experimentan procesos agudos de cambio y que, puede decirse, están aún lejos de encontrar una conformación institucional suficientemente asentada y estable.

II

HISTORIA

"La historia importa. Importa no sólo porque podemos aprender del pasado, sino porque el presente y el futuro se conectan con el pasado por la continuidad de las instituciones de una sociedad".

Douglass North (1990)

CAPITULO 4

Política e ideología empresarial en México: el Porfiriato.*Una revisión necesaria.*

En las décadas de 1970 y 1980 la historiografía mexicana mostró un interés creciente por analizar los problemas de la historia de México desde el ángulo de enfoques teóricos distintos a los que prevalecieron con anterioridad. En los veinte años precedentes, el acento estuvo puesto principalmente en las modalidades adoptadas por la dependencia económica en los siglos XIX y XX. Durante la década de 1960 y principios de la de 1970 la idea de reconstruir la "historia del capitalismo" como sistema social fue una de las empresas abordadas con mayor ahínco. A ello contribuyó, indudablemente, la disponibilidad de fuentes de información sobre las etapas más recientes del México independiente y, parcialmente, la atracción ejercida por el marxismo sobre investigadores e instituciones de investigación. La historia política, a su vez, ha tendido a concentrarse abrumadoramente en el estudio de la Revolución Mexicana, mientras que otros periodos o aspectos de nuestra historia aún no han merecido comparativamente la atención que requieren. Dado este nivel de desarrollo de los estudios históricos, aún es difícil disponer de suficientes materiales para evaluar con precisión y detalle las continuidades y discontinuidades en la evolución de los grupos sociales y las instituciones, que son esenciales en las tareas de la sociología y la ciencia política.

Sin embargo, en algunas contribuciones recientes a la historia del periodo colonial, así como en investigaciones de otras disciplinas sobre el periodo contemporáneo, se han ido

abriendo paso las investigaciones interesadas en explicar las características del desarrollo histórico mexicano a partir de su organización institucional de la vida social y de los elementos culturales y políticos que la conforman. La revisión de esta historiografía ha llevado a un prestigioso historiador a señalar que

"Podría parecer perverso resaltar el éxito de la economía mexicana en el siglo XX, dada la crisis de los últimos años. En efecto, es posible que los futuros historiadores interpreten los años ochenta como un periodo crítico de discontinuidad, en el que se agotaron (aunque yo tengo mis dudas) los beneficios de la dependencia exterior. No obstante, semejante observación tiene la ventaja de asignar una gran importancia a la historia económica de un pasado remoto (...). Si en algún momento los políticos o el público en general llegan a descubrir el motivo de que el actual ingreso *per capita* de México oscile entre una séptima y una octava parte del de Estados Unidos, será a través de los historiadores del periodo colonial y de la Independencia como habrán de saberlo." (Coatsworth, 990:22-23).

Salta a la vista que esta tesis exagera no solamente la capacidad de la historia, sino la del periodo colonial y el de la Independencia para explicar la crisis mexicana de finales del siglo XX. Aunque es dudoso que la explicación de un periodo tan lejano en la historia de México pueda extenderse a lo que ocurre casi dos siglos después, si debe tenerse en consideración que los factores aducidos por este esfuerzo para dar cuenta de "los orígenes del atraso", a saber, el entramado institucional que circunscribe las conductas de los agentes y que da como resultado un desarrollo económico ineficiente, son factores que deben evaluarse en su configuración específica dentro de cada momento del desarrollo histórico.

Esta tesis "revisionista" tiene su base en nuevos conocimientos sobre los últimos tres siglos de historia que, aunque limitados, revelan a partir de nuevas fuentes que la brillantez del desarrollo económico de la Nueva España hacia fines del periodo colonial, que llegó a darle ribetes míticos de

potencia económica, no lo fue tanto en realidad, sino que más bien en ella se establecieron las bases del atraso y del subdesarrollo característicos de la historia mexicana luego de la Independencia. La idea fundamental de dicha tesis consiste en que la "organización económica" constituye una compleja red de relaciones sociales y estructuras institucionales que hunden sus raíces en las particularidades históricas de una sociedad. En este sentido, esta interpretación es tributaria de la escuela de la nueva historia económica, entre cuyos representantes figura Douglass North a cuya contribución nos hemos referido previamente.

Existen dos objeciones a esta tesis revisionista de la historia mexicana. La primera de ellas consiste en que las fuentes y las cifras sobre los siglos XVIII y XIX aún son demasiado parciales para sacar conclusiones definitivas. La segunda es una contra hipótesis que argumenta que en las condiciones imperantes en la época hubiera sido difícil, si no imposible, que el Estado¹ y la economía tuvieran un comportamiento distinto al que tuvieron. La primera objeción tiene relativa validez en cuanto a que las hipótesis revisionistas apenas empiezan a abrirse paso entre los datos y a que aún falta hacer mucha investigación para afinar estas aseveraciones; sin embargo, buena parte de los nuevos datos disponibles permiten apuntalar con suficiente consistencia la plausibilidad de las hipótesis. A la segunda objeción se ha dado ya respuesta en el sentido de que la organización social y política que se logró en otras latitudes ejemplifica el hecho de que en la Nueva España podrían haberse reducido los efectos

¹ No se pretende entrar aquí en la polémica de si hay propiamente un Estado novohispano antes de la Independencia. En lo referente al periodo colonial entendemos por Estado exclusivamente la existencia de un poder político organizado en formas de gobierno, dependiente, pero relativamente autónomo de la metrópoli española. Esta aclaración es importante pues en un sentido moderno, el concepto de Estado implica asimismo la idea de soberanía y en su acepción moderna, la idea de ciudadanía. Con estas reservas y en aras de la sencillez en la exposición se ha conservado el uso del término.

negativos del colonialismo si hubiera habido una fuerza interna capaz de modificar las condiciones que los generaban. En todo caso, los datos y las investigaciones parecen ir mostrando con mayor claridad que el origen del subdesarrollo mexicano no es un fruto inexorable del régimen colonial, en cuanto a las estructuras exógenas que lo caracterizan, sino producto de la combinación de los factores internos. Pese a la fragilidad de las preguntas sobre la posibilidad de que el curso de los acontecimientos hubiera sido diferente, se puede sostener la idea de que las prácticas sociales y las formas institucionales que dieron su impronta a la organización económica del último periodo colonial, estaban de tal manera enraizados en la realidad que determinaron la vulnerabilidad de la economía novohispana.² Al inclinarnos en favor de esta explicación no debe perderse de vista que existen otras tesis que compiten por explicar los mismos fenómenos desde otra óptica. Entre estas, la más significativa es la que atribuye el estancamiento económico a los efectos destructivos de la guerra de independencia y a la inestabilidad provocada por el "equilibrio catastrófico" de la distintas fuerzas político militares en pugna.

¿Cuáles fueron, en este contexto interpretativo, las modalidades de las conductas estratégicas de los actores empresariales y de las prácticas institucionales que habiéndose originado en esa época tienen relevancia para explicar la continuidad y la ruptura entre pasado y presente? Responder esta pregunta puede contribuir a echar luz sobre las características específicas del empresariado mexicano y su impacto sobre la organización de la vida social mexicana.

Las concepciones más consolidadas de la historia mexicana tienen en común varios supuestos, sustentados en la investigación realizada hasta principios de los años 1970. El primero de estos

² Como se asentó en el capítulo 2, la primacía de lo interno en el Estado nacional moderno no se riñe con la influencia de factores externos. Lo principal del argumento reside en que normalmente (excluyendo situaciones de guerra o intervención), la estructura institucional de una sociedad es el aspecto decisivo de la forma que adquiere la influencia externa.

supuestos es que durante el siglo XVIII, la economía de la Nueva España tuvo un crecimiento significativo que se vio interrumpido por la guerra de Independencia, la cual tuvo entre otros resultados una devastación de las estructuras productivas que condujo a la crisis que se vivió durante el siglo XIX y de la que la nueva República independiente no se empezaría a recuperar sino hasta la década de 1880. La tesis a la que se hace referencia contradice en buena medida esta imagen y propone una visión alternativa. Como veremos, ésta tiene consecuencias considerables para la reconstrucción de las formas de comportamiento empresarial y del orden institucional en el cual se inscribe.

En efecto, como se deriva de la visión tradicional, el siglo XVIII fue un periodo de grandes avances en la organización económica que favorecieron un incremento de la productividad y, por lo tanto, de la actividad económica. Sin embargo, las leyes, instituciones y medidas mediante las cuales el Estado colonial obtuvo los recursos para alimentar la hacienda pública le impusieron limitaciones decisivas que

"... pueden resumirse bajo dos rubros: 1) el sistema de adscripción socioétnica, que definía una posición jurídica distinta para los europeos (peninsulares y criollos), las castas (personas con mezcla de razas) e indios, y 2) las múltiples intervenciones del Estado con propósitos fiscales, que no sólo incluían el propio sistema fiscal sino, asimismo, un complejo conjunto de regulaciones, concesiones, permisos, privilegios y monopolios del Estado que lo apoyaban y complementaban. El primero de estos sirvió para facilitar y legitimar las exacciones fiscales. El segundo sirvió directamente para definir y aplicar el proceso de exacción. En conjunto, estas limitaciones hicieron ineficiente la organización económica, reduciendo así la productividad de la economía." (Coatsworth, 1990:41-42).

El primer factor, la división de la sociedad en estamentos claramente diferenciados de acuerdo con su origen racial,³ estaba respaldado por un sistema jurídico con derechos diferenciados para cada sector de la población y con un claro favoritismo hacia

³ Los cinco estamentos de la sociedad colonia eran españoles, mestizos, mulatos, indios y negros (Brading, 1973:389).

las corporaciones. Este sistema impidió la movilidad laboral y regional de la población, estrechando los nichos de innovación social y tecnológica, introduciendo distorsiones en el reparto de los factores de la producción, desviando recursos hacia actividades de menor productividad, aumentando los riesgos para las empresas y haciendo posible una aplicación discrecional de los derechos de propiedad (Coatsworth, 1990:44). El segundo factor, la forma de intervención del Estado en la economía, hizo que ninguna actividad económica se librara de que el gobierno se inmiscuyera en sus asuntos, imponiendo cargas adicionales que aumentaban los costos de transacción y disminuían la actividad económica. Uno de los resultados que esto ocasionó fue el que a pesar de la sobrevivencia, y en muchos casos el éxito, de las actividades económicas de vieja data, como la minería y la agricultura, no se crearon incentivos, sino más bien obstáculos al desarrollo de nuevas actividades económicas (formación de empresas nuevas), sobre todo industriales. La permanencia del sector tradicional pese a las innovaciones tecnológicas que se produjeron en el mundo de esa época gracias a la primera revolución industrial, permiten suponer que la forma característica de intervención económica del Estado impidió la introducción de métodos de producción novedosos y la apertura de áreas de inversión que hasta entonces habían permanecido inexploradas. Las nuevas tecnologías que estaban siendo aplicadas con éxito al transporte y la producción industrial en Inglaterra y en las Trece Colonias del Norte de América no fueron aplicadas en la Nueva España; la razón de ello es que la acumulación económica se realizaba en un marco restringido por la alta tributación a la Corona y por la búsqueda de lucro sobre la base del patrimonialismo característico del "feudalismo". Una segunda consecuencia que se complementa con la anterior fue la de que el Estado no contribuyó durante esa época a mejorar las condiciones de operación de la economía mediante la inversión en "bienes públicos", tales como el transporte, la educación, los derechos de propiedad, la creación de un poder judicial moderno, etcétera. Coatsworth lo resume así:

"hubo dos obstáculos principales al desarrollo económico en el México colonial que, en conjunto, explican casi toda la diferencia de productividad entre las economías mexicana y estadounidense en 1800: transportes inadecuados y una ineficiente organización económica, o sea, geografía y 'feudalismo'." (Coatsworth, 1990:93-94).

La manera en que estaba construido el orden colonial en sus postrimerías fue una de las causas principales que originaron este atraso de la economía mexicana. El gobierno de la colonia concentró sus esfuerzos en extraer recursos físicos, sin ninguna retribución a cambio de ellos; al hacerlo favoreció a las regiones que ofrecían mayores rendimientos a corto plazo para la Corona, desfavoreciendo el desenvolvimiento de otras regiones y de la "infraestructura" requerida para un desarrollo basado en el descubrimiento progresivo de nuevos potenciales. Este perfil fue facilitado mediante el sistema de privilegios de la élite, reforzado por privilegios adicionales, formales e informales, otorgables cada vez que era necesario o conveniente. De este modo se formó una élite cuya participación en el excedente económico se asociaba intrínsecamente a sus vínculos con el Estado, y un Estado que era impensable sin la participación de este sector para organizar la acumulación de riquezas.

Esta élite se vio afectada en su prosperidad económica no sólo debido a los estragos de la guerra de Independencia, sino antes que esto al agotamiento de la estructura económica y la crisis que experimentaron sus sectores principales desde 1780 y que se prolongó por cien años al combinarse con los efectos de la guerra y las intervenciones extranjeras que siguieron a la independencia.

Las reformas borbónicas primero, y las cortes liberales constituidas para hacer frente a las intervenciones napoleónicas después, habían iniciado un desmantelamiento de las leyes y sistemas en los cuales se había basado el régimen colonial. Se abolieron las diferencias jurídicas derivadas de las distinciones étnicas, se inició la revisión de leyes anticuadas y se limitaron los privilegios de que gozaban los monopolios y las corporaciones

y de la Iglesia, abriendo paso, por lo menos en el papel, a las actividades empresariales modernas. Pero los efectos de estas reformas no se dejaron sentir; no se creó un empresariado moderno acorde con tales transformaciones ni con lo que ocurría al norte del continente, en los Estados Unidos, en donde se habían reunido las condiciones para desatar una fuerza económica dirigida por manos privadas que no tiene precedente histórico. En lugar de ello, una vez que fueron sofocadas las fuerzas de los insurgentes, la élite criolla procedió a concretar la independencia de México, en una reacción de resistencia a las reformas que venían de España. Afirma Coatsworth:

"El Estado colonial no pudo ser capturado por una burguesía demasiado débil y dividida para ganar el poder en su propio nombre. Pero tampoco podría haber sido usado como un efectivo instrumento de modernización aun si el movimiento de Hidalgo hubiera triunfado. El Estado colonial era una caja de Pandora vacía. Una vez abierto, se desarmó rápidamente en partes." (Coatsworth, 1990:56).

La formación de las élites modernas.

Los estudios históricos sobre la formación y composición de las élites mexicanas del siglo XIX han tenido un importante auge en los tiempos recientes. Gracias a ellos es posible tener una imagen mejor formada y más objetiva sobre la forma en que estos agentes llevaban a cabo sus actividades económicas, sus relaciones entre sí y con otros grupos sociales y los estilos de sus relaciones con el poder político. Los trabajos disponibles hacen posible afirmar que los grupos que resistieron eficazmente las reformas que minaban sus privilegios, fueron diversos grupos de élite con asiento en el centro del país y en una constelación de regiones que abarcaban los centros mineros del norte y del bajo, así como los enclaves comerciales del occidente y el norte

que experimentarían, luego, un auge importante.⁴ Esta élite se conformaba con grandes terratenientes, mineros, comerciantes y funcionarios de gobierno; a ellos se añadía el apoyo del ejército y la Iglesia que buscaban recuperar sus privilegios abolidos por las reformas de los últimos tiempos de los Borbones. Este sector social no se formó al calor de las luchas independentistas, sino que emergió a raíz de las reformas del último absolutismo español que amenazaron con despojar de su condición privilegiada a los sectores protegidos bajo las constituciones anteriores.

La formación de esta élite estuvo marcada por el maridaje de nobleza y riqueza. En efecto, al ser la sociedad colonial una sociedad de estamentos diferenciados con sistemas de derecho distintos para cada uno de ellos, en la cúspide de la pirámide se encontraba un puñado de familias que disfrutaban de títulos de nobleza heredados por sus antepasados militares, administradores o colonizadores, quienes se habían distinguido por sus servicios a la Corona española.

"A pesar de que no todos los nobles eran ricos, los que lo eran casi monopolizaban la producción de la riqueza de Nueva España. En vísperas de la Independencia, México era la colonia más próspera de España, la única donde los ricos medían sus fortunas en millones. La mayoría de los millonarios eran nobles." (Ladd, 1984:240).

En política, el objetivo principal perseguido por el núcleo contrarreformista era restaurar la unidad y el centralismo del Estado colonial y evitar que una descentralización redundara en un crecimiento de la fuerza liberal que escapara a su control (Coatsworth, 1990:100 y ss.). Existen reservas respecto a la inclusión en este núcleo de los terratenientes, o por lo menos de todos ellos, pues a diferencia del feudalismo europeo, el poder de los terratenientes en la Nueva España no se fundamentaba en relaciones serviles, ya que la Corona y la Iglesia habían establecido un sistema de protección o, por lo menos, de

⁴ En Brading, (1973:395) puede encontrarse un cuadro de distribución de la población peninsular por ocupación y área geográfica.

mediación entre los terratenientes y los indígenas. De ahí que los intereses de los terratenientes se opusieran a los del centralismo estatal colonial y que, más bien, buscaran la forma de librarse de controles externos para moldear su entorno local. Por esta razón,

"La base social del movimiento conservador de México no fue determinada por la naturaleza de las relaciones sociales rurales, sino por el tipo de relaciones entre una estrecha capa de la élite económica -como sea que hiciera sus fortunas- y el gobierno central." (Coatsworth, 1990:103).

Conservadores y liberales.

La Independencia abrió un largo periodo de guerra civil e intervenciones extranjeras. La raíz de los enfrentamientos internos hay que buscarla en la debilidad de los grupos en pugna, que no es sino una de las consecuencias de la debilidad de la economía mexicana a que nos referíamos antes. En este periodo -según las tesis predominantes- la pugna entre los conservadores restauradores y los liberales progresistas habría hecho imposible, junto a las intervenciones extranjeras, la consolidación de un Estado nacional capaz de centralizar las decisiones políticas. No sería así, sino hasta el constituyente de 1857 cuando se inició la consolidación de la fracción liberal, y hasta 1880, cuando se dieron las condiciones para un despegue económico con estabilidad política. Lo cierto es que, como se sostiene más arriba, la consolidación de la nueva República Mexicana fue obstaculizada por la improductividad económica y la rigidez institucional a la que fue sometida por la resistencia al cambio del orden colonial. Esta herencia se conjugó con el conflicto político y militar trayendo consecuencias catastróficas para el surgimiento de la nueva nación mexicana.

Es curioso, sin embargo, que en el proceso de consolidación de los liberales se hayan producido las condiciones de un desplazamiento entre los postulados del liberalismo mexicano -es

decir, de sus proposiciones textuales- y las prácticas políticas, las coaliciones y las decisiones en materia de política económica (Anino, 1984:5). En síntesis, se trataría de una resolución contradictoria aunque aparentemente consecuente entre el contenido de los pactos concretos de las fracciones dominantes y hegemónicas y el contenido de las normas legales. Este desfase entre pacto y norma, en el que el primero estaría precediendo lógicamente y políticamente a la segunda, constituye uno de los principios estructurales en torno a los cuales se organiza la acción de los grupos dominantes y, dentro de ellos, del "empresariado". Se trata de un punto crucial para la caracterización de las relaciones entre poder político y sociedad en México.

En efecto, gran parte de la historiografía considera que la esencia política del porfiriato es un retroceso o una traición al liberalismo mexicano. Algunos autores piensan incluso que el desarrollo de éste último fue imposible una vez llegado el momento en que la dependencia económica del país determinó el fracaso de los ideales de progreso autónomo y soberano. Hay incluso en la ideología oficial del Estado mexicano postrevolucionario una tendencia a separar el porfiriato del liberalismo sin dar cuenta en forma rigurosa de cómo ocurrió la "traición" (Reyes Heróles, 1972).

La forma en que evolucionó la economía y la sociedad, así como los pactos resultantes entre los grupos dominantes, muestran que el porfiriato constituyó una prolongación y un desarrollo pleno del liberalismo mexicano dadas las condiciones fijadas por las tendencias de la economía y los límites que ésta imponía a la política. O, dicho de otra manera, la política liberal, una vez que se consolidó bajo la dictadura personal de Porfirio Díaz, se constituyó en el ámbito de confluencia de liberales y conservadores.

La política liberal.

Los conservadores habían sido incapaces de restaurar el centralismo político que consideraban la herencia más valiosa de la colonia. Los liberales de la República no habían podido mantenerse en el poder y tuvieron que dejarlo en manos del Imperio de Maximiliano. Este último, a su vez, estaba profundamente convencido de que la administración que México necesitaba debía regirse por el programa que los liberales habían intentado aplicar sin éxito. Es decir, se requería de una profunda reforma liberal que creara las condiciones para colocar el país a la altura de los pujantes capitalismo inglés y norteamericano. Pruebas de ello es que para gobernar se rodeó de algunos de los políticos liberales provenientes del juarismo, que nunca cedió frente a las exigencias de la Iglesia de revocar por completo las Leyes de Reforma y que causó con ello la profunda desilusión de los monárquicos, lo cual contribuyó considerablemente a su caída (Díaz, 1976:138-162; Martínez, 1976:285-331).

"...el liberalismo surgió triunfante del torbellino post-independiente en México. La última esperanza de restauración de un tipo de gobierno colonial terminó cuando el efímero régimen del emperador Maximiliano (1862-1867) abrazó un programa esencialmente liberal, y pronto procedió a suprimir los mismos obstáculos al desarrollo capitalista que sus enemigos liberales deseaban abolir. Maximiliano no sólo promulgó el primer código comercial moderno para reemplazar a las Ordenanzas de Bilbao, sino que su gobierno se valió de la ayuda francesa para impulsar la construcción del primer ferrocarril de la nación." (Coatsworth, 1990:103-104).

Y,

"Durante el periodo de Maximiliano se elaboraron y pusieron en práctica las grandes líneas de una política liberal. La restauración de la República representó un cambio político formal (y produjo un periodo de gobierno cuasi-democrático e inestable), pero las políticas del gobierno republicano, y aun algunas personalidades, fueron un legado del régimen imperial

que ellos mismos habían destruido" (Coatsworth, 1990:221).

El cerco que los liberales consiguieron tender en torno al poder imperial habría de dar sus resultados en pocos años, derrocando al emperador y restaurando la República. Después de varios embates ésta habría de sucumbir, finalmente, al asalto militar de Porfirio Díaz, quien logra consolidar una política de desarrollo económico que finca las bases del México moderno.

Como es bien conocido, Díaz inicia un proceso de modernización basado en el otorgamiento de concesiones ferroviarias a diversas compañías extranjeras. El desarrollo de los ferrocarriles se acompaña entonces por la extensión de las redes de telégrafo y teléfono y, colateralmente, por la concentración de las tierras aledañas a las líneas férreas que fuerzan a indígenas y campesinos a contratar su mano de obra en la construcción de las mismas.

El gobierno de Díaz emprendió también una reforma legal sin precedentes que dio, por fin, una fisonomía propia a la nueva institucionalidad requerida por la modernización económica. En 1884 se creó un nuevo código comercial, en 1887 se estableció un nuevo código minero, en 1897 y 1908 se creó una legislación especial para la actividad bancaria, en 1881 se inició una reforma fiscal que se llevó a cabo a lo largo de más de una década. Además, se renegoció a profundidad la deuda pública y se firmaron tratados comerciales con los Estados Unidos (Coatsworth, 1990:105).

Un sector externo decisivo.

El resultado de la modernización económica e institucional fue que la economía nacional encontró su pivote principal en la inversión extranjera. La construcción de los ferrocarriles se llevó a cabo gracias a ella, y provocó un gran impulso a la modernización del sector público, pero, en cambio, no estimuló a la actividad empresarial doméstica en la medida requerida para llegar, con el tiempo, a cubrir la brecha que hacía necesaria la

inversión externa. De esta manera "los principales efectos institucionales de los ferrocarriles fueron canalizados de diferente manera en México que en las economías avanzadas: no a través de la experiencia de empresarios privados, sino a través del desarrollo burocrático de agencias oficiales." (Coatsworth, 1990:205) Esto es lo que Coatsworth ha llamado el síndrome de Gerschenkron.⁵

Cinco fueron las principales consecuencias de la participación del capital extranjero en esta fase de arranque del México moderno. En primer lugar, la construcción de los ferrocarriles revirtió el proceso de fragmentación de la propiedad de la tierra que se inició con el movimiento de la independencia y la pérdida durante 60 años del control político del país por parte de las autoridades centrales; paralelamente las propiedades de la Iglesia que habían sido expropiadas pasaron a manos de negociantes en gran escala. En segundo término, los mayores volúmenes de capital permitieron la creación de empresas de gran envergadura, tanto en la industria como en la agricultura; esto permitió un desarrollo más acelerado y la conformación de una institucionalidad económica de nuevo tipo. En tercer lugar, los pequeños productores y comerciantes fueron marginados de las oportunidades generadas por la política económica porfirista; debido a ello, la organización económica tendió a fortalecer los rasgos ancestrales del autoritarismo colonial, en lugar de favorecer una sociedad con participación más amplia de los actores medios de la escala económica. En cuarto lugar, el porfiriato creó las bases de un descontento largamente larvado precisamente en los sectores que habrían podido desarrollarse sin un impacto tan drástico de la inversión extranjera, y que hubieran jugado un papel más importante en el dinamismo económico. Finalmente, la obtención de recursos de

⁵ El economista Gerschenkron (1962) sostenía que en los países de desarrollo capitalista tardío, tales como Alemania y Japón el Estado debía asumir un rol activo de inversionista en gran escala para constituir la industria, principalmente la industria pesada y de punta, para la cual los recursos de capital del sector privado eran insuficientes.

fuera impusieron una pauta de actividad económica que consolidaron la posición de México en la economía internacional en el momento en que la economía nacional distaba mucho de contar con las condiciones para negociar su inserción con mayor autonomía. (Coatsworth, 1990:107)

Las paradojas del liberalismo autoritario (liberalismo económico sin democracia política) en el que Porfirio Díaz sostuvo su régimen probablemente sinteticen en muy alta medida las paradojas de la nación mexicana del siglo XX. Díaz logró lo que Maximiliano había buscado: que los liberales y los conservadores dejaran de luchar entre sí y se unificaran en un solo bloque. Esto fue posible debido a que la introducción de los ferrocarriles restauró la rentabilidad de la tierra, abrió nuevos horizontes para los buenos negocios; el gobierno estableció nuevos marcos institucionales para la actividad económica y garantizó la estabilidad interna, con la férrea mano del dictador y su gran astucia política para crear un sistema de alianzas y lealtades que mantuvo en paz al país.

La formación de los empresarios.

En el desarrollo económico de México después de la Independencia y sobre todo a partir de la Reforma se generó un tipo de gran "empresario" enclavado principalmente en el comercio, tanto hacia afuera como hacia el mercado interno. Al lado de los hacendados tradicionales y nuevos, estos últimos formados al calor de la expropiación de los bienes eclesiásticos y en el contexto de un crecimiento de la clase media, este tipo de empresario personifica al agente que imprimió dinamismo a la organización económica característica del despegue del "desarrollo hacia afuera". Los grandes capitales amasados en esta actividad fueron convirtiéndose paulatinamente, gracias a la inexistencia hasta fines del siglo XIX de un sistema bancario, en la principal fuente de financiamiento de la producción minera, agrícola e industrial, así como en el sostén financiero del

Estado, que padeció en todo este periodo una enorme debilidad financiera. (Carmagnani, 1984).

Los resultados de esta actividad prestamista de los empresarios comerciantes fueron principalmente dos. La constante concentración de la propiedad de las empresas productivas a las que financiaban cuyos antiguos propietarios tuvieron que ceder ante la imposibilidad de saldar sus deudas,⁶ y las concesiones obtenidas del gobierno a cambio de apoyo económico, en el terreno de la especulación con bonos de la deuda pública.

A pesar del estancamiento de la economía mexicana durante el periodo 1810-1870, las actividades lucrativas de los grandes comerciantes fueron importantes y se canalizaron principalmente hacia el comercio, la especulación y la inversión inmobiliaria no productiva; la inversión productiva aparece claramente rezagada, aunque en algunos casos aislados haya sido de importancia. A pesar de sus fuertes consecuencias, la depresión económica favoreció la consolidación de un sector de propietarios que por sus grandes recursos jugarían un papel de "arrastre" interno a la recuperación económica que se inicio hacia 1880.

Durante la República Restaurada (1857-1876) "... se formó (...) una especie de vacío, provocado por la muerte o por la disminución de la actividad de los principales empresarios de la fase anterior" (Cardoso, 1981:20) dando lugar a una nueva etapa caracterizada por la inexistencia de un sistema bancario, una circulación más rápida del dinero, una entrada masiva de capitales extranjeros, un aumento del valor de la tierra. Se trata de una nueva fase de crecimiento económico encabezada por un sector de grandes empresarios claramente diferenciados del resto de los sectores económicos, y que colocó al país en una nueva relación con el mundo externo.

En efecto,

⁶ "La adquisición de fábricas, minas, acciones de ferrocarriles, etc., con frecuencia no resultaba de una inversión deliberada, sino que era simple consecuencia del traspaso de papeles, en función de los mecanismos del crédito, para cubrir deudas no satisfechas dentro de los plazos previstos". (Cardoso, 1981:22).

"en los años de 1880 y 1890, pasadas ya las tempestades de las décadas precedentes, militares y políticos liberales (algunos de los cuales enriquecidos en función del proceso de la reforma), propietarios tradicionales, inversionistas extranjeros residentes, jóvenes intelectuales positivistas ("los científicos") que consiguieron insertarse en el sector financiero, se fundieron en gran medida, en una clase dominante que poseía una coherencia relativa y estaba relacionada internamente." (Cardoso, 1980:268).

En consecuencia, la legitimidad del Estado no descansó alternativamente en liberales o conservadores -como ocurrió en otros países latinoamericanos-, sino que se extendió a todos los grupos empresariales, políticos e intelectuales que otorgaron su obediencia al régimen político encabezado por Díaz, a cambio del impulso estatal al crecimiento de la economía y a la estabilidad política. Este proceso de consolidación del Estado se dio a partir de una política de equilibrios entre la coalición de intereses locales, que obligó a Díaz a no enfrentarse con ellos abiertamente y, al mismo tiempo, a subordinar plenamente al Congreso -en donde esos intereses estaban representados-, y a los gobiernos locales en los que eran por lo general hegemónicos (San Juan Victoria y Velázquez Ramírez, 1980:277).

El impulso a la acumulación por parte del Estado fue acompañado de la integración política de las clases propietarias a un régimen de dictadura presidencial que, por supuesto, no admitía oposición social o política de ningún sector de la sociedad y suprimía implacablemente cualquier brote de manifestación de descontento popular. Se trataba de un Estado caracterizado por la hegemonía de una oligarquía sobre otras, a los que integró económica y políticamente bajo un régimen de dictadura personal presidencialista.⁷

El lugar que el grupo dominante ocupaba en la estructura social (tomando en consideración aparte al capital extranjero)

⁷ Es cierto que Díaz se atuvo al principio de alternancia en sus dos primeros periodos. Esto refleja su menor grado de autonomía frente a las oligarquías locales, mientras que después, al extenderse plenamente su hegemonía, da la espalda a este principio y establece su dictadura personal.

evolució de la siguiente manera entre 1900 y 1910. Los *propietarios rurales* formaban la fracción más numerosa, que observa un crecimiento vertiginoso entre 1895 y 1900, pasando del 6.06% al 11.21% del total de la población económicamente activa (PEA), y luego descendiendo a 8.50% entre 1900 y 1910. Los *propietarios no agrícolas y empresarios*, como segunda categoría se mantienen más o menos estables, pasando del 4.8% de la PEA en 1895 al 4.13% en 1900 y al 4.69% en 1900 (Cardoso, 1980:468 y ss..).

A pesar de la deficiente información contenida en los tres primeros censos generales de la República Mexicana (1895, 1900 y 1910) que impiden la identificación más precisa y desagregada de los subsectores de propietarios, se puede observar en el comportamiento de las cifras que los que registran un crecimiento relativo mayor, considerando los subsectores en que se dividen ambos grupos, es la categoría de "banqueros", que pasan de 50 en 1895 a 90 en 1900 y a 322 en 1910, es decir, que entre 1900 y 1910 este grupo o fracción creció en un 253.84% mientras que la tasa anual de crecimiento del sector de propietarios rurales fue en el mismo periodo de -2.4% y la de los propietarios no agrícolas y empresarios fue de 1.6%. La disminución de los propietarios no agrícolas se explica por la fuerte crisis de 1906-1907 (Cardoso y Hermosillo, 1980:53 y ss..) que agudizó la concentración de la tierra en un menor número de propietarios, tendencia originada en la expansión de los ferrocarriles.

Estos datos son fácilmente comprensibles si tomamos en consideración que los ejes principales del modelo económico del orden neocolonial o "desarrollo hacia afuera" fueron la agricultura basada en el sistema de haciendas, modernizado y consolidado por el régimen de Díaz, la minería de plata, principalmente en función de la demanda en el mercado mundial de materias primas, y la apertura al capital extranjero que se concentró fuertemente en el sector financiero y la construcción de ferrocarriles. Conjuntamente con el impulso que recibió esta última durante el porfiriato, el desarrollo de la industria nacional generó un importante crecimiento del mercado interno,

por lo menos hasta 1906 cuando finalizó la etapa de crecimiento acelerado.

Así, la constitución de un sistema estable de poder político, se impregnó de la formación económico-política de las élites, dando lugar a un sistema de relaciones de autoridad y control caracterizado por varios factores: 1) la disminución parcial del peso del ejército en las decisiones políticas, y el control directo de éste por Porfirio Díaz; 2) la hegemonía de la oligarquía político-militar surgida de la Revolución de Tuxtepec sobre las demás oligarquías, entre las cuales la más importante económicamente era la que expandía el mercado interno y lo entrelazaba con el externo; 3) el predominio del capital extranjero dentro de esta fracción controladora de la producción hacia afuera; 4) la disminución del poder de los gobernadores y caciques locales en favor del poder central;⁸ 5) la dictadura del poder ejecutivo identificado en la figura personal de Díaz sobre los demás poderes del Estado y la sociedad, particularmente el Congreso y los gobiernos locales.

Cabe señalar que si bien esta estructura representa en rasgos generales al régimen oligárquico, el periodo 1900-1910 está caracterizado por la tercera etapa⁹ de constitución de la hegemonía oligárquica cuyo componente distintivo es el creciente predominio del capital externo y el tránsito hacia la dictadura del ejecutivo (Leal y Woldenberg, 1980). Los primeros estaban compuestos por inversionistas norteamericanos, ingleses, canadienses y franceses y sus socios mexicanos principalmente; el poder ejecutivo y su personal estaba conformado por una alta

⁸ Este proceso de concentración del poder en el centro coincide con el pleno establecimiento de un Estado Nacional que suprimió las alcabalas y las aduanas internas, estableció un sistema fiscal central y desarrolló una amplia intervención económica, particularmente para acrecentar las comunicaciones internas. (Coatsworth, 1976, y Carmagnani, 1984).

⁹ Recordemos que las dos etapas previas son la de formación de los nuevos empresarios a partir de la República Restaurada y la recuperación económica y penetración del capital extranjero, a partir de los años 80.

burocracia política identificada con la oligarquía financiera y terrateniente.

El ejercicio del poder político por parte del régimen oligárquico se caracterizó por el control de las clases subalternas mediante el uso creciente de la represión y la influencia de la Iglesia Católica, que se sobrepuso a los embates del jacobinismo liberal. Al ser la economía agropecuaria la predominante por su contribución al producto nacional y al porcentaje que ocupaba de la población económicamente activa -y habiéndose desamortizado los bienes del clero-, el Estado impulsó la expropiación de las tierras comunales para dar pleno curso a la concentración y acumulación privada de tierra; esta tendencia, agudizada en los últimos años del porfiriato y exacerbada con los efectos de la crisis económica de 1906, (que implicó entre otras cosas un retorno de sectores urbanos a las labores del campo) habría de convertirse luego en una de las causas de la Revolución Mexicana. Esta situación podría resumirse diciendo que la política de Díaz se basó, por una parte, en el gran dinamismo del sector externo y los grupos asociados a él y en el desplazamiento de otras capas de la población que no recibieron atención debido a la permanente escasez de recursos fiscales, que impedía que el gobierno de Díaz aplicara una política social activa.

La estructura social del porfiriato contenía, pues, 1) un grupo interno económicamente dominante enclavado en los sectores más dinámicos de la producción (agraria, industrial y minera), la comercialización y el financiamiento con poder e influencia principalmente regional o local, formada en buena medida por propietarios de origen extranjero; 2) un grupo externo dominante a través de la inversión extranjera; 3) un grupo hegemónico política y militarmente, a cargo del manejo del Estado y asociado con los grupos nacionales más fuertes desde el punto de vista económico: los empresarios nacionales y extranjeros de la capital del país. Esta estructura de las élites empezó a enfrentar serios problemas para reproducir su estabilidad en los últimos años del porfiriato.

El fin del porfiriato.

Ya hemos visto cómo el sector financiero de la burguesía predominaba como fracción controladora del mercado y a la vez como fracción "puente" entre éste y el capital extranjero, siendo desde luego este último el beneficiario más importante del desarrollo económico. No obstante, los grupos empresariales ubicados en zonas lejanas a la capital, principalmente en el norte del país, que estaban vinculados a la producción para la exportación, y eran uno de los factores más dinámicos de la vida económica habían sido excluidos del ejercicio del poder. Estos grupos fueron severamente afectados por la crisis económica que se verificó en 1906-7, y, a partir de entonces empezaron a ver en el Régimen imperante a uno que además de no poder garantizar con su política económica una salida estable de la crisis, centralizó y concentró aún más el poder, a pesar de la creciente inconformidad por la ausencia de democracia, convertida en un obstáculo para la participación de grupos que o bien habían aumentado su fuerza o crecían en número. Se trataba, empero, de una inconformidad que tenía raíces diferentes en los grupos sociales y que desembocó en las distintas corrientes políticas precursoras de la Revolución mexicana.

Por tanto no debe pensarse que el empresariado estaba unificado en un frente homogéneo de apoyo a la dictadura. Al contrario, el desarrollo de su organización muestra que el motivo más importante para unificarse eran las diferencias y enfrentamientos de sus intereses con los de los trabajadores. La creación del Centro Industrial Mexicano en Puebla como respuesta a las huelgas de los obreros textiles muestra que el motivo más importante para organizar las instituciones sociales de los empresarios mexicanos fueron las luchas de los obreros por organizarse.

Con la crisis de 1906-7 se dio una brusca caída de las condiciones de vida de los peones y de los mineros y obreros textiles, se agudizaron los conflictos entre rancheros pobres y medios y grandes terratenientes. Estos conflictos, además de los

factores ya mencionados, crearon condiciones para las coyunturas políticas de inestabilidad; algunas veces a causa de reclamos reivindicativos de los trabajadores, como en los históricos sucesos de Cananea y Río Blanco, otras debido a las demandas emergentes de grupos "modernos" de la burguesía. No obstante, no fueron todos los sectores "modernos" del empresariado los que pusieron en cuestión el régimen prevaleciente, sino aquellos que estaban siendo excluidos de la expansión del mercado interno y no eran considerados en las decisiones políticas.

A pesar de la composición de la oligarquía porfiriana, debemos tener en cuenta que se trataba de un grupo dominante con un alto grado de dependencia de los intereses económicos que las potencias tenían en México.¹⁰ Durante éste periodo asistimos a la consolidación de la hegemonía norteamericana sobre la economía mexicana, gracias principalmente a la construcción de los ferrocarriles y, con ésta al desplazamiento de la Gran Bretaña que había sido la principal beneficiaria externa de la acumulación durante la mayor parte del siglo XIX. Junto a estas dos fuerzas principales del capital extranjero en México se contaba también a Francia y Alemania.

Pero lejos de suponer que actuaban en México como un bloque homogéneo, estos países escenificaban entre sí una sorda pugna por mejorar su participación económica y diplomática en México. Frente a ellas el gobierno de Porfirio Díaz había desarrollado una estrategia de contrapesos que, por una parte, ofrecía amplias garantías y jugosos beneficios a la inversión extranjera y, por otro, trataba de sortear la inevitable supremacía del capital norteamericano. En este peligroso juego pereció el régimen de Díaz no bien hubo comenzado la revolución maderista y los Estados Unidos vieron en ella la posibilidad de un cambio de gobierno proclive a eliminar los obstáculos que los "científicos" interponían a su penetración (Katz, I, 1982:26 y ss.).

¹⁰ Entre 1900 y 1910 las inversiones extranjeras se triplicaron en relación con el periodo 1876-1900: Luis Nicholas D'Owler, "Las Inversiones Extranjeras", en Daniel Cosío Villegas, op. cit., Vol. 7, pp. 1154 y 1161.

Por otro lado, las peculiaridades del proceso de integración económica del norte del país determinaron la evolución de relaciones económicas, políticas e ideológicas más parecidas a las formas clásicas del liberalismo que aquellas que se dieron en el centro y el sur. A diferencia de las relaciones de sujeción personal imperantes en estas últimas regiones, en el norte había un sector más desarrollado de trabajadores agrícolas libres interesados en preservar las formas de relación económica más modernas que redituaban en una condición relativa más favorable en comparación con la de los trabajadores del sur del país.

Podemos tener, así, una idea clara -al menos por lo que respecta al papel de las élites en este periodo-, de las tendencias que a la postre condujeron al callejón de la revolución: la vasta expropiación de las tierras comunales que generó una potente demanda de tierra entre los campesinos; la transformación de una frontera norte desarticulada a una frontera integrada económicamente y, por último, la influencia desestabilizadora de las pugnas entre las potencias mundiales por la hegemonía mundial.

De esta forma se gestaron y alcanzaron expresiones poderosas las corrientes que dieron lugar a la situación revolucionaria que se inició en 1910 a raíz de la decisión de Porfirio Díaz de reeligirse y de la campaña de Francisco I. Madero por la presidencia de la República. Estas corrientes pueden sintetizarse a grandes rasgos en: 1) la anarquista, organizada en el Partido Liberal Mexicano y con influencia entre las clases medias ilustradas y grupos de vanguardia de la clase obrera; era ésta la corriente más radical de las fuerzas revolucionarias; 2) el constitucionalismo cuya base fue el Plan de San Luis de Madero; y 3) el zapatismo y el villismo que aglutinaron, no sin diferenciarse claramente entre sí, las demandas de tierra y libertad política para los campesinos y peones.

Estas fueron las principales tendencias que se manifestaron durante la revolución y cuyo surgimiento en los últimos años del porfiriato constituyó la fuente de conflictos que se volvió un obstáculo cada vez mayor para reproducir el *status quo* del poder

oligárquico. Lo que debajo del descontento se expresaba era la necesidad de un cambio estructural en la organización del poder económico, en la forma del régimen político y en la fracción dirigente del Estado, así como de los vínculos entre ésta y la burguesía por un lado y el pueblo por el otro. En otras palabras, la revolución puso a la orden del día la necesidad de cambios que sólo podrían consumarse transformando las pautas de organización económica y política.

El empresariado y los orígenes sociales de la crisis de 1910.

Debido a las arduas condiciones de la colonización del norte de México se había formado un sector de trabajadores agrícolas libres, acostumbrados a mejores salarios y a la posibilidad de ascender en la escala social. Lo que en el sur era una excepción, en el norte tendía a predominar. La existencia de este tipo de trabajador estaba asociado al desarrollo de un sistema de haciendas enclavado en la economía de exportación.

Los Estados de Sonora, Chihuahua y Coahuila habían permanecido aislados del resto del país hasta los últimos años del siglo XIX. Sin embargo, el crecimiento de la red de ferrocarriles los integró con el resto de México y con los Estados Unidos. Según Katz el porcentaje de la inversión norteamericana captada por estos Estados fue siempre mayor en términos relativos que la de otras regiones del país:

"Hacia 1902, por ejemplo, más del 22% del total de las inversiones norteamericanas en México había correspondido a tres Estados nortños: 6.3% a Chihuahua, 7.3% a Sonora y 9.5% a Coahuila, primordialmente en los ramos de minería, agricultura y transportes". (Katz, I, 982:24)

Paralelamente, la política del gobierno hacia estas regiones había cambiado tanto en sus niveles locales como a nivel nacional. Hasta 1885 cuando comienza a desarrollarse intensamente la red ferrocarrilera, la colonización de estos vastos territorios había sido el objetivo principal. Para ello se había

impulsado a las colonias militares como una forma de atraer población protegiéndola de los ataques de las tribus nortefías. En torno a estas colonias se desarrolló un campesinado que se benefició de las tierras que se iban incorporando a la agricultura mediante la colonización. A partir de entonces, la extensión de la frontera agrícola despertó el apetito de los terratenientes por dichas tierras antes incultas, iniciándose así una ola de expropiaciones a las comunidades acorde con la tendencia a la concentración de la propiedad promovida por el porfiriato.

A pesar de sus semejanzas, los tres Estados nortefíos presentaban varias diferencias importantes. Mientras que en Coahuila se había desarrollado con mayor amplitud una agricultura con métodos modernos y con una presencia menor de la servidumbre, en Chihuahua y parcialmente en Sonora se mantenían vínculos entre los hacendados y peones más parecidos a los de las haciendas tradicionales. En Chihuahua, Luis Terrazas había logrado mantener un control casi absoluto sobre la vida política y económica del Estado y un exacerbado control personal sobre los trabajadores. En Coahuila y parte de Sonora, en cambio, se había difundido mucho más el trabajo libre, al grado de que los peones y los trabajadores agrícolas estaban más ligados voluntariamente al liderazgo de los patrones.

Esta diferencia determinó que mientras en estos dos últimos Estados los trabajadores se unieron a los dirigentes de la oposición al gobierno de Díaz, como fue el caso de Madero, Carranza y Obregón, en Chihuahua surgió un movimiento en contra de los poderes locales y del representante local del porfiriato. Este movimiento estaba compuesto en su base y en su liderazgo por contingentes de trabajadores y elementos de la clase media. Así, los ejércitos revolucionarios del norte de México se diferenciaban entre quienes, al menos en la primera etapa de la revolución, siguieron la lucha encabezada por Madero y luego por Carranza y Obregón y los que por su composición y aspiraciones se identificaban con el zapatismo y la División del Norte acaudillada por Francisco Villa. Cabe resaltar que los dirigentes

políticos nortefños emergían como tales desde las filas de un empresariado que veía en la centralización del poder político y en su propia exclusión de las decisiones políticas nacionales un obstáculo a su desenvolvimiento económico y social

En una visión de largo plazo que abarcaría al porfirato en su conjunto, lo anterior fue uno de los efectos de la colonización de las tierras fronterizas. Otros efectos fueron la desaparición del campesinado libre y, junto con él, de una serie de instituciones democráticas como el municipio libre que había sido una de las notas más características de la vida política en la región. Estos cambios, como puede comprobarse al analizar las principales rebeliones que se dieron en el Norte antes de la revolución,¹¹ afectaron no únicamente a los campesinos, sino que excluyeron de la vida política a todos los pobladores.

Ahora bien, como se apuntó más arriba, los intereses norteamericanos en México, en pugna con los de otras potencias económicas, fueron un factor determinante del estallido revolucionario al conjuntarse el retiro del apoyo de los Estados Unidos al régimen de Porfirio Díaz y los factores internos de descontento, tanto por parte de prominentes familias de la élite económica y política como de los trabajadores agrícolas y el reducido pero importante sector de obreros mineros e industriales.

La estrategia de Díaz para contrarrestar la influencia del capital norteamericano había conducido a la formación de la empresa Ferrocarriles Nacionales de México mediante la cual el gobierno recuperó los derechos de propiedad sobre las vías férreas. Esta compañía, apegada a la estrategia diseñada por los "científicos", canceló el contrato que los ferrocarriles mexicanos tenían con la Mexican Petroleum Company para el abastecimiento de petróleo. Por lo que en el año de 1911 se dispusieron nuevas tarifas al transporte ferroviario para

¹¹ Entre otras se puede mencionar a las rebeliones de Cuchillo Parado y Tomochic en el Estado de Chihuahua (Katz, I, 1982:22-40).

favorecer a los productores europeos y obstaculizar a los americanos (Katz, I, 1982:45).

En esta pugna salió ganando una compañía británica, la Pearson Trust, y perdió la norteamericana Standard Oil. Ante la consideración de que este acontecimiento no era circunstancial sino que revelaba una estrategia de largo plazo por parte del gobierno porfirista, y frente al hecho de que durante el segundo lustro del siglo, México había aumentado su importancia como exportador petrolero del séptimo al tercer lugar mundial (sólo entre 1910 y 1911 la producción creció de 3,352,807 a 14,051,643 barriles), el gobierno norteamericano y los principales intereses económicos de ese país en México comenzaron a convencerse de que revertir esta política sería posible sólo con un cambio de gobierno.

Friedrich Katz (1982), basándose en la más exhaustiva revisión de archivos que se haya realizado hasta la fecha sobre la revolución mexicana,¹² ha mostrado cómo el desplazamiento de los intereses de las potencias, principalmente de los Estados Unidos y Alemania, en torno a las diferentes facciones en lucha, constituyó un factor decisivo de los resultados del proceso revolucionario. Por su parte, los poderes económicos internos lucharon por modificar la distribución del poder para facilitar el acceso de nuevos sectores a las decisiones políticas.

¹² Otras obras recientes que alcanzan un acopio semejante de testimonios de la época o de información documental se puede contar la obra de Francois-Xavier Guerra (1988) y Alan Knight (1986).

CAPITULO 5

Política e ideología empresarial en México: la Revolución.

Más que la de la Colonia, la historiografía del porfiriato y la revolución ha experimentado un auge considerable en las últimas décadas. Se han publicado libros notables al igual que un gran cúmulo de monografías sobre la política y la economía de ambos periodos. La cobertura de cada uno de ellos varía, sin embargo, por lo que respecta al tratamiento de ambos aspectos. No obstante, la riqueza de esta literatura hace ya necesaria una reconstrucción más elaborada del papel que jugaron las élites económicas en cada momento de ambos periodos. En este trabajo su reconstrucción es aún provisional y tentativa, y está basada en obras cuya cobertura de fuentes documentales cada vez más amplias y accesibles han hecho posible esclarecer algunos aspectos del papel que estas élites han desempeñado en la vida política de México. Para las tareas específicas de la sociología política, de reconstrucción de la racionalidad de actores y procesos institucionales, estas informaciones representan un material invaluable. Por desgracia, así como abundan los estudios monográficos sobre las haciendas, brillan por su ausencia los estudios que analicen las empresas y los empresarios urbanos.

El fin del Porfiriato y el maderismo.

Así como comenzaban a dibujarse signos inquietantes en el horizonte internacional, por el lado de las élites nacionales

había también buenas y grandes razones de preocupación sobre la continuidad del régimen porfirista. Díaz había llegado a un punto de su dictadura personal que le imponía una renovación de los métodos de ejercicio del poder con el objeto de conciliar nuevas demandas con viejos intereses a través de nuevas prácticas. Su capacidad para imponer la paz social y política había descansado, a lo largo de los treinta años de presidir el gobierno, en la construcción de cadenas de lealtades locales que comenzaban y terminaban en él. Se había rodeado de un grupo muy eficiente de administradores públicos que habían facilitado la modernización administrativa del gobierno. Por otro lado mantenía vínculos personales con todos los gobernadores los cuales, a su vez, controlaban las redes locales del poder. La fina articulación de clientelas y lealtades que resultaba de estos mecanismos informales de gobierno era apenas balanceada por muy pocas oposiciones significativas, casi no había ninguna que representara una amenaza seria a los ojos de la élite política.

El problema principal residía en la solución que debería darse a la sucesión presidencial de 1910. Porfirio Díaz había quedado en cierta forma atrapado en sus propias redes. Por una parte contaba con la lealtad de los científicos, quienes formaban su equipo de gobierno; por la otra, veía crecer la popularidad de una de las figuras nacionales más representativas del porfirismo: el general Bernardo Reyes. José Yves Limantour, el ministro de hacienda, rechazaba una y otra vez la solicitud de Díaz de que aceptara postularse como candidato a la vicepresidencia, y Reyes, el exministro de la guerra y modernizador del ejército nacional, representaba el peligro de un carisma en competencia con el del dictador y, además, la desventaja de una posible continuidad del caudillismo militar en la cúspide del poder gubernamental.

Los dos candidatos más viables a los ojos de Díaz pertenecían a grupos políticos diferentes y enfrentados. Limantour a la élite político intelectual de la ciudad de México y Reyes al grupo de los viejos porfiristas. Ambos conocían su posición y posibilidades y luchaban, uno contra el otro, por defenderlas. Para Díaz, inclinarse por cualquiera de los dos

implicaba la posibilidad de una escisión de la coalición gobernante, en la medida en que encabezaban facciones políticas que incluían a amplios sectores de la política, el funcionariado y, por supuesto, el ejército. A esas alturas de su dictadura personal, basada en la coalición de las oligarquías, el eje de ésta residía en un hombre y no en un sistema de gobierno.

Una de las hipótesis más sólidamente sustentadas acerca de la contradicción política en la que el régimen fue viéndose envuelto paulatinamente, sin haberla podido resolver en manera alguna, ha sido planteada por Guerra (1988, II:79-143). La consecuencia de esta parálisis ante la sucesión de Díaz, sucesión que él mismo había anunciado en la entrevista con Creelman (marzo de 1908), fue lo que este autor ha denominado "la insurrección periférica": "el modo de acción clásico de las élites excluidas que remedan al 'pueblo' en su lucha contra la 'tiranía'" (Guerra, II:138).

En concordancia con lo que se apuntó en la última parte del capítulo precedente, la consolidación de un sector empresarial moderno, con asiento principalmente en el norte del país, combinada con la "exclusión" de muchos de sus representantes de las viejas coaliciones locales y nacionales porfirianas hizo que fuera en este sector en donde aparecieran las oposiciones que se convertirían en decisivas para el derrocamiento del antiguo régimen.

En la coyuntura de 1909-10, surgió un nuevo tipo de dirigente político. Su emergencia provenía de la estructura social que el porfiriato había contribuido a crear pero que no había sabido asimilar. Uno de los grupos sociales claves en la estructura social estaba formado por empresarios agrícolas de diversos tipos que variaban de acuerdo con la heterogeneidad regional del país. Nombres como Madero, Maytorena, Carranza, Obregón y Calles son representativos de la importancia que estos grupos habían logrado o conseguirían en muy poco tiempo. Debido a la heterogeneidad de las diversas regiones, estos grupos tenían muchas diferencias entre sí, pero también algunas características en común. Entre estas últimas estaba la de no gozar de los

beneficios de participar en la coalición gobernante, que incluían la participación en las decisiones políticas nacionales o regionales y la prosperidad de los negocios asociada a ella. No eran grupos marginados de la actividad económica, sino más bien sectores que habían visto acrecentadas sus fortunas gracias al crecimiento de la economía. Pequeños, medianos y grandes comerciantes y agricultores habían llegado a formar una fuerza potencial cuyas posibilidades de ascenso empezaban a ser descubiertas al calor de la oposición al gobierno de Díaz. Tampoco este grupo estaba marginado por completo de las decisiones políticas; se trataba, por el contrario, de personas con prestigio, arraigo e influencia en sus comunidades, pero sus intereses locales chocaban cada vez más frecuentemente con los de hombres y familias impuestos por Díaz en las estructuras políticas regionales. En suma, se trataba de sectores cuya importancia económica y social no se correspondía con el lugar que ocupaban en la estratificación de la élite. La cúspide de ésta se había tornado rígida y su dinámica giraba cada vez más en torno de grupos selectos y excluyentes de otros que veían en esta situación un vacío en la representación de sus intereses. Este fenómeno ocurría por igual a nivel nacional y regional.¹

Francisco I. Madero se convirtió muy pronto en el prototipo de este nuevo dirigente. Su posición como miembro de una de las familias más ilustres de Coahuila² que había irradiado progreso económico a partir de sus empresas, le había ganado el respeto de una parte significativa de la población. Aunque en otras épocas, diversos miembros de la familia habían ocupado puestos de importancia en el gobierno local, a la vuelta del siglo ninguno de ellos ocupaba cargos de importancia. A lo largo de su formación había recibido la influencia del pensamiento político derivado de la Revolución Francesa y Estadounidense, y ya en sus actividades como empresario había ido cobrando una aguda

¹ Una descripción detallada puede encontrarse en Womack (1970) y en Guerra (1988 II:79-143)

² Para una descripción de los orígenes de la familia Madero ver Guerra II:120.

conciencia de los problemas públicos y de la necesidad de interesarse en ellos. La falta de democracia era, para él, el problema principal de México; la manera de resolverlo era hacer que Díaz dejara el poder de modo voluntario y, a la vez, que la población se organizara en partidos políticos para formar una verdadera representación nacional que modificara la forma de gobierno por medio de las elecciones.

Su libro *La sucesión presidencial en 1910* era un texto que reunía varias características importantes para explicar los efectos que tuvo su difusión. De acuerdo con Guerra (II:129-134), autor que ha restaurado plenamente el valor y la importancia de este libro en el proceso revolucionario, esta obra de Madero era una publicación que iba muy de acuerdo con algo que ocurría en la época: diversos intelectuales, preocupados igual que él por la encrucijada que vivía el país, habían publicado libros acerca de esta y de sus posibles soluciones. Pero lo que tenía de singular era su finalidad totalmente diferente a la de los otros:

"Dichos libros se entregaban a una reflexión sobre las condiciones necesarias para el establecimiento de una democracia y, al concluir en la necesidad de reformas constitucionales, terminaban por depender enteramente, para la realización de sus proyectos, de la voluntad de Díaz. La sucesión..., por el contrario tiene una finalidad totalmente diferente. Busca crear una convicción: la democracia es necesaria, es posible y lo es ahora; además, el libro quiere provocar una acción: la fundación de un partido independiente. Porque aceptaba el sufragio tal y como existía en los textos, el proyecto de Madero era inmediatamente operativo y el libro debe ser juzgado en función de este proyecto, tanto más que se realizó punto por punto." (Guerra, II:129).

Aunque primero pasó desapercibido por los círculos oficiales de la opinión pública, el libro se difundió de mano en mano, solicitado en cantidades significativas por grupos y clubs políticos de toda la república, pero principalmente de los estados del norte en los que el maderismo se convirtió en la fuerza propulsora de la política de transformación.

Organización de los grupos no representados: empresarios agrícolas de nuevo tipo, intelectuales, periodistas y profesionistas liberales, trabajadores del campo y de la ciudad (sobre todo aquellos que tenían mayor grado de conciencia política); democracia, ampliación del poder político, limitación de los derechos de los extranjeros. Estas demandas, adecuadamente sopesadas y enunciadas para ser recibidas por un destinatario específico: los grupos arriba mencionados, produjeron el efecto natural dadas las condiciones de la coyuntura. Se trataba de una "situación crítica", en el sentido en que se ha definido en el primer capítulo.³ Las élites experimentaban una división motivada por razones políticas y económicas, la atención nacional estaba puesta en los movimientos de Díaz para dejar la presidencia o permanecer en ella, el descontento social se hacía cada vez más patente y explícito. Encima de todo esto, el dictador aceptaba explícitamente (entrevista Díaz-Creelman) que el país vivía en una "ficción democrática" que había sido inevitable, pero que había llegado el momento en que debía terminar y sustituirse por la democracia efectiva. Todos estos factores combinados produjeron una situación en la que dirigentes y grupos políticos representativos de sectores sociales emergentes hicieron su aparición en la política, expandiendo sus márgenes y, a la postre, haciéndola estallar en un movimiento revolucionario.

Posteriormente, el Plan de San Luis recogería estos mismos principios, aunque incorporaría vagamente la promesa de restituir las tierras expropiadas a las comunidades, pues nada se decía de los procedimientos mediante los cuales se llevaría a cabo esa devolución. La oposición maderista, aunque contenía un ala radical (el famoso grupo de los "renovadores" entre los que se encontraba Luis Cabrera), representaban básicamente los intereses de los terratenientes "modernos", la burguesía industrial, la clase media y la pequeña burguesía.⁴

³ Supra Capítulo I, n. 13.

⁴ La pequeña burguesía y la clase media fueron grupos particularmente activos durante el movimiento revolucionario y una vez que este terminó, de su seno surgió una gran parte del personal del Estado y de la nueva "iniciativa privada", ambos

La amplia base social que logró la revolución maderista se debió a las grandes expectativas que levantó entre los sectores mencionados. Expectativas que cubrían un amplio espectro de demandas, desde la democratización de la estructura política formal, la libertad de expresión y movimiento, la reforma agraria, el establecimiento de derechos claramente definidos para los trabajadores mineros e industriales, la demanda de condiciones que permitieran o facilitaran la movilidad social ascendente de las clases medias, etc. Pero, era de esperarse, la amplitud de esta base social reflejaba la heterogeneidad del movimiento maderista y el potencial desestabilizador de una situación que no lograra articular más o menos coherentemente las distintas demandas en un programa político. Esto fue lo que ocurrió no bien Madero llegó al poder y se enfrentó a las tareas de gobierno: la amplia y heterogénea base que había logrado convocar no encontró una representación satisfactoria en un programa de gobierno.

El presidente Madero, creía que la revolución debería limitarse a modificar las estructuras institucionales del régimen político para hacer posible una representación plena de los intereses de la clase dominante a través de la instauración de la democracia. Desde este punto de vista su programa y sus acciones eran ciertamente coherentes: no se trataba de modificar la estructura de la propiedad de la tierra en favor de los campesinos, tampoco se trataba de cerrar el país a la influencia del capital extranjero, menos aún de modificar la estructura de la propiedad industrial o minera. Se trataba, sí, de eliminar las trabas a la libertad política y de modernizar el sistema político. Durante su campaña electoral Madero había expuesto en repetidas ocasiones ante los trabajadores que lejos de ser su problema más importante el del salario o las condiciones de vida, el verdadero núcleo del problema social y político era la ausencia de libertad; al obtener ésta última, decía, se obtenían

beneficiarios del modelo hegemónico y de acumulación surgido de la Revolución y afianzado después del cardenismo.

al mismo tiempo las posibilidades para luchar por mejores condiciones de existencia.

El breve periodo de la presidencia de Madero reflejó dramáticamente cuán crítica era la situación. El nuevo gobierno debía apoyarse simultáneamente en el viejo aparato gubernamental, con sus burocracias añejas y sus rígidos procedimientos, y en la base social que con su voto lo había llevado a la presidencia. Al dejar incólume al ejército federal y a la burocracia porfirista, Madero mostraba que en el fondo su percepción de la diferencias que lo separaban del gobierno de Díaz se limitaba a las cuestiones políticas, mientras que en la práctica sus verdaderas diferencias eran mucho más profundas. La sublevación contra su gobierno y la restauración del viejo orden encabezada por Victoriano Huerta demostraron esto en la forma más cruenta y dolorosa.

Las principales medidas políticas del gobierno de Madero y su ulterior caída no se entienden solamente por los problemas de la coalición revolucionaria, sino también por el papel desempeñado por los Estados Unidos en todo el proceso. Al principio, el maderismo había contado con la simpatía de los Estados Unidos y se decía que la compañía Standard Oil le había apoyado materialmente. En 1912 esta posición favorable había cambiado. Hacia marzo, el representante de la diplomacia alemana señaló entre las posibles razones de fondo del viraje norteamericano la negativa de Madero a satisfacer requerimientos de concesiones para esa compañía petrolera. A partir de ese momento, la embajada norteamericana se convirtió en un semillero de la conspiración restauradora y sus esfuerzos desestabilizadores alcanzaron pleno éxito con el golpe de Victoriano Huerta en febrero de 1913 (Katz, 1982, I:66-70).

La revolución se volvió contra Madero a escasos veinte días de iniciado su mandato. Emiliano Zapata encabezó el reclamo por la tierra que el maderismo había diferido y que ahora combatía. Sin embargo, con el golpe de Estado de Huerta dio inicio una nueva etapa más o menos unitaria de lucha contra Huerta y, después de derrotarlo, entre los mismos ejércitos

revolucionarios. Al principio, Venustiano Carranza logró imponerse a las diversas fracciones reagrupadas contra Huerta. Pero después la explosión de los intereses y las demandas de todos los grupos sociales plantearon la necesidad de un nuevo equilibrio político y social que requería de un cambio profundo de las instituciones nacionales.

La resistencia del "antiguo régimen", la política estadounidense y los conflictos de la coalición revolucionaria habían desestabilizado al gobierno de Madero. Huerta tampoco pudo controlar los hilos del poder por lo que tuvo que abandonarlo en 1914. Carranza, el jefe triunfante, se enfrentaba a la necesidad de encontrar una solución que le permitiera gobernar con estabilidad e iniciar un periodo de paz; pero los revolucionarios se enfrentaron al problema de conciliar los más diversos intereses. Las convenciones de México y de Aguascalientes así lo pusieron de manifiesto y no fue sino hasta 1916 cuando el jefe máximo del constitucionalismo renunció a sus expectativas de actualizar la vieja Constitución de 1857 y, presionado por las tendencias más radicales, accedió a convocar a un Congreso Constituyente.⁵

La Constitución de 1917 y la organización de los empresarios.

La imagen que se tiene del Congreso Constituyente corresponde por lo general a una visión mistificada. De sus trabajos y de su resultado, la Constitución de 1917, se han extraído las más diversas justificaciones políticas, siendo la más extendida la que sostiene que el texto de la Constitución es el resultado de la incorporación de las demandas sociales de la revolución a la política del Estado.

La tónica de los trabajos del Congreso fue la de la pugna por unir la igualdad jurídica del viejo liberalismo con las

⁵ Una descripción detallada de la formación de la "coalición constitucionalista" se encuentra en Knight (1982, II). Sobre los inicios del conflicto en torno a las reformas sociales véase (II:104-106).

aspiraciones de reforma social, principalmente educativa, agraria y laboral, que dieron causa a la revolución. Carranza era reacio a que la carta magna contuviera estos elementos reformistas, pero tuvo que aceptar la voluntad del constituyente previendo que en la instrumentación de políticas de gobierno dichos elementos se subordinarían a otros objetivos. Surgió así, con la Constitución de 1917, un pacto político-social que prefiguraba la combinación de fuerzas que durante el periodo posterior llevaría a cabo la reconstrucción del país. La vigencia real de este pacto fue dudosa desde el inicio. Su traducción en políticas económicas y sociales que efectivamente hicieran realidad la reforma agraria, los derechos laborales de sindicalización, huelga y negociación contractual, y el mejoramiento de los niveles de vida de la población trabajadora de la ciudad y del campo, fue reticente y los logros obtenidos en estos aspectos fueron no tanto producto de que las normas constitucionales se plasmaran en leyes, reglamentos y decisiones de gobierno, sino del tránsito de una situación en donde prevalecían el pistolero, el caciquismo y la violencia a otro en el que estos males fueron atemperados por la burocratización y la corporativización (Knight, 1986, II:517).

El derrocamiento de Madero y la derrota y posterior tergiversación de su programa político dieron lugar a que, una vez ajustadas las cuentas contra Huerta y una vez que Carranza impuso su hegemonía al movimiento revolucionario, las preocupaciones de la constelación de grupos que quedaron a cargo del ejercicio del poder se inclinaron más por conseguir y encauzar el desarrollo económico que por establecer una democracia política o llevar a cabo una reforma social. Para ello era más importante contar con un gobierno fuerte que con uno democrático, establecer un haz de políticas económicas y sociales contradictorias pero pragmáticas que ubicaran al país en la senda de la "reconstrucción" económica. Los motivos de los hombres que constituyeron el "nuevo" Estado mexicano estaban concentrados en una idea principal: el desarrollo económico. En esto se diferenciaban muy poco del porfirismo y se alejaban grandemente del maderismo. Sus métodos habrían de ser distintos: si Porfirio

Díaz había controlado el poder bajo su dictadura personal y la fraguó con una "ficción democrática", Carranza y sus sucesores, Calles y Obregón, habrían de consolidar una estructura estatal igualmente personalista, pero encaminada a establecer las condiciones de un "desarrollismo" que implicaba por igual la atracción del capital nacional como del extranjero y que estaba investida de una autoridad derivada de una ficción "revolucionaria" (Knight, 1986, II:498-516). Esta ficción legitimaba un gobierno fuerte (el otorgamiento de facultades "metaconstitucionales" al presidente de la república y la subordinación de los otros dos poderes del Estado), y un proyecto económico que, a pesar de lo contradictorio de sus inicios, era coherente con la idea de que por sobre de todo era necesario construir un capitalismo nacional a través de la reconstrucción económica. A la ideología del desarrollismo le acompañaba otra, igualmente fuerte y pensada como su condición: el estatismo. El Estado debía crear las condiciones internas y externas para la acumulación de capital y, además, debería ser un factor activo en la economía, que garantizara su control, inclusive afectando la propiedad privada si era requerido por el interés nacional. Esta idea, recogida como precepto constitucional en el Artículo 27 constitucional, abrigaría a la acción "revolucionaria" del gobierno y sentaría las bases de un estilo de relación institucional con el sector privado que justificaría mantenerlo legítimamente "marginado" (es decir, *ilegitimado*) del proceso de decisiones y de la participación política activa. Este estilo no siempre fue incómodo para el sector privado; sirvió para brindarle protección pero también para subordinarlo. Sin embargo, con el paso del tiempo este esquema de relación se tornaría irritante y, en ocasiones, asfixiante y empujaría a la emergencia en el empresariado de liderazgos, individuales y colectivos, orientados a modificar sus términos.

A lo largo de este periodo se produjo en torno al carrancismo un proceso de reestructuración de las posiciones políticas del poder económico. Por un lado, la integración de los caudillos regionales más importantes en el ejército

constitucionalista esbozaba la conformación de un bloque político-militar que a la postre daría lugar a la composición de la "familia revolucionaria". Por otro, ante la necesidad de detener la destrucción de la economía nacional y favorecer su resurgimiento, el propio Carranza estableció las bases de reorganización del poder económico.⁶ Para esto, en abril de 1917 procedió a la incautación de los bancos privados con la finalidad de permitir al gobierno una intervención directa en el control de la economía. Por otra parte, favoreció la celebración de los congresos que dieron lugar al nacimiento de las organizaciones nacionales de comerciantes (Confederación Nacional de Cámaras de Comercio-CONCANACO) y los industriales (Confederación Nacional de Cámaras Industriales-CONCAMIN). Para Carranza era importante buscar un acuerdo con estos sectores con el objeto de obtener su apoyo e incorporación a la reconstrucción económica. Así como la incautación de los bancos había sido un instrumento para establecer la estabilidad monetaria, el llamado a la organización de los empresarios facilitaba la identificación de interlocutores económicos y servía de marco para esclarecer el panorama de las dudas y desconfianzas que a los hombres de los negocios planteaba la nueva situación y el nuevo gobierno (Ramírez Rancaño, 1976:83-122).

Al fundarse la CONCANACO, primera de las organizaciones empresariales modernas, quedó establecido entre sus principios la representación exclusiva de empresarios mexicanos; lo mismo ocurrió con la CONCAMIN. Esto obligó a que los inversionistas extranjeros se agruparan en otra organización, la Cámara Americana de Comercio, en octubre del mismo año. Este nuevo organismo nació con dos objetivos principales: buscar una manera de proteger los intereses norteamericanos neutralizando y evadiendo la aplicación de las leyes que establecieron la regulación de la propiedad por el gobierno de acuerdo a los "intereses nacionales" y aprovechar el descenso del intercambio

⁶. Para una detallada revisión crítica de la bibliografía referida a la economía mexicana durante la revolución véase Womack (1978:80-123).

entre México y Europa ocasionado por la primera guerra mundial. (González, 1979:43 y ss).

Habiendo derrotado a Villa y a Zapata, Carranza despejó el campo para establecer plenamente la dirección política del movimiento en favor de la coalición triunfante. De esta forma, después de un prolongado periodo de inestabilidad política se iniciaba el proceso de consolidación de una alianza capaz, al mismo tiempo, de institucionalizar las demandas y necesidades de una élite reconstituída y de incorporar en su dinámica, subordinándolos, a las clases trabajadoras. La nueva constitución política era el marco básico formal de esta institucionalización.

La vieja oligarquía tuvo la habilidad suficiente para transformar su poder económico y acomodarse al dominio político de los caudillos militares revolucionarios. Los intereses económicos representados en el constitucionalismo, por su parte, vieron en la consolidación del gobierno de Carranza la mayor garantía para sus intereses.

La reconstrucción económica.

Hacia 1920 en el plano internacional concluiría un periodo de redefinición de las áreas de influencia de las principales potencias económicas y militares que se había iniciado en 1914 con la primera guerra mundial. Vencida Alemania, sometida a los tratados de Versalles y conjurado el peligro de que la Revolución Rusa se extendiera a todo el continente Europeo se inició la transformación del peso relativo de los Estados Unidos sobre las demás potencias económicas. El fin de la guerra y la Revolución Rusa definirían los contornos de una situación que sin haber dejado de ser revolucionaria (Hungría, Alemania, Italia) sería escenario de la derrota consecutiva de los diferentes movimientos revolucionarios, así como del afianzamiento de la social democracia y otras formas políticas afines como corrientes capaces de establecer las nuevas bases de la expansión mundial del capitalismo. Las luchas populares, la guerra y el nacimiento del Estado soviético, dieron por resultado una crisis de la que

el capitalismo hubo de salir con una fórmula distinta de organizar y relacionar la economía y la política. La regulación del capitalismo competitivo en aras del control de la crisis, el fortalecimiento del aparato del Estado para intervenir en la economía, la organización corporativa de los intereses de los grupos sociales en torno del Estado, fueron, entre otros, los resultados (y a la vez los medios) que hicieron posible construir un nuevo equilibrio de fuerzas. Este equilibrio suponía un cambio en la importancia del Estado como espacio de "reordenamiento" de la economía. (Schlesinger, 1959:1-27).

En México, la década de los años 20 y en gran medida la de los años 30 fueron de inestabilidad política. Terminada la lucha armada con la promulgación de un orden constitucional y conseguida la supremacía política por Obregón sobre el Carrancismo y las demás facciones revolucionarias, la centralización del poder político y la reconstrucción económica fueron las vías mediante las cuales se reconstruyó el autoritarismo como principio de organización de las relaciones políticas.

La historia política de este periodo participa del supuesto de que el obregonismo y el callismo establecen las bases de un pacto entre el poder económico y el poder político que da lugar: 1) al reacomodo de la élite económica del porfiriato -y, en nada despreciable escala, de la élite política- a las nuevas condiciones; 2) a la estructuración de un poder económico propio de la alta burocracia de la élite política y, finalmente, 3) al surgimiento de una nueva capa de empresarios que habría de fortalecerse significativamente a partir de los años treinta. Sin embargo, las estrategias, las tácticas y los proyectos que definen a cada una de estas fracciones no ha sido suficientemente esclarecida para saber cómo se conformaron sus vínculos y cuál es la verdadera naturaleza de éstos.

Los gobiernos de Obregón y luego el de Calles tenían frente a sí la obligación de cumplir con la Constitución, particularmente en lo referente a recuperar los recursos naturales para el ejercicio pleno de la soberanía y a instaurar

un régimen político democrático con división de poderes. Ni el gobierno de Obregón ni el de Calles cumplieron estos cometidos, como tampoco los gobiernos que les sucedieron hasta 1934, cuando el General Lázaro Cárdenas asume la presidencia de la República. Sin embargo, desarrollaron una estrategia para limitar y reorientar la influencia de las grandes empresas extranjeras y favorecer el desenvolvimiento de una "burguesía nacional".

La política del gobierno para remodelar la presencia de las compañías extranjeras, la respuesta de estas últimas, los incentivos a la formación de capital mexicano y la respuesta de éste al desarrollo nacional, constituyen una clave para explicar el giro de la economía nacional de tener su eje en las actividades dominadas por el capital extranjero a la constitución de una nueva articulación que dará lugar posteriormente a la "internalización" de la dinámica del crecimiento económico (Glade, 1963:3).

El capital extranjero

La composición del capital en México durante esta época tenía como sector dominante a las inversiones y compañías extranjeras. Si bien la revolución había conducido a la recuperación de la soberanía sobre los recursos naturales, las compañías extranjeras predominaban en la explotación del petróleo y en la minería, principales actividades industriales del país. Por ello no es de extrañar que estas compañías tuvieran organizaciones y tácticas muy específicas para defender su intereses.

Como ha mostrado Lorenzo Meyer, las compañías dedicadas a la extracción de petróleo y a la minería dominaban ampliamente el comercio exterior de México. Hacia 1920 se produjo un traspaso de compañías en la industria petrolera. Edward Doheny (norteamericano), iniciador de la explotación petrolera en México y principal accionista de la Panamerican Petroleum and Transport Co. de Delaware transfirió su propiedad a la Standard Oil Co. de New Jersey. Lo mismo ocurrió con Weetman Pearson fundador y

director de El Aguila (británico), quien vendió la Royal Dutch Petroleum Co. and Shell Transport and Trading Co. LTD. Estos dos últimos grupos junto con la Gulf Oil Corporation, la Sinclair Oil Co., la City Services and Warner Quinla, constituyeron el eje de la industria petrolera en México. Si agregamos otras firmas extranjeras menores tenemos la lista de las empresas que producían 90% del petróleo extraído en el país hasta 1938. En la minería las compañías más importantes eran la American Smelting Company, Green Cananea Cooper Company, Green Gold and Silver Company y Travers Durkes Coppers. Aunque la participación de estas empresas para el comercio exterior de México era decisiva, su importancia relativa dentro de la producción total era menor: la minería y la extracción petrolera en conjunto representaron el 9.7% del producto total en promedio tomando en cuenta las cifras de 1921-1929-1934-1940, mientras que al agricultura y la ganadería representaban el 22% respectivamente. Pero aunque su peso económico no era el mayor, sí era el más concentrado y sus intereses, siendo extranjeros, disfrutaban de mecanismos de presión e influencia sumamente efectivos (Meyer, 1973:39-41 y Cuadro II:88).

Los preceptos contenidos principalmente en los Artículos 27 y 123 sentaban las bases para nacionalizar los depósitos petroleros y minerales, la expropiación de grandes latifundios y el mejoramiento de los obreros frente al capital. La interpretación y aplicación de la Constitución fue por tanto una fuente constante de conflicto entre el gobierno y los capitalistas extranjeros. Los gobiernos de Carranza, Obregón y Calles intentaron sucesivamente convertir los títulos de propiedad pre-revolucionarios en "concesiones" a las compañías explotadoras del subsuelo.

La política fiscal fue otro motivo por el cual estas compañías manifestaron constantemente su descontento y en algunos casos una tenaz oposición. Algunos reglamentos establecidos por el gobierno fueron objetados por las compañías por considerarlos "interferencias innecesarias" en sus actividades. Las relaciones con los sindicatos no fueron un problema central sino hasta el

periodo de Cárdenas cuando, justamente a propósito de un conjunto de reivindicaciones laborales se produjo el conflicto que sirvió de marco coyuntural a la expropiación.

En la industria minera los enfrentamientos fueron menores. Según Meyer (1973), a diferencia del caso de los petroleros, la legislación sobre minas estuvo menos expuesta a modificaciones gracias a que Porfirio Díaz no había cambiado las leyes correspondientes y a que era más fácil negociar con las compañías mineras, de menor peso internacional, que con las petroleras.⁷ No obstante, el nacionalismo económico de la revolución cambió en 1926 la Ley de Minas de 1909 reduciendo las concesiones que se habían otorgado por tiempo indefinido a sólo 30 años.

Pero los verdaderos problemas en este ramo fueron debidos a que este sector fue elegido como una de las fuentes de recursos para resolver el financiamiento del Estado. Los impuestos mineros variaron -de acuerdo con los precios mundiales- entre el 10 y 15% del valor del producto y eran de tres clases: sobre superficie denunciada, sobre producción y uno indirecto sobre los materiales importados por las empresas. En lo laboral las compañías consideraron las reformas a las leyes como impedimentos al desarrollo de la industria ya que implicaban siempre aumento de salarios, reducciones de la jornada de trabajo o participación de las ganancias. Sin embargo, la mayor oposición de las empresas se habría de disparar con motivo de que Cárdenas, buscando afirmar su poder por contraposición al de Plutarco Elías Calles, propiciara la formación del Sindicato de Trabajadores Mineros Metalúrgicos y Similares de la República Mexicana.

Las pautas de conducta estratégica de las compañías extranjeras, orientadas a presionar e influir para contrarrestar las acciones en su contra, siguieron generalmente un esquema acorde a sus características oligopólicas internacionales, movilizand o recursos propios y el apoyo de sus gobiernos de origen. Son distinguibles dos niveles de acción: por una parte, la representación de los intereses particulares de una empresa,

⁷ Hay que recordar que ya las leyes coloniales daban a la Corona los derechos del subsuelo.

distintos de las de otras debido a la competencia entre ellas, y por otra parte, la representación de los intereses más amplios que concernían al conjunto de las empresas extranjeras y que se activaba cuando más allá de sus diferencias individuales se imponía la defensa de sus intereses generales.

Para las compañías extranjeras la Constitución de 1917 era inaceptable en muchos aspectos; independientemente de que en esta década sus preceptos no fueran llevados a sus últimas consecuencias estaban ya establecidos y era necesario, si no hacerlos desaparecer -lo cual no fue posible en ese momento- por lo menos neutralizarlos satisfactoriamente. Para ello las empresas constituyeron varias organizaciones encargadas de asumir su defensa: además de la Camco, ya mencionada páginas arriba,⁸ se creó la National Association for the Protection of American Rights in México (NAPARM), de corta vida, y que dio lugar a la formación de su sucesora, la Asociación Americana de México, la que muy pronto se escindió debido a la actitud de mayor intransigencia ante el gobierno sostenida por los intereses agrícolas, que luego mantuvieron el control de la organización después de la salida de los petroleros, de actitud más negociadora. La poca información que existe sobre esta asociación indica que probablemente trató de iniciar una acción desestabilizadora contra Obregón en 1921 (Meyer, 1973:42). En 1927 apareció la Association of Industrial and Commercial Enterprises, principalmente de compañías mineras con un sólo miembro petrolero: la compañía El Aguila. Esta organización surgió al calor de la disputa en torno a la Ley Federal del Trabajo que por entonces se discutía (1929) y que dio también lugar a la formación de una de las principales organizaciones de empresarios nacionales: la COPARMEX.

⁸ La depresión económica de 1929 disminuyó drásticamente los niveles de inversión extranjera, registrándose inclusive quiebras de muchos empresarios norteamericanos que volvieron a los Estados Unidos y que restaron la membrecía de la CAMCO. De ahí que su papel se debilitara durante los años de recesión y no se recuperara verdaderamente sino hasta después de los años treinta (González, 1979:65 y ss).

Casi simultáneamente a la formación de la NAPARM se constituyó la Asociación de Productos de Petróleo de México (APPM) que incluyó a todas las compañías norteamericanas y británicas de importancia. La APPM tenía dos filiales en México, una en Tampico y otra en la capital ambas recibían instrucciones desde las centrales de Nueva York. Por las mismas fechas nació el Comité Internacional de Banqueros que fue organizado por los acreedores de México para garantizar el pago de la deuda externa. En la minería a principios de los años veinte existía el *Comitee of American-Mexican Mining Interests* (CAMMI) que no llegó nunca a tener la importancia de la asociación de petroleros. Esto se debía en parte a que los intereses locales de las empresas mineras eran de mayor diversidad, así como al hecho de que el grado de concentración característico de esta industria era menor que el que permitía el petróleo (Meyer, 1973).

Junto a los factores más importantes que explican los conflictos entre estos grupos y el gobierno por un lado, y con los sindicatos por el otro, existían un conjunto de motivaciones ideológicas que caracterizaron sus puntos de vista acerca de los asuntos públicos. En primer lugar, como es natural, las empresas extranjeras pugnan por una disminución del papel del Estado en la economía o, para ponerlo mejor en los términos de la época, por *impedir* que el régimen postrevolucionario asumiera plenamente sus atribuciones constitucionales. Es claro que a partir de 1917, el gobierno se veía sometido a un conjunto de presiones por su distanciamiento de la ideología liberal tradicional y, en cierto modo, por la anticipación de México en la formulación de un Estado "social". No obstante, como señalamos arriba, no es sino hasta mediados de los años 30 cuando algunos de esos principios se hicieron efectivos frente al poderío del capital extranjero. Durante los períodos de Obregón y Calles, y el Maximato la ideología liberal logró un compromiso que dejaba guardada en el despacho presidencial la facultad de afectar frontalmente los intereses de este sector.

En segundo lugar, los años veinte fueron un periodo de nacionalismo y xenofobia dirigidos contra las compañías

petroleras, principalmente por la explotación que hacían de los recursos nacionales sin compensación "adecuada". Por lo demás, esta actitud correspondía con las necesidades de legitimación de un *status quo* que sin ser ya el de 1910 tampoco satisfacía plenamente las reivindicaciones democráticas -tanto sociales como políticas- del movimiento revolucionario. A pesar de todo, los gobiernos del periodo fueron impugnados sistemáticamente por los inversionistas extranjeros de

"intentos ilegales e injustos para apropiarse de empresas que se habían constituido con el esfuerzo y conocimiento superiores de un grupo de capitalistas honrados. Desde su punto de vista, México nunca habría conocido la relativa prosperidad de la era industrial que empezó a disfrutar después de 1900 si no hubiera sido por esos esfuerzos" (Meyer, 1973:57).

Como señala este autor los mecanismos de presión e influencia utilizados por las empresas extranjeras no se limitaron a la acción a través de organizaciones sino que se dirigieron también a los puntos decisivos de la estructura gubernamental. La Presidencia, las secretarías encargadas de la actividad económica y los gobiernos locales fueron en diverso grado e intensidad las vías para conseguir determinados fines. Es obvio que por la distinta jerarquía de cada uno de estos poderes el tipo de asuntos y decisiones que se negociaban en ellas correspondían a un rango equivalente. El contacto con la institución presidencial estaba caracterizado por tres tipos diferentes de prácticas: las comunicaciones oficiales de las organizaciones empresariales, las presiones por vía diplomática y las entrevistas directas con el Jefe del Ejecutivo, que aunque no fueron muy frecuentes, si tuvieron en muchos casos efectos decisivos de las cuales un indicio es la cautela y la discreción con las que generalmente eran celebradas. Las reuniones y acuerdos con los secretarios eran más frecuentes y abiertas a la vista del público, en la medida en que a pesar del anatema ideológico sobre el capital extranjero, aquellos eran los interlocutores para la toma de decisiones. A nivel local, las

compañías actuaban junto a los consulados para obtener protección, decisiones favorables en las huelgas y negociaciones obreras, así como la represión sobre dirigentes sindicales.

Las tácticas de las empresas para lograr sus fines alcanzaron también áreas de actividad situadas más allá de las esferas gubernamentales y abarcaban desde formas de persuasión hasta métodos más contundentes. Entre 1920 y 1940 la situación de las empresas petroleras y mineras extranjeras osciló entre la recuperación inicial de un compromiso basado en la no aplicación o en la aplicación limitada de las disposiciones nacionalistas y los enfrentamientos con el poder público y con los sindicatos, así como de desacato de disposiciones judiciales⁹ que desembocó en la expropiación petrolera. Ya se ha mencionado la forma en que las compañías modificaban o impedían el funcionamiento de las disposiciones legales a las que estaban supuestamente sometidas. Además de esto, también desarrollaban una bien llevada acción propagandística que incluía a medios de difusión nacionales y extranjeros; las relaciones, las legaciones diplomáticas norteamericanas e inglesas con la prensa incluían el apoyo financiero en muchos casos (Meyer, 1973:72).

La corrupción jugó también un papel esencial cuyos efectos han sido muy poco estudiados empíricamente. Sin embargo, puede presumirse que este fenómeno tuvo por efecto la formación de grandes fortunas que incorporaron a sus poseedores a la élite económica. Las sanciones y amenazas por parte del gobierno norteamericano fueron incidentes más constantes que excepcionales para neutralizar disposiciones gubernamentales contrarias al capital extranjero. En algunos casos se recurrió a obstaculizar las acciones del gobierno mediante las negativas a financiar gastos del gobierno con el pago adelantado de impuestos o la suspensión de actividades. Finalmente, aunque con poca frecuencia se llegó a la *incitación* al gobierno norteamericano para intervenir militarmente y a la *incitación* a grupos nacionales

⁹ El máximo ejemplo fue el laudo pronunciado el 18 de diciembre de 1937 por la Junta de Conciliación y Arbitraje que establecía nuevas condiciones de trabajo para los trabajadores petroleros.

para levantarse contra el régimen político y favorecer una política distinta hacia el capital extranjero. Esta táctica, que había sido usada profusamente durante el periodo armado de la revolución, fue utilizada también posteriormente (Meyer, 1973:78).

La "burguesía nacional".

El contrapeso a los intereses extranjeros en la economía nacional debía constituirse por un sector de capitalistas mexicanos capaz de sustituirlos progresivamente. El afán desarrollista sólo sería pleno si lograba desarrollarse un actor que tomase en sus manos las principales actividades de desarrollo.

Cuando Alvaro Obregón llegó a la presidencia, insistió constantemente en que la "conciliación" de clases era el objetivo político más importante del programa revolucionario; sin ella no podía haber reconstrucción del país. Mediante la "conciliación entre clases, el proceso de reconstrucción desembocaría en un mayor equilibrio entre el capital y el trabajo" (Córdova, 1974:268); todos los medios y los esfuerzos serían puestos en esta obra y el Estado tendría la responsabilidad de impulsarla, fomentando las actividades productivas y desalentando aquellas que fueran perjudiciales. A decir de Obregón:

"A este tipo de hombre falto de acción y al capital que pretende hacer otra explotación, será a los que persiga la Revolución y no a las fuerzas generadoras de actividades". (Córdova, 1974:269)

Parecía que la revolución daría lugar a la aparición de nuevos agentes económicos en el mercado los cuales, en combinación con el gobierno generarían una dinámica que modificaría en su esencia misma las formas de comportamiento que habían prevalecido en la economía nacional y se habían convertido en la causa secular del fracaso.

A pesar de que el viraje modernizador del obregonismo se ha estudiado desde diversos enfoques, no se cuenta aún con trabajos

que describan adecuadamente la forma en que se estructura la formación-reorganización de esa clase empresarial cuyos antiguos enclaves se van modificando. Si bien conocemos mejor el desarrollo de las principales empresas extranjeras, y aunque se ha avanzado en este terreno, no se dispone de suficiente información para describir el surgimiento y desarrollo de una capa de capitalistas desde las instituciones gubernamentales, su interpenetración con otras capas de la élite económica y la recomposición misma de ésta con sectores de las oligarquías porfirianas y nuevos capitales emergidos luego del conflicto armado. Esta idea debe calificarse con otra. Como se ha dicho repetidamente, la revolución cuenta entre sus causas fundamentales la emergencia de agentes económicos empresariales de diverso tamaño, principalmente medianos pero con un gran dinamismo, que a pesar de que se engranaban adecuadamente con la maquinaria económica del porfirismo ambicionaban tener un peso político que les era negado en el sistema político. La revolución no trajo por consecuencia la destrucción de la élite económica del porfirato y su sustitución por otra, sino un cambio de hombres y grupos en el sistema de gobierno y una ampliación (y transformación) de esta élite por el engrosamiento de sus filas con nuevos elementos revolucionarios.

La base estructural de la empresa capitalista sobrevivió a la revolución y volvió a dominar la economía; ello es cierto tanto para las empresas extranjeras como para las nacionales. Por eso

"...muchos de los miembros del porfirato (...) consiguieron reinstalarse en el sistema económico (...) y a éstos se sumaron los 'capitalistas de la revolución', oficiales del ejército y funcionarios gubernamentales que se aprovecharon de sus posiciones para hacerse parte de la burguesía..." y aunque "...la ideología del gobierno y del Partido Nacional Revolucionario siguió siendo nacionalista y antimonopolista (...) la posición económica de muchos líderes del gobierno reforzaba una creciente orientación hacia un desarrollo económico basado en la empresa en gran escala, extranjera tanto como nacional". (Hamilton, 1983:103.)

Como bien lo señala John Womack Jr. desde el punto de vista económico de la Revolución debe ser entendida no como el "reemplazo de un antiguo régimen por una nueva república, sino como el fracaso histórico de la burguesía mexicana para erigirse en clase dominante..." (Womack, 1978:95-104). Esto quiere decir que la influencia del capital extranjero sobre la economía y la política económica mexicana siguió siendo, a pesar de la Revolución, una nota característica de la conformación del poder en el país. No obstante, los cambios que efectivamente se produjeron durante la lucha armada y después, en el periodo de reorganización económica, habrían de configurar las bases estructurales de nuevas formas de participación del capital.

Los proyectos económicos de Carranza y Calles pretendían reducir la participación extranjera y ampliar la de los nacionales. Esta orientación estaba plasmada, mejor quizá que en ninguna otra parte, en la "Nueva Política Económica" inaugurada por Calles en 1924: la gestión de una institucionalidad económica del Estado que impulsaría las actividades productivas a través de la banca y la modernización de la legislación relativa a las diferentes actividades, especialmente lo referente a la explotación racional de los recursos naturales. Asimismo puso en práctica un conjunto de orientaciones destinadas a apoyar el espíritu de empresa o, como lo ha llamado un historiador una organización *businesslike* de las instituciones económicas gubernamentales. (Krauze, 1977:18 y ss.) La orientación del crédito hacia la agricultura refleja claramente esta idea: la mayor parte fue destinado a las unidades agrícolas modernas del norte del país, cuya rentabilidad estaba asegurada por la exportación al mercado norteamericano. Las manufacturas habían disminuido durante la etapa armada, pero a partir de 1921 ascendieron de 1,512 millones de pesos a 2,199 en 1929 (a precios de 1950). La gran crisis económica de ese año, sin embargo, hizo disminuir la producción, de tal modo que en 1933 ésta fue prácticamente la misma que en 1920. Pese a todo, en 1935 la recuperación superó las cifras de 1929 (Meyer, 1976:283-284). Por lo que hace a la banca, en ella se concentró en gran medida la

intervención del Estado para impulsar las actividades económicas; se creó el Banco de México, el Banco Nacional de Crédito Agrícola y Ganadero, algunos bancos regionales y otras instituciones de menor importancia. Una buena parte de los bancos pertenecían al sector privado, y su significación para éste era política, no solamente económica:

"la banca pertenece al sistema político y su función económica es un ejercicio del poder político. Pani, Gómez Morín, de Lima, etc., conciben la banca como el agente del desarrollo, lo cual hace de ella en rigor un poder político activo". (Meyer, 1977:283-284).

La política que derivaba de la alianza entre la iniciativa privada y el gobierno se orientaba, pues, a la construcción de un sistema económico capitalista, moderno, y nacional que tenía como objetivo ulterior desembocar en una economía industrial. El peso del Estado en este plan obedecía a la fuerza predominante del capital extranjero y a la debilidad que frente a este tenía la clase empresarial nacional. La revolución había desembocado en la constitución de un Estado fuerte como modo de vía para permitir y proteger la unidad de la burguesía nacional garantizando su expansión al limitar y encauzar la penetración del capital extranjero, y organizar bajo su control a la fuerza del trabajo.

Desde el punto de vista social la coalición entre los hombres del gobierno y los del capital restableció parcialmente algunos de los patrones de conducta de la oligarquía porfiriana, sólo que esta vez de manera "revolucionaria":

"si la masonería es a la élite política lo que el gimnasio o las termas a la griega y romana, la alianza matrimonial es el método más seguro para cimentar la fusión de los nuevos con los antiguos. Siguiendo el proceso que se dio por primera vez en el porfiriato, se funden la vieja aristocracia [...], los criollos nuevos y la familia revolucionaria y ello después de haber cimentado la unión dentro de cada grupo a través de numerosos matrimonios (...) se trata de una élite en ensanchamiento perpetuo a través de las sociedades anónimas y de los matrimonios. Esto es lo importante: antes y después del terremoto revolucionario, el objetivo esencial de lo que podría ser una manera de

burguesía nacional es la fusión de las élites que no presupone el aniquilamiento de las antiguas. No es que haya sido fácil el proceso, pero al fin resultó logrado, como lo manifiesta el árbol genealógico de los "juniors". (Meyer, 1977:303)

La corrupción, fenómeno social y político que ha dado lugar a verdaderas leyendas sobre los años veinte, operó como un medio de enriquecimiento súbito para los recién llegados y como un verdadero sistema de incorporación política-económica forjador de una moral que rompe viejas ataduras para entrar en la modernidad. El sistema estatal de intervención en la economía imaginado por Gómez Morín y otros como la forma más adecuada de civilizar a la Revolución, encauzándola por el camino de una patria capaz de cobijar decorosamente a sus hijos, se tornó un semillero de nuevos pactos económicos, políticos y familiares cuyo eje central no pudo jamás dejar de ser la empresa y el capital extranjero,

"por eso, dice Jean Meyer, se encuentran tan mezclados y revueltos el mundo de las finanzas y el de la política nacional e internacional; generales, ministros y senadores interesados en las compañías constructoras de caminos, de presas, de ferrocarriles, en las importadoras, en las exportadoras; por eso se les encuentra en las minas, en el henequén, en el garbanzo, el algodón y el jitomate, en los hoteles y en los casinos, en la banca y en los ingenios. A los empresarios tradicionales les asusta un buen rato la invasión a la que contribuyen comprando favores, pero pronto comprenden que no tienen nada que perder de esa nueva imbricación entre el Estado y los negocios, entre la política y la economía. Una sociedad en la que el dinero público va a las cajas de las empresas, a través del Estado, o mejor dicho de los hombres que son el Estado" (Meyer, 1977:308).

El surgimiento del nuevo régimen político generaba, así, una élite político-económica dominada por la cúspide de la pirámide política, en torno a la cual se reorganizaron los viejos y los nuevos poderes. Los antiguos propietarios y caciques de la tierra, y las empresas que se habían consolidado durante la *pax porfiriana*, los nuevos ricos criados con el impulso económico auspiciado por el régimen, los políticos convertidos en empresarios gracias a la apropiación privada del dinero público,

los profesionales que eran requeridos cada vez en mayor número para satisfacer las necesidades técnicas de la economía y del ejercicio de la autoridad, (tanto en el régimen como en el sistema político), los representantes del capital y las compañías extranjeras, los nuevos empresarios, industriales, comerciantes, agricultores, banqueros, que comenzaban a surgir y que proliferarían en abundancia en la segunda posguerra, conformaban los grupos y redes dominantes cuya influencia se extiende, no sin cambios, hasta nuestros días. Estos grupos y su cúspide, la élite político-económica, eran el resultado pragmático y abrupto si se quiere, pero no indeseable, de la combinación de nacionalismo económico y estatismo que la revolución contribuyó a consolidar.

La crisis económica que afectó a la economía nacional en 1926 abriría un periodo de estancamiento que no abatiría cabalmente sino hasta después de 1934. Según Enrique Krauze (1977:212-268), este lapso de tiempo puso en evidencia que lo que la revolución había hecho hasta entonces no era transformar la estructura económica del porfiriato sino reforzarla, provocando un estrechamiento del margen de independencia del país. El comercio exterior era la clave de la estabilidad económica; como en los días de Don Porfirio, éste se componía en un 60% de productos minerales; y en 1929 la proporción alcanzaba el 76%. Tanto la plata como el petróleo bajaron su precio en los mercados internacionales. A este descenso habría que sumar después los efectos que causó la crisis internacional de 1929.

Los conflictos en el cardenismo.

No todo fue unidad. Desde muy temprano en la construcción del nuevo régimen, aparecen los primeros síntomas de disensión entre los empresarios y el Estado a propósito de la Constitución y las reglas del juego económico derivadas de ella. A pesar de que la cohesión de las élites se iba dando a través de los mecanismos informales, predominantes en su formación, el texto constitucional aún estaba ahí; en el se contenían los afanes de Zapata por distribuir la tierra entre los campesinos para

facilitar su conversión en granjeros y agricultores modernos así como los de Carranza por evitar que el tipo de relación entre élite económica y gobierno característica del porfiriato volviera a repetirse. El conflicto más importante que se presentó antes del periodo presidencial de Lázaro Cárdenas entre el sector privado nacional y el gobierno, fue a raíz de la reglamentación del Artículo 123 de la Constitución. El proyecto planteado por los representantes laborales provocó fuertes inquietudes en la asamblea nacional de la Concamin que se celebró en 1929; de ella surgió la Confederación Patronal de la República Mexicana a iniciativa del regiomontano Luis G. Sada y con el objeto de "agrupar a todos los patrones, independientemente de su calidad de industriales o comerciantes, con objeto de actuar en forma conjunta como 'patrones sindicalizados', y encontrarse en mejores condiciones para enfrentarse a las organizaciones obreras" (Arriola, 1981:326-327).

A diferencia de las otras dos organizaciones surgidas durante el gobierno de Carranza, la Concamin y la Concanaco, esta nueva agrupación tenía como propósito la defensa de intereses generales de los empresarios ante los trabajadores. Mientras que las primeras representaban intereses económicos sectoriales para hacerlos llegar al ámbito de las decisiones gubernamentales, la segunda nació con características netamente políticas, si bien no dirigidas a la participación electoral. La coyuntura de 1929-1931 fue especialmente importante para la definición de este organismo como sindicato patronal. En efecto, la oposición de los capitalistas al proyecto de ley federal del trabajo, considerada como "el más radical del mundo en favor de los trabajadores", orientado a la *discordia* y negador de la democracia debería conducir a asegurar tal democracia que "consiste en que el gobierno representa a todas las clases" aunque al mismo tiempo debe reconocer a los empresarios el *derecho de dirección*. Por estas razones el gobierno debía, según la Coparmex, detener el proyecto de ley, pues una "precipitación" en las reformas sociales conduciría al incremento del costo de la vida, baja en la inversión, fuga de capitales, ausencia de inversión extranjera

y aumento del desempleo. Como puede verse, el liberalismo conservador estaba bien difundido entre la cúpula empresarial y constituía desde entonces la bandera para oponerse a los obreros y, en no pocas ocasiones, al gobierno mismo. La actividad de esta organización se extendería con el paso del tiempo a otras áreas tales como la capacitación empresarial y el estudio de la administración y la economía; para ello fue creando diversas instituciones que han procurado la ampliación de su presencia en la vida social.

Durante el gobierno de Lázaro Cárdenas los acontecimientos que provocaron conflictos con el sector empresarial estaban relacionados con las reformas que directa o indirectamente tendían a modificar algunos rasgos del papel que desempeñaba el capital. Los conflictos más importantes se dieron con respecto a la reforma agraria y a la expropiación petrolera de 1938; también se originaron en la política de apoyo a las organizaciones laborales en la defensa de sus derechos salariales. Debe tenerse presente que no todos los aspectos de la relación entre los empresarios y el gobierno fueron conflictivos durante el cardenismo. Areas como la actividad financiera fueron el campo privilegiado de acuerdo y alto beneficio para esta fracción del capital (Hamilton, 1983:172-261).

La reforma agraria de 1934-1940 avanzó sustancialmente en el cumplimiento de una de las demandas más importantes del movimiento revolucionario. De Obregón al Maximato el reparto de tierras se administró a cuenta gotas, con el objeto de favorecer una recomposición de la agricultura empresarial, pero en 1934 se inició un programa de distribución de tierra ejidal para los campesinos que modificó significativamente la correlación económica de fuerzas en el campo. Los opositores a esta política no pudieron impedirle en el momento de su aplicación. Por esta razón se produjo una importante transferencia de ahorro al darse, por parte de particulares, el abandono de actividades agropecuarias y la reubicación de sus capitales en actividades inmobiliarias y bancarias.

En 1936 el gobierno expidió la Ley de Cámaras y la Ley de Expropiación. Mediante la primera el gobierno buscaba convertir a las cámaras comerciales e industriales en organismos de afiliación obligatoria de interés público para consulta entre el Estado y los agremiados. También se pretendía fundir en una sola cámara a comerciantes e industriales y afiliarse en ella a pequeños y medianos empresarios. A pesar de que esta medida fue objeto de disputa desde el momento en que se anunció (en 1933), el gobierno llevó a cabo las modificaciones pretendidas. Con ellas, hizo de los organismos sectoriales de los empresarios instituciones de interés público, con responsabilidades claramente definidas de afiliación obligatoria y de consulta para la toma de decisiones. Sin embargo, la fusión de las confederaciones de comercio e industria suscitó sobre todo de parte de los industriales cierta oposición por considerar que además de tratarse de una medida compulsiva no tomaba en cuenta las diferencias de intereses entre industriales y comerciantes.

En cuanto a la Ley de Expropiación expedida el 25 de agosto de 1936 puede decirse que levantó mayor oposición. Para los empresarios quedaba claro que con esta ley el poder ejecutivo buscaba ampliar sus atribuciones para regular la vida económica. De acuerdo con el contenido del Artículo 27 constitucional, el proyecto de Ley buscaba ampliar las atribuciones del ejecutivo para declarar empresas o áreas de actividad económica como necesarios para "la satisfacción de necesidades colectivas" o de utilidad pública. La reacción de los empresarios no se hizo esperar.

"La Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos, la Cámara de Comercio de la Ciudad de México, la Confederación Patronal de la República Mexicana, la Asociación Nacional de Almacenistas de Víveres y Similares, la Confederación de Cámaras Industriales, la Asociación de Banqueros, la Unión de Propietarios de la Ciudad de México, la Asociación de Empresas Industriales y Comerciales y la Barra de Abogados, entre otros, manifestaron, a través de la prensa nacional y mediante comunicaciones expresas, su inquietud a la Cámara de Diputados" (Juárez, 1984:55).

Los empresarios rechazaron el proyecto como anticonstitucional, refutando especialmente el concepto de *interés social* que se aducía como principal motivo para promulgar la ley. Como corolario, las organizaciones empresariales señalaban que esta medida provocaría desconfianza entre los inversionistas y propietarios, que conduciría a la fuga de capitales y, más en general, a eliminar toda forma de colaboración entre ellos y el gobierno. Las preocupaciones de los capitalistas tuvieron efecto en la formulación del texto aprobado de la Ley, especialmente en lo referente al concepto de "causa de utilidad pública" como justificación para emprender una acción expropiatoria. Así, la causal de expropiación por este motivo quedó definida como

"la equitativa distribución de la riqueza acaparada o monopolizada con ventaja exclusiva de una o varias personas y con perjuicio de la colectividad en general, o de una clase en particular", o bien "la creación, fomento o conservación de una empresa para beneficio de la colectividad" (Juárez, 1984:57).

Con estos matices el texto de la ley quedaba más acotado, aunque aún sujeto a un margen muy amplio de interpretación. A pesar de que los empresarios influyeron en el afinamiento del texto de la ley, los opositores no se detuvieron ahí, sino que continuaron insistiendo en su preocupación sobre el texto del ordenamiento jurídico y a la forma en que este sería aplicado. En última instancia lo más conflictivo era dejar en claro qué repercusiones reales tendría esta disposición para los derechos de propiedad.

Estas y otras acciones del gobierno de Cárdenas fueron vistas por los empresarios como intentos socializantes atentatorios de la empresa capitalista. El punto culminante que alcanzó la oposición empresarial fue la negativa de aceptar las demandas laborales de los trabajadores industriales, quienes apoyados por el gobierno se lanzaron a la lucha sindical. La situación más conflictiva se produjo en Monterrey, donde los poderosos industriales de esa ciudad se negaron persistentemente

a aceptar las reivindicaciones de los trabajadores. Cárdenas sostuvo entonces un enfrentamiento con ellos en el que reafirmó el principio de supremacía del Estado en la economía sobre las fuerzas que intervienen en ella.

Las reformas cardenistas no se dirigían a modificar el carácter capitalista de la economía. Por el contrario, indujeron una modernización de la economía trasladando el eje de acumulación de la agricultura¹⁰ a la industria y ampliando el papel que el Estado debería cumplir en la conducción del proceso de acumulación. Esta función quedó claramente definida con la expropiación de las empresas petroleras extranjeras y el establecimiento de una sola empresa estatal encargada de la extracción y transformación del crudo. La oposición empresarial a esta forma de intervención del Estado en la economía se traduciría, a partir de entonces, en un replanteamiento de los mecanismos de asociación del capital nacional y el extranjero, así como en una intervención más directa del poder empresarial en la formulación de las políticas gubernamentales que se pondrían de manifiesto a partir de 1940. Al examen de estos procesos dedicaremos el siguiente capítulo.

¹⁰ Y al interior de la agricultura misma, a pesar del impulso que recibieron los ejidos colectivos, se asienta definitivamente la agricultura empresarial como el eje de la acumulación en el campo y se va segregando o integrando la "economía campesina" a la economía capitalista.

CAPITULO 6

Política e ideología empresarial en México. Del nuevo pacto a la crisis del desarrollo estabilizador.*El nuevo pacto y la industrialización.*

El cardenismo fue el último intento de un gobierno surgido de la Revolución Mexicana para adecuar la realidad nacional a la letra de la Constitución de 1917. El derecho agrario y laboral y la soberanía nacional fueron las áreas en las que el gobierno actuó en este sentido. Después de la revolución y a pesar de estar señaladas en la Constitución, no habían sido 'resueltas', por lo que eran una fuente constante contradicción e incongruencia en la reorganización nacional. Por la forma en que Cárdenas abordó estas cuestiones, hizo posible que los derechos y exigencias de los obreros y campesinos recibieran una atención de la que nunca habían sido objeto. Al mismo tiempo, la incorporación de sus organizaciones principales al Partido de la Revolución Mexicana aseguró el control de sus organizaciones y, a la larga, su falta casi total de independencia.

La política de reformas sociales del cardenismo se detuvo a partir de la expropiación de las compañías petroleras, cuando el gobierno comenzó a contener a las organizaciones obreras en aras de un reordenamiento del pacto de poder que, con la sucesión presidencial, instaló en el gobierno a un grupo conservador, dominante en las alianzas principales del Estado, aceptado por

los Estados Unidos como interlocutor válido para revertir los efectos económicos y políticos de las medidas radicales del periodo anterior, y dispuesto a dar mayor importancia a los intereses de los capitalistas nacionales y extranjeros como eje del desarrollo económico.

Después de la expropiación del petróleo, lo más importante para el gobierno de Cárdenas era buscar un arreglo con los intereses norteamericanos, controlar a la oposición militar interna y dar cauce a la sucesión presidencial. En las condiciones definidas por estos tres procesos se estructuró el pacto entre las fuerzas predominantes. En efecto, mientras que el gobierno Cardenista concluía su periodo en medio de una fuerte efervescencia provocada por sus reformas, las pugnas en el partido oficial se habían resuelto, finalmente, hacia la derecha, gracias a la oposición de diversos sectores, entre ellos el sector empresarial, contra las reformas y a las presiones del gobierno norteamericano (Contreras, 1980:153). Esto significó que el gobierno siguiente -y, por lo tanto, el candidato oficial- debía propiciar una reconciliación con los intereses afectados, tanto del país como del exterior.

Una vez más en la historia de México, la sucesión presidencial fue el catalizador que precipitó un reacomodo en la coyuntura de las expectativas e intereses de las élites. Los tres precandidatos con mayor fuerza eran tres generales: Francisco J. Múgica, Manuel Avila Camacho y Juan Andrew Almazán. Después de una intensa pugna entre los grupos que apoyaban a cada uno de ellos, el General Cárdenas se inclinó por Avila Camacho, dando lugar a una escisión por parte de Almazán, quien lanzó su candidatura independiente.

A pesar de su adhesión inicial a la causa almazanista, los empresarios regiomontanos -que por entonces ya constituían la más fuerte oposición del capital a las tendencias reformistas dentro del aparato oficial-, sabían perfectamente que sus intereses inmediatos y de largo plazo podían ser mejor representados por el propio gobierno, si este recibía el beneplácito de los Estados Unidos y se ofrecía flexiblemente a negociar el papel que

deberían jugar los empresarios a partir de entonces en las decisiones económicas y políticas.

El viraje fue inequívoco cuando el movimiento almazanista, habiendo logrado una base social nada despreciable, amenazó con sobrepasar los límites del interés del empresariado regiomontano y volverse un movimiento político de gran envergadura y de consecuencias imprevisibles. Según el propio Almazán declararía posteriormente, estos grandes capitalistas mexicanos, cambiaron de partido y corrieron al reencuentro del gobierno en el momento en que Manuel Avila Camacho imprimió a su campaña electoral un sesgo favorable a los industriales como eje político principal. En un discurso revelador, el candidato oficial ofrecía en julio de 1939

"... dar la seguridad a la República de que las organizaciones sindicales, de que las masas obreras del país, sabrán responder a las lecciones de la experiencia y sabrán dar rumbos certeros a su propia marcha (...) me hago responsable, si mi candidatura triunfa, de que la conducta y los propósitos de las organizaciones sindicales serán un factor de confianza para todas las fuerzas creadoras de la nación" (cit. Contreras, 1980:155-156).

El efecto de estas palabras y de su reiteración en múltiples discursos de campaña no se hizo esperar. Los empresarios regiomontanos cortaron sus vínculos con Almazán y restablecieron sus relaciones con el candidato oficial, quien aceptó que los empresarios de Monterrey designaran al gobernador de la entidad y al presidente municipal de su capital. También se llegó a un acuerdo con la Unión Nacional Sinarquista según el cual esta organización no participaría en las elecciones con candidatos propios a cambio de la titulación de parcelas ejidales. (Contreras, 1980:167-170).¹ Los alcances de este pacto iban más allá de Monterrey y tocaba a los principales sectores de la burguesía nacional, en la medida que con él se procuraba el disciplinamiento y la adecuación de las estructuras políticas a

¹ No debe perderse de vista que fue Miguel Alemán, futuro secretario de gobernación quien concertó estos acuerdos.

las necesidades del desarrollo económico que se buscaba emprender.

Para la conducta política de los empresarios, el Almazanismo significó, primero, una audaz aspiración de presión política que no ocultaba su vocación para construir un polo hegemónico en la élite nacional y, segundo, su renuncia a esta aspiración en aras de un equilibrio más funcional para sus intereses, una vez que el candidato oficial se comprometió a que su política se orientaría precisamente a fomentar el desarrollo de la empresa privada. Manuel Gómez Morín sintetizó brillantemente el significado de esta alianza al decir que "siempre pensamos y sostuvimos que se gobierna desde el gobierno o desde enfrente del gobierno también, si se logra crear una fuerza política suficiente" (Wilkie, 1969, cit. por Contreras, 1980:173).

La importancia del episodio almazanista, aunado a la fundación del PAN en 1939, reside en que constituyó una experiencia de oposición organizada al régimen político, destinada a obtener concesiones y a imponer reglas del juego que obligaran al gobierno a reconocer y garantizar abiertamente como *derechos los intereses* económicos del sector empresarial. De ahí que, contra lo que se supone con mucha frecuencia, la autonomía de dicho sector respecto al Estado haya alcanzado un grado de importancia considerable, a pesar de encontrarse aun en sus etapas iniciales. Este nudo de acontecimientos obligó a que las políticas gubernamentales hacia la empresa privada debieran ser en adelante "consultadas" para obtener el consentimiento empresarial. De esta coyuntura data el derecho de veto que los empresarios conquistaron frente a las políticas gubernamentales; también en ella se agotó la posibilidad histórica de construir una política inductiva hacia los empresarios, que les hiciera plegarse y asimilarse a una voluntad nacional de la cual formarían parte pero no serían el *factórum*, de acuerdo con el espíritu de la Constitución.

Una vez que Avila Camacho asumió la Presidencia de la República, el pacto sellado en torno a su candidatura lo obligaba a crear una nueva disciplina política (Contreras, 1980:171).

Había ganado la Presidencia, pero había perdido relativamente el control de la Cámara de Diputados en la que se había refugiado la izquierda oficial. La coyuntura para hacerlo fue la declaración de guerra a las potencias del eje, la cual imponía las ideas de "disciplina y trabajo" como regla principal de conducta política para todos los sectores sociales; al lograr imponerla, Avila Camacho estaba en mejores condiciones para fortalecer el poder y la autonomía de las decisiones presidenciales y, al mismo tiempo, iniciar las rectificaciones a la política anterior.

El "nuevo pacto", entonces, significó en lo político el inicio de un periodo de desplazamiento dentro del Estado de las posiciones de reforma social en favor del desarrollo industrial y sus beneficiarios empresariales y políticos. En otras palabras, propició el retorno a la "ficción revolucionaria". Debido a estas circunstancias la idea de la "unidad nacional" adquirió centralidad política; el gobierno la procuró con todos los sectores y la impuso como razón de Estado por encima de todo.² Vicente Lombardo Toledano, fundador y dirigente de la Confederación de Trabajadores de México, apoyaba esta política, señalando que la lucha de clases no debía rebasar los límites de la unidad, dado que el enemigo principal en ese momento de la vida nacional era el fascismo.

Las nuevas políticas y la iniciativa privada.

Entre 1940 y 1960 México fue uno de los países latinoamericanos en los que gracias a la existencia de sectores urbanos ya constituidos (aunque incipientes), con un sistema de transporte interno y una administración pública mejor organizada comparativamente, comenzaron procesos de desarrollo económico, social y político que se beneficiaron de la coyuntura creada por la II Guerra Mundial. El inicio de la Guerra había dado lugar a una mayor disminución de la presencia europea en México y en toda

² Sobre todo la impuso por encima del reconocimiento a la existencia de la "lucha de clases", simbolizado en el cambio del lema de la CTM por el de la "unidad nacional" (Medina, 1978:185).

América, y a la reorientación de la industria norteamericana con fines bélicos. Después de la conflagración, la economía de los Estados Unidos experimentaría un avance tecnológico sin precedentes que irradiaría una expansión hacia América Latina, Europa y Asia principalmente. En el caso de México, la existencia de una institucionalidad económica y financiera estatal relativamente consolidada, facilitaban la canalización de recursos para la inversión, tanto privada como estatal. Esta institucionalidad, aunada a las reformas cardenistas, principalmente la política de distribución de la tierra y de ampliación de la cobertura educativa, brindaron condiciones favorables para un desarrollo económico basado, en buena medida, en factores internos.

A partir de 1940 el desarrollo económico del país atravesó por tres periodos principales: el primero que va de 1940 a mediados de los años 50 que se caracteriza por un alto crecimiento sostenido de la industria orientada a la sustitución de importaciones de bienes de consumo; se le conoce también como periodo de crecimiento con inflación. En el segundo, de 1956 a 1970, se aplicó una política conocida como "desarrollo estabilizador" destinada a mantener el crecimiento industrial sin inflación y con estabilidad cambiaria, y a ampliar la sustitución de importaciones de algunos bienes intermedios y de capital. También se produjo una fuerte contracción de la producción agrícola que generó desequilibrios en la estructura económica que afectarían al comercio exterior y al abastecimiento interno, así como a la política de endeudamiento. Luego en el tercer periodo, después de 1970, se abrió una etapa de crisis económica que cuestionó las bases sobre las cuales se fincó el desarrollo económico y motivó un conjunto de políticas dirigidas a replantear las condiciones del proceso económico y político. En este último periodo, los principales grupos y organismos empresariales comienzan a cristalizar un nuevo enfoque respecto a su papel en la sociedad y la política.

De esta forma, el desarrollo incipiente de una industria sustitutiva de importaciones (principalmente de bienes de

consumo) favorecido por la Segunda Guerra Mundial, se sumó a una tendencia a la expansión del capital norteamericano, dando lugar a un crecimiento muy alto de la industria.³ La evolución de la composición del capital de las principales empresas representativas de este tipo de industrialización así lo muestra (Solís, 1981:289 y ss.). La forma principal que asumió este crecimiento, desde el punto de vista del tipo de empresa predominante, fue la de los grupos industriales privados,⁴ así como las empresas transnacionales. La inversión pública transfirió los recursos requeridos para satisfacer las necesidades de infraestructura y financiamiento. En este sentido jugó desde entonces un papel subsidiario.

La estrategia económica, basada en estos sectores de la economía, estuvo marcada por la orientación de los recursos públicos al fomento de la industria. De acuerdo con los datos disponibles entre 1940 y fines de los años cincuenta la inversión federal destinada a la industria aumentó significativamente, llegando a convertirse en el renglón más importante del total de la inversión. Entre 1940 y 1945 la inversión pública en la industria se duplicó y en los siguientes cinco años se quintuplicó. Del total de la inversión pública federal, la industrial alcanzó en 1955 el 39.4% y en 1965 el 41.3% (Cordero, 1983:27-28). Aunque el porcentaje de esta inversión sobre el total de la inversión efectuada no es predominante, sobresale el hecho de que el Estado controla sectores estratégicos como el petróleo, la electricidad y los transportes. Debe señalarse también que mediante la política petrolera, el incremento de la

³ Entre 1940 y 1945 la producción de manufacturas creció a una tasa anual promedio de 10.2%. Esta tendencia se vio luego favorecida por la Guerra de Corea: en 1949-50 las exportaciones aumentaron 23% y en 1950-51 en 20% (Derossi, 1977:17).

⁴ Más adelante retomaremos su dinámica específica como parte de los grupos de capital privado nacional (GPN) que es la forma dominante de asociación de los grandes capitales del sector privado y que si bien en su mayor parte tienen una base industrial, su influencia determinante se extiende al comercio, la agroindustria y la banca, observando esta última una función de acumulación para el financiamiento de los GPN, por lo menos hasta la nacionalización bancaria de 1982.

producción eléctrica y el transporte, el Estado subsidió el crecimiento del sector privado.

El aumento global de la producción manufacturera puede apreciarse en dos periodos diferentes: el primero, de 1940 a 1955-58 en el que el acento fue puesto en la producción de bienes de consumo ("sustitución 'fácil' de importaciones") y de 1958 hasta 1970 en el que se realiza un esfuerzo mayor por sustituir bienes intermedios y de capital, que empiezan a aumentar a un ritmo mayor que los bienes de consumo (Fernández Ch. y Rodríguez A., 1985:71).

Los principales agentes que encabezaron esta expansión dinámica del capitalismo mexicano fueron: a) la antigua fracción de empresarios enclavados en las industrias de más larga tradición en el país, b) los "nuevos industriales" medianos y pequeños, opuestos a la inversión extranjera (organizados en la CNIT o CANACINTRA), c) el capital extranjero y d) el Estado.

Los primeros estaban enclavados principalmente en las industrias de bebidas, alimentos, textiles, siderurgia, jabones, calzado y tabaco; los segundos, que orientaron principalmente su inversión hacia la industria química y posteriormente a los productos metálicos; el tercero que se concentraría fundamentalmente en la industria hulera y química, y el último que observó una tendencia a establecer medidas tendientes a proteger el aparato industrial de la competencia internacional, a invertir en sectores estratégicos, a financiar la inversión a través principalmente de la Nacional Financiera y a alentar una política de apertura a la inversión extranjera (Casar y Ros, 1983:155 y ss.). Esta última evolucionó durante el periodo de tal manera que se convirtió en el participante principal de las empresas más importantes, aunque no tuvo una participación predominante en el conjunto del PIB. Simultáneamente la participación estatal en la *orientación* del proceso de industrialización fue disminuyendo de tal forma que lo que en una primera etapa había sido una función fuerte, influyente de las características que asumió el crecimiento de la industria, se convirtió después en una función más bien limitada a apoyar a las

industrias ya constituidas, sobre todo en el aspecto financiero, con lo cual se produjo una disminución neta del peso del Estado en la economía y un aumento relativo de las empresas privadas.

Esta evolución también afectó a la agricultura, sobre todo porque a partir de entonces se privilegió el apoyo al desarrollo de las empresas agrícolas por encima del ejido y la pequeña propiedad, aún cuando ésta última se haya beneficiado considerablemente. Así, la reducción del reparto agrario fue acompañada de un proceso de acumulación de capital basado en la agro empresa capitalista. Un rasgo fundamental para comprender la etapa que se inició en 1940 consiste en que la agricultura comenzó a jugar un papel subordinado al de la industria, por estar destinada, en la "nueva concepción", a proveer alimentos y materias primas requeridos por esta última, así como a la exportación parcial de la producción de las empresas agropecuarias. A partir de 1940 la polarización de la estructura agraria se manifiesta ya en todos los niveles, la tenencia de la tierra, el valor de la producción generado por los diferentes tipos de productores, así como los recursos destinados a intervenir en la actividad de estos últimos. El resultado más elocuente de esta polarización es que mientras que los productores de tipo empresarial van aumentando su participación en el valor total de la producción y en la propiedad de la tierra, el sector ejidal registra la tendencia inversa.

El Estado contribuyó a consolidar esta situación mediante una política de apoyo preferencial a la agricultura comercial construyendo grandes obras de riego e invirtiendo en técnicas intensivas de capital. Simultáneamente, esta política relegó a la agricultura campesina, la que si bien recibió algunos apoyos en asistencia técnica e insumos para elevar sus rendimientos, se descapitalizó progresivamente.⁵ Estas tendencias persistieron

⁵ Para una exposición detallada de la problemática que representa para el agro mexicano la presencia de un sector empresarial crecientemente concentrado, véase CEPAL, 1982:Cap. 3 y ss.

hasta 1970, y todo indica que, lejos de haberse atenuado, se fueron agudizando conforme nos acercamos al presente.

Todos estos hechos contribuyeron a la formación de una clase empresarial fuerte, base organizativa del tipo de desarrollo capitalista del país y beneficiaria de un esquema de relaciones políticas en el que si bien el Estado era supuestamente el responsable y el inductor del desarrollo, lo fue mediante el impulso a las formas privadas de acumulación de la riqueza social. En las condiciones de México esto significó que, contra lo que se suele afirmar con frecuencia, la supeditación de los poderes económicos a la "rectoría" del Estado era en todo caso el resultado de un proceso de negociación y búsqueda del consenso empresarial para la aplicación de políticas, y no producto de formas de inducción del poder político para orientar al capital en determinado sentido (Story, 1990:142-145). Esta autonomía del empresariado mexicano respecto al Estado, reflejo parcial de su inserción efectiva en dicho Estado, tuvo como se verá una historia definida que se puede rastrear en las conductas estratégicas llevadas a cabo -sobre todo por parte de sus sectores más fuertes- en favor de la ampliación de su poder y sus privilegios y en contra de los obstáculos representados por las demandas de otros sectores de la sociedad. Esta vía de comportamiento es consistente con lo ocurrido en etapas previas, en las cuales los acuerdos efectivos para el diseño de las políticas de gobierno y las decisiones empresariales coinciden en concretarse al margen de los ordenamientos constitucionales surgidos de la Revolución Mexicana.

La "rectificación" avilacamachista.

Durante el periodo de Cárdenas las organizaciones empresariales habían dirigido su acción a combatir los derechos laborales, la política agraria y la educación "socialista" promovidas por el régimen.⁶ Estos tres renglones fueron, en

⁶ La definición de la educación como "socialista" no provino inicialmente del gobierno de Cárdenas, sino del inmediato

consecuencia, los frentes en los cuales Avila Camacho dio curso a una rectificación. Pero antes de entrar en la materia de estas "rectificaciones" es necesario referirse, aunque sea muy brevemente y a riesgo de simplificar, a lo que encierra el término *rectificación*. Al respecto las interpretaciones varían desde un extremo al otro. La ideología oficial sostiene que existe una continuidad "revolucionaria" entre las reformas de Cárdenas y los gobiernos sucesivos; en el otro extremo, la izquierda oficial y buena parte de las posiciones marxistas postulan una *ruptura* y una *traición* a los contenidos populares de la Revolución Mexicana en favor del gran capital nacional y extranjero.

La primera interpretación ha sido construida y reproducida con fines políticos evidentes, *desconociendo* deliberadamente las diferencias y las semejanzas entre el periodo anterior a 1940 y lo que ocurre después. Es, por tanto, parte de lo que hay que explicar y no de la explicación misma. La segunda idea reconoce las diferencias de la política cardenista con la que le sucedió, pero no ve los elementos de esta última que estaban implícitos en los hechos del pasado. Hay, empero, otra visión de los acontecimientos que permite un mejor acercamiento al problema. Según este enfoque la intelección del paso de un periodo reformista con contenido popular y limitación de algunos intereses de la clase dominante, a otro de tipo empresarial y limitante de las demandas populares reside en varios factores.

En primer lugar, a que la política cardenista no dejó nunca de favorecer la acumulación de capital, fortaleciendo al sector financiero y buscando la adecuación de la estructura social del agro a las condiciones que permitieran convertirlo en el eje dinámico de la actividad económica. En este sentido sus reformas ayudaron a los trabajadores del campo y la industria a desempeñar un papel más activo en la expansión de la economía y en su

anterior presidido por Abelardo L. Rodríguez, al final de su mandato (Sayeg Helú, 1991:735). No obstante, la organización de los maestros, especialmente en el campo fue uno de los instrumentos más útiles para promover las reformas cardenistas.

modernización. Sobra agregar que el principio de *propiedad privada* no fue nunca cuestionado, aunque si modelado, sobre todo en el campo, de acuerdo al tipo de "interés nacional" definido por el gobierno en el periodo cardenista con base en la Constitución. Sin embargo esta modulación no adquirió nunca el carácter de una ruptura con el régimen legal de la propiedad privada.

Por otra parte, hay que tomar en consideración que debido a las características de la transmisión del poder de un gobierno a otro en México, la sucesión de Cárdenas se dio en una coyuntura en la que se generó un desplazamiento de las correlaciones de fuerzas hacia una política más favorable a los intereses norteamericanos (contra la política de expropiaciones) y a los de un bloque de grandes empresarios y altos funcionarios gubernamentales de mentalidad proempresarial. Estos últimos formaban una nueva generación de políticos que imprimió un sello civil a las funciones del régimen y orientó el desarrollo capitalista aprovechando al máximo el invaluable recurso que heredó del cardenismo: el control corporativo de las organizaciones de trabajadores, burócratas y empresarios.

En materia agraria, la visión prevaleciente desde el punto de vista empresarial era que el ejido constituía una institución ineficiente para cubrir las necesidades de exportación de productos primarios y satisfacer el mercado interno. Haciendo a un lado las experiencias exitosas de organización colectiva de los campesinos para la producción agrícola, la iniciativa privada -y, más ampliamente, la derecha política- propugnaba por el establecimiento de un modelo agrario que privilegiara la propiedad privada de la tierra fomentando su expansión y la infraestructura necesaria para hacerla producir. Este modelo triunfó convirtiéndose poco a poco en una política oficial que

"se expresó a distintos niveles; en cambios sustanciales en la retórica oficial (...); en nuevas políticas crediticias que desviarían el crédito del sector ejidal al sector privado; en una nueva política de riego; en reformas legislativas y, sobre todo, en

mayor lentitud en la distribución de tierras." (Medina 1978:233).

Entre 1940 y 1958, el reparto agrario se redujo tanto en el número de hectáreas repartidas como en la proporción de entrega de tierras de más alta calidad. Esta tendencia se revierte a partir de 1958 por lo que hace al primer aspecto, pero se acentúa en cuanto al segundo, pues aunque aumenta la cantidad de tierra repartida, disminuye la de riego y aumenta la de temporal, es decir, la de menor calidad.

En esta política tendiente a desplazar y debilitar cada vez más al ejido se situó una de las medidas más importantes del sexenio de Avila Camacho en materia agraria. Se trata del decreto de parcelización ejidal (Durán, 1946) con el cual el Departamento Agrario tenía que llevar a cabo en muy poco tiempo la parcelación y la entrega de certificados de posesión de la tierra a los campesinos. Esta medida debe ser entendida como un paso más de las estrategias por establecer condiciones de *seguridad para los propietarios* de la tierra deteniendo las demandas de reparto y creando un marco jurídico más adecuado para la organización empresarial en el campo. Más adelante, como veremos, Miguel Alemán Valdés llevará a un punto culminante este proceso con la reforma al Artículo 27 de la Constitución.

En materia laboral, los empresarios combatían activamente las manifestaciones de la lucha sindical y ponían al gobierno como condición para la concordia poner un alto a la "sovietización" del país. La supuesta satisfacción de las reivindicaciones obreras por parte del Estado y el aliento a la participación activa de sus organizaciones en política eran presentadas por el sector empresarial como el impedimento para invertir confiablemente. Como la inversión era la condición básica para acelerar el crecimiento, la confianza empresarial se tenía que convertir en el eje más importante de las decisiones políticas.

El gobierno de Avila Camacho procedió a una rectificación consistente en la reglamentación del derecho de huelga, haciendo más estrictos los requisitos para declarar su legalidad, y en la

unificación de las organizaciones sindicales con el objeto de facilitar su control. A cambio de ello, el gobierno creó un sistema de seguridad social pionero en América Latina, que contribuyó considerablemente a acercar los servicios médicos y otras prestaciones, favoreciendo la mejoría de las condiciones de vida de los trabajadores industriales y del gobierno (Pozas, 1990:109-135).

Pero la rectificación política y la disciplina tenían como finalidad apaciguar el clima de inseguridad heredado del Cardenismo y que se agudizaba con el conflicto bélico que asolaba a Europa y el Pacífico. Además, tenía por objeto más inmediato el fortalecimiento del poder presidencial, lo cual implicaba también una cierta subordinación de los empresarios. A principios de 1941 el Presidente anunció la elaboración de dos proyectos de Ley: el de una nueva Ley de Cámaras y el de la Ley de la Industria de Transformación. El primero dividía a las cámaras de industria y comercio que habían sido fusionadas por Cárdenas, además de que las declaraba "organismos de interés público" y "consulta del Estado". El segundo separaba la industria de transformación de la tradicional (textil, alimentos y bebidas), dando lugar a la formación de la Confederación Nacional de la Industria de Transformación, el 5 de diciembre de 1941. Además, con la finalidad de alentar la inversión, Avila Camacho derogó el "impuesto de superprovecho", que había sido establecido para cubrir el déficit presupuestal (Medina, 1978:293-296).

Mientras que la primera de estas leyes satisfizo la exigencia de las cámaras industriales y de comercio de tener organizaciones corporativas diferenciadas, la segunda medida se orientaba a distinguir orgánicamente los intereses de los industriales más poderosos, con mayor arraigo en la estructura industrial, de los intereses de un nuevo sector ("nuevo grupo") de industriales que se inclinaban más fuertemente por las políticas económicas "nacionalistas". Robert Shaffer (1973:Cap. V), sostiene que este grupo de industriales se constituyó como una "caja de resonancia" de la política gubernamental tendiente a neutralizar la oposición empresarial conservadora. Sin embargo,

su evolución muestra que a medida que fue disminuyendo el control del Estado sobre la economía por el aumento del peso del capital privado nacional y extranjero en los sectores más dinámicos de la economía, este sector de industriales tendió a volverse oligopólico y adoptar posiciones que no son sólo un eco de la política estatal, sino posiciones propias, con frecuencia encontradas a las del gobierno.⁷

Sin embargo, los empresarios volvieron a la carga con motivo del pacto obrero-patronal propuesto por la CTM en 1942, que intentaba crear una comisión tripartita en materia laboral. Pero los dirigentes patronales ofrecieron, en lugar de este acuerdo, formar el Consejo Nacional Patronal para cooperar al crecimiento económico y la defensa nacional, evitando la formación de un organismo tripartita que podría implicar mayores compromisos con los trabajadores. El CNP se formó el 3 de julio del mismo año y al frente de él quedó Aarón Sáenz, presidente de la Asociación de Banqueros de México por esas mismas fechas.

La nota disidente de esta actitud patronal la puso la CNIT, que aunque formaba parte de la Concamin tenía un interés más marcado por proteger y alentar el crecimiento del mercado nacional, evitando la competencia del capital extranjero con las empresas nacionales. La CNIT o Canacindra agrupaba a los sectores emergentes de la industria nacional interesados en proteger el mercado interno. El gobierno era la única fuerza que podía procurarles protección e incentivos mediante su intervención económica, aprovechando la coyuntura de la guerra que ocasionaba el retiro del mercado mexicano de industrias extranjeras que eran requeridas para sostener la economía de guerra de los Estados Unidos.⁸ Para este sector el objetivo principal de su estrategia era que al final de la guerra sus intereses estuvieran protegidos

⁷ Durante el periodo del desarrollo estabilizador y de 1970 hasta 1987 coexistieron dos sectores dentro de la Canacindra: el de industrias oligopólicas, incluso transnacionales (como la farmacéutica) con empresas nacionales medianas y pequeñas. Sus intereses divergentes explican las oscilaciones que se observan en las posiciones de esta organización a lo largo de ese periodo.

⁸ Recuérdese el síndrome Gershenkron al que se hizo referencia en el Capítulo 4, n. 2.

ante un posible regreso de la inversión foránea. Así, en 1945, tomando ventaja de la situación creada por el fin inminente de la II Guerra Mundial, la CNIT firmó un pacto obrero-industrial con la CTM para proteger activamente a la industria nacional de tal modo que ésta no fuera víctima del retorno del capital extranjero. El inspirador y artífice de este pacto fue Vicente Lombardo Toledano quien, de esta forma, ponía a la CTM a la vanguardia del movimiento obrero y activaba el potencial político de la nueva burguesía enmarcada en la CNIT.

La reacción no se hizo esperar. Hacia fines de 1945 y los primeros meses de 1946, la Coparmex y la Concamin se enfrentaron a la CNIT a raíz de los ataques que la primera había dirigido contra la CTM y el pacto obrero industrial, y que la Coparmex había sintetizado en las proposiciones de para reformar la Ley Federal del Trabajo restringiendo el derecho de huelga y apartando a los sindicatos de la política electoral. La CNIT y la Coparmex asumían así posturas opuestas dentro del empresariado respecto a los derechos de los trabajadores. Este conflicto favoreció un distanciamiento de la CNIT respecto de todas las demás organizaciones empresariales, ya que ante la inminencia de la sucesión presidencial de 1946, no vaciló en refrendar su alianza con la CTM.

Los capitalistas más conservadores consideraban peligrosos y hasta opuestas antagónicamente a sus intereses, la legalización de los derechos obreros y algunas de las características de sus organizaciones -por ejemplo, su participación en las elecciones. En cambio el sector representado en la CNIT consideraba aceptable hasta cierto límite la consolidación legal e institucional de las demandas obreras dentro de los aparatos de control sindical.

Puede decirse que la CNIT con su posición favoreció el juego de balanzas que fortalecía al poder ejecutivo frente a todas las facciones; también, que dentro del empresariado se consolidaba un esquema en el cual, por un lado, el frente empresarial quedaba dividido merced al surgimiento de esta nueva posición, destinada a coexistir con la más conservadora que había sido la posición predominante ideológica y políticamente en el sector empresarial;

y por otro lado, entraban en competencia dos versiones distintas de lo que debería ser el proceso de industrialización del país: uno que lo consideraba asociado a un respeto dosificado y controlado del derecho de huelga y a la intervención activa del Estado en el crecimiento económico, y otra más liberal en lo económico y políticamente conservadora, que requería del régimen la garantía de libertad privada absoluta, limitando al máximo los derechos obreros y manteniendo la intervención gubernamental en el marco de la ortodoxia liberal.

El ascenso irresistible.

Con Miguel Alemán arribó a la dirección política del país un grupo de civiles,⁹ principalmente abogados y empresarios connotados, empeñados en continuar y consolidar el crecimiento económico. Para lograrlo, el gobierno debía encargarse de remover todos los impedimentos que se opusieran a una mayor integración de la economía mexicana al mercado internacional, dominado ya en ese momento por los Estados Unidos.

Aunque fue el propio Vicente Lombardo Toledano quien apoyó la candidatura de Alemán a la Presidencia -encabezando una especie de intento por influir sobre la política del sexenio en favor de la alianza obrero-industrial-, en cuanto éste obtuvo oficialmente la nominación, no vaciló en orientar su campaña política hacia un intervencionismo estatal disminuido, una mayor participación del capital extranjero y una limitación de los derechos de los trabajadores que deberían comportarse moderadamente en cuanto a sus demandas salariales. Por lo demás, entre los objetivos más claros de Alemán estaba el de sacudirse las pretensiones de la CTM de ocupar posiciones prominentes dentro de su gobierno, fortaleciendo todavía más la "autonomía" presidencial en favor de la acumulación de capital y la "modernización" "definitiva" del país.

⁹ Alemán fue el primer presidente civil de México desde Madero cuyo derrocamiento cedió el paso a gobiernos presididos por militares.

Para ello era necesario primordialmente garantizar la *seguridad* de la propiedad, sobre todo en el campo. Según la política de Alemán el pequeño propietario debía ser el factor principal de la economía agrícola; en consecuencia propuso cambiar el Artículo 27 de la Constitución introduciendo el amparo agrario para las unidades con certificado de inafectabilidad, y estableciendo los límites de extensión que debería tener la pequeña propiedad. Al mismo tiempo se sostuvo la tendencia a dar a los campesinos las peores tierras (Torres Ramírez, 1984:60 y ss). Como señalamos antes, esta fue la culminación de una serie de medidas legales para limitar los derechos de los ejidatarios, que se remonta a Avila Camacho.¹⁰ Con esta política se aceleró la concentración de la tierra en manos de propietarios privados, que fue destinada crecientemente a la producción para el mercado exterior o para las capas de altos ingresos del mercado interno.

Estas políticas proporcionaban mecanismos de desarrollo para el capital privado reduciendo, desactivando y excluyendo la influencia de las organizaciones obreras y campesinas en las decisiones políticas y su participación en el producto nacional. Cabe señalar que una de las condiciones que permitieron el desarrollo fluido de estas tendencias fue el disciplinamiento de las burocracias sindicales y campesinas a las estrategias y a la voluntad del ejecutivo, a cambio, desde luego, de concesiones patrimoniales y corporativas. A que esto último fuera posible coadyuvó, sin duda, la promesa de que los "sacrificios" para lograr el crecimiento redundarían en mejores condiciones generales de vida. No es por casualidad que en este periodo, también conocido como el inicio del "desarrollismo", se volviera moneda de uso corriente la idea de que la repartición de la

¹⁰ Una descripción detallada de las reformas a los Artículos 27 y 123 de la Constitución puede encontrarse en Sayeg Helú, 1991:734-795. Aunque estos no fueron los únicos preceptos del orden constitucional postrevolucionario que dieron lugar a fricciones y descontentos por parte del sector empresarial, si fueron los más importantes dado que buscaban modificar los principios tradicionales de dependencia externa y de polarización crónica de la estructura social.

riqueza debía esperar y postergarse hasta que la misma hubiera sido creada: primero crear riqueza para después repartirla.

Es indudable que el periodo de crecimiento sostenido trajo como resultado una economía más desarrollada, dotada de obras de infraestructura y actividades más diversificadas que hicieron posible la urbanización del país, la elevación del nivel educativo, en fin, la atracción de algunos de los símbolos de la modernidad que acompañaron al proceso de industrialización. Sin embargo, este periodo trajo también profundos desequilibrios entre los cuales resaltan significativamente el desequilibrio con el exterior, un déficit fiscal considerable, varias devaluaciones y una inflación que creció a un ritmo mayor que el del producto nacional y, por supuesto, que el del ingreso de las clases económicamente débiles (Guillén, 1984:26-40). Para hacer viable este proceso la política de los gobiernos de Avila Camacho y Alemán conformó los cambios requeridos por las expectativas empresariales de neutralizar o eliminar las "amenazas" constitucionales que podrían desatar una política reformista o inductiva en contra de sus intereses.

A partir de entonces, la actividad política empresarial se canalizó principalmente hacia el tema de las modalidades de intervención del estado en la economía. Coincide este momento con la percepción de algunas organizaciones empresariales de que había pasado ya la etapa de la "defensa" (ó "periodo de integración"), de sus intereses ante las tendencias reformistas y radicales dentro y fuera del régimen, y que se había llegado al momento de pasar a la "formación de un núcleo de doctrina social" que sistematizara las posiciones respecto de temas como "libertad", "propiedad", "Estado", "trabajo", "justicia social", etcétera. Según la Coparmex (Coparmex, 1979:II y III) esa fue la actividad más importante de la organización entre 1946 y 1952; después habría de venir una etapa de "capacitación" de los empresarios y de sus "auxiliares", es decir, funcionarios de la empresa privada que aumentaron su importancia como nueva capa social a partir de entonces, engrosando las filas no sólo administrativas y técnicas del mundo empresarial, sino también

las de sus organizaciones de representación corporativa (las cámaras) o las creadas con finalidades sociales y culturales (clubs, asociaciones profesionales de ejecutivos, en suma, la nueva y naciente civilidad empresarial que haría explosión en la vida pública a partir de 1970), así como la industria cultural empresarial que culminaría en el monopolio u oligopolio de los medios modernos de comunicación masiva.

La economía política internacional y los problemas domésticos.

Después de la crisis mundial de 1929 y de un largo y difícil periodo de recuperación. al que se había interpuesto la Segunda Guerra Mundial, el gobierno norteamericano empezaría a aplicar políticas de crecimiento orientando el gasto público a la creación de empleos, aumentando el déficit público. Las ideas que John Maynard Keynes había formulado para contrarrestar los efectos recesivos de la crisis comenzaban apenas a ser aplicadas (aunque en forma errática). La recesión de la economía norteamericana después de la Guerra de Corea había sido contrarrestada en México a través del gasto público, que creció activando algunos sectores de la economía. Sin embargo, los hechos definitorios de esta etapa fueron el crecimiento con inflación, desequilibrio externo y devaluación (Guillén Romo, 1984:30 y ss.). El gobierno de Miguel Alemán había profundizado el "viraje a la derecha" llevado a cabo por su predecesor, pero, al mismo tiempo, había promulgado una Ley de Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica, que facultaban al gobierno para ejercer controles estrictos sobre la economía nacional. En buena medida estos controles obedecían a la necesidad de proteger la economía mexicana de la penetración del capital externo y de la competencia que después de la guerra podía volver a contrarrestar el avance que la inversión nacional había alcanzado durante años precedentes. A esta ley y el estilo de decisiones económicas que se estableció en el gobierno se opusieron con fuerza las organizaciones empresariales más poderosas: la Concamin, la

Concanaco y la Coparmex. La segunda de éstas emitió por ese entonces un cuaderno titulado Problemas derivados de la intervención del Estado en la economía (1948). En su capítulo primero "Los hombres de negocios y la economía intervenida" se hace una acerba crítica al intervencionismo estatal desde posiciones liberales que hoy denominaríamos ortodoxas. El blanco de la crítica es el mismo que el del nuevo liberalismo que comenzaba a tomar forma por aquella época, sólo que en su especificidad mexicana.

Además, desde el inicio del sexenio de Adolfo Ruiz Cortines, la incertidumbre provocada entre los inversionistas por la situación internacional se aunó a la suscitada por el ciclo político sexenal, profundizada por el proyecto (diciembre de 1952) que el nuevo presidente mandó a la Cámara de Diputados para reformar la Ley Reglamentaria del Artículo 28 Constitucional, que hacía más fuertes las sanciones contra acaparamiento y monopolio. Previamente se había presentado otra iniciativa referida a la corrupción en el gobierno. Esto inquietó aún más a empresarios ligados con sus negocios al sector público.

Todos estos hechos contribuyeron a que la inversión en 1953 permaneciera estancada y a que se produjera una fuga de capitales significativa (Pellicer y Reyna, 1978:22 y ss.). La presión empresarial se dirigió a la búsqueda de una política de alicientes fiscales, expansión del crédito, elevación del proteccionismo y devaluación de la moneda (Pellicer y Reyna 1978:30). También se recrudeció la batalla empresarial por limitar la presencia económica del Estado, especialmente en el ámbito de la distribución y la comercialización de los productos agrícolas en el que participaba activamente la gubernamental Compañía Exportadora e Importadora Mexicana, S.A. Es cierto que la intervención económica del Estado fue más impugnada por la industria y el comercio tradicionales y, en el otro polo, apoyada por los grupos empresariales surgidos de la Revolución. Fueron sobre todo la Concanaco y los empresarios de Monterrey los que presionaron fuertemente para evitar la presencia de esta empresa estatal y, junto con la Coparmex, criticaron duramente otros

aspectos de la política gubernamental. En cambio la Canacindra, si bien subrayó que le competía ejercer una labor de vigilancia estrecha sobre el proceso de desarrollo económico, mantuvo su apoyo y adhesión a la política de intervención.

La participación del capital extranjero, tanto bajo la forma de asociación con capitales mexicanos como a través del establecimiento de compañías transnacionales, se convirtió en un factor cada vez más importante para las decisiones políticas. Su presencia en la economía nacional alentó el crecimiento de la industria y el comercio. En la industria, la inversión extranjera pasó de ocupar el 7.13% del total de la inversión en 1940 al 24.42% en 1946; en el comercio evolucionó del 3.5% en 1940 al 6.47% en 1946 (Torres Ramírez, 1979:243, cuadro 10).

El capital extranjero se incorporó al proceso de sustitución de importaciones, encontrando un ambiente favorable debido a la existencia de mercados cautivos que se convirtieron en sus exclusivos cotos de acumulación. Los empresarios nacionales se mostraron siempre, en su mayoría, favorables a la ampliación de la inversión extranjera en la economía del país. La excepción fue la CNIT que sostenía que la inversión extranjera debería ser sometida a estrictas reglamentaciones que evitaran que llegara a ocupar un lugar por encima de la inversión nacional. Sin embargo, aunque la CNIT quería que el capital foráneo no se estableciera en áreas en las que ya estaba satisfecha la demanda nacional, ni que se dedicara a explotar intensivamente recursos naturales no renovables o industrias estratégicas, la política oficial se encaminó a darle facilidades fiscales, cambiarias e, inclusive, proteccionistas (Pellicer y Mancilla, 1980:44). Según la Secretaría de Economía, la afluencia de capital extranjero era buscada por el gobierno de acuerdo a 3 criterios: 1) su contribución al incremento de la producción nacional; 2) mejorar la utilización de los recursos internos, y 3) aportación de nueva tecnología. (Pellicer y Mancilla, 1980:41). Por otra parte cabe señalar que del total de la inversión directa de Estados Unidos en América Latina (1950-1970), México fue junto a Brasil y Argentina uno de los mayores destinatarios de inversión en la

industria manufacturera. (Fernández y Rodríguez, 1985:30 y ss., Ramírez de la O., 1983: Caps. III-V).

La importancia de este aspecto es de orden mayor. La Revolución Mexicana había significado, entre otras cosas, la aparición de un proyecto de nacionalismo económico que reunía dos objetivos: colocar primordialmente en manos de nacionales los instrumentos del crecimiento económico y disminuir la desigualdad social. Para lograrlo se concebía como necesario un estado fuerte que indujera en los individuos y en los grupos un "espíritu" de progreso con estilo original, propio. Ello debía conseguirse mediante la subordinación de los intereses oligárquicos que habían sido prevalecientes en el porfiriato y a través de la creación de fuerzas económicas nuevas. Como puede desprenderse de la exposición, el contexto en el que se llevó a cabo este programa económico-político fue un contexto contradictorio en el cual las viejas fuerzas lucharon por sobrevivir y afianzarse y las nuevas, a su vez, trataron de encontrar un asidero que les diera asiento en la vida nacional. El resultado de todo este proceso puede observarse ya con claridad en el periodo al que nos estamos refiriendo (los años cuarenta), y con toda nitidez en los veinte años siguientes: las industrias tradicionales comienzan a ganar terreno sobre las industrias nuevas (de transformación), gracias a las políticas económicas favorables a los grupos más concentrados; a la vez, el capital extranjero, cuya importancia había disminuido drásticamente en los años treinta, recupera su presencia, si bien en áreas distintas a las del pasado, pero sobre todo en aquellas que tienen mayor dinamismo y perspectiva futura en el mercado nacional e internacional (p.e. la industria química y la industria automotriz). A las consecuencias de esta orientación se hará referencia más adelante; por ahora basta señalar que los objetivos de la Revolución Mexicana y de la Constitución política a la que dio origen eran bien distintos de los que asumieron como política, en prácticamente todos los órdenes, los gobiernos postrevolucionarios de 1940 en adelante.¹¹

¹¹ El obregonismo fue el antecedente de esta tendencia, aunque fue opacado por la profundidad de las reformas cardenistas.

El desarrollo estabilizador: consolidación del autoritarismo y raíz del nuevo liberalismo mexicano.

A pesar de la inflación, el déficit fiscal, el desequilibrio externo y la devaluación de 1954, hacia mediados de los años 50 la economía observaba un crecimiento constante. Empero, no había una recuperación franca y las expectativas económicas eran inciertas. El Estado comenzó a moderar más su intervención y a dejar en manos de la empresa privada el funcionamiento de la economía.

Las razones que explican esta orientación general tienen que ver con la dinámica interna del desarrollo y la configuración del escenario internacional. Para entonces, el orden de la posguerra había ya configurado a la guerra fría y el sistema de organismos internacionales tanto mundial como continental comenzaban a dar ejemplos de eficacia. Aunque el gobierno mexicano mantendría una posición de relativa independencia de los órganos políticos de este sistema internacional (p.e. la Organización de Estados Americanos), no ocurriría lo mismo con las instituciones económicas, tales como el Banco Internacional de Reconstrucción y Fomento (Banco Mundial) y el Fondo Monetario Internacional. Tampoco debe perderse de vista que después de terminar la Segunda Guerra mundial, los Estados Unidos se enfrascaron en la Guerra Fría. Sus intervenciones, principalmente en Corea y América Latina, mientras se desarrollaba la reconstrucción de Europa, no dejaron lugar a dudas sobre su decisión de implantar su dominio económico, político y militar. La invasión a la República Dominicana, el golpe de Estado en Guatemala y los permanentes intentos por derrocar al régimen de la Revolución Cubana fueron para América Latina las pruebas contundentes. En lo económico, el eje de la política norteamericana hacia el sur fue la Alianza para el Progreso (ALPRO) que aunque nació en 1962, tuvo su antecedente más importante en la Conferencia Económica para América Latina (CEPAL). En esta última surgió la idea de "cooperación económica continental" asociada a la seguridad norteamericana que posteriormente, luego del triunfo de la

Revolución en Cuba, cristalizaría en los programas de la ALPRO canalizando una ayuda de 20,000 millones de dólares que los Estados Unidos destinarían al desarrollo económico de toda la región (Green, 1976:34). Esta ayuda norteamericana sería condicionada a que los países latinoamericanos apoyaran el bloqueo económico contra Cuba y sería canalizada a través de la Agencia Internacional para el Desarrollo (AID). Por su parte el BIRF y el FMI fueron los principales organismos orientados a vigilar la aplicación de las políticas económicas acordes con estos lineamientos.

Como señalamos anteriormente, en México la etapa que va de 1958 a 1970 estuvo caracterizada por una política de sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital, al mismo tiempo que de estabilidad de precios y de mantenimiento del tipo de cambio. Simultáneamente, la agricultura experimentó una severa crisis debido a la caída del precio del algodón y estructuralmente ya mostraba una tendencia a la disminución de la tasa anual de crecimiento, mientras que la industria, por el contrario, continuaba con una dinámica ascendente. Este descenso de la agricultura afectó distintamente a la economía campesina y a las empresas privadas, dando por resultado el que el sector empresarial se beneficiara crecientemente de las condiciones del mercado y del proceso de industrialización.

Pero además de los desequilibrios entre sectores y del conjunto de la economía y sus relaciones con el exterior, lo más relevante de esta etapa es que la industria se convierte plenamente en el eje principal de la economía. El apoyo estatal a la industria y el descuido, en cambio, del desarrollo agrícola en su conjunto, el aliento a la inversión extranjera directa y la disminución de la importancia de la inversión estatal como factor de orientación del aparato industrial, dieron por resultado un alto grado de concentración de la propiedad y del ingreso, y una estructura industrial que cumplió cada vez menos con los objetivos declarados en los que había estado basada su

creación.¹² Naturalmente, la influencia económica del exterior determinó un tipo de orientación del aparato económico, pero esto no se dio sin una fuerte influencia del elemento activo interno cuyas formas de orientación y organización tenían y tienen una autonomía propia.

Ampliación de la esfera de influencia empresarial.

El movimiento ferrocarrilero, el movimiento magisterial que se desarrolló a lo largo de todo el sexenio de Ruiz Cortines, los intentos de huelga en Teléfonos de México y la huelga de los sindicatos de las compañías de aviación desafiaron el control político y evidenciaron el modelo de funcionamiento de las decisiones del régimen ante acontecimientos de este tipo. También provocaron reacciones de las organizaciones empresariales que mostraron la evolución ideológica de la burguesía. Por lo demás, ambas respuestas -la del Estado y la de la iniciativa privada- mostraron el alto grado de cohesión de los grupos dominantes frente a las demandas de los trabajadores.

A fines de enero de 1959, apareció un desplegado en los periódicos nacionales firmado por Concanaco, Concamin y Coparmex que exigía la restauración de la "paz social", a la que concebían como la "coordinación entre el capital y el trabajo" (Alcázar, 1970:73); acusaba también a los movimientos antes mencionados de crear problemas artificiales en el momento en que el país vivía una etapa difícil para su desarrollo económico y apelaba al

¹² Hacia 1965 el 1.5% de los establecimientos industriales concentraba el 77% del capital invertido en el sector industrial y aportaba el 75% del valor de la producción. De este grupo, menos del 0.3% de establecimientos poseía más del 46% del capital invertido y aportaba más del 46% de la producción. En cuanto a la distribución del ingreso, entre 1963 y 1977 el decil más bajo de la pirámide de ingreso ven deteriorada su situación, mientras que los deciles intermedios la mejoran a medida que se ubican en los grupos más altos de ingresos medios, gracias a una redistribución de 3 puntos porcentuales que disminuye el 20% de los ingresos más altos. Este cambio relativo se produce, sin embargo, en el contexto de una polarización que concentra en 1977 el 55% del ingreso en el 20% de la población de más altos ingresos, el 38% en el 50% intermedio, y el 6.5% en el 20% más bajo.

gobierno para someter al orden a los ferrocarrileros. La Concanaco, por otra parte, calificó de "agitadores comunistas" a los líderes ferrocarrileros y señaló que su acción se debía en parte a la "excesiva tolerancia" del gobierno en materia sindical y le exigía el restablecimiento del orden así fuera mediante el uso de la fuerza. La Concamin, por su parte, señaló que los conflictos se habían convertido en una fuente de "desconfianza" para la inversión y aplaudía la acción del gobierno para "reprimir los actos delictuosos cometidos por los dirigentes obreros del gremio ferrocarrilero" (Alcázar, 1970:76).

Una vez que el conflicto en ferrocarriles fue sofocado mediante la intervención del ejército, la Asociación de Banqueros de México y la Coparmex manifestaron en un telegrama dirigido al presidente su "absoluta solidaridad con el espíritu de justicia y la finalidad patriótica con que se ha procedido". (Alcázar, 1970:78). Una vez que el gobierno impuso el orden, la Canacindra declaró que todos los "sectores" deberían volver la cara a la "colaboración" para lograr el desarrollo y la independencia del país, y apoyaba la actitud adoptada por las autoridades.

El sexenio de Adolfo López Mateos fue uno de los períodos más conflictivos entre el gobierno y la iniciativa privada (Martínez Nava, 1984:125-164; Wionczek, 1964:19-110). Al miedo social que la derecha experimentó por la rebeldía obrera y la incertidumbre de las expectativas económicas de los empresarios, se sumaron algunas actitudes políticas adoptadas por el Presidente de la República y diversas medidas de política económica. Por lo que respecta a las actitudes políticas, sobresalen la declaración del Presidente López Mateos acerca de que su gobierno era de "izquierda dentro de la Constitución", la introducción del libro único de texto en las escuelas primarias y el reconocimiento a la Revolución Cubana y al gobierno de Fidel Castro. Estas posiciones acentuaron la desconfianza entre diversos grupos empresariales, especialmente los más beligerantes por tradición como la Coparmex, la Concanaco, y la Concamin. En consecuencia se produjeron varias manifestaciones de inconformidad que obligaron a diversos funcionarios a aclarar que

el sentido de tales definiciones ideológicas era acorde con el modelo de desarrollo vigente y que éste, lejos de ser cambiado, debería ser profundizado.

La táctica de la Concamin fue la de neutralizar las declaraciones del presidente *traduciendo* el *significado* que tenían desde su punto de vista: la reafirmación por parte del Presidente de la República de la vigencia de los "marcos legales" que garantizan los derechos individuales tales como la "libertad de pensamiento y creencias, la inviolabilidad de personas y domicilio, y el reconocimiento pleno de la propiedad privada" (Alcázar, 1970:82)

La Canacinttra se pronunció asimismo mediante un desplegado de prensa, diciendo que las posiciones planteadas por el gobierno significaban una reafirmación del programa de la revolución, entendido como soberanía sobre los recursos naturales, el "avance" de la reforma agraria, la adquisición de las empresas eléctricas, la creación de la industria petroquímica básica, la estabilización monetaria, el equilibrio presupuestal y la acción pública encaminada a promover el desarrollo. Puede aventurarse la idea de que la verdadera naturaleza de estas declaraciones presidenciales radicaba en la necesidad del régimen de presentar un rostro menos conservador para contrarrestar los efectos de desprestigio ocasionado por la represión a los trabajadores, y para abrirse un espacio de maniobra distanciándose de palabra de la política estadounidense hacia Cuba y de los grupos internos más conservadores, reafirmando los valores laicos del Estado y la "familia revolucionaria", así como el nacionalismo en política exterior.

En materia de política económica, por esas fechas, el 10. de septiembre de 1960, López Mateos anunció la compra de las empresas eléctricas por parte del Estado (Alcázar, 1970:84). La Canacinttra se mostró favorable a esta acción gubernamental, mientras que la Concamin criticó el hecho de que el gobierno aumentara su participación económica en lugar de propiciar la participación del "gran público" en la propiedad.

Por otra parte, la Concanaco, llamó al gobierno a administrar las empresas eléctricas bajo criterios puramente técnicos, sin dar lugar a la "intervención de criterios políticos" en su manejo. La Coparmex afirmó que las carencias en el desarrollo de la industria eléctrica no se originaban en la administración privada de la misma, sino en el sector estatal, específicamente en la ineficiencia de la Comisión Federal de Electricidad. A pesar de las diferencias de énfasis de las tres organizaciones, coincidían en objetar la medida por conducir hacia una mayor estatización de la vida económica. El 24 de noviembre de ese año, estos tres organismos publicaron en la prensa nacional el célebre desplegado titulado ¿Por cuál camino, señor Presidente?, en el que conjuntamente reiteraban su preocupación por esta orientación gubernamental que parecía contradecir los principios económicos de la Constitución, los cuales desde su punto de vista deberían traducirse en un "régimen económico de libre empresa y de responsabilidad pública" (Alcázar, 1970:88-89). La alarma de la iniciativa privada se produjo en un contexto en el que el gobierno había dado su reconocimiento y apoyo a la Revolución Cubana, irritando el anticomunismo empresarial que convirtió al Estado en el blanco de la sospecha de que su participación creciente en áreas estratégicas de la economía podría estar impulsado por afanes socializantes desde la cúpula de la dirección política nacional.

Consolidación económica y dimensiones de poder.

Sin embargo a estas alturas la iniciativa privada mexicana y su entrelazamiento con el capital extranjero y las capas económicamente poderosas de la burocracia política, representaba ya un sólido poder que difícilmente aceptaba este tipo de posiciones del poder público. Aunque a estas declaraciones gubernamentales no les siguió ningún proyecto reformista de importancia que afectara los intereses empresariales, todas las organizaciones aprovecharon la ocasión para manifestar sus puntos de vista que, en lo esencial, no diferían de los expuestos en

épocas anteriores. No obstante, vale señalar que en la medida en que los primeros años del sexenio lopezmateísta la economía volvió a presentar signos de estancamiento, había un clima natural de incertidumbre entre los empresarios que fue agudizado por el "tono" de las políticas gubernamentales. Quizás por ello resulte tan significativo que el 13 de septiembre de 1962 se constituyera formalmente el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y apareciera en la prensa el mismo día un desplegado firmado por el Comité Coordinador de la Iniciativa Privada, que no alcanzó a convertirse en ese momento en organización permanente, pero que fue un antecedente del futuro Consejo Coordinador Empresarial fundado en 1975.¹³

La importancia del CMHN ha sido valorada pocas veces en su justa dimensión, en buena medida porque ésta es la organización más privada y discreta del empresario, al grado de que sólo se conoce quienes son sus miembros y muy rara vez, por no decir nunca, los contenidos de sus reuniones y sus estrategias. Sin embargo, su importancia radica en que reúne a los capitalistas más poderosos del país que, a su vez, son los principales dirigentes de los grupos privados industriales, agrícolas, comerciales y financieros (hasta 1982) más importantes.¹⁴ Es posible afirmar que por lo menos desde esa fecha ejercen una influencia directriz en el comportamiento político del sector privado en su conjunto, aunque es probable que tenga raíces anteriores a las de su constitución formal en 1962. Entre sus finalidades también estaba la de unificar puntos de vista en

¹³ De acuerdo con Entrevista al Lic. Juan Sánchez Navarro, 9 y 14 de septiembre de 1992, la "gota que derramó el vaso" y motivó la constitución del CMHN fue la adquisición, por parte del gobierno, de las salas cinematográficas. Este hecho fue considerado como un franco exceso y una señal de que si el gobierno se inmiscuía en una actividad tan intrascendente desde el punto de vista económico, ello debía de interpretarse como una señal de que se adoptaba el camino de la "socialización".

¹⁴ Entre sus miembros están los propietarios de los grandes grupos industriales y comerciales, los bancos. En los siguientes capítulos abundaremos en las características de este grupo. Una lista de la evolución de su membresía se ofrece en el Apéndice 1 al final de este trabajo.

torno a la orientación que debe seguir el desarrollo nacional y la incidencia directa sobre la toma de decisiones gubernamentales.¹⁵

A pesar de sus reticencias respecto a la política del sexenio de López Mateos, para mediados de la década de los sesenta, en el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz, la adhesión y el entusiasmo de la CNIT por mantener relaciones estrechas y cordiales con el gobierno ya era compartida por las demás organizaciones. Como señala Roger D. Hansen, para 1964

"las relaciones entre la élite política y la de los empresarios de México eran tan cálidas que la mayoría de los hombres de negocios del país apoyaron públicamente al candidato del PRI para la presidencia, Gustavo Díaz Ordaz, a pesar de que el partido de oposición más conservador, el PAN, lanzó su propio candidato" y, más adelante agregaba: "¿Qué otro régimen podría organizar mejor a las "izquierdas" (o masas), de modo que apoyen las políticas de las "derechas" (o élites)?" (Hansen, 1971:144-267).

Cabe acotar, sin embargo, que la organización de las masas bajo el control del régimen se había garantizado mediante la represión a los ferrocarrileros y otros grupos, y que a lo largo de los años 60 y principios de los setenta se producirían brotes de inconformidad organizada tanto en la ciudad como en el campo, pacíficos o violentos, la guerrilla en Morelos, Chihuahua y Guerrero, el movimiento médico de 1965 y el estudiantil de 1968. La cohesión de las clases dominantes no mostró fisuras ante estas expresiones de descontento, pero una vez asegurado el control, las diferencias persistentes entre empresarios y gobierno continuaban mostrando una *heterogeneidad* de sus relaciones. Por eso las relaciones entre empresarios y gobierno no se caracterizaban únicamente por el hecho de ser "buenas" o, en otras palabras, porque el gobierno propiciara con su política económica el beneficio constante y creciente de los grupos más importantes de la iniciativa privada, como lo sugiere Hansen, sino también porque desde el punto de vista de las relaciones de

¹⁵ Ver *infra*, Capítulo 7.

fuerza, la élite económica no alcanzaba todavía un grado de unidad y homogeneidad en correspondencia con su fuerza económica que le permitiera una acción concertada a mediano y largo plazo entre sus principales componentes. Por el contrario, el grupo gobernante se había manejado en un esquema de relaciones con la iniciativa privada basado en la promoción de su desarrollo dentro del marco institucional del sistema político en el que las cámaras empresariales representaban los medios idóneos para los procesos de consulta de las decisiones de política económica. No obstante, como ya hemos visto, los empresarios actuaban también a través de otros grupos de presión -no considerados oficialmente por el Estado como órganos de consulta- para buscar una intervención más discreta pero igualmente decisiva (o más) sobre la política estatal.

Mientras el proceso de crecimiento sostenido de la economía no enfrentó una crisis de tipo estructural, el acuerdo entre los principales intereses económicos nacionales y el gobierno tendió a mantenerse estable o con altibajos de tipo coyuntural, que si bien mostraron diferencias profundas desde el punto de vista doctrinal entre ambos grupos, en términos pragmáticos esas diferencias fueron minimizadas mediante acuerdos y conciliaciones concretas. Pero a partir de 1965, la concertación de políticas entre el sector público y el privado comenzó a hacerse cada vez más compleja y conflictiva debido a los crecientes desajustes que anunciaban los periodos de crisis que se manifestarían abiertamente en la siguiente década.

Al aflorar los primeros signos de la incapacidad de la agricultura para satisfacer las necesidades del mercado interno, y posteriormente del aparato industrial para mantener los niveles de crecimiento del pasado inmediato y el desequilibrio de los términos de intercambio con el exterior (Cordera y Orive, 1981:153 y ss.), comenzaron a generarse cambios profundos en las formas de organizar el consenso y superar los desacuerdos y las actitudes centrifugas entre los grupos dominantes.

Además del estallido de la crisis del sector agrícola,¹⁶ en la década de los sesenta las principales contradicciones del modelo económico fueron una concentración del ingreso en crecimiento, el desequilibrio externo y el déficit fiscal. Contra las optimistas proyecciones de los años cuarenta y cincuenta, el segundo lustro de los sesenta mostró la urgencia de hacer modificaciones en la política económica que permitieran "ajustar" el modelo para salir del paso de estas contradicciones. Durante el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz la política aplicada consistió en una intensificación de las medidas de estabilización económica diseñadas para mantener el crecimiento industrial con miras a aumentar la sustitución de importaciones de bienes intermedios y de capital. Fue este el último sexenio del desarrollo estabilizador.

Por lo que se refiere al desarrollo económico de la empresa privada, para ese entonces se observa una dinámica que apunta a la formación de conglomerados industriales que se convierten en la estructura empresarial dominante dentro del sector privado, al lado de un poderoso grupo de empresas bancarias, aseguradoras, hipotecarias y financieras. Estas grandes empresas o conglomerados de empresas se fueron conformando por diversas vías y fueron dando lugar a los modernos "grupos de capital privado nacional" (GPN).¹⁷

De acuerdo con Salvador Cordero, el estudio de la estructura industrial con base en datos obtenidos del VIII Censo Industrial de 1965 y del IX de 1975 muestra que del total de establecimientos industriales que sumaban 136,066, sólo el 0.82% de ellos, es decir, 1,117 establecimientos controlaba el 66.34%

¹⁶ Hacia 1965 y en adelante la agricultura creció a un ritmo menor que el incremento de la población. 25 años de postergar y subordinar a la agricultura como proveedora de insumos baratos para la industria o de productos para exportación condujeron a este resultado. En lo sucesivo y por lo menos hasta 1980 el descenso en la producción de productos agrícolas fue compensado con importaciones.

¹⁷ El estudio realizado por Salvador Cordero es uno de los trabajos precursores de investigación sobre estos grupos (1983:65-147).

del total del capital invertido, absorbiendo solamente al 34.10% de la mano de obra industrial. Estos establecimientos más importantes controlaban "las dos terceras partes del valor de la producción y de la inversión, empleando un poco más de la tercera parte de los trabajadores", (Cordero, 1977:36)¹⁸ y formaban parte de 938 empresas. Dentro de éstas, las 100 más grandes controlan a su vez el 49.45% de la producción de las 938 y el 30.61% de la producción bruta total del país. Si se hace el mismo cálculo considerando las 300 mayores empresas vemos que a éstas les corresponde el 72.16% de la producción de las 938 y el 44.70% de la del país.¹⁹

Por el tipo de capital (extranjero, estatal y privado nacional), estas empresas se componen así: 639 (68%) son de capital privado nacional; 251 (26.7%) son extranjeras y 48 (5.3%) son estatales. Sin embargo, si se dividen las empresas por estratos de mayor a menor se observa que entre más importante es una empresa tiende a tener mayor participación extranjera y estatal, así como menor participación privada nacional. El control que el capital extranjero ejerce sobre la industria no reside tanto en su volumen, dado que es minoritario en la inversión total, sino en que se ubica en los sectores más dinámicos y concentrados. Estas cifras dan una idea del grado de concentración y polarización de la estructura del ingreso a que condujo el tipo de industrialización que se dio en México. Por otra parte, este proceso de concentración fue acompañado por una tendencia a reducir la absorción de empleo, tanto en la agricultura como en la industria, y a estancar progresivamente la innovación tecnológica, entre otras razones porque la diversificación de la producción industrial se basó en una pequeña fracción del mercado básicamente compuesta por los sectores de altos ingresos, que motivó una diversificación de productos para el mismo mercado pero no una ampliación del

¹⁸ Los datos que se mencionan a continuación están tomados de la información contenida en el artículo citado.

¹⁹ Una versión actualizada de estos datos puede encontrarse en Garrido y Puga, 1990:43-61.

mercado para los mismo productos. Este mismo hecho hizo que, a pesar de los esfuerzos de la política económica por sustituir bienes de capital, la industria en su mayor parte no sustituyera realmente con producción nacional los bienes de capital necesarios para la reposición y ampliación de la industria, quedando así sujeta a las importaciones (Cordero, 1983:71 y ss., Casar y Ros, 1983:179). Las modalidades de apetencia de ganancias que predominan en la élite económica mexicana, la orientan por lo general a la obtención de ganancias máximas basadas en un mercado estrecho que no puede irradiar "modernización"; en este hecho radica su debilidad histórica. Sin embargo, esa debilidad no debe verse separadamente de la fortaleza que proporciona dominar la escena económica en "asociación" con las empresas extranjeras y el aparato económico del sector público.

Las estrategias de organización económica de las principales empresas, y más ampliamente del conjunto de la industria dominada por ellas, revela una dinámica compleja, originada en diferentes factores, pero que tiende básicamente a la polarización de los rasgos antes expuestos. Estas estrategias consisten en diversas vías para formar "grupos económicos" concebidos como asociaciones de compañías con un gran peso en los mercados de su especialidad, que suelen diversificar su campo de actividades a los sectores industrial, comercial y de servicios y que cuentan con dirigentes comunes. La dinámica de funcionamiento de los "grupos" suele orientarse al fortalecimiento de estos conglomerados de empresas y con esa finalidad se constituyen compañías tenedoras de acciones o "holdings" que concentran la propiedad accionaria de las distintas empresas

Las principales características de los grupos, según la investigación de Cordero son las siguientes: se detectó la existencia de 131 grupos que poseen una o más de las 1,158 más importantes empresas industriales, comerciales, bancarias y de servicios, 50 de esos 131 grupos poseen el 63% de estas empresas, y los 81 restantes solo poseen el 36.2% de las mismas. En cuanto a las actividades que desempeñan, la principal es, desde luego, la industrial; la segunda es la comercial y en tercer lugar la

construcción y la inmobiliaria. Cabe señalar una limitación respecto de esta consideración, pues los datos que toma en cuenta son únicamente el número de empresas dedicadas a estas actividades y no el volumen de inversión dedicado a las mismas.²⁰

Desde el punto de vista del valor bruto de su producción, analizados por estratos, se puede sacar en conclusión que el 7.6% de los grupos (o sea 10 de ellos) genera el 60.01% de la producción de los mayores, y el 46.93% del total de los 131 grupos. Agregando el segundo estrato que incorpora 10 grupos más a los 10 iniciales, tenemos que en su conjunto representan el 15% de los grupos (20) y controlan el 77.87% de la producción total de los 50 grupos principales y el 60.31% de los 131.

Respecto a su relación con el capital extranjero se muestra una tendencia a la asociación en grado mayor en los grupos más grandes que en los medianos. De los 50 más grandes 17 tienen participación del capital extranjero en 62 empresas, lo cual representa el 34% de los grupos y el 8.39% del total de las empresas. Respecto a los grupos medianos, (81) 14 de ellos tienen participación de capital extranjero en 20 empresas, lo cual representa el 17.28% de los grupos y el 4.47% del total de las empresas.

Por lo que se refiere a las fuentes de recursos financieros de los grupos destaca el hecho de que sólo los 20 grupos mayores disponen de bancos, aseguradoras y financieras propias, igualmente se da la misma relación en el caso de las compañías tenedoras de acciones o "holdings" que facilitan las operaciones de financiamiento, concentración de la propiedad y evasión fiscal (Jacobs, 1981:23).

Las empresas transnacionales también forman parte de las empresas más importantes del país. Baste mencionar que el análisis de su presencia en la industria del país revela que su participación en la producción ha alcanzado la significativa cifra de 40%. Esta participación aumenta si se toma en consideración su presencia entre las industrias más dinámicas y

²⁰ Ver *supra* nota 12.

productivas (Fajnzylber y Martínez Tarragó, 1976:139-170). Por el tipo de ramas industriales en las que se concentran, según Fajnzylber y Martínez, puede verse que las transnacionales no son "enclaves" en áreas restringidas de la producción, sino que se extienden en la rama de producción de bienes de consumo, en la de bienes intermedios y la de bienes de capital, si bien en esta última tienden a rezagarse aunque, por otra parte, a diferencia de la mayoría de las empresas nacionales, se ubican en los sectores tecnológicamente más avanzados.

Esta dinámica de las empresas transnacionales es en parte una consecuencia de la política para atraer inversión extranjera que obtuvo como resultados principales: a) un incremento de la inversión proveniente de los Estados Unidos y una reducción de la proporción de inversiones con otro origen, b) de 1950 a 1960 la inversión extranjera pasó de 566 a 1,181 millones de dólares, y en 1968 alcanzó la cifra de 2,300 millones de dólares; esto significa que en ambas décadas, la inversión extranjera se duplicó.²¹

Todos estos datos revelan una estructura económica en la cual la iniciativa privada nacional y el capitalismo extranjero han aumentado su peso específico en el funcionamiento de la economía, convirtiéndose en un poder que a medida que se ha ido desarrollando ha desplegado estrategias tendientes a consolidarse y a ganar espacios políticos en correspondencia con sus grandes intereses económicos. La política de estabilización o "desarrollo estabilizador" que se aplicó durante esta época fue precisamente el marco de decisiones político-económicas que alentaron el desarrollo de estas tendencias.²²

²¹ Esta tendencia se amplificó entre 1983 y la actualidad (1993). La cifra acumulada de inversión extranjera directa sobrepasa los veinte mil millones de dólares.

²² Según Antonio Ortiz Mena, Secretario de Hacienda, durante esta etapa los objetivos del desarrollo estabilizador eran: 1) crecer más rápidamente, 2) detener la inflación, 3) elevar el ahorro, 4) elevar la inversión, 5) mejorar la productividad, 6) aumentar los salarios reales, 7) mejorar la participación de los asalariados en el ingreso nacional, 8) mantener el tipo de cambio.

A este periodo corresponde una etapa de consolidación de las estructuras organizativas del empresariado y de su capacidad de influencia en las decisiones oficiales a favor de sus intereses. La evolución de la estructura de control estatal sobre las clases subordinadas primero, y la armonización (a veces mediante acuerdos, otras a través de enfrentamientos) de los objetivos perseguidos por el gobierno y por los empresarios, después, muestran su grado de consolidación e influencia.

Durante esta etapa las organizaciones empresariales y sus representantes más conspicuos manifestaron constantemente que la obligación gubernamental más importante respecto a la actividad económica era la procuración de un marco propicio para la inversión privada, respetando sus formas de acción económica. Asimismo insistieron en la necesidad de contrarrestar la tendencia del estado a aumentar su participación en la vida económica y social mediante la creación de "sociedades intermedias", tales como sociedades profesionales, empresariales y ciudadanas en general. Estas asociaciones deberían tener como finalidad salir al paso de la corrupción imperante en la burocracia gubernamental y de la frecuente situación de ésta al margen de las disposiciones legales (Coparmex, 1964, Juan Sánchez Navarro, 1964). Sin embargo, la permanencia de estos rasgos del discurso empresarial se subordinó al marco general de armonía y entendimiento entre la iniciativa privada y el gobierno.

El papel de las instituciones gubernamentales debía orientarse a garantizar la estabilidad necesaria para el desarrollo de los negocios privados. Esta estabilidad estaba lejos de ser entendida como una simple función represiva; por el contrario, exigía del Estado, además de la estabilidad política, la creación de un clima favorable a las inversiones tanto nacionales como extranjeras. Para las primeras era esencial que el gobierno apoyara el proceso de sustitución de importaciones, especialmente en la industria de la transformación, protegiéndola de la competencia internacional. Sin embargo, en la práctica desde 1955 el gobierno fue abriendo el país a la inversión extranjera e incorporándola como corresponsable del desarrollo

económico. Había por tanto una voluntad de asociar al capital extranjero con el nacional, en la industria de transformación principalmente. Las distintas posiciones entre los industriales mexicanos respecto a la inversión extranjera no derivaban tanto de una disputa entre "nacionalistas" y pronorteamericanos, sino entre quienes se beneficiaban del capital externo directa o indirectamente -generalmente los grandes capitales- y quienes eran desplazados por él: la mediana y la pequeña empresa. Flavia Derossi muestra cómo los aparatos institucionales y legales del gobierno se fueron adaptando a las exigencias del capital norteamericano, permitiendo incluso el establecimiento de empresas con 100% de capital extranjero pasando por alto el límite de 49% fijado por la Ley de Inversiones Extranjeras (Derossi, 1977:108 y ss.).

Por otra parte, los modelos de organización empresarial estadounidenses se generalizaron entre los empresarios y ejecutivos mexicanos, creándose así una institucionalidad privada difusora de modelos culturales y códigos de conducta en todos los ámbitos de la sociedad incorporados a la "modernización" generada por la industrialización.

En opinión de Julio Labastida (1972:126-135, 146-150), puede constatarse a estas alturas que en la dinámica del patrón de relaciones entre la iniciativa privada y gobierno estaba implícito que "en la medida en que los grupos económicos se fortalecieran, la élite política pasara a ocupar una posición menos importante en el proceso de decisiones". Entre las consecuencias que esto ha generado en el mediano plazo se encuentra una importante reducción de la capacidad gubernamental para hacer valer la intervención del Estado en la economía, en el sentido del nacionalismo estatista derivado del Congreso Constituyente de 1917.

III

AUTONOMIA Y LEGITIMIDAD

CAPITULO 7

Autonomía

El actor transforma su protagonismo.

Como se dejó apuntado en el capítulo anterior, en la década de 1960 el sector empresarial mexicano empieza a llegar a su madurez respecto de las metas establecidas para el desarrollo nacional con anterioridad. Este parece ser un factor de peso considerable en la explicación de lo que ocurre a continuación, en los años setentas y luego, hasta nuestros días. Parece haber ya un consenso bastante extendido sobre la idea de que a partir de los setentas, el sector empresarial mexicano experimenta una transformación significativa de su visión acerca de sí mismo como sector y de la sociedad mexicana, sus formas políticas y económicas, así como del régimen político y el sistema de gobierno. Estos elementos se van a constituir en el objeto del pensamiento y la acción empresarial. De acuerdo con la terminología conceptual propuesta en la primera sección, la "conciencia informada" de este actor social es el terreno privilegiado en el que ocurre esta transformación que luego tiene repercusiones de primordial importancia en la restructuración de las reglas y los recursos del juego político-económico y en las "propiedades estructurales"¹ del orden institucional en el cual encuadra su acción.

Por esta época, se comienza a producir un doble movimiento del actor empresarial hacia, por una parte, conquistar una mayor autonomía como agente social y, por la otra, a buscar una serie

¹ Ver *Supra*, p. 23-28, 48-49.

de cambios en los términos de producción de la legitimidad del régimen político y de su propia legitimidad como actor. Lo primero quiere decir que el empresariado se dilata como agente social, dando cabida en su interior a procesos a los cuales en el pasado no atendía o en los que sólo se inmiscuía ocasionalmente. Lo segundo implica que su importancia societal aumenta, que cobra una mayor conciencia de este hecho y que busca activamente moldear el proceso político de acuerdo con esquemas de pensamiento que no tenían cabida en el sistema político y, más en general, en la esfera pública.

Como ya se expuso anteriormente, el sistema político que surgió de la Revolución Mexicana había sido concebido sin la participación de las organizaciones empresariales en la política partidaria (Luna, Tirado y Valdés, 1991:24-26). La organización de los obreros, campesinos y empresarios en instituciones de corte corporativo, que fue promovida por los gobiernos de Calles, Cárdenas y Alemán, las situó diferencialmente en el sistema político. Mientras que los dos primeros grupos fueron incorporados al partido oficial, los terceros fueron concebidos como "instituciones de interés público" y "órganos de consulta del Estado".

Estas organizaciones y el acceso privilegiado a los mecanismos de decisión en la formulación de las políticas públicas han sido decisivos en la formación del empresariado en la economía y la política nacional. Las evidencias de esta división del trabajo político son la no formación de un "sector empresarial" dentro del partido oficial y la prohibición expresa de la ley de cámaras de industria y comercio para que estas organizaciones lleven a cabo actividades políticas. Este esquema fue operativo durante los 30 años transcurridos entre 1940 y 1970 y tuvo uno de sus momentos culminantes en el gobierno de Miguel Alemán (1946-1952), en el que varios individuos representativos del mundo de los negocios ocuparon cargos ministeriales de importancia. Estos empresarios eran representantes del sector que tradicionalmente proporcionaba su apoyo a la política gubernamental, incluso durante los conflictos de otros sectores

con el gobierno -como fue el caso del enfrentamiento de los empresarios de Monterrey con Cárdenas-, cuyo asiento ha sido principalmente la ciudad de México y el Estado de México:

"Fueron ellos, los industriales Antonio Ruiz Galindo, Agustín García López y Antonio Díaz Lombardo, personeros de la CONCAMIN, que ocuparon las secretarías de Economía, Comunicaciones y Obras Públicas y la dirección del Instituto Mexicano del Seguro Social; el agricultor Nazario Ortiz Garza, que pasó a desempeñarse como secretario de Agricultura, y los banqueros Manuel Gual Vidal y Carlos Novoa, este último incluso exfundador del PAN, que fungieron como secretario de Educación Pública y director del Banco de México, respectivamente. (Tirado, 1990:219).

La alianza entre la élite política nacional y este sector del empresariado contuvo y volvió a encauzar el conflicto derivado del cardenismo, dándole a los hombres de empresa mayor seguridad en la aplicación y mantenimiento de las reglas del juego económico-político que evitaron que su beligerancia transgrediera los límites de situaciones muy específicas y coyunturales.

Raíz y presente de la acción política empresarial.

Recapitulando, por lo que toca al origen de las actuales características de la acción política empresarial, pueden hacerse tres proposiciones. 1) El surgimiento de la clase empresarial contemporánea se llevó a cabo en el período de reconstrucción y consolidación del Estado mexicano (1920-1949) dirigido por los caudillos revolucionarios. El origen social del sector privado tuvo dos fuentes principales: los elementos de la vieja oligarquía porfiriana que sobrevivieron a la Revolución, los empresarios que se incorporan al nuevo sistema político, así como los que surgen en los años de la "reconstrucción económica". En el siguiente periodo de industrialización, de 1940 en adelante, puede observarse que las élites políticas y económicas tienden a consolidar un compromiso histórico con base en el desarrollo capitalista. La alianza resultante prevalece por encima de sus

diferencias y ocasionales conflictos. 2) Empero, a lo largo del tiempo y debido tanto a diversos desajustes en los periodo de cohesión (1922-1934, 1940-1970), como a las coyunturas de conflicto (1934-1940, 1958-1962), se gestan las condiciones (al igual que los proyectos y estrategias) que posteriormente generarían grados considerables de conflicto y que afectaron la cohesión entre las élites. Su orientación programática se volvió dispersa y en ocasiones abiertamente contradictoria, dando lugar al surgimiento de una voluntad política de nuevo tipo. 3) Específicamente, esta voluntad se concentra en el papel que el Estado debe jugar como rector de la economía y en las restricciones impuestas al sector privado en su participación en la toma de decisiones y en diversas áreas de la constitución de la esfera pública, tales como la política partidaria y la diseminación de sus ideas en la sociedad de una manera independiente del gobierno. Como consecuencia, la acción política de la élite empresarial se ha orientado a la transformación de diversas "propiedades estructurales" del marco institucional que encuadra su acción y sus relaciones con el sector público y otros actores sociales. La década de 1960 fue el periodo de gestación de esta tendencia, aunque no fue sino a partir del gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) que adoptó la forma de un programa de acción con perfiles más definidos y extensos. El aumento del activismo y el protagonismo político empresarial se ha amplificado con las oscilaciones de las políticas gubernamentales de las dos últimas décadas (1970-1993). Los cuatro gobiernos que ha tenido el país desde 1970 han aplicado políticas diferentes entre sí, que van desde la reedición del populismo hasta la actualización del liberalismo. En este contexto, el sector privado ha desplegado un haz de proposiciones programáticas más independiente y con perfiles más definidos que en el pasado, y ha puesto en marcha estrategias para reformar, entre otros aspectos, algunos aspectos del régimen de representación y mediación sociopolítico.

En el núcleo del activismo empresarial reside la necesidad del sector privado de supervisar más activa e independientemente

las alianzas estatales, puesto que el régimen político mexicano está constituido por una ambigüedad fundamental (institucionalizada por la Revolución): su "compromiso" de promover simultáneamente el desarrollo capitalista y la "justicia social" que se incluyen en la Constitución y cristalizan institucionalmente en el reformismo social y en la intervención del Estado en la economía.² Sin embargo, la modernización económica que se llevó a cabo en las décadas de 1950 y 1960, aunada a la inestabilidad de la economía que se hace presente hacia la mitad de los años sesenta, puso en duda la compatibilidad de ambos objetivos. A partir de 1982, año en el cual la crisis económica adquiere dimensiones particularmente agudas, las estrategias gubernamentales para atender a esos dos objetivos comienzan a modificarse en forma sustancial, dando lugar a la aparición de un "modelo" de características diferentes a los preexistentes. Este nuevo "modelo" ha replanteado la forma de definir estos objetivos y de los mecanismos para responder a ellos.

Primeros síntomas y acciones.

Como se esbozó en el capítulo anterior, los primeros síntomas de cambio en esta alianza se empezaron a sentir a principios de los años sesenta, cuando se produjeron algunos escauceos debidos a los conflictos internos e internacionales de la época y a las definiciones "de izquierda" del Presidente de la República.³ Estos hechos no eran aislados, sino que más bien formaban parte del clima generado por el enfrentamiento dentro del sistema político de lo que en la época se conocía como las corrientes alemanista y cardenista. El final de la década de 1950 en México estuvo marcado por importantes movilizaciones sociales, principalmente de los sindicatos ferrocarrilero y magisterial;

² Ver *Supra*, p. 174 y ss.

³ Una descripción de esta coyuntura puede encontrarse en diversas obras. Sobresalen entre ellas por su descripción del papel desempeñado por las agrupaciones empresariales Alcázar, 1970:71-97; Pellicer, 1972; Loaeza, 1988:179-339.

las clases medias se movilizaron también en torno a la introducción del libro de texto único, reclamando libertad de educación y haciendo eco a los reclamos eclesiásticos en pro de la libertad de educación religiosa, prohibida por la constitución. En el ámbito internacional, el ascenso de la Revolución Cubana y la confrontación diplomática escenificada por México y los Estados Unidos en torno al reconocimiento del primero al gobierno de Fidel Castro, añadían a la situación interna un componente de inestabilidad. Además de este último acontecimiento, el clima político de la Guerra Fría inducía en las confrontaciones ideológicas un marcado anticomunismo, que se reflejó en la formación de grupos anticomunistas, algunos de ellos clandestinos y que no disimulaban su naturaleza violenta. En cuanto a la política económica, el gobierno había llevado a cabo la adquisición de las compañías eléctricas que estaban en manos de particulares.

Las represión gubernamental en contra de los movimientos ferrocarrilero y magisterial había agudizado las discrepancias entre cardenistas y alemanistas, las dos corrientes más importantes dentro de la clase política. Las disputas sobre los lineamientos a los cuales debía apegarse la política gubernamental estaban a la orden del día. El presidente de la República buscaba, en este contexto, procurar la unidad entre las corrientes y los grupos de la clase política. Tomando en consideración ese ambiente es que debe analizarse su declaración en la que aseveró que la

"...Constitución es de hecho una constitución de origen popular de izquierda, en el sentido que se quiere dar a la palabra izquierda en México. Ahora, mi gobierno es, dentro de la Constitución, de extrema izquierda."⁴

En el ambiente ideológico de ese momento, la legitimidad de la autoridad presidencial residía en disminuir el impacto negativo de la represión en medios de izquierda que ocupaban un

⁴ Declaración formulada en Guaymas, Sonora el 10. de julio de 1960, ver Excélsior, 2 de julio del mismo año, citado por Alcázar, 1970:81.

amplio espectro desde el partido oficial hasta el partido comunista y, al mismo tiempo, en asegurar que la dirección a seguir por el gobierno en la política nacional se fundaba en los mismos principios que la habían guiado en el pasado. En ello había, naturalmente, una gran ambigüedad que era recibida con particular sensibilidad en medios empresariales. Entre las reacciones más significativas a esta situación, que precipitaba definiciones presidenciales como ésta, se cuenta el desplegado de prensa titulado ¿Por cual camino Señor Presidente?⁵, firmado por la Concanaco, la Concamin y la Coparmex.

"El documento manifestaba la intranquilidad del sector privado ante la 'política económica del Estado y del gasto público', las cuales habían tomado 'un camino que [parecía] contradecir los principios económicos consagrados en la Constitución Política.' Para estas agrupaciones el contenido de la carta magna debía traducirse en un 'régimen económico de libre empresa y de responsabilidad pública'; por lo tanto, la adquisición, por parte del gobierno de empresas privadas aunque en algunos casos se justificaran 'desde el punto de vista político', había suscitado serias dudas acerca de la orientación económica del mismo. Las confederaciones concluían manifestando sus 'tradicionales tesis de colaboración con el gobierno', a cambio de 'una política económica clara, fundada en nuestras leyes constitucionales'" (Alcázar, 1970:88).

Como en otras coyunturas, este desplegado reflejaba el clima de desconfianza que invadía las filas del capital privado e impulsaba a sus organizaciones principales a hacer pronunciamientos públicos con el objeto de obtener una respuesta gubernamental de compromiso público con esta definición empresarial. No era la primera vez que esto ocurría. Anteriormente se habían producido manifestaciones coyunturales y reactivas (Luna, Tirado y Valdés, 1991:27), originadas principalmente a raíz de iniciativas gubernamentales para hacer cumplir disposiciones constitucionales que implicaban una dosis importante de intervención económica por parte del estado. Sin embargo, en esta ocasión el desplegado empresarial en el contexto

⁵ 24 de noviembre de 1960.

antes descrito, abre una nueva etapa en las acciones estratégicas de las organizaciones empresariales. Por una parte, como se ha señalado en varios trabajos (Loaeza, 1988:285; Valdés, 1988a:48-49 y 1988b:254-258), en esta coyuntura se inicia una modificación de la pauta tradicional de las élites económicas, consistente en plegarse sistemáticamente al bloque gobernante, en busca de una autonomía política propia. Este movimiento no es uniforme ni homogéneo, tampoco está exento de contradicciones ni retrocesos. Sin embargo es identificable claramente a partir de un conjunto de acciones estratégicas que incluyen la creación de nuevas organizaciones y los llamados a la movilización política del empresariado y de los sectores medios.⁶

Una nueva cúpula para una nueva época.

En 1962 se constituyó una agrupación empresarial del más alto nivel que modificó virtualmente el orden de los actores en las cadenas de autoridad-subordinación del sistema político. Este grupo es el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, que reúne a los "capitanes de empresa" (o más bien a los líderes de grupo o conglomerado empresarial). Su principal característica es la de constituirse *exclusivamente* con los representantes de los grupos económicos más poderosos del país. Paulatinamente ha ido consiguiendo mayor poder de interlocución con el gobierno, colocándose por encima de los organismos representativos de la antigua alianza. Este hecho es precisamente el que le otorga a este grupo una característica única, sin precedentes en la historia contemporánea de México, cuyos efectos son principalmente dos: en primer lugar, subordina a los demás organismos de representación empresarial basados en la división sectorial, modificando la naturaleza de su interlocución con el

⁶ Loaeza (1988:285) señala que "... es muy probable que en este caso el propósito del desplegado no haya sido plantear auténticamente dudas en cuanto a los fines de la política gubernamental, sino intervenir en la movilización y contribuir a ella. Al hacerlo, los empresarios demostraban tener una capacidad que, desde los años cuarenta, parecía reservada al Estado: la de movilizar." (Cursivas añadidas).

sector público, y, en segundo lugar, introduce una voluntad de coordinación, difusión y expansión de la presencia del sector privado en la vida nacional que difiere en esencia de aquella que le correspondía en el sistema político consolidado en el periodo postrevolucionario.

Aunque las evidencias empíricas disponibles y obtenibles no son abundantes ni de fácil acceso dada la discreción que rodea el funcionamiento interno de este organismo, es posible reforzar lo dicho con la conspicuidad de sus miembros. Todos ellos tienen en común varias características. No se trata de un club de pares en el cual el criterio de membresía sea la riqueza individual del personaje. De ser así, este organismo agruparía a individuos que no pertenecen a él y probablemente no tendría entre sus miembros a otros que sí están incluidos.⁷ El criterio de selección parece relativo a la importancia económica de cada uno de sus miembros, medida en términos del peso nacional y regional de las empresas que comandan y de su influencia personal entre los grandes capitalistas. Una simple mirada a la lista (ver Apéndice 1) de sus miembros revela que a esta agrupación no pertenecen capitalistas de gran envergadura que sí aparecen entre los mencionados por los listados nacionales e internacionales que se encargan anualmente de hacer los "rankings" de los más ricos. Más bien parece un grupo conformado en función de decisiones y criterios de carácter estratégico, cuyos miembros pertenecen al sector de capitalistas más acaudalados, pero que, al mismo tiempo, desempeñan una función de liderazgo en la élite económica. En pocas palabras, no todos los más ricos pertenecen al CMHN, pero todos los miembros del CMHN pertenecen al sector de los más ricos del cual forman su élite dirigente.

⁷ Una ausencia significativa en este organismo es la de Emilio Azcárraga Milmo, presidente de Televisa y uno de los principales accionistas de las empresas derivadas de ella. Considerado en el "jet set" mexicano como el hombre más rico del país y dirigente de la empresa más importante e influyente de la industria cultural mexicana, su ausencia resulta por lo menos intrigante, aunque no se dispone de razones que la expliquen.

No existe una versión definitiva sobre la historia de este organismo. Escribirla es una tarea que habrá que encarar una y otra vez. Aquí solamente dejaremos apuntados algunos de los rasgos que dan una idea de su importancia en la evolución de la política de los organismos empresariales.

En lo que parecen ser sus inicios, este "club" de amigos fue convocado por el magnate Bruno Pagliai, Presidente de Tubos de Acero de México, S.A., con el objeto de mejorar las relaciones de México con los Estados Unidos. Para hacerlo promovió un estrechamiento de los vínculos con empresarios y políticos estadounidenses. Dados los conocidos vínculos entre este personaje y el expresidente Miguel Alemán Valdés, es posible que este gesto haya formado parte de una estrategia más vasta por parte del "alemanismo", que por entonces jugaba un importante papel en la política nacional. Este organismo comenzó desempeñando dos funciones: la promoción de la imagen del desarrollo nacional en el exterior y la intervención en asuntos clave de la orientación política del gobierno.⁸ En su acta constitutiva aparece la creación del "Consejo de Relaciones Públicas de la Iniciativa Privada ProMéxico A.C.", con el objetivo de

"...propugnar por todo medio lícito, la divulgación en el extranjero de los atractivos y seguridades que México ofrece como campo de inversión, con el propósito de atraer capitales cuya participación en actividades productivas incremente la ocupación que demanda el crecimiento demográfico del país."

Por las mismas fechas apareció en la prensa un desplegado titulado ¿Se puede preguntar hacia dónde vamos?⁹ Este documento fue firmado por un "Comité Coordinador de la Iniciativa Privada A.C."

⁸ La primera constitución de este grupo se dio mediante acta constitutiva como asociación civil el 13 de septiembre de 1962, según consta en el Libro 21AC, No. 137, fojas 336-338 del Registro Público de la Propiedad en el D.F. Pueden consultarse descripciones de este grupo en Basáñez, 1982 y Saldívar, 1986, así como en Fernández-Vega, 1991 y Ortega Pizarro, 1990.

⁹ Excélsior, 13-IX-1962, pág. 14a. Cit. en Loaeza 19:??)

"El contenido del documento se relaciona directamente con la próxima sucesión presidencial del año 1964. El comité se interroga ¿ese encuentro prelude (original en francés) la agonía de nuestra democracia?' aludiendo al reciente encuentro, festinado por la izquierda ('abrazo de Cupatitzio' lo llamó, entre el presidente López Mateos y los expresidentes Cárdenas y Ruiz Cortínez. El documento agrega la protesta de que 'su voz (de los cardenistas) es la única que se escucha' y que sus gritos de victoria son de especial importancia porque significan la exclusión de una parte del país de la próxima campaña electoral." (Loaeza, 1984:462-468).

Aunque el desplegado de prensa se circunscribe a la coyuntura en la que se publica, constituye la primera manifestación pública de este grupo en torno a lo que, sin ser un tema totalmente nuevo, irá cobrando fuerza creciente: la idea de que la "iniciativa privada" es marginada de las decisiones nacionales y de la discusión pública de los temas que las constituyen, y de que tal situación debe ser revertida. Como en coyunturas anteriores, y como lo será cada vez más en lo sucesivo, el leitmotiv es denunciar una "desproporción" en el sistema político consistente en la existencia de grupos políticos, corrientes de opinión, personajes y organizaciones que ocupan un lugar relevante, mientras que las organizaciones de los empresarios no tienen un lugar que se corresponda con su importancia en el proceso de desarrollo del país.¹⁰ Esos grupos, corrientes, personajes y organizaciones son, a juicio empresarial, fundamentalmente de izquierda y, en conjunto, son predominantes en las esferas de la cultura política.

De acuerdo con el dirigente empresarial Juan Sánchez Navarro, quien ha sido una de las más prominentes figuras en la dirección y construcción de ésta y otras organizaciones empresariales, el objetivo del CMHN de mejorar la imagen de México en el exterior pronto fue complementado con otro de mayor

¹⁰ Debe recordarse que por estas fechas fue fundando el Movimiento de Liberación Nacional, encabezado por el expresidente Cárdenas y otras personalidades, que jugó un papel relevante en la unificación de fuerzas del cardenismo y otros grupos de izquierda nacionalistas para mejorar su participación en la política nacional.

importancia y permanencia en el largo plazo: la consulta directa de la opinión empresarial en materia de política económica por parte del presidente de la república y los funcionarios del más alto nivel.¹¹ Más aún, este dirigente sostiene que el CMHN demandó expresamente al presidente López Mateos una definición expresa y pública del gobierno en el sentido de que la política económica continuaría un curso de orientación favorable a la empresa privada y que, debido a esta demanda, en la segunda mitad de su sexenio (1961-1964) el gobierno se mantuvo apegado a este curso de acción, apartándose de manifestaciones populista. Desde entonces, el CMHN sostiene periódicamente reuniones con el presidente y los secretarios de Estado con el objeto de "intercambiar puntos de vista" y recoger los planteamientos de la cúpula sobre el curso de las políticas de gobierno.

En la evolución de este organismo pueden verse diversos pasos que revelan el desarrollo de su personalidad jurídica. En 1964 (28 de febrero) el "Consejo de Relaciones Públicas de la Iniciativa Privada ProMéxico A.C." cambia su nombre por el de "Consejo Mexicano de Relaciones Públicas".¹² Posteriormente, en 1967, cambia este nombre por el que tiene hasta el presente: "Consejo Mexicano de Hombres de Negocios".¹³ En 1973 se decidió "limitar" a 32 el número de miembros del organismo. Con ello éste se amplió de 26 a 32 y se optó por "procurar que las vacantes actuales sean llenadas por personalidades distinguidas de provincia." Al mismo tiempo se reformó el artículo 5o. de los estatutos disponiendo que ninguna persona extranjera pudiera pertenecer a la asociación.¹⁴

¹¹ Entrevista al Lic. Juan Sánchez Navarro, 9 y 14 de septiembre de 1992.

¹² Registro Público de la Propiedad Sec. 4ta, No. 51, Libro 25AC, foja 128, escritura 13944, 28 de febrero de 1964.

¹³ Registro Público de la Propiedad Sec. 4ta, No. 281, Libro 29AC, foja 392, escritura 16704, 1o. de junio de 1967.

¹⁴ Registro Público de la Propiedad, Libro 44AC, No. 99, pp. 146-148, escritura 116483, 20 de julio de 1974. Desde el principio se estipuló en los estatutos que los miembros deberían ser de nacionalidad mexicana y que ninguno de ellos debería tener vínculos con el capital extranjero, sino únicamente representar al capital nacional. Como es de suponerse, esta norma no fue

En 1974 se da un cambio en los estatutos que modifica su mecanismo de funcionamiento interno. Los hasta entonces 30 miembros de la asamblea general (órgano superior) se dividen en tres grupos de 10 cada uno con el objeto de constituir una Comisión Coordinadora rotativa, encargada de la dirección y la administración del organismo. Los integrantes de las planillas se sortean y numeran. Por sorteo, las tres planillas constituyen la comisión coordinadora, alternando entre miembros pares e impares de cada una de las tres planillas. Una vez que todos han sido miembros de la Comisión Coordinadora, se integran tres nuevas planillas por sorteo y el proceso se repite nuevamente. Cada año, la Comisión Coordinadora designa a su coordinador para un plazo de un año; para el coordinador así designado no opera el mecanismo de rotación sino hasta que termina su periodo; asimismo, el coordinador no tiene facultades decisorias ni ejecutivas superiores a las de los demás miembros de la comisión. En esta misma ocasión se formalizaron tres comisiones de trabajo que se cambian cada tres años: "Comisión de Estudios de Aspectos Económicos y Sociales de México", "Comisión de Relaciones con Organismos Patronales" y "Comisión de Relaciones Públicas". Un tesorero es nombrado cada tres años.¹⁵

A treinta años de su fundación, el CMHN, grupo pionero en la construcción de los nuevos mecanismos de representación y organización que sustituyen al corporativismo de viejo cuño de 1940-1970, ha aumentado su membrecía a 37 empresarios. Fiel a la racionalidad de su constitución, todos ellos son capitalistas de primera línea y líderes en sus ramos de actividad, así como en las regiones del país en las que tienen asiento. Sin embargo, la lista de miembros ha cambiado significativamente, en consonancia con las transformaciones que la economía del país ha experimentado (Apéndice 1).

estrictamente respetada y en la actualidad puede observarse una vinculación de varios miembros de esta organización con empresas y capitales extranjeros.

¹⁵ Registro Público de la Propiedad, D.F., Escritura 23428 que aparece como copia 57, Legajo X del Libro 46AC, Foja 28 No. 17, relativa a la asamblea del 23 de mayo de 1974.

En 1974 se da un cambio en los estatutos que modifica su mecanismo de funcionamiento interno. Los hasta entonces 30 miembros de la asamblea general (órgano superior) se dividen en tres grupos de 10 cada uno con el objeto de constituir una Comisión Coordinadora rotativa, encargada de la dirección y la administración del organismo. Los integrantes de las planillas se sortean y numeran. Por sorteo, las tres planillas constituyen la comisión coordinadora, alternando entre miembros pares e impares de cada una de las tres planillas. Una vez que todos han sido miembros de la Comisión Coordinadora, se integran tres nuevas planillas por sorteo y el proceso se repite nuevamente. Cada año, la Comisión Coordinadora designa a su coordinador para un plazo de un año; para el coordinador así designado no opera el mecanismo de rotación sino hasta que termina su periodo; asimismo, el coordinador no tiene facultades decisorias ni ejecutivas superiores a las de los demás miembros de la comisión. En esta misma ocasión se formalizaron tres comisiones de trabajo que se cambian cada tres años: "Comisión de Estudios de Aspectos Económicos y Sociales de México", "Comisión de Relaciones con Organismos Patronales" y "Comisión de Relaciones Públicas". Un tesorero es nombrado cada tres años.¹⁵

A treinta años de su fundación, el CMHN, grupo pionero en la construcción de los nuevos mecanismos de representación y organización que sustituyen al corporativismo de viejo cuño de 1940-1970, ha aumentado su membresía a 37 empresarios. Fiel a la racionalidad de su constitución, todos ellos son capitalistas de primera línea y líderes en sus ramos de actividad, así como en las regiones del país en las que tienen asiento. Sin embargo, la lista de miembros ha cambiado significativamente, en consonancia con las transformaciones que la economía del país ha experimentado (Apéndice 1).

estrictamente respetada y en la actualidad puede observarse una vinculación de varios miembros de esta organización con empresas y capitales extranjeros.

¹⁵ Registro Público de la Propiedad, D.F., Escritura 23428 que aparece como copia 57, Legajo X del Libro 46AC, Foja 28 No. 17, relativa a la asamblea del 23 de mayo de 1974.

El llamado al empresariado a reconsiderar la civilidad: el caso de Coparmex en los años sesenta.

En el año de 1960¹⁶ el Licenciado Roberto Guajardo Suárez, daba lectura a su discurso inaugural de la XLIII Asamblea General de la Confederación Patronal de la República Mexicana, en su calidad de presidente de este sindicato patronal (1960-1973). En él llamaba la atención sobre un hecho que había caracterizado a los empresarios mexicanos durante el periodo de industrialización intensiva:

"La rápida industrialización de México obligó a muchos hombres de empresa a encerrarse exclusivamente en la esfera de sus negocios. Por varios años el inversionista mexicano dedicó preferentemente su atención, casi en forma exclusiva, a organizar y planear nuevos negocios, conquistar mercados, mejorar la producción, resolver problemas de financiamiento, equipo y mano de obra; en una palabra, a crear y consolidar nuevas fuentes de riqueza. El éxito está a la vista. Pero el empresario abstraído ante los problemas inmediatos olvidó la misión fundamental que le corresponde como jefe de empresa. (...) "Los problemas que hoy en día debemos afrontar los hombres de negocios no son privativos de una empresa en particular, ni siquiera de una zona o de una nación. *Son cuestiones de proyección social que nos afectan por igual a todos.*" (Guajardo Suárez, 1960:4-5 cursivas añadidas).

Este discurso está dedicado por entero a señalar las tareas que el empresario debe desempeñar más allá de los estrechos límites de su interés inmediato. La idea que hoy en día es tan frecuente escuchar por parte de empresarios y otros sectores afines en el sentido de que el objetivo de la función pública es "el bien común", tiene su origen más inmediato en esta época y en la militancia de diversos cuadros y organizaciones empresariales en favor de atribuirle un sentido alternativo a su presencia social en contra del estatismo autoritario y frente a las

¹⁶ El 12 de septiembre en la ciudad de México, D.F.

"amenazas", por entonces muy sentidas, representadas por la influencia del comunismo.

El dirigente de la Coparmex, señalaba más adelante en el mismo discurso:

"Nuestro atributo (de los empresarios) es formar parte de las fuerzas vivas, *participar en la guía y en la dirección de México*. Pero para ello es indispensable que todos nosotros, hombres de negocios, participemos en lo colectivo y en lo individual en un mismo ideal: *el bienestar común*. No olvidemos que *el hombre de empresa, al igual que el educador y el gobernante, participa no sólo en una tarea sino en la multiplicidad de funciones económicas, cívicas y políticas que integran el complejo social*." (Guajardo Suárez 1960:6, cursivas añadidas).

Por esta época ocurría un hecho en apariencia contradictorio con lo que se observa en la actualidad: la idea de hacer más vigorosa la presencia de los empresarios en la escena pública y "social" no se presentaba en confrontación con los postulados del gobierno, ni siquiera con aquellos de la Revolución Mexicana, que por entonces habían sido asimilados a la doctrina del "nacionalismo revolucionario". El régimen de la postrevolución había evolucionado en un sentido claramente proempresarial, favorable a los negocios privados. El dirigente de la Coparmex señalaba, en consecuencia, que la evolución del país había dado lugar a la aparición de un nuevo tipo de empresario al calor del desarrollo social. Este nuevo tipo de empresario es concebido en su discurso como un agente capaz de defender contra el "comunismo" la legitimidad de la empresa privada, aunque lamentaba que la totalidad del empresariado no adoptara esta actitud, sino sólo una minoría, la cual, sin embargo, había logrado sacudirse "el peso de un siglo de prácticas liberales en sus negocios." La apatía de la mayoría afecta al régimen de la empresa privada, pues

"...da lugar a profecías sin sentido respecto al porvenir de la iniciativa privada. Se afirma que agoniza. Se asegura que está cavando la tumba en la que será enterrado para siempre y sin honores un sistema

que no supo cumplir su misión. Se equivocan quienes así piensan. El régimen de libre empresa, de iniciativa privada, no puede morir: es inherente a la naturaleza humana. Lo que agoniza es el *individualismo*, producto de la Revolución Francesa y del liberalismo del Siglo XIX, que crearon al hombre egoísta, capaz sólo de pensar en sí mismo, sin participar constructivamente en la vida colectiva." (Guajardo Suárez, 1960:6-7).

El discurso del dirigente de la Coparmex terminaba señalando que las organizaciones representativas del sector privado urgían a sus socios a pasar a los "programas de acción" y, por lo que se refería a la Coparmex, aquél que le correspondía llevar a la práctica era "acorde con el principio esencial de su doctrina: la *colaboración de clases*." (Guajardo Suárez, 1960:8).

De 1960 a 1973, algunos dirigentes como Guajardo Suárez se inclinaron por acentuar la influencia social del empresariado, pero buscando no dañar su alianza con el gobierno, la cual implicaba aceptar la economía mixta y el sentido antiliberal de la Constitución y la Revolución Mexicana. A esto contribuyó sin duda la "doctrina social" de la Iglesia Católica emanada del Concilio Vaticano Segundo que es una de las fuentes primordiales de esta corriente de pensamiento empresarial. Esta posición contrasta agudamente con lo que sucede a partir de la década de los setenta: la ruptura del sentido antiliberal de las políticas económicas de la posguerra y la vuelta a un liberalismo económico que logró remontar las alianzas del Estado benefactor para imponer una nueva y radicalmente distinta articulación entre economía y política; entre estado y sociedad.

Nada de esto está presente en el inicio de los años sesenta. El liberalismo parece estar sumido en el más profundo desprestigio. La sobrevivencia del capitalismo parece cifrada en mantener el liberalismo a raya; su postulación es vista como un riesgo en un mundo en el que el Estado se ha constituido en la arena principal de los conflictos y su forma última de solución, y por doquier se advierte contra sus excesos y sus limitaciones. A nivel internacional, predomina en la política económica de los estados desarrollados, el auge de un énfasis en políticas sociales que tienden a proveer, desde el entramado de las

agencias gubernamentales, mínimos de bienestar social que abarcan a todas las capas de la sociedad y tienden a tener como efecto un crecimiento explosivo de las clases medias, tanto en razón de la oferta de servicios del Estado como del empleo generado en la producción de dicha oferta.¹⁷

El papel dirigente de la Coparmex.

Antes de 1975, año de la fundación del Consejo Coordinador Empresarial, la Coparmex fue la organización empresarial con mayor vocación para construir una voluntad empresarial unificada. Hay abundantes evidencias en este sentido. La primera es que, como se ha visto en capítulos anteriores, siempre jugó un rol de primera línea en las acciones defensivas u ofensivas del empresariado en contra de los sindicatos o de políticas gubernamentales adversas. Cuando en 1963 el gobierno de Adolfo López Mateos llevó a cabo una reforma constitucional y legal para instituir el reparto de utilidades, fue la Coparmex la que mayormente centralizó las funciones de coordinación de las demás confederaciones (Concamin y Concanaco) para diseñar las estrategias de negociación de esta política (Kaufman Purcell, 1975:116-121, e *Infra*).

Su desempeño durante la década de los años sesenta permite observar que esta organización pasa de objetivos basados sobre todo en la defensa legal de empresas a incluir mayormente entre sus actividades la enseñanza y capacitación dirigida a los administradores y ejecutivos de las empresas. Con ese motivo se fundó en 1960, como parte de la Confederación, un Instituto de Administración Científica de las Empresas (IACE). Su actividad abarcó la impartición de cursos, la organización de seminarios y programas de formación prolongada. Entre 1960 y 1988 se celebraron 909 seminarios en la ciudad de México, con una asistencia total de 23,313 personas provenientes de 7,533

¹⁷ En los Estados Unidos, las administraciones Kennedy y Johnson aplicaron las políticas sociales que fueron la culminación de este enfoque.

empresas. En diversas localidades del interior de la República se llevaron a cabo 234 cursos (Coparmex, 1979:98). En provincia, la mayor parte de los cursos se efectuaron en la ciudad de Monterrey. En los años ochenta esta concentración disminuiría, dando lugar a una diversificación mayor en la cobertura geográfica de estas actividades. Con los programas de formación prolongada se buscó proporcionar un entrenamiento más sofisticado en el campo de la dirección de empresas. Con esta finalidad, el IACE estableció programas con diversas universidades norteamericanas, principalmente con Harvard, y la Universidad de California. Sin embargo, estos programas no fueron implantados en forma sistemática, sino hasta la década de los setenta.

La Coparmex fundó también en 1960 la asociación civil Arte y Cultura, con el objeto de auspiciar exhibiciones de obras artísticas y conciertos. Sin embargo, esta actividad solamente se llevó a cabo durante el año de 1960. Posteriormente, esta asociación aparece como "Departamento" de la Confederación, encargado de llevar a cabo actividades muy distintas a su espíritu inicial, tales como congresos de relaciones industriales, en los que participaban funcionarios de los departamentos de personal de las empresas. Los primeros cuatro congresos anuales (1963-1966) sobre este tema fueron directamente organizados por Arte y Cultura, A.C. Después, esta actividad anual se traspasa a las asociaciones de profesionales en la materia.¹⁸ La Coparmex inició este tipo de eventos que luego se han vuelto a efectuar con regularidad periódica, pero a cargo de otros grupos y asociaciones cuya existencia ha sido fomentada o auspiciada por este organismo patronal.

¹⁸ En esa década, las asociaciones existentes eran dos: la Asociación de Jefes de Relaciones Industriales, A.C. y la Asociación Nacional de Licenciados en Relaciones Industriales, A.C. La primera es la más antigua, y a ella pertenecen principalmente los jefes de personal de las empresas formados al calor de la práctica sin una educación profesional específica; la segunda, en cambio, es más reciente y agrupa a los egresados de la licenciatura en esa materia que se comenzó a impartir desde esos años en diversas universidades del país.

A partir de 1965, la Coparmex realiza reuniones para analizar los informes presidenciales. Estas se llevan a cabo a partir de un desglose temático del Informe hecho por técnicos o empresarios. No sin orgullo, un cronista de la historia de Coparmex afirmó que

"se ha llegado a tal perfección en el análisis, que en el año de 1968 se presentó en forma tabular todo lo dicho en los tres informes anteriores, para analizar mejor lo que al respecto se afirmaba ese año de 1968." (Coparmex, 1979:112).

Coparmex en la batalla por las utilidades.

Con motivo de las reformas que se hicieron al Artículo 123 y a la Ley Federal del Trabajo para dar lugar al reparto de utilidades entre los empleados de las empresas, la Coparmex creó, en 1963, el Instituto de Participación de Utilidades y del Salario (Coparmex, 1979:112-115).¹⁹ Dada su importancia, este instituto funcionó en la práctica como un departamento interno y no tanto como una filial, y llegó a tener hasta cincuenta empleados a su servicio. Su función primordial era hacer estudios referidos al tema del reparto de utilidades que resultaron en la edición de once volúmenes presentados a la Comisión Nacional para la Participación de Utilidades. Estos volúmenes abarcan temas que van del análisis de la economía nacional a la proposición de normas relativas a la aplicación de la medida en las empresas, al análisis de otros casos nacionales de distribución de utilidades, principalmente europeos y latinoamericanos, que a la fecha disponían de una legislación respectiva. Entre los argumentos normativos expuestos en oposición a la iniciativa legal, se proponía la sustracción del 10% del total de la inversión de capital a los efectos del reparto con el objeto, se decía, de

¹⁹ Hay cierta discrepancia entre las fuentes acerca del nombre de este organismo. En un documento de la época (Coparmex sf) se consigna un nombre distinto de este organismo. Una muy buena descripción de este proceso y de la participación empresarial en él puede encontrarse en Purcell Kaufman (1975).

garantizar un tasa de ganancias justa para la empresa; luego de hacerse esta operación, se procedería a repartir utilidades, si es que algo quedaba para entonces (Kaufman Purcell, 1975:119). Al mismo tiempo se advertía que la medida podría ser perjudicial para el desarrollo, propiciando el estancamiento.

Este departamento de la Coparmex llevó a cabo también una encuesta entre empresas con el objeto de preparar una gran respuesta a la iniciativa gubernamental. Los resultados reflejan un nivel de participación muy bajo en comparación con los efectos potenciales de esta política.²⁰ Una vez que hacia diciembre de 1963 fue evidente que el gobierno no daría marcha atrás frente a los empresarios, ni siquiera en lo que era su demanda principal, a saber, la sustracción al reparto del 10% de la inversión de capital, Coparmex, Concanaco y Concamin publicaron un desplegado para movilizar al empresariado en torno a esta demanda. Sin embargo, finalmente las organizaciones empresariales aceptaron la resolución final tomada en la cúpula del poder ejecutivo.

Para los fines de esta exposición, no es tan importante si la decisión final fue o no favorable al sector privado. De acuerdo con el estudio más autorizado sobre el proceso que siguió esta política, sus resultados no fueron adversos. Pero, al mismo tiempo la decisión última de implantar el reparto de utilidades, no se explica por la presión de uno u otro de los grupos interesados (en este caso empresarios y sindicatos), sino por lo que la autora califica como un "proceso autoritario de toma de decisiones" (Purcell Kaufman, 1975:130-147), en el cual el ejecutivo federal se reserva la decisión definitiva, que adquiere la modalidad de distinguirse de las posiciones de cada uno de los sectores involucrados.

²⁰ 14,000 cuestionarios, de los cuales fueron respondidos solamente 2,307; 955 en el Distrito Federal y el Estado de México, 835 en otros estados y 517 anónimos (Purcell Kaufman, 1975:118)

Otras iniciativas

Además de estos esfuerzos de la Coparmex frente al caso concreto de la legislación sobre el reparto de utilidades, su actividad se extendió a otras esferas. Una de ellas, más bien de tipo ocasional (no se tiene información más que de dos de ellas efectuadas en 1963), fue la organización de giras de sindicatos obreros o grupos de profesionistas al extranjero, principalmente a Europa, para establecer contactos e intercambios con contrapartes en países europeos. Una nota de importancia en estas giras es el paso por la República Federal Alemana en donde uno de los propósitos era recibir cursillos acerca de la situación de la Unión Soviética y otros países del Este europeo.

De modo menos efímero, se estableció un Centro de Investigación del Desarrollo, dedicado a estudiar los problemas del campo, que llevó a cabo un "Estudio Integral Preliminar sobre la Ganadería en la Zona Norte de la República Mexicana". Los dos volúmenes de que se compone, revelan la preocupación principal de su contenido: el primero se dedica a la historia y la condición jurídica de la propiedad de la tierra y a una comparación de las legislaciones de diferentes países en el mismo aspecto. El segundo volumen está dedicado a una descripción del medio en el que se desenvuelve la actividad ganadera. Finalmente, el tercero estudia los obstáculos principales que impiden la evolución de esta actividad. En general, el sector agrario representa una preocupación constante de este organismo patronal. La declinación del producto agrícola hacia mediados de los años sesenta, la relación entre este problema y el balance entre actividades agrícolas y pecuarias, en competencia por el uso extensivo de la tierra cultivable, así como la realidad del ejido, forman un núcleo de temas que dan lugar a la celebración de seminarios y congresos, así como a la publicación de estudios sobre dichos temas.

Durante esta década, otra de las áreas principales de interés es la inversión extranjera, sobre la cual se realizan reuniones importantes, principalmente una que fue el "Seminario

sobre las Inversiones Extranjeras en la Inversión Latinoamericana" en 1967 y del cual resultó la publicación de cuatro volúmenes con las ponencias presentadas en dicho evento.

Además, en Mayo de 1969 y febrero de 1970, se realizaron el Primero y Segundo Foro Internacional sobre el papel de la Juventud en la Sociedad Contemporánea. En estos "Foros", resalta la ausencia de participación de la juventud, que por entonces había protagonizado uno de los movimientos sociales más importantes de la posguerra. A este hecho respondía la organización de estas actividades, pero los participantes, conferencistas o ponentes, eran principalmente "autoridades" capaces de producir un discurso normativo sobre el tema. Como ejemplo se puede decir que el Primer Foro fue abierto con una conferencia del director de la Investigación Científica del Ministerio de la Defensa de Francia. En la conferencia inaugural, el Presidente de la Coparmex, Roberto Guajardo Suárez señaló como una de las preocupaciones principales que motivaban el evento el que

"...si bien es cierto que las inquietudes juveniles, y sobre todo las estudiantiles, no son un fenómeno nuevo, sí lo es su amplitud y, sobre todo, su acento casi íntegramente negativo, como si el orden que se pretende instaurar hubiera de resultar de la mera destrucción y crítica del actual. Una corriente tan amplia, tan intensa, tan difícilmente controlada y que, apenas sofocada, o aparentemente satisfecha, vuelve a presentarse con más fuerza aún, tiene que reflejar la existencia de un mal social, de algún desajuste de los patrones de la vida y la cultura vigentes..."

Hacia 1970 se forma el "Centro de Investigación Tributaria" que hace estudios sobre la legislación fiscal federal y de los estados. Este centro publicó tres trabajos de importancia: un estudio sobre el reparto de utilidades, aparecido en 1971, un Código Fiscal Anotado y un estudio sobre el impuesto al valor agregado. Asimismo llevó a cabo seminarios sobre reformas fiscales en 1971, 1972, 1973 y 1974. Como se verá más adelante, este tema fue uno de los más importantes en las relaciones entre empresarios y gobierno en la década de los setenta, en el marco

de un reajuste de sus relaciones, que ha dominado el panorama a lo largo de los últimos 20 años.

Otra de las actividades principales que la Coparmex llevó a cabo durante este periodo, fue el seminario internacional sobre el papel de los sectores público y privado. Este, que se realizó a un año de iniciado el periodo presidencial de Luis Echeverría Álvarez fue el evento en el que se inauguró una etapa de incertidumbre y desconfianza, precisamente acerca del papel que debe jugar el sector público de la economía, principalmente en el sentido de no invadir áreas que según la iniciativa privada deben corresponder únicamente a los particulares. No obstante esto último, en ese seminario se hacía una apreciación favorable hacia la economía mixta, prevaeciente en el esquema de política económica en México y pariente cercano del modelo de relaciones económico-políticas que se había consolidado tras la Segunda Guerra Mundial.

El fracaso de la renovación

Este periodo de 13 años (1960-1973), caracterizado por la continuidad de una sola persona al frente del organismo,²¹ llega al principio del fin con la XXXII Convención de Centros Patronales, celebrada en noviembre de 1972. En ella, deja la presidencia del organismo el Lic. Guillermo Guajardo Suárez, en las circunstancias de un conflicto interno hasta ahora no suficientemente esclarecido. Aunque la renuncia no fue presentada en dicha asamblea, sino meses más tarde, el 25 de mayo de 1973, en esa ocasión, al llegar el momento de elegir presidente, Guajardo Suárez solicitó que su nombre no fuera incluido en la lista de postulaciones.

Hasta donde puede inferirse por los términos de la carta de renuncia,²² el sentido de la misma se refiere al cuestionamiento de la doctrina empresarial profesada e impulsada por el

²¹ Al igual que las dos direcciones anteriores: la de Leopoldo H. Palazuelos de 1930 a 1945 y la de Mariano R. Suárez de 1945 a 1959.

²² Excélsior, 28 de mayo de 1973.

dirigente, por parte de una corriente ideológico-política adversa en el sector empresarial.

"Mi renuncia no obedece, en lo absoluto, a conflictos de índole estructural interna.

[...]

"...es un hecho incontestable que, en el panorama nacional, los organismos de la iniciativa privada sufren la desconfianza y la falta de respaldo decidido, por parte de diversos sectores patronales.

[...]

"Para algunos empresarios, el signo de los tiempos no es la apertura en la ideas, sino por el contrario, la regresión. Más aún, en diversos sectores de la iniciativa privada se llega a límites que rayan en la intransigencia, por no decir en el suicidio de clase. Por honestidad intelectual, no podría aceptar que mi postura personal fuese asociada, abierta o veladamente, con dichas tendencias."

A continuación, el texto de la renuncia contiene una vindicación de los principios de doctrina y del programa de acción que siguió durante su periodo a cargo de la dirección de ese organismo. En ella resaltan varias líneas principales de acción. En primer lugar, la "independencia absoluta frente al Poder Público" alcanzada y mantenida durante su gestión; advierte que, en este sentido, siempre tuvo presente el precepto de la declaración de principios (Art. 5o., Cap. IX) según el cual la finalidad del sindicato patronal se desvirtúa si "se le usa como medio de lucha sistemática de clases o se le transforma en instrumento al servicio de fines políticos." Luego señala que "elevó a la categoría de práctica sistemática ... el derecho a diferir y disentir no sólo de otros organismos empresariales y de sindicatos de trabajadores, sino de las más altas esferas del poder público." A continuación menciona detalladamente las principales acciones realizadas durante su gestión y las asocia sistemáticamente con la idea de que ellas representaron la materialización de un progreso en la organización y la mentalidad empresarial, sintetizado en la idea de un empresariado capaz de entender y tomar parte en la solución de los principales problemas de la nación, no solamente a través de la actividad

económica de las empresas, sino mediante la proposición y la aplicación de políticas sociales y distributivas que integran el desarrollo de la empresa privada al mejoramiento de las condiciones de vida de los trabajadores y de la sociedad en general. Desde su punto de vista, la visión opuesta que busca una vuelta a los principios del individualismo liberal es una posición regresiva que no puede menos que conducir al empresariado y al país a una regresión social. Lo que está en juego es el tipo de empresario que el propio conglomerado de instituciones representativas de ese sector social debe contribuir a formar. Guajardo Suárez recuerda sus propias palabras a este respecto, pronunciadas 12 años antes:

"Aplicando nuestro ideario lograremos que en el panorama económico y social de México aparezca un nuevo tipo de empresario, despierto a las inquietudes universales de su tiempo, con sentido de responsabilidad social, que conciba sus organizaciones profesionales, no como fortalezas clasistas, sino como instrumentos de cooperación y de servicio [...] Todo el problema de nuestra época se reduce a alcanzar un régimen de justicia social que respete y salvaguarde, al mismo tiempo, la dignidad y la libertad del hombre."

Por esta razón, el renunciante no puede conciliar en lo sucesivo seguir como miembro prominente del liderazgo empresarial nacional con

"...el deseo [...] de convertir a sus organismos representativos, en *aríetes al servicio de la política militante*. Tal situación equivaldría a prostituir la función de los mismos, en beneficio de los enemigos de la libre empresa."

Hacia el final del texto aparece un párrafo revelador, en el que agradece al Consejo Mexicano de Hombres de Negocios y a los presidentes de las siete organizaciones nacionales el haberle propuesto la dirección de "una institución nacional de servicio a todos los organismos de la iniciativa privada". Al declinar esta invitación aduce como motivo la necesidad de que se produzca una "renovación profunda, no sólo de ideas o sistemas, sino

fundamentalmente de dirigentes." No es claro si esta última alusión se refiere a la necesidad de un nuevo dirigente que lo reemplace o si considera que la falta de renovación de dirigentes es un mal que aqueja al conjunto de las organizaciones. Por el contexto de la renuncia, pareciera más bien tratarse de esto último.

Tras las palabras de su renuncia, Guajardo Suárez evidencia conflictos y contradicciones fuertes en la cúpula empresarial acerca de la línea de acción que debiera seguir en lo sucesivo el liderazgo empresarial. Por lo que ocurre durante el periodo de gobierno de Luis Echeverría (1970-1976) es claro que la política de "colaboración de clases" es sustituida por una de confrontación y lucha. En el contexto del corporativismo mexicano, las observaciones de Guajardo adelantan un rasgo característico de la década de los setenta y ochenta: 1) el reencuentro empresarial con el liberalismo económico y 2) la oposición a la estructura del régimen político, particularmente contra su papel arbitral en los conflictos sociales y el diseño y aplicación de políticas económicas y sociales de corte "populista". El primero ofrece una nueva visión de lo que debe ser el papel del empresario en la economía y en la toma de decisiones. La segunda viene a ser la consecuencia lógica de la necesidad de modificar el lugar del sector empresarial en el sistema mexicano.

La característica principal de la gestión de Guajardo Suárez al frente de la Coparmex fue la renovación ideológica y técnica. El acento se puso en transitar de un anticomunismo furibundo a la gestación de una representación empresarial de corte más moderno. La actividad del organismo se concentra en ofrecer servicios de defensa legal, formación de cuadros administrativos y consolidación de formas y mecanismos de interlocución con el poder público. También lleva a cabo una importante labor de difusión de los valores de la empresa privada entre las clases medias, las que en este periodo de crecimiento económico se articulan de modo importante a las empresas privadas como empleados administrativos, técnicos o profesionales.

En la evolución ideológica del organismo, juega un rol importante la doctrina social de la Iglesia católica y el auge de las políticas sociales que se ponen en marcha en los Estados Unidos y en Europa occidental, como parte del arreglo institucional de la posguerra. Predomina un discurso antiliberal, que considera a esta doctrina un cadáver decimonónico. Sin embargo, hacia principios de la década de los setenta, esta corriente, encabezada visiblemente por Guajardo Suárez y acompañada por otros organismos, como la Unión Social de Empresarios Mexicanos (USEM), es derrotada en un momento de inflexión histórica del desarrollo nacional en el que se presenta una disyuntiva entre la posibilidad de que esta corriente mantenga y profundice su influencia en las filas empresariales, o que sea desplazada a un segundo plano por otras corrientes que disputan su lugar y que se preocupan de las consecuencias "socializantes" que podría llegar a tener. La derrota de esta posición es infligida por quienes, por encima de las jerarquías y divisiones formales de los organismos empresariales, controlan su funcionamiento y su política: los miembros de la cúpula de cúpulas, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, jefes de las empresas y conglomerados más poderosos del sector privado de la economía mexicana. A ellos les debe Guajardo Suárez su posición, por ello se los agradece; y a ellos implícitamente les presenta su pública renuncia.

Como organismo de defensa legal e ideológica, que promueve la unidad del sector empresarial y su articulación ideológica y política, la Coparmex va a ceder pronto el paso a una nueva organización con un carácter distinto, pero que va a desplazarla ocupando su papel de articulación y defensa, perfeccionándolo y elevándolo a otro plano, en el contexto de un periodo de confrontación con el gobierno que precipita la redefinición de los perfiles ideológicos del sector empresarial. En esta perspectiva se da una transformación significativa del marco institucional de la representación empresarial y de su relación con las instituciones que integran el orden social y la legitimidad del régimen político. En el primer terreno, la cúpula

empresarial fortalece su autonomía política, su identidad social y, en consecuencia, altera los mecanismos de interlocución con el régimen. En el segundo, busca activamente la reformulación de ciertas reglas (principios de estructuración) del juego económico y político que replantean los términos de la legitimidad del estado y del orden social.

CAPITULO 8

Legitimidad

Hacia un nuevo modelo de legitimidad.

Vista a la distancia, la política del gobierno de Luis Echeverría Alvarez contrasta fuertemente con la verdadera dirección en la que avanzó el tiempo histórico. Era difícil percatarse de ello en ese momento, pues los factores que habrían de inclinar la balanza eran apenas apuestas esgrimidas en la lucha social. El sentido de su sexenio quedará para la historia; no se le puede evaluar con profundidad a tan corta distancia. Empero, si hay elocuencia en los resultados ulteriores de la política del Estado, puede decirse que en ese sexenio se acrisolaron, más por debajo que en la superficie de los acontecimientos, las fuerzas que habrían de remodelar el país una vez concluido el periodo postrevolucionario. Si hubiera que reconocer que las decisiones de ese gobierno fueron las de "ajustar" el modelo o el estilo de desarrollo para inclinarlo a una ampliación de los beneficios del desarrollo, basándose en un fuerte rol económico del gobierno, no podríamos menos que concluir que lejos de obtener ese resultado, consiguió más bien su contrario. Las fuerzas que pretendió impulsar no consiguieron establecerse como fuerzas permanentes y aquellas que quiso contrarrestar o subordinar se fortalecieron y consolidaron. No se

trata de que haya habido un juego suma cero, sino de que la acción del gobierno produjo una sacudida de los espacios estratégicos de los actores y las reglas informales y formales del juego económico-político. Se dio así lugar a un reacomodo de los grupos sociales que rebasó los marcos de los espacios que el Estado les tenía reservados y que configuró expresiones de los actores sociales para las cuales simplemente no estaba preparado. Se abrió, así una situación crítica en el sentido en que la definimos anteriormente (*supra* p. 20, n.).

En el mundo empresarial, la década de los años sesenta está signada por un importante crecimiento de las compañías, las asociaciones empresariales y la difusión de los valores de la "iniciativa privada". En la siguiente, se inicia un viraje caracterizado por el renacimiento del liberalismo económico como bandera frente a la intervención del Estado en la economía y de un activismo político orientado a la búsqueda de la unidad en torno a objetivos económico-políticos comunes, el fortalecimiento de las organizaciones de representación y el refuerzo y ampliación de la influencia empresarial en la sociedad y la cultura. Puede decirse que tomados en conjunto estos objetivos pueden sintetizarse bajo la idea de generar un cambio en los principios que estructuran la legitimidad estatal y el orden societal.

Estos objetivos de la acción privada no surgieron espontáneamente. Fueron producto de las condiciones del desarrollo anterior y de los fenómenos políticos que se presentan a lo largo de la década de los sesentas y setentas. Con respecto a esto último, las causas del despertar ideológico y político de importantes sectores empresariales hay que buscarlo en las movilizaciones populares que dan lugar a la formación de movimientos independientes del Estado en los sindicatos, las universidades y en el campo, a la expansión de las operaciones de grupos guerrilleros y a la conjunción de estos factores con una política gubernamental que buscó disminuir las disparidades y tendencias a la polarización social que se reconocían como trasfondo de dichas movilizaciones.

Junto con el factor social, se había desarrollado una amplia difusión del pensamiento de izquierda gestado en los sesentas y cristalizado en grupos, libros, revistas y diarios después del movimiento de 1968. La influencia de estas ideas, de las cuales no nos ocuparemos aquí en detalle, tuvo un efecto "concientizador" acerca de los problemas del país en la élite intelectual y en el ambiente universitario y periodístico. Una de las configuraciones particulares que asumió este fenómeno se dio en el terreno de la economía política. La economía como disciplina se politizó crecientemente, llegando a modificar los criterios en función de los cuales se llevaba a cabo la enseñanza y la investigación sobre la realidad económica del país. El "milagro mexicano" fue así visto como un proceso en el cual las altas tasas de crecimiento del producto y la expansión de la industria, la transformación de una economía agrícola en una urbano-industrial, los altos índices de creación de infraestructura, etcétera, eran únicamente una cara de la moneda que por el otro lado presentaba una creciente acumulación del desempleo y una caída del poder adquisitivo del salario, mientras que los servicios de salud, educación y vivienda permanecían rezagados y aumentaban su distancia de la satisfacción de las necesidades de la población.

Esta relectura de la realidad del país afectó profundamente la lógica de acción de diversos sectores sociales, entre otros los ya mencionados. Pero a la vez, dicha relectura condicionó una respuesta empresarial en defensa de sus intereses y del modelo de decisiones que les favoreció grandemente en las décadas precedentes. Asimismo, la política gubernamental coqueteó con las fuentes de pensamiento de la izquierda, en la medida en que sus objetivos incluían una política de reconciliación con los sectores afectados, en lo inmediato por la represión del 68 y en lo mediato por los saldos negativos de la política económica del "desarrollo estabilizador". Se buscaba con ello reformular el sistema de alianzas, relaciones y formas de negociación de tal manera que la legitimidad estatal pudiera volver a reproducirse sin los obstáculos que crecientemente enfrentaba por parte del

mundo de los "excluidos" del sistema político. Pero un cambio en los fundamentos de la legitimidad estatal suponía una amenaza a los sectores sociales que se habían beneficiado con el modelo de desarrollo económico sostenido en un Estado autoritario.

No se intentará evaluar aquí si en verdad el gobierno de Echeverría procuraba seriamente un proceso de reformas económicas y políticas (Pereyra, 1974) o si, por el contrario, sólo buscaba encubrir el mismo sistema con diferente lenguaje. Como punto de partida se considera suficiente el conjunto de hechos que en el discurso y en el diseño de políticas dieron lugar a un proceso de contradicciones y enfrentamientos entre el gobierno y los empresarios. Este puede sintetizarse bajo la idea de una lucha por redefinir sus relaciones y las relaciones del Estado con la sociedad en su conjunto. La idea central que guía este capítulo es, en consecuencia, la de que en el contexto descrito, las cabezas dirigentes del empresariado despliegan estrategias cuyo objeto es la autonomía de acción y la transformación de los principios sobre los que se organiza la legitimidad del Estado. Ambos objetivos se entrelazan mutuamente en la medida en que ciertas características del régimen son las que acotan sus funciones sociales y políticas, dentro de un marco que ya no se corresponde con su morfología como agente ni con las modificaciones que ha sufrido el entorno económico nacional e internacional. En lo que sigue se busca delinear algunas de las características principales de este proceso.

Las razones del conflicto: una reconstrucción.

El proyecto de reformas de Echeverría quiso mimetizarse con los momentos estelares de la Revolución Mexicana. Su paradigma fue la idea de conjuntar desarrollo económico con justicia social a partir de la restauración de la autoridad del Estado. Olvidó que el tiempo de la "unidad" bajo la supremacía de la élite política había pasado; que la sociedad mexicana no estaba dispuesta fácilmente a ser guiada de la mano por el Presidente de

la República. El choque entre el proyecto y la realidad no se hizo esperar.

En el estudio de los seis años de gobierno de Luis Echeverría, ha prevalecido una idea vaga y equívoca sobre las razones que tuvieron ciertos grupos y dirigentes empresariales para oponerse vigorosa y hasta virulentamente a las políticas gubernamentales. Algunos puntos de vista señalan que Echeverría quiso afectar los intereses empresariales induciendo un cambio drástico en la estructura fiscal, en la política de inversión extranjera, en las relaciones con los Estados Unidos, en el intento de formar un bloque de países del tercer mundo, etcétera. Otras visiones consideran que no hubo nunca en realidad un intento de afectar seriamente los intereses de las empresas o de sus propietarios, sino que las causas de la confrontación residieron en el objetivo gubernamental de modificar los pesos relativos y el rol de la iniciativa privada y del Estado en el desarrollo económico.

No existen razones para pensar que en algún momento los grupos económicos nacionales y extranjeros fueron afectados seriamente en sus intereses económicos de corto y de largo plazo. El proyecto de reforma fiscal que pretendía aumentar los gravámenes al capital fue vetado por el sector privado, al igual que otras medidas para modificar el modelo económico y reorientarlo. El sector privado mostró de esta manera su poder para evitar la aplicación de medidas inductivas tendientes a modificar sus pautas de conducta económica. Al final de cuentas, las reformas que se intentó poner en práctica fueron en cada ocasión consultadas con los representantes del sector privado, quienes sin reticencias ejercieron el derecho de veto que desde décadas atrás se había consolidado como uno de los constreñimientos informales a la toma de decisiones de gobierno.

Si se toma únicamente como referencia el razonamiento de los economistas que, como Carlos Tello, sostienen que en ningún momento hubo un motivo "real" de preocupación para el sector privado con base en la política que se ponía en práctica y la retórica populista que le acompañaba, entonces no se puede

explicar por qué sí hubo motivos de inconformidad empresarial que desembocaron en una pérdida de la confianza y en un reagrupamiento político del sector.

La explicación que atribuye a la retórica y a las intenciones populistas del gobierno de Echeverría el conflicto con los empresarios, desdeña el hecho de que, además de un intento de revertir la creciente influencia del sector privado y aumentar (o más bien restaurar) la del sector público se produjo también una redistribución significativa del ingreso que favoreció a los trabajadores. (Véase Cuadro 2).

A partir de este hecho, los enfrentamientos que se produjeron entre el gobierno y los empresarios evidenciaron la incompatibilidad entre estos objetivos y los de los grupos privados, y a partir de esos enfrentamientos se fue delineando la tensión entre el proyecto político de la facción de la burocracia representada por el entonces jefe del ejecutivo y el proyecto empresarial de orientación de desarrollo económico. Tiempo después, y de cara a la sucesión presidencial de 1977 el director del Centro de Estudios Económicos y Sociales del Sector Privado (CEESP) perteneciente al recientemente creado Consejo Coordinador Empresarial, señalaba que las críticas que se hacían sobre la injusticia del desarrollo económico pasaban por alto la verdadera raíz de las disparidades en la distribución del ingreso, que no radican en los altos ingresos del 5% más rico de la población, ni en la pobreza del 30% más pobre, sino en el aumento de los ingresos del 65% intermedio entre los dos extremos. En efecto:

"En 1950 el 5% más rico de la población recibía el 35% del ingreso nacional, que claramente era demasiado. Para 1968, que es el último dato con que se cuenta, el ingreso de este sector había bajado al 29% (...) Lo peor lo encontramos cuando revisamos el otro lado de la escala. En 1950 el 30% más pobre de la población recibía sólo el 8% del ingreso nacional total y para 1968 su participación se había reducido al 6.7% (...) Los auténticamente beneficiados por el desarrollo económico de los últimos 35 años han sido los que forman las categorías intermedias; las que van del 30% más pobre al 5% más rico (...) Lo que origina este problema es que la política laboral en México parece

fundarse, en forma por demás simplista, en la creencia de que en nuestro país hay básicamente dos clases que considerar: los ricos que dan trabajo y los pobres que lo reciben. Si esto fuera así, la idea de aumentar constantemente los salarios y prestaciones sería la forma correcta de mejorar la distribución del ingreso. Pero en México no hay dos clases, sino tres: los ricos que dan trabajo, los pobres que lo reciben y los paupérrimos que ni tienen un trabajo fijo ni, por lo tanto, un ingreso estable." (Azcárraga, 1977:37).

En consecuencia, la política económica del sexenio siguiente debía

"Frenar el encarecimiento artificial de nuestro recurso abundante, que es la mano de obra, frente a los otros factores de la producción. Las prestaciones sociales deberán dejar de aplicarse a manera de impuestos a la contratación de la mano de obra, para lo cual parte de su financiamiento deberá ser incluido en el presupuesto federal" (Azcárraga, 1977:43).

Los conflictos entre el gobierno y los empresarios se situaron, pues, en varios planos.¹ Uno de los principales fue de orden ideológico-político, originado en la incertidumbre que el proyecto reformista del gobierno provocó en la iniciativa privada. El alcance de las confrontaciones que habría de suscitar, sin embargo, no se puede limitar a la irritación provocada por un "estilo" y algunas expropiaciones y reformas de menor importancia, sino que debe buscarse en la pretensión de hallar un nuevo *tipo de relación*, distinto al que el capital sostuvo con el gobierno durante la etapa de consolidación. Esta relación condujo, por las razones que antes se han descrito, a la disminución de la importancia de las corrientes reformistas de orientación populista en el sistema político; tratar de reactivarlas era, sin lugar a dudas, una empresa de grandes riesgos y con probabilidad de obtener resultados no-intencionales más importantes que los resultados buscados.

En efecto, la incentivación del reformismo desde la cúpula gubernamental produjo en la práctica un cuestionamiento al modelo

¹ Para una revisión de la dimensión político-administrativa de este conflicto ver Luna (1989).

de estabilidad política creado y sostenido en los treinta años precedentes. La aparente relativización de los privilegios del poder económico, especialmente de su lugar en el régimen y las decisiones gubernamentales, se convirtió en un factor de inestabilidad en la unidad entre los empresarios y el grupo gobernante y en una fuente de preocupaciones constantes por encontrar un nuevo estilo de relación.

La "nueva" política económica.

A treinta años de haberse iniciado el despegue del desarrollismo, la economía nacional experimentaba las consecuencias de los desequilibrios estructurales gestados en el tipo de desarrollo seguido. La política económica del gobierno trataría de hacerles frente para superarlos y reorientar el desarrollo económico. En la política se vivía una crisis de credibilidad y un clima de inseguridad derivados de la represión a la que el autoritarismo había recurrido para aplacar las protestas estudiantiles de 1968 y de otros movimientos sociales. Los graves conflictos que se sucedieron en este periodo reclamaban nuevos métodos de negociación y reformas políticas que dieran cabida a nuevos actores que demandaban su entrada en el escenario político. La unidad interna del grupo gobernante se encontraba seriamente afectada por las distintas posiciones en su seno en torno a la forma de controlar el conflicto político. Restablecerla exigía el replanteamiento de alianzas y compromisos. En síntesis, era necesario encontrar una nueva forma de relación entre Estado y sociedad. El gobierno tenía conciencia de ello, y puso en marcha un proceso de cambios, aunque de manera profundamente errática y con resultados contradictorios que llevaron a la postre a una profundización de la situación crítica.

El clima que propiciaba la necesidad de llevar a cabo cambios significativos en la economía y en la política no se originaba únicamente en la política del gobierno. El entramado de acontecimientos que lo hacía posible tenía una fuerte raigambre

en movilizaciones sociales que abarcaban a sectores sindicales y campesinos, estudiantiles e intelectuales. Asimismo, provenía de un ambiente internacional en el que al lado de las tensiones de la guerra fría y la carrera armamentista, aparecían los primeros síntomas de estancamiento con inflación en la economía norteamericana, que habría de generar, entre otros efectos, una profunda revisión del sistema de la economía política internacional basada en una renovación del pensamiento liberal. Esta revisión permeó todos los espacios e instituciones de la vida social en el periodo que va de 1970 a 1992 y que continúa vigente como modelo de reordenamiento social.

Los objetivos de la política económica pretendían revertir la tendencia a polarizar la distribución del ingreso mediante el aumento de los gravámenes al capital y el fortalecimiento del peso del Estado en la economía. Perseguían también el mejoramiento de la capacidad de negociación internacional para reactivar el sector externo. Pero las condiciones reales exigían el estímulo a la inversión privada y, sobre todo, a la inversión extranjera. Así lo señaló el presidente al inicio de su mandato, en una reunión con el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), a la que asistieron, además, prominentes inversionistas y banqueros del exterior, invitados a la ceremonia inaugural del gobierno.

Echeverría señaló:

Ha llegado al Gobierno un grupo de hombres que piensa que es necesario modificar la estrategia del desarrollo económico de México. Por la lucha económica e industrial internacional, y por el crecimiento de nuestra población -y quiero decirlo sin ambages- necesitamos grandes capitales nacionales y extranjeros, y una gran tecnología para progresar. Pero, el gran capital y la gran tecnología demandan amplios dividendos; y si no compensamos la salida de los dividendos y de los intereses al extranjero -que deben existir- mediante nuevas inversiones y con crecientes exportaciones, corremos el peligro de producir en pocos años un desequilibrio en la balanza de pagos, y por lo tanto, una recesión económica [...]. Por tanto, el Gobierno que se acaba de iniciar [...] hará grandes esfuerzos por derivar la producción hacia la

exportación [...]. Hay al respecto un buen panorama en México: no tenemos una mentalidad expropiatoria; no habrá ninguna restricción en la libre convertibilidad de la moneda, ni habrá modificaciones en el tipo de cambio; será éste un régimen de garantías. Nuestros amigos que vengan a compartir responsabilidad en la inversión y en la producción industrial, deben estar tranquilos y esperamos de ellos el sentido de que hay que cooperar todos para una sólida economía mexicana." (El gobierno mexicano, 1970:61-62).

Las políticas económicas puestas en marcha pueden dividirse en dos periodos: el primero, de 1971 a 1973, que comenzó con la aplicación de medidas de contracción para controlar los desequilibrios fiscal, de precios y de balanza de pagos. Estas medidas consistieron en la restricción del gasto público y en una política monetaria y de crédito igualmente restrictiva. Sin embargo, tal orientación cambió después de 1973, dando lugar a otra, reactivadora, que trató de apoyarse sobre todo en el gasto federal.

Los instrumentos de la política económica, durante el primer periodo señalado, demostraron ser ineficaces para corregir los rasgos estructurales que determinaban los problemas principales. Durante estos tres años

"los diferentes índices de precios, que en 1971 y 1972 se movieron alrededor de 5%, superaron 12% en 1973. En ese año el déficit fiscal creció en 42%, de modo que su peso relativo frente al PIB saltó de 2.4% y 4.5% en 1971 y en 1972 a 6%. Consecuentemente, la deuda pública y externa creció 32.8% y 29.6%, respectivamente. El déficit en cuenta corriente de la balanza de pagos, que en 1971 y 1972 arrojó cifras del orden de 726.4 y 761.5 (millones de dólares) respectivamente, en 1973 alcanzó 1 175.4." (González, 1982:645)

Los problemas de estructura económica que determinaron el estancamiento inflacionario, no se habían modificado, sino que, por el contrario, se habían acentuado tanto por las presiones de la crisis económica internacional, como por la fidelidad del gobierno a la política de desarrollo estabilizador, a pesar de las manifestaciones de la voluntad presidencial y de su equipo de encauzar la economía por un nuevo camino. Así lo demuestra el

hecho de que las medidas de política adoptadas durante 1971 fueron explícitamente recesivas, y de que a partir de 1973, cuando se incrementó el gasto público con el objeto de estimular la producción y el empleo, se manifestó claramente la subordinación y contradicción de esta política con la primera. Un autor lo expresa así:

"Tanto en función de los instrumentos reguladores de que se dispone, como en función de los objetivos e intereses que la han marcado desde su concepción, la restricción económica mediante medidas monetarias y crediticias fue el eje de la política seguida. La meta fue mantener la paridad cambiaria y la estabilidad de precios, a fin de conservar la confianza de los ahorradores. Es dentro de este marco donde pueden haber medidas a crear mayor producción y empleo; pero éstas, al igual que otras medidas encaminadas a fortalecer al sector público, a redistribuir el ingreso, siempre han tenido un carácter residual muy claro: son susceptibles de pensarse, de expresarse e inclusive de aplicarse, en tanto no entren en conflicto con las primeras." (Tello, 1979:82)

El segundo periodo (1974-1976) mostró la agudización de estas tendencias en el contexto de la crisis económica -tanto nacional como internacional- y del enfrentamiento de dos posiciones diferentes en política económica dentro del gobierno: la de aquéllos que defendieron la línea de "estabilización", y la de los que intentaron promover el "proyecto original" de Echeverría, nacionalista y reformista. Esa pugna se resolvió, finalmente, en favor de los primeros.

Acciones y reacciones.

La respuesta del sector privado ante este proyecto no fue desde un principio uniforme ni compacta. Más bien osciló entre la reacción dispersa -aunque ciertos grupos económicos como el de Monterrey y organizaciones como la COPARMEX fueron desde un principio los opositores más decididos del proyecto- y los intentos por aclarar si las "reglas del juego" con el gobierno habían cambiado y, finalmente, una doble campaña de desprestigio

del régimen y de unificación de distintos sectores empresariales. Aunque se ha intentado hacer varias caracterizaciones de este enfrentamiento, conviene recordar sus principales características.

Catorce días después de la declaración presidencial a los grandes empresarios extranjeros y nacionales antes citada, la COPARMEX manifestaba públicamente su desacuerdo por el procedimiento seguido por el gobierno de no consultar la opinión empresarial acerca de la iniciativa de reforma a las leyes tributarias (Coparmex, 1971).

Durante por los menos los últimos diez años anteriores, las medidas gubernamentales en materia económica habían sido discutidas y acordadas en común por el gobierno y los dirigentes empresariales. En esta ocasión, el ejecutivo introdujo una modalidad en la concertación con los empresarios, suspendiendo las consultas previas de proyectos de ley y otras disposiciones, desplazó (al menos formalmente) el ámbito del procedimiento de acuerdos a la Comisión Nacional Tripartita en la cual, como lo indica su nombre se sentaban a la mesa gobierno, empresarios y trabajadores (Luna, 1989:149).

Otras iniciativas del gobierno incluían la creación del INFONAVIT, y las nuevas "Ley Federal de Reforma Agraria" y "Ley Federal de Aguas" que buscaban canalizar créditos al campo. "La Ley que Reforma y Adiciona Diversas Disposiciones de la Ley del Impuesto sobre la Renta" fue aprobada el 29 de diciembre. Esta última, que había sido el motivo central del primer conflicto, se tradujo en diciembre de 1972 en un intento más serio de reforma orientado a la eliminación de las acciones al portador y el aumento de los gravámenes a los ingresos del capital, así como la creación de un impuesto sobre el patrimonio, restricciones a las deducciones por los gastos de operación de las empresas y el aumento progresivo del impuesto a las personas físicas. Este proyecto del Ejecutivo fue modificado drásticamente en la Secretaría de Hacienda en la cual prevaleció el criterio de no afectar a los intereses empresariales. (Purcell y Kaufman, 1976:232).

El sector privado mantuvo intransigentemente su posición de no aceptar la idea de un impuesto sobre el patrimonio, llegando a amenazar con la fuga de capitales. El resultado final del episodio fue que no se modificó el anonimato de las acciones y en lugar del impuesto al patrimonio solamente se aumentó la tasa impositiva a los ingresos mercantiles.

Según un autor, tres elementos destacaron en este proceso: a) "la reacción totalmente unificada de las organizaciones empresariales frente a la propuesta", b) "el hecho de que jamás se consultó a las organizaciones obreras y populares como instancias fundamentales de apoyo al proyecto", y c) "el haber permanecido en secreto, gracias a que algunos grupos lograron que el criterio de los empresarios se impusiera sobre el propio Presidente" (González, 1982:653). Fue sorprendente, por cierto, el hecho de que los empresarios hayan logrado su propósito ante la aparente voluntad presidencial en sentido contrario. Esto fue posible gracias a que prevaleció el criterio de la Secretaría de Hacienda sobre el del equipo de asesores del Presidente (quienes redactaron el proyecto original). Esto sólo pudo ocurrir con la anuencia del titular del ejecutivo, quien en casos como este toma las decisiones finales.

A fines de 1972, los conflictos se agudizaron con la visita a México del Presidente de la República de Chile, Salvador Allende. En octubre de ese mismo año, después de la VII Convención nacional del PRI el presidente de ese partido Jesús Reyes Heróles expresó ante Echeverría: "creemos que tenemos los instrumentos para lograr una movilización popular en apoyo a las reformas que el régimen que usted preside ha emprendido." (Arriola, 1988:92) Dos meses después un gran número de asociaciones empresariales y profesionales del interior del país publicaron un manifiesto declaradamente opuesto a la presencia de Allende y el peligro de "contaminación" ideológica que ésta podría traer, en vistas del apoyo del régimen mexicano al gobierno de la Unidad Popular. Sin embargo, al día siguiente los dirigentes de la CONCANACO, de la CONCAMIN y de la COPARMEX manifestaron una opinión más moderada y diplomática, aunque

insistieron en que el camino de México no era guiado por "ningún modelo extranjero".

En este momento, el clima político del país se comenzaba a caldear debido al aumento de la actividad del grupos guerrilleros (reales y supuestos) que desató una ola de atentados en los cuales perecieron dos connotados dirigentes empresariales: Eugenio Garza Sada de Monterrey y Fernando Aranguren de Guadalajara. Ante esta situación los empresarios exigieron al gobierno garantías y endurecimiento político para acabar con los brotes de oposición armada.

Durante ese año de 1972 y de acuerdo con Arriola, los empresarios y el gobierno se enfrentaron en torno a cuatro puntos: la política fiscal, la política obrera, el papel del Estado en la economía y el conjunto de las medidas que implicó la "apertura democrática". Las leyes de Echeverría para regular la inversión extranjera y la transferencia de tecnología, aunadas al plan de tres puntos para combatir la inflación (el primero de dos que se presentaron), presentado por el gobierno, fueron dos de los elementos de política económica más irritantes para los empresarios, en un contexto en el que, además se desarrollaban núcleos significativos de sindicalismo independiente que hicieron más fuerte la reacción del sector empresarial.

En contraste, el expresidente de la Coparmex, Roberto Guajardo Suárez expresó que:

"Para cualquier observador objetivo resulta claro que el actual gobierno no ha sido "socialista" ni "comunista" [...] en contraste puede afirmarse que pocos regímenes como el presente, se ha preocupado más de la promoción y del estímulo a la iniciativa privada".²

Y a continuación enumeró una larga lista de apoyos concretos del gobierno a la industria, el comercio y la banca que confirmaba exactamente las tendencias de la política económica seguida por el gobierno. Lo que se puso de manifiesto con la

² En 1974, en una reunión del Instituto Mexicano de Ejecutivos de Finanzas (Concheiro, Fragosó y Gutierrez, 1979:148).

renuncia de Guajardo Suárez fue el triunfo del sector más conservador del sindicato patronal, encabezado por algunos de los dirigentes del "grupo Monterrey" -entre los que sobresalía Andrés Marcelo Sada-, quienes buscaban un endurecimiento con el gobierno con el objeto de moderar la política de cambios en la legislación y en los mecanismos de concertación.

El mes de septiembre de 1973 fue escenario del ya mencionado asesinato de Eugenio Garza Sada, en cuyo funeral el entonces presidente del Consejo Consultivo del grupo Monterrey, Ricardo Margáin Sozaya acusó al gobierno de fomentar la subversión, dando cabida a las ideas marxistas y provocando el enfrentamiento entre las clases. Su discurso desencadenó una ola de pronunciamientos públicos por parte de todos los sectores sociales y políticos. Los empresarios de varias ciudades del país apoyaron lo dicho por este abogado empresarial aunque otros calificaron como "naturales" aunque "exageradas" las preocupaciones señaladas en esa "oración fúnebre". Como señala Arriola, una de las actitudes más notables fue la de un grupo de empresarios de Jalisco que publicaron un desplegado exigiendo al gobierno una actuación firme contra la "subversión" y el "sacrificio" de "nuestra generosidad con otros países".³ Este grupo empresarial llegó incluso a criticar a la CONCANACO privadamente "por no haber apoyado en forma pública sus fuertes desplegados".⁴

El secretario de Gobernación, Mario Moya Palencia, salió al paso de las posiciones empresariales invocando la "alianza popular" en la que se basaba el gobierno de Echeverría, a la que con anterioridad se había referido Reyes Heróles. Poco después (4 de mayo de 1973) se realizó una manifestación en apoyo del gobierno en la que, sin embargo, el Presidente aludió a la vuelta del ambiente a la normalidad, la "sensatez" y al "espíritu solidario". A pesar de esto, durante ese año se registró una fuga

³ Se referían a la condena del golpe militar en Chile el 11 de septiembre de 1973 y a la ayuda prestada por el Servicio Exterior mexicano para dar asilo y asistencia a los perseguidos políticos de la dictadura que lograron entrar en la embajada de México.

⁴ Expansión, No. 124, 17 de octubre de 1973, p. 8.

de capitales estimada en 10,000 millones de pesos por Guajardo Suárez, ex presidente de la COPARMEX (Tello, 1979:91, n. 2).

La batalla ideológica encabezada por el Grupo Monterrey no tuvo eco en el conjunto de las fracciones empresariales, sino solamente en la que ese grupo representa y en los soportes de la movilización conjunta que se daría en 1975 y 1976 con los agricultores de Sonora, afectados por expropiaciones de tierras y movilizaciones campesinas propiciadas por el mismo gobierno. En enero de 1974, los organismos cúpula del empresariado publicaron un documento en el que declaraban que el "clima de confianza" se había restablecido en el país.⁵ Pese a ello, el proceso inflacionario condujo a varios núcleos obreros a exigir reivindicaciones salariales que se basaban en el planteamiento hecho por los sindicatos oficiales. En varios casos, las direcciones "charras" fueron sustituidas por comités sindicales electos democráticamente, y las huelgas no se hicieron esperar. Tampoco tardó mucho en aparecer la negativa patronal a las demandas obreras.

En su IV Informe de gobierno (1974), el Presidente volvió a arremeter contra el sector privado, refiriéndose a los "riquillos mexicanos que compran dólares". A pesar del nuevo "regañó" los más connotados líderes privados expresaron confianza y apoyo a los programas de gobierno y pactaron un incremento de 22% en los salarios, aunque manifestaron su oposición a los controles de precios que el gobierno quiso introducir.

En los meses siguientes se haría más fuerte la polémica acerca del gasto público y la política tributaria. Respecto al primero, el gobierno defendió su papel como promotor del desarrollo económico, pero en la práctica mantuvo una política monetaria y crediticia restrictiva, es decir, apegada a la política de ajuste. Respecto a lo segundo, elevó las cargas a los ingresos del trabajo y los gastos suntuarios, pero dejó intactos los ingresos derivados del capital.

⁵ Excélsior, 27-I-74, citado por Arriola, 1988:107.

El Consejo Coordinador Empresarial: autonomía y compromiso político.

En mayo de 1975 se formó el Consejo Coordinador Empresarial. Este acontecimiento confirió al proceso de fricción ideológica entre las cúpulas empresarial y política un impacto institucional sobre el sistema político. Como bien lo expone Arriola en el texto antes citado, los empresarios, principalmente los de Monterrey, percibieron en el clima político del sexenio de Echeverría un peligro para la libertad de empresa y la propiedad privada.

A pesar de los diversos esfuerzos que se han hecho por estudiar a este organismo, es aún muy poco lo que se sabe acerca de su proceso de fundación. En palabras de quien fuera el primer presidente de este organismo, el Lic. Juan Sánchez Navarro:

"...lo que pasó en aquél momento en que se fundó [el CCE] es que se exacerbó la política izquierdizante de Echeverría y había voces dispersas de los grupos empresariales. Canacinfra por un lado, Concanaco por el otro, como polos extremos; Concamin en una posición intermedia, la Canaco en otra situación, también más bien ambigua, y unos declaraban una cosa en favor de alguna medida del gobierno, otros al revés. Entonces sentimos la necesidad de que se unificara y hubiera un criterio. Llevó varios meses constituirlo... Hubo muchas reticencias, pero no crea usted que del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, que no participaba mayormente... Ellos eran mucho más pro-gobierno que los otros organismos empresariales. Me costó mucho trabajo a mí personalmente convencer al hombre fuerte de la Asociación de Banqueros de México que era Agustín Legorreta padre... El que nos ayudó muchísimo fue Don Mariano Suárez (expresidente de la Coparmex)."⁶

Si se otorga validez a este testimonio, el origen de la iniciativa de crear el CCE no parece haber sido el CMHN (aunque hubiera sido por completo inviable si no hubiera recibido su apoyo), sino otro polo de activismo empresarial. Aunque no es posible aún demostrarlo fehacientemente, todos los indicios

⁶ Entrevista al Lic. Juan Sánchez Navarro, 9 y 14 de septiembre de 1992. En lo sucesivo, salvo que se diga lo contrario, toda sus declaraciones provienen de esta entrevista.

señalan a elementos connotados del grupo Monterrey como el origen de la propuesta, que fue recibida con "reticencias" por parte de dirigentes económicos de otras regiones o sectores, los que, sin embargo, terminaron aceptando o por lo menos concediendo la viabilidad y la necesidad de la constitución de una "cúpula de cúpulas". De acuerdo con el mismo informante, el proceso tomó tiempo, "varios meses", en los cuales se llevaron a cabo negociaciones acerca del perfil y funciones del organismo. Debido a la cautela y discreción con que suelen comportarse los actores involucrados en la constitución del organismo, los detalles acerca de su fundación deberán ser objeto de futuras investigaciones.

Lo cierto es que nació y se ha mantenido en la escena nacional, si bien con diversas modalidades e intensidades de participación. Empero, puede decirse que ésta se ha incrementado con el tiempo y se ha naturalizado su presencia en la política del país, introduciendo en el complejo de los organismos de representación del sector privado una referencia rutinaria de acción colectiva que busca la unificación bajo la égida de este organismo.

Una de las primeras tareas que abordó el CCE fue la promoción de una campaña para mejorar la imagen del sector privado y las condiciones de la *unidad política* empresarial, pero esta vez no sólo ante el gobierno, sino para "defenderse" de una supuesta condición de "ciudadanos disminuidos" ante la -según ellos- superioridad de la presencia pública de políticos reformistas, líderes sindicales e intelectuales de izquierda.

El CCE nació incluyendo en sus filas a la CONCAMIN, CONCANACO, ABM, CMHN y la AMIS. De esta manera, a diferencia del CMHN, este organismo nació con una clara vocación pública e incluyente de los demás organismos de la iniciativa privada. La "Declaración de Principios" del nuevo organismo planteaba sistemáticamente los conceptos acumulados por la ideología empresarial y en su conjunto reforzaba los planteamientos que durante los años anteriores se habían manifestado de forma heterogénea. La ola de opiniones, suscitada por esta

"declaración", adquirió de nuevo el carácter de polémica nacional.

En su proceso de fundación una nota característica fue la heterogeneidad de posiciones. Según Sánchez Navarro, este hecho obedeció a que el gobierno no vio con agrado la formación de una cúpula de esta naturaleza y se sirvió de las divisiones naturales entre los organismos, más las que se presentaron a propósito de la cuestión de quién y cómo ejercería el liderazgo en la nueva organización, con el propósito de dividir y dificultar la consolidación del organismo y, consecuentemente, la creación de una voz unificada del sector privado:

"La existencia del Consejo Coordinador no le satisfizo al gobierno. No le gustó que se creara una cúpula de las cúpulas y procuró que algunos de los organismos que integran y siguen integrando el CCE fueran voces disidentes respecto a ciertas declaraciones de carácter general. Vamos a suponer, Canacintra, por ejemplo, o la misma Asociación de Banqueros, unos en un extremo y los otros en el otro, procuraban que no hubiera una voz única de los empresarios. La posición de ellos en su disidencia era muy clara: representaba el Consejo, en la opinión de ellos, una unión para efecto de gestiones concretas, pero no de una filosofía general empresarial."

En contraste, Sánchez Navarro señala que el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios tenía buenas relaciones con el presidente Echeverría. Con él sostenían conversaciones periódicas;

"En alguna de ellas nació el boicot contra Excélsior, que fue un hecho político muy importante y que Echeverría que era un hombre muy doble -él entendía la política como doblez- nos asuzó hacia el boicot a Excélsior y luego fue el que salvó a Scherer... [Los del CMHN] nos quejamos de que Excélsior nos estaba pegando; ya Scherer era el director del periódico, y había cambiado notoriamente la línea editorial de Excélsior. De un Rodrigo de Llano que podía considerarse como muy conservador y muy empresarial, a un Scherer de matices socialistas muy claros... Entonces nos incitó. Se fue de la comida Echeverría y dijimos, bueno, señores esto ya está clarísimo. El mismo presidente dice, 'pues si ustedes son el sostén económico del periódico, pues no le den ese sostén'. Muy pocas frases pero, cuando se lo dice a uno un

presidente así, nos sentimos alentados. Entonces se constituyó un comité en el que los dos representantes eran Eustaquio Escandón, quien iba a tocar a las empresas extranjeras en México y yo a las empresas nacionales. Y organizamos un boycott. Fue impresionante el impacto. Una vez que los empresarios tomaron la decisión de no hacer anuncios el periódico se adelgazó sin anuncios de ninguna clase. Estábamos muy satisfechos, pero tuvimos el primer aviso de que en las altas esferas iba a haber un cambio [de actitud] y el cambio lo encabezó el secretario de patrimonio nacional, Flores de la Peña, quien me informó que el gobierno no estaba de acuerdo con el boycott y que iba a darle el apoyo de las empresas paraestatales. Y en efecto, a los dos o tres días empezaron a aparecer anuncios de algunas empresas paraestatales, aunque eran insuficientes para pagar la nómina del periódico; y nos dimos cuenta que estábamos en una posición fuerte, aunque sospechando que ya Echeverría había cambiado de criterio, y con vistas a lo que luego sucedió, él quiso apoyar entonces a Julio Scherer, tal vez por presiones que recibió o por convencimiento, y luego le dio el palo. Pero en ese momento, llamó a Julio Scherer -y eso no lo sabíamos nosotros- y le dijo: 'todo el apoyo del gobierno'... Tomé el teléfono y le dije: 'Julio, ya perdiste, a ver sobre qué platicamos'. Me dijo, 'no Juan, estás muy equivocado, ya perdiste tú; estamos absolutamente en la calle, pero ya ganamos'. Eso fue temprano por la mañana y a la doce y media de la mañana supimos que el presidente había tomado una posición diferente y los empresarios extranjeros se empezaban a rajarse... Al día siguiente terminó el boycott y ganó Scherer. Una victoria pírrica, porque al año y medio le jugó sucio Echeverría y lo sacó de Excélsior.

Esta narración de un participante en esos acontecimientos discrepa en algunos aspectos importantes con uno de los pocos trabajos de los que se dispone sobre la participación empresarial en el boycott a Excélsior (Delli Sante, 1984:400). En él se atribuye a las empresas transnacionales y a la Cámara Americana de Comercio la responsabilidad de la iniciativa del boycott, mientras que la cita precedente indica que se trató de un proceso en el que los empresarios mexicanos, particularmente el CMHN, tuvieron la participación más destacada.

El boycott a Excélsior pone de relevancia hasta qué grado llegaron las preocupaciones de los empresarios por el clima político-ideológico que se vivía, y hasta dónde estuvieron

dispuestos a llegar para silenciar las voces disidentes que de modo incipiente se venían desarrollando en la esfera pública.

El CCE representa por sus características una nueva instancia de organización de los empresarios para difundir su ideología y promover su unidad política bajo la supervisión, el control y, en varias ocasiones específicas, el liderazgo directo de los grandes empresarios representados en el CMHN. Pese a que del total de las empresas nacionales el CCE representaba por esa época solamente 54%, (Basáñez, 1982:98), logró expresar en gran medida la forma a través de la cual la cúpula empresarial fue llegando a puntos de acuerdo hacia una mayor autonomía política.

Ricardo Tirado (1984) ha mostrado que hacia principios de los ochenta el CCE aglutinaba a un total aproximado de 529,486 empresarios. Es evidente que una gran mayoría de estos "empresarios" son pequeños y medianos fabricantes y comerciantes. Sin embargo, el consejo directivo del CCE estaba formado por sólo 50 representantes de los grupos económicos y las empresas más grandes. De estos 50 miembros, 27 son al mismo tiempo directivos de alguna de las 100 empresas más poderosas del país y, por tanto, son miembros del CMHN.⁷

Aparte de algunas declaraciones de funcionarios y líderes sindicales, así como de algunos sectores de la prensa, el CCE no fue objeto de mayor resistencia o ataque realmente significativo por parte de ningún sector. Se convirtió, así, en una nueva organización de organizaciones mediante la cual el núcleo más poderoso del sector privado ha aprendido a desarrollar nuevas formas de negociación, presión e influencia en las decisiones de gobierno y, en general en los asuntos públicos.

Con la creación del Consejo Coordinador Empresarial y la "crisis de confianza" empresarial en el gobierno que se produjo en 1976, se esbozó en el panorama político una tendencia que, sin embargo, declinó en los primeros años del gobierno de López Portillo para luego volver a ascender en la coyuntura de 1981-1982 y en todo el periodo de 1982 a 1988:⁸ la intervención

⁷ Ver cifras actualizadas en el siguiente capítulo.

⁸ Ver sobre este tema el siguiente capítulo.

política de los empresarios de una manera más diestra y natural, capaz de echar mano alternativamente de tres tipos de recursos, a) la presión económica y la negociación directa y secreta (o por lo menos discreta), b) la "ofensiva ideológica" contra iniciativas reformistas, contra la intervención del Estado en la economía y en defensa de la propiedad privada y de una política de privatización de las empresas públicas y c) la interpelación a otros sectores sociales, fundamentalmente clases medias urbanas, a través de los instrumentos de comunicación dentro de las empresas y de los medios masivos de comunicación, con el fin de que adhieran a sus planteamientos y aumenten las bases de oposición empresarial a políticas y estructuras gubernamentales.

Para los empresarios, el gobierno de Luis Echeverría había dejado varias enseñanzas muy claras. En primer lugar, que los intentos de reformas económicas podían ser eficazmente neutralizados por sus organizaciones y representantes; en segundo lugar, que esta neutralización y eventual reversión de medidas contrarias a sus intereses debían ir acompañadas de una presencia empresarial más activa en la sociedad para crear un ambiente más favorable para la empresa privada y menos dúctil (o más agreste) para los grupos de izquierda, incluida la "izquierda" oficial, a la que siempre se vio como una presencia hostil empeñada en afectar sus intereses.

En suma, el sexenio de Echeverría se distinguió por precipitar -en el contexto de crecientes síntomas de inviabilidad del modelo económico-, una nueva voluntad política de la burguesía mexicana orientada a la intervención activa en los asuntos de la sociedad y el Estado de manera crecientemente autónoma y tendencialmente menos subordinada al esquema tradicional de negociación económica y "marginación" de los empresarios de la vida pública. La constitución del CCE reflejó claramente esta tendencia y vino por tanto a representar un cambio significativo de las prácticas de participación social y política del empresariado.

Un balance provisional.

Si en los años sesenta se dio una consolidación orgánica del sector empresarial, en los setentas, con el inicio de la nueva crisis mundial, la consiguiente recomposición internacional de la economía, y frente a los intentos reformistas de la burocracia política, dio pasos hacia una etapa aún más activa de formulación programática y promoción de la organización del sector privado, así como una mayor irradiación ideológica y política hacia otras capas de la población. Un dato muy importante en este sentido es la proliferación de organizaciones privadas de los empresarios.

El estado mexicano fue capaz históricamente de encuadrar al empresariado dentro de organizaciones obligatorias especializadas por sector económico de actividad, luego les otorgó el carácter de "organismos de interés público para consulta del Estado" y desde entonces (1941) mantienen ese status. Sin embargo, las organizaciones que más tendieron a proliferar durante la década de los sesenta y más fuertemente aún en la de los setenta y los ochenta son las organizaciones "privadas". Estas son aquellas que no están contempladas en la Ley de Cámaras como organismos de interés público, sino que son asociaciones civiles de carácter privado (normadas por el derecho privado), pero que debido a la naturaleza de su acción contribuyen a remodelar las pautas no-formales de constitución de la esfera pública, pues es a ella a la que dirigen principalmente su acción. Son formas de asociación voluntaria con fines de representación corporativa, de defensa de sus intereses particulares o generales frente a otros sectores de la sociedad y con un lenguaje opositor hacia algunos de los rasgos históricos del sistema político, que apela a la movilización de grupos sociales favorables a sus puntos de vista (especialmente las clases medias) y que modula estrategias de acción destinadas a reducir el peso del Estado en el control de la economía, en aras de un espacio más amplio para el funcionamiento del mercado. En coyunturas de conflicto con el gobierno como la de 1976 o en 1982 con la nacionalización bancaria estas estrategias alcanzaron un grado de confrontación

que parecía desafiar decididamente la autoridad y la capacidad de la clase política para conducir la política nacional.

Es cierto que no todos los grupos empresariales siguieron una misma orientación en este sentido. No hay tal grado de homogeneidad, pero sí puede afirmarse que esto significó una tendencia a la transformación de los "principios de estructuración" de la acción social y política del actor. El principio rector que experimentó una mayor presión para ser modificado es el que define y reproduce crónicamente la "secundariedad" e ilegitimidad de la participación política abierta del sector empresarial, como condición necesaria para actuar de conformidad con las reglas de la política. En sustitución de este principio, se ha buscado un modelo en el que la conformidad entre clase empresarial y clase política no sea una fórmula rígida, sino con capacidad de dar cabida a un empresariado con autonomía y libertad de acción y movimiento en la escena política pública.

Por lo que respecta a la evolución del modelo económico, la crisis económica y las políticas diseñadas para hacerle frente, pusieron en evidencia la incapacidad del aparato económico y del gobierno para contrarrestar los desequilibrios estructurales que se generaron en el periodo de crecimiento sostenido y persistieron después de 1970. Hemos descrito ya en páginas anteriores las características fundamentales de estos desequilibrios. Cabe agregar que la dinámica de la industria a lo largo de todo este periodo mostró que en los ciclos de crecimiento sostenido, "...la sustitución de importaciones genera una expansión de las ganancias suficiente para que la acumulación se autosostenga. Por lo tanto, la inversión se convierte en motor de la expansión"; en cambio en las etapas de "fluctuaciones de menor duración", la inversión deja de jugar ese papel, para ser sustituida por el gasto gubernamental (déficit público en sentido estricto), generando desequilibrios en la balanza comercial y en la cuenta pública que terminan por frenar el crecimiento (Casar, 1982:77-97).

A este mecanismo estructural de freno en la inversión se suma la incapacidad de la industria para expandirse en busca de generar mayor producción para ampliar el mercado, incorporando al consumo a segmentos de la población que no estaban incorporados previamente a él o captando su crecimiento para dinamizar el mercado y no para la marginalidad, como ha sido la tendencia en los últimos tiempos. En el plano exterior, la presión creciente en favor de la aplicación de políticas de ajuste estructural y eliminación del proteccionismo viene a representar, aunada a las debilidades internas, la clave de la inviabilidad de la política de sustitución de importaciones y la necesidad de una reforma estructural que no se llevará a efecto sino después de la crisis de deuda y credibilidad de 1982.

El señalamiento de lo anterior es pertinente para evidenciar que la dinámica económica registraba la presencia de mecanismos que conducen al conflicto recurrente entre sector público y sector privado y que influyeron significativamente para crear las condiciones de inestabilidad económica que pusieron fin al desarrollo estabilizador y abrieron una etapa de incertidumbre frente a los intentos de la política gubernamental de "ajustar" el modelo a través de la ampliación de la intervención económica del Estado. En el ámbito de la ideología, sin embargo, en la raíz del "populismo" de Echeverría se encontraba la percepción de que era necesario actualizar el estatismo nacionalista de la Revolución Mexicana.

Búsqueda y desencuentro de una nueva relación.

Al comenzar su gobierno, el Presidente López Portillo se enfrentaba a la tarea de restablecer las alianzas con la iniciativa privada y crear una base de apoyo suficiente para gobernar. Diez días después de haber tomado posesión de su cargo, el 10 de diciembre de 1976, se celebró una reunión entre representantes gubernamentales y 200 empresarios; el resultado fue la concertación de diez convenios de inversión que dieron inicio a la "alianza para la producción", divisa con la cual se

restablecía el pacto de confianza entre el sector privado y el público y que habría de durar hasta principios de 1982 (Labastida, 1979). Esta alianza se manifestó en los sucesivos cambios de directivas de las principales organizaciones empresariales en las cuales predominaron los dirigentes moderados que buscaban un nuevo entendimiento con el gobierno. Así, una política de reconciliación agrupó a los grandes empresarios, incluidos los de Monterrey, mientras que las actitudes opositoras se desplazaron a los pequeños y medianos empresarios afectados más fuertemente por la crisis económica.

Aunque algunas organizaciones empresariales regionales propusieron la formación de un partido político de la iniciativa privada, el entonces presidente del CCE Jorge Sánchez Mejorada definió una posición general de otro tipo, consistente en:

"primero: oponerse a la fundación de un partido político empresarial. Segundo: fortalecer las organizaciones gremiales de empresarios, ejecutivos y organizaciones intermedias de 'carácter cívico' para que influyan en los legisladores y en las autoridades para promover el beneficio de la comunidad. Tercero: dirigir el esfuerzo empresarial a las áreas conflictivas en que se amenaza la libertad: educación, medios de comunicación y políticas electorales. En este terreno añadió, podría actuarse a través de los partidos existentes". (Labastida, 1979:I-9).

En 1977 se puso en marcha el proceso de reforma política que habría de culminar en diciembre de ese mismo año con la promulgación de la nueva Ley Federal de Organizaciones Políticas y Procesos Electorales. No faltaron las manifestaciones de recelo por parte de los empresarios, quienes sin embargo se mantuvieron al margen de la política partidaria y volvieron a su énfasis tradicional en la vigilancia de la política económica, en el fortalecimiento de sus organizaciones gremiales y en la difusión de sus ideas y preocupaciones a nivel nacional. No cabe duda que tenían bastante razón para proceder de esa manera, considerando que la política económica aplicada perseguía en primer término el restablecimiento de la confianza para reactivar la inversión privada y hacer frente al saldo negativo del gobierno anterior.

El anuncio del descubrimiento de los grandes yacimientos petroleros del sureste,⁹ dio pie al argumento de que mediante la explotación petrolera podrían obtenerse las divisas necesarias para reactivar la economía nacional, ampliando la planta productiva y contrarrestando la dependencia del exterior. De esta manera el gobierno aplicó una política con los mismos rasgos que la anterior sólo que adicionada por el incremento en la producción y explotación petrolera. Hay que agregar que, además, esta política fue diseñada en los marcos del convenio firmado con el Fondo Monetario Internacional en noviembre de 1976 que impuso una política de austeridad que recayó principalmente sobre el ingreso de los trabajadores.

Sin embargo, la inversión tanto pública como privada se incrementó a partir de 1978, lo cual contribuyó a mejorar las expectativas de recuperación. Asimismo, el incremento vertiginoso en la producción petrolera agravó la dependencia de la tecnología externa para la exploración y explotación de yacimientos. Así, aunque se incrementó la exportación de petróleo (llegando a representar casi las tres cuartas partes del total de las exportaciones en el periodo), las importaciones se incrementaron todavía más fuertemente en el mismo lapso. El resultado de esta política fue la "petrolización" de la economía debido a la cual, al caer los precios de petróleo en 1981 y restringirse las exportaciones condujo al inicio de la crisis económica más profunda desde 1926-1929.

Esta política benefició en conjunto a la iniciativa privada y dentro de ella muy especialmente a los grupos bancarios. En el gobierno de López Portillo se dio una reorganización del sistema bancario que creó los "multibancos" permitiendo la fusión de diferentes tipos de bancos (comerciales, de inversión, etc.) y la fusión entre los pequeños para crear otros más fuertes,

⁹ Los descubrimientos paulatinos de nuevos yacimientos se comenzaron a dar a partir de 1972. Sin embargo, por razones políticas, se guardó cautela durante el gobierno de Luis Echeverría. Pero ya ante la crisis económica y para hacerle frente, la posibilidad de explotar esos yacimientos se convirtió en un recurso invaluable posible solución.

reduciendo el número total de instituciones bancarias de 243 en 1976 a 63 en 1981 (Nora Hamilton, 1983:14).

El poder económico que esta concentración dio a la banca fue muy grande: entre 1977 y 1978 sus utilidades se incrementaron en 53.6% y en la primera mitad de 1979 crecieron en 69.1% (Tello, 1982:754; Valdés, 1985:18). Por otra parte el grado de integración de los multibancos de los grupos privados nacionales se incrementó, en un grado tal que los principales grupos económicos, al tener entre sus empresas un banco, financiaban sus proyectos de inversión con los recursos de esos bancos. Por otra parte, los bancos que no estaban integrados en grupos económicos incrementaron significativamente su participación en la propiedad de acciones de empresas industriales (Jacobs y Peres, 1982).

A pesar del auge provocado por el crecimiento de las exportaciones petroleras y, en consecuencia, de la disponibilidad de recursos que generó, las inversiones del sector privado no se orientaron consistentemente a la solidificación de su estructura productiva, sino hacia el comercio, las finanzas y la especulación. Es decir, hacia actividades de altos rendimientos en el corto plazo pero agudizadoras de los desequilibrios preexistentes (Ros, 1985). Esta situación vino a demostrar una vez más la inconsistencia de la política gubernamental para orientar el crecimiento económico. Esta política se basaba en el supuesto de que el aumento de las exportaciones de petróleo generaría un impulso de la planta industrial que la desarrollaría y la integraría más adecuadamente.

Pero detrás de este efecto "perverso", probablemente vinculado con el comportamiento de la inversión en el ciclo económico referido en páginas anteriores, puede verse la raíz de la desconfianza del sector privado: la no existencia de condiciones suficientes que permitan visualizar un desarrollo estable a mediano plazo de la economía. La persistencia de la inflación (y del estancamiento productivo en el sector petrolero), y la reducción del tiempo entre las crisis cíclicas, además del aumento del déficit fiscal y externo hablan de un horizonte no calculable, que desde el punto de vista del

empresario aumenta el grado de volatilidad de sus negocios. Todo esto se presentaba en un marco en que la reorganización mundial del capitalismo y, dentro de ella, de la economía mexicana, que se encontraba todavía en busca de condiciones de mayor estabilidad.

En esta perspectiva las políticas de ajuste establecidas e impuestas por el FMI a pesar de que recibieron el beneplácito del sector empresarial no son suficientes para crear condiciones de estabilidad de mediano y largo plazo. El agotamiento del desarrollo estabilizador y su parcial sustitución por las políticas de ajuste no dieron lugar a la formulación de un nuevo patrón de relaciones económicas con sus respectivos requerimientos de estabilidad y por tanto de modificación de las relaciones políticas.¹⁰ El gobierno de López Portillo, al igual que el que le precedió, optaron por regresar al pasado en busca de las soluciones económicas apropiadas. Habría que esperar al siguiente gobierno para ver iniciarse una transición que, aunque tímida entre 1982 y 1988 sentó las bases para una reforma político-económica más profunda y decisiva en ruptura franca con la idea económica de la Revolución Mexicana.

Debido a estos factores, durante el gobierno de José López Portillo, a pesar de la recuperación de la confianza del sector privado que perduró hasta 1980-81, persistió un margen de incertidumbre apreciable, que se combinó, luego, con la tendencia a una mayor participación política una vez que sobrevino la crisis de 1981 y 1982.

La Reforma Política.

Con la reforma política el régimen contaba con un nuevo instrumento para incorporar a los partidos de izquierda al sistema electoral, evitando la profundización de una tendencia a la convergencia entre movimientos populares y partidos políticos

¹⁰ Esto comenzó apenas a replantearse después con la decisión del gobierno mexicano (noviembre de 1985) de ingresar al GATT e iniciar un proceso de apertura y globalización económica.

de izquierda que venía dándose en el pasado. El propio López Portillo expresó esta idea como el objetivo principal buscado por la reforma, confirmando así el sentido que el secretario de gobernación Jesús Reyes Heróles atribuyera a la reforma como un medio de mantener "lo social" y "lo político" en cauces institucionales distintos. De esta manera los partidos encuadrarían su actividad en la Cámara de Diputados y las organizaciones sociales en sus demandas reivindicativas sin articularse en bloques de partidos y movimientos sociales.¹¹

Para los empresarios y sus organizaciones no podía haber mejor situación y una vez que calcularon que la reforma política no tenía realmente alcances que pudieran afectar sus intereses mantuvieron una actitud de armonía con los sectores gubernamentales. No obstante, sus planteamientos referentes a la necesidad de un marco de estabilidad política y sus exigencias de reducción de la participación del Estado en la economía siguieron manifestándose como posiciones de principio.

Crisis del pacto y replanteamiento de estrategias.

En agosto de 1981 se inició la caída de los precios del petróleo y en febrero de 1982 la primera gran crisis de deuda del México de la posguerra. Las críticas del sector privado se enderezaron contra la gestión gubernamental, llegando a desatar fuertes campañas de rumores y desprestigio en contra del Presidente de la República.

Según el Presidente López Portillo en su VI Informe de Gobierno la suma de depósitos bancarios y de compras de bienes raíces hechos por mexicanos en el exterior alcanzaban los 54 mil millones de dólares. Esta situación especulativa y de fuga de divisas provocada en su mayor parte por el sector privado, amenazaba la estabilidad misma del sistema político y ponía en entredicho, particularmente, la capacidad del Presidente de la

¹¹ Esto fue *explícitamente* argumentado por el Presidente de la República. Ver entrevista concedida a El Universal en febrero de 1978. Una descripción del planteamiento de la reforma política de 1977 puede encontrarse en (Valdés, 1980).

República para controlar la situación. La nacionalización de la banca se produjo como una medida para detener el creciente deterioro de la economía y de la legitimidad gubernamental. No examinaremos aquí lo que ocurrió con la banca a partir del primero de septiembre de 1982¹², sólo importa destacar cuál fue la reacción empresarial.

Los banqueros expropiados opusieron muy escasa resistencia a la medida; se limitaron a objetar la afirmación del presidente en el sentido de que habían sido los principales responsables del "saqueo" del país y a presentar una demanda de amparo que no llegó muy lejos. Esta respuesta cautelosa se explica por la necesidad de los exbanqueros de iniciar negociaciones con el gobierno para una indemnización adecuada. La oposición más fuerte a la nacionalización provino de otros grupos: el CCE, la Coparmex, la Concanaco. Esta oposición fue principalmente ideológica, de principio, aunque hubo propuestas para llamar a un plebiscito, luego a un paro patronal y después a una asamblea nacional empresarial. Ninguna de estas medidas se llevó a cabo. Sin embargo el CCE declaró que

"la expropiación bancaria se ve como un paso definitivo hacia la estatización de la vida económica del país, estatización que es ineficacia, burocratización, corrupción y amenaza totalitaria [...] es un golpe definitivo a la actividad empresarial privada y una señal clara de la entrada del país al socialismo". (Excélsior, 3-IX-82:21).

Al día siguiente de la nacionalización, el Consejo señaló que esperaba que la medida no fuera irreversible, y a lo largo de todo el mes de septiembre, todas las organizaciones empresariales formularon declaraciones contradictorias y dispersas que indicaban que no había un consenso común concertado ante el hecho. Sin embargo, poco después, la Concamin, la Concanaco, la Coparmex y la Canacintra exigieron conjuntamente que el Estado definiera el futuro de la economía mixta y de las empresas propiedad de los bancos expropiados, con lo que se reflejó

¹² Ver al respecto Carlos Tello, (1984); Valdés Ugalde (1985).

indirectamente una línea de negociación con el gobierno que excluía la oposición tajante al mismo. Los banqueros y los demás dirigentes empresariales se dieron cuenta a la perfección de que la clave de lo que acontecería posteriormente dependería del nuevo presidente Miguel de la Madrid y su equipo de gobierno (Valdés, 1985:20-22).

La nacionalización de la banca privada constituyó el fin de una época en la que el Estado mexicano erró sin fin en la búsqueda de un modelo de desarrollo que no logró encontrar y que, muy a contrapelo de las propuestas de los gobiernos 1970-76 y 1976-82 se comenzaría a delinear con posterioridad. Entre los principales efectos que tuvo esta medida está la de que los antiguos propietarios de la banca experimentaron un proceso de reacomodo en la estructura económica que redefinió su situación. Por otra parte, y quizás esto es lo más importante, la recurrencia discrecional del Presidente de la República al uso de sus mayores facultades "metaconstitucionales" ante una situación crítica, introdujo un factor de incertidumbre adicional al que de por sí crearon las condiciones de la crisis económica y social. Este factor, como se ha podido apreciar en los años posteriores a la nacionalización, generó una politización mayor de las organizaciones empresariales que refleja varias tendencias: a) la creciente insatisfacción empresarial con la forma en como están representados sus intereses en el sistema político. Este elemento tiene que ver con una percepción también creciente, de que su actual sistema de organizaciones tiene que modificarse y orientarse de tal forma que les permita una participación más abierta, de carácter legal, en los asuntos públicos y, eventualmente, una acción abierta en política partidaria *como organizaciones* y no solamente a título individual; b) la lucha cada vez más organizada para tratar de limitar las facultades del régimen en materia de intervención económica y particularmente en lo que se refiere a las diferentes modalidades de limitación de la propiedad privada. En este renglón sobresale la exigencia de *garantías* jurídicas y políticas que, al parecer, no existen -al menos en el grado deseado- actualmente en los marcos legales

vigentes, dado que aunque en la letra establezcan las disposiciones que garantizan los intereses del capital, en la práctica un gobierno puede, en determinadas circunstancias pasar por encima de estos marcos y afectar súbitamente a tal o cual fracción de propietarios; c) como corolario -y a la vez condición de los puntos anteriores-, sobresale una voluntad empresarial por retomar la vía de acrecentar su autonomía política frente al régimen y frente a otras clases sociales, para ampliar su espacio social y mejorar las condiciones que le permitan imponer sus intereses y objetivos a los del Estado en su conjunto en una fase de reorganización económica y política conducida hasta el día de hoy por un nuevo grupo consolidado en la élite política en el gobierno de Miguel de la Madrid.

CAPITULO 9**Autonomía y legitimidad: los empresarios y el nuevo orden
mexicano***Introducción.*

En 1982 se abrió un nuevo período del desarrollo económico en México que se distingue con claridad del que ha sido denominado "postrevolución" (1940-1982). Ese año será por mucho tiempo recordado como aquel en el que el presidencialismo mexicano protagonizó su último episodio expropiador, la nacionalización de la banca, e inició, acto seguido, la construcción de un orden político-económico de características diferentes a las de su pasado postrevolucionario. La nacionalización de los bancos fue el último esfuerzo del presidencialismo mexicano por afianzar su poder sobre las bases "doctrinales" de la revolución mexicana; Miguel De la Madrid fue el encargado de iniciar una transición hacia una nueva forma de organizar la relación entre el Estado y la sociedad que evidencia una ruptura con la ideología de la Revolución Mexicana, para dar paso a su reconceptualización y a la reformulación de las relaciones de poder real. Al gobierno que le sucedió, el de Carlos Salinas de Gortari (1988-1994), le ha tocado establecer los principios de un reordenamiento de la sociedad nacional, haciendo las reformas y creando las instituciones que lo hagan viable, permanente y, lo que es más importante, irreversible. Los

motivos principales de este período histórico son la reforma económica y la reforma del Estado. A pesar de sus diferencias con los ejes de políticas anteriores, ambos son presentados como un *aggiornamento* de la Revolución Mexicana.

Debido a la crisis económica de los ochenta y a las reformas emprendidas por el gobierno, el país ha experimentado un cambio en la disposición de los agentes económicos de magnitud sin precedente y un ajuste del sistema político que se ha acelerado en una forma que hubiera sido imposible imaginar hace unos cuantos años.

El sector privado mexicano ha sido uno de los agentes constitutivos del nuevo ordenamiento. La sorprendente convergencia entre sus demandas históricas, renovadas intensamente a partir de los conflictos con el gobierno descritas en capítulos anteriores, y los criterios político económicos del ajuste y la reestructuración de la economía mexicana instrumentados por el gobierno es más que una coincidencia, es la cristalización de una reforma que concibe al sector privado como el eje fundamental de la dinámica económica, en la que el Estado no debe intervenir más que para preservar la estabilidad requerida por el proceso económico y, al decir del gobierno actual, preservar la soberanía nacional. Esta convergencia ha transformado el panorama de las relaciones del sector empresarial con el Estado y los demás sectores sociales de una manera tal que hace unos cuantos años, incluso en el gobierno de Miguel De la Madrid, hubiera sido muy difícil concebir.

Después de la nacionalización de la banca.

No deja de sorprender que el empresariado mexicano haya persistido en su actitud opositora y hasta beligerante en contra del gobierno de De la Madrid; una administración que pretendió, sin escatimar ningún recurso, restañar las heridas dejadas en el cuerpo empresarial por la nacionalización bancaria de septiembre de 1982. Si se revisa la prensa y los pronunciamientos de las organizaciones empresariales de comienzos del gobierno de Miguel

De la Madrid, se encuentra un panorama de reiteración sistemática de la conciencia del agravio, el afán antiestatista y, sobre todo, la búsqueda de estrategias para modificar el régimen de relaciones formales e informales que sirvió de marco a los empresarios y al gobierno en el período histórico anterior (Luna, Tirado y Valdés, 1987:15-18).

Las razones principales de esta situación parecen ser varias. Una de ellas, la más obvia, es el clima de inestabilidad para los negocios prevaeciente en los meses posteriores a la nacionalización; otra parece ser la incertidumbre acerca del contenido de las políticas que implantaría el gobierno para normalizar sus relaciones con el sector privado; la tercera es la desconfianza en la coherencia con que el sector público aplicaría la medicina del ajuste estructural para afrontar la crisis.

En los tres meses transcurridos entre la nacionalización de la banca y la toma de posesión de De la Madrid las organizaciones empresariales llevaron a cabo un intenso ejercicio de recuperación de su memoria histórica. Empero, esta memoria no fue homogénea ni unánime; sus contenidos se dividieron en, al menos, dos grandes facciones: moderados y radicales(ver Cuadro 1).¹ En el contexto de este capítulo, la distinción entre moderados y radicales se limita describir, exclusivamente, las *posiciones* políticas de las *organizaciones* empresariales con cobertura e influencia nacional a raíz de la nacionalización bancaria y en torno a la lucha que ésta desató por establecer nuevos parámetros de participación en las decisiones de política económica y de normatividad en las relaciones entre Estado y sociedad. Por motivos que se harán evidentes más adelante, se puede decir que esta diferenciación es relevante entre 1982 y 1988, fecha esta última en la cual se inició la vigencia del Pacto de Solidaridad

¹ En un trabajo reciente (1989) Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado las han denominado, respectivamente, fracción tecnocrática y fracción liberal-conservadora, y han agregado a una tercera, la fracción proteccionista, que se expresa en el contexto de la apertura comercial creciente del último lustro. También puede encontrarse una descripción detallada de este proceso en Luna, Tirado y Valdés (1991).

Económica. En este sentido, no se busca describir exhaustivamente ni las posiciones políticas de todo el empresariado nacional, cuya morfología es muy heterogénea, ni qué grupos económicos se han beneficiado o perjudicado con las políticas de ajuste y reestructuración macroeconómica. Lo que se busca, al igual que en los dos capítulos anteriores, es contribuir a la explicación del impacto de la acción sociopolítica de dichas organizaciones en torno a la constitución de un nuevo arreglo político en la sociedad mexicana. En la terminología que hemos usado en este trabajo, este arreglo político constituye la resolución de una transformación de las "propiedades estructurales" de las instituciones que encuadran la acción empresarial.

A pesar de la violenta sacudida que provocó la nacionalización de la banca, no todos los empresarios reaccionaron uniformemente reclamando o impugnando drásticamente la medida. Los banqueros interpusieron un amparo legal en contra de la expropiación; los industriales deslindaron cuidadosamente la inconveniencia jurídica de la medida de su deseo de que los recursos de la banca se canalizaran a la industria; la confederación de comerciantes (Concanaco) y la de patrones o empleadores (Coparmex) la condenaron de manera absoluta, y vieron en ella el advenimiento del socialismo por la vía de la estatalización de la sociedad. El Consejo Coordinador Empresarial, a pesar de encontrarse en ese momento bajo la dirección de uno de los más notables representantes de la facción radical, Manuel J. Clouthier, no tuvo la capacidad para orientar en una misma dirección la respuesta de los empresarios. Los años previos de armonía con el gobierno, la bonanza petrolera desigualmente distribuida entre grupos y sectores y el reflujo político que experimentó el empresariado en los buenos tiempos, condicionaron una respuesta que estuvo lejos de ser óptima para neutralizar o contrarrestar la medida (Millán, 1988:144-158). Un motivo adicional para explicar la debilidad de la reacción empresarial fue la popularidad que tuvo la nacionalización entre sectores sindicales y de izquierda, los que se pronunciaron a favor de ella reforzando la decisión del presidente y

descalificando políticamente a los banqueros. Por su parte, los banqueros expropiados no adoptaron una actitud de confrontación, sino de cautela y discreción. De los Estados Unidos pudo haber venido una de las fuerzas de oposición a la medida; sin embargo, las principales reacciones en ese país no reprobaron la medida, sino que la entendieron como una manera de salvar a los bancos de la insolvencia en la que estaban a punto de incurrir. No obstante, como todo sacudimiento de esa magnitud, las consecuencias de la nacionalización no se dejarían ver con claridad sino en el mediano y largo plazo.

Mientras que los grupos moderados, formados principalmente por las organizaciones de industriales y financieros (casas de bolsa) del centro del país, optaron por una negociación con el gobierno y por restablecer los vínculos con él a través de la nueva administración, los radicales, organizados en la Coparmex y la Concanaco y con fuerte influjo en Monterrey, Puebla, Guadalajara, Culiacán, Hermosillo y Cd. Obregón, así como organismos en la capital de la república, aprovecharon esta ocasión para propiciar la movilización de grupos de la población de clase media y alta en dichas ciudades del país y llevar a cabo un movimiento que fue denominado "México en la libertad". Para los moderados el problema principal residía en tratar de reconstruir sus relaciones con el gobierno; entre ellos, los banqueros negociaban con elementos de la administración las condiciones bajo las cuales recibirían la indemnización de ley (y a la postre la devolución de las casas de bolsa y otras empresas no bancarias que habían quedado en poder de los bancos) (Maxfield, 1990:156-162). Para los radicales, lo más importante era la consideración de que el Estado había ampliado su intervención económica, en una dirección opuesta en 180 grados a aquella en la cual habían confiado que el país era conducido por la administración de López Portillo. A pesar de las diferencias circunstanciales en las manifestaciones públicas de las fracciones empresariales y las diversas organizaciones representativas que las componen, lo cierto es que la nacionalización fue unánimemente rechazada por contradecirse con

todos y cada uno de los documentos y pronunciamientos del sector privado en, por lo menos, los diez años anteriores.

Tomando en consideración los documentos más importantes que manifiestan una "filosofía" empresarial de carácter general,² puede concluirse que entre las principales exigencias del sector privado, afinadas y agudizadas después de la nacionalización bancaria son: 1) una mayor vigencia de la economía de mercado, 2) una mejor posición en la toma de decisiones gubernamentales, en comparación con la de otros sectores, 3) disminución del poder de negociación de los sindicatos, 4) fortalecimiento de la "sociedad civil", y 5) reconocimiento público de la legitimidad del sector privado para participar en forma abierta en política, educación, opinión pública y otros aspectos de la vida nacional. El primer elemento supone lógicamente una política radical de privatización y la limitación de la intervención gubernamental en la economía sustituyéndola por una función reguladora. El segundo punto conlleva la delimitación del poder presidencial en materia económica y la implantación de formas institucionales racionales para la toma bilateral de decisiones. El tercer aspecto se dirige en contra de los contratos colectivos de trabajo y el poder de negociación sindical aprovechando posiciones en el partido oficial o en los órganos de gobierno; una consecuencia de ello será en un plazo no muy lejano la modificación del Artículo 123 de la Constitución para restringir los derechos laborales a los límites de la racionalidad del mercado. El aspecto relativo a la fortaleza de la "sociedad civil" conduce a concebirla como un ámbito en el que el individuo, la "iniciativa privada", el "espíritu de empresa", la "modernidad", la "ciudadanía", sean las figuras predominantes destinadas a substituir el "estatismo, el "corporativismo" y el "nacionalismo revolucionario" en la esfera pública. Finalmente, el reconocimiento a la legitimidad de la participación del sector privado en diversos espacios de la vida

² De particular importancia en este sentido son algunos documentos emitidos por el CCE: la "Declaración de principios", la "Declaración sobre problemas nacionales" y el "Anteproyecto para crear una imagen adecuada y fidedigna del sector empresarial en México".

social reclama nuevos, más variados y amplios roles para el empresariado y sus apoyos, principalmente la clase media.

Los derroteros seguidos por estas ideas en la acción del agente empresarial son heterogéneos. No constituyen una política en bloque pero sí una serie de tendencias diversas que pueden sintetizarse en la configuración de tres tipos de estrategias principales para conseguir la realización de estos objetivos. La primera de ellas es una estrategia *corporativa*, que busca mejorar las posiciones del sector privado en la toma de decisiones. La segunda es una estrategia *partidista* que canaliza la participación de dirigentes, grupos y organizaciones del sector privado en los partidos políticos, con el objeto de aumentar su presencia en ellos y competir electoralmente por puestos de representación popular. La tercera es una estrategia *cívica* que busca ejercer una influencia creciente sobre otros actores sociales, principalmente en la constitución de movimientos sociales de "derecha".

La articulación entre estrategias de acción y facciones políticas no es tampoco uniforme. Sin embargo, entre 1982 y 1988 puede identificarse una tendencia a coincidir entre los grupos moderados y el primer tipo de estrategias de acción, es decir, las *corporativas*, que buscan influir sobre la política económica.³ Los grupos empresariales más identificados con la derecha política tienden a poner el acento mayormente en las

³ El paradigma de esta estrategia lo brinda el CMHN con sus consultas periódicas con secretarios de Estado y con el titular del ejecutivo para hacer que sus puntos de vista sean considerados en la formulación e instrumentación de las políticas económicas.

otras dos estrategias, la *partidaria* y la *cívica*. En conjunto forman, no obstante, un movimiento con diversos sectores y direccionalidades que se complementan en el sentido de acercarse a la implantación de los principios más generales de esta "filosofía" empresarial.

Ajuste económico y autoridad presidencial.

La orientación que adoptaría el gobierno de De la Madrid en lo referente a su programa de gobierno era de esperarse, pero no era evidente. En todo caso, éste echó a andar desde un punto en el que parecía reafirmar los mismos principios que habían dado lugar a la nacionalización bancaria: rectoría del Estado, reafirmación del tripartismo que se había desvanecido en la práctica durante el gobierno anterior, y ratificación de las facultades preponderantes del poder ejecutivo federal en materia económica, al especificar las áreas estratégicas de responsabilidad exclusiva del Estado.

En efecto, en diciembre de 1982, el presidente De la Madrid envió al Congreso un proyecto de reformas constitucionales. El aspecto medular de estas reformas era la creación de un "capítulo" económico en la Constitución, con el objeto de precisar los principios que debían normar la acción económica del gobierno. Para el sector privado esta iniciativa encerraba (y aún encierra) una contradicción, al hacer explícitos y reforzar principios que, al mismo tiempo, son la fuente de las fricciones entre sector privado y sector público. Estos principios se resumen en las facultades del poder ejecutivo para intervenir en la economía, que sólo unos meses atrás habían sido usadas en su contra.

Los cambios a la Constitución abarcaron seis artículos: el 16, el 25, el 26, el 27, 28 y el 73 (DO, 1983). Las modificaciones más importantes fueron las de los artículos 25, 26, 27 y 28, que constituyen propiamente el "capítulo económico"

de la Constitución. En el artículo 25 se estableció el principio de la rectoría económica del estado con el objeto de garantizar que el desarrollo

"...sea integral, que fortalezca la Soberanía de la Nación... y que mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución."

Con este propósito, se establece la economía mixta, al señalarse que deberán concurrir "el sector público, el sector social y el sector privado". Al estado se le otorga la responsabilidad de manejar de modo exclusivo las "áreas estratégicas" definidas en el artículo 28.⁴ A estas áreas hay que agregar la que ya había sido incorporada al artículo 28 por el Congreso a iniciativa del presidente López Portillo: "Se exceptúa también (...) la prestación del servicio público de banca y de crédito (que) será prestado exclusivamente por el estado (y) no será objeto de concesión a particulares." La relevancia de la definición constitucional de las áreas estratégicas consiste en que por exclusión dejó a la vista todas aquellas empresas que no correspondían a esta clasificación, y que por lo tanto eran susceptibles de desincorporación. A la vez, se ensayó un mecanismo de reformar la Constitución en materia económica que permitió evaluar los efectos que una eventual repetición del procedimiento podría acarrear desde un punto de vista político.

El artículo 26 estableció un sistema de planeación democrática bajo el control del estado. Esta debe darse a través de un Plan Nacional de Desarrollo al que quedan sujetos todos los

⁴ "...acuñación de moneda; correos, telégrafos, radiotelegrafía y la comunicación vía satélite; emisión de billetes por medio de un solo banco, organismo descentralizado del gobierno federal; petróleo y los demás hidrocarburos; petroquímica básica; minerales radioactivos y generación de energía nuclear; electricidad; ferrocarriles; y las actividades que expresamente señalen las leyes que expida el Congreso de la Unión."

programas de la administración pública federal. Para cumplir con esto, el Poder Ejecutivo fue facultado para establecer los medios de consulta y las formas de participación, control y evaluación que sean necesarias. Se estipula, además, en este artículo la facultad del Congreso de la Unión para legislar en torno al sistema de planeación de acuerdo con las modificaciones que esta reforma hizo al artículo 73.⁵

Algunos autores han visto la "cesión" de facultades legislativas al Congreso por parte del Ejecutivo, como una forma de propiciar la recuperación de la confianza del sector empresarial al introducir una "dosis de racionalidad" (Arriola, 1988:215) en la gestión económica por contraposición a la discrecionalidad habitual. Pero en las condiciones del momento, era más bien difícil que los empresarios advirtieran esta racionalidad, aunque en un plazo más amplio dicha reforma podría ser vista como la intención de instaurar en el futuro un bipartismo, fomentando la participación directa del sector privado, a través de los partidos políticos, e indirecta, a través de su contacto con los legisladores. A la larga esta medida parece haber confirmado su importancia, pues es posible observar que la participación de dirigentes o representantes del sector privado ha aumentado en la Cámara de Diputados federal y en las cámaras locales.

La controversia sobre la naturaleza de esta reforma constitucional gira en torno a la pregunta de cómo un gobierno claramente comprometido con el ajuste estructural de la economía y dispuesto a afrontar todas sus consecuencias introdujo, paradójicamente, preceptos identificados con una mayor intervención del Estado y con estilos populistas ("sector

⁵ En éstas se establece la facultad del Congreso "para expedir leyes sobre planificación nacional del desarrollo económico y social (...); (sobre) la programación, promoción, concertación y ejecución de acciones de orden económico, especialmente las referentes al abasto y otras que tengan como fin la producción suficiente y oportuna de bienes y servicios, social y nacionalmente necesarios (...); y para (...) la promoción de la inversión mexicana, la regulación de la inversión extranjera..." (DO, 1983).

social") que debían ser desechados bajo la óptica de dicho ajuste y transición hacia una economía de mercado. No hay una explicación definitiva, pero me inclino a pensar que el sentido de esta reforma reside en la inestabilidad e incertidumbre de la situación que por entonces prevalecía: una economía en crisis y propensa a la volatilidad, una polarización política que no parecía fácil de canalizar por los conductos tradicionales, una autoridad presidencial desgastada y blanco de las más diversas acusaciones. Debido a ello la autoridad presidencial, cúspide del sistema político, debía fortalecerse. Pero bajo estos signos visibles anidaba otro factor que a la larga podía tener mayores consecuencias (y las tuvo): la política de ajuste y reordenación económica que se aplicaría descansaba en supuestos completamente opuestos a los del diseño tradicional de políticas económicas de los gobiernos postrevolucionarios. La ruptura con el demonizado "populismo" (o estatismo nacionalista) iba en serio y esto significaba potencialmente la ruptura de la coalición gobernante contenida en el PRI. Una política de ajuste cuya racionalidad fuera no solamente el control de las cifras macroeconómicas, sino una lógica microeconómica con racionalidad de mercado conduciría necesariamente a la desarticulación de la vasta red de vínculos políticos que emergían del Estado y penetraban en la economía politizándola. Así, las consecuencias de la desintegración del viejo modelo podrían ser catastróficas y por esta razón había que enviar señales claras de que la operación se realizaría con la diestra mano de un presidente cirujano con medios anestésicos suficientes para paliar el dolor e, inclusive, con los recursos de autoridad necesarios para restaurar los órganos amputados si estos cobraban vida propia una vez separados del cuerpo que los originaba. Si esto es cierto, uno de los aspectos más notorios del gobierno de De la Madrid fue el de su indecisión para terminar con los vestigios del pacto postrevolucionario, despejando el camino de la modernización económica. Los empresarios lo vieron con claridad y las preocupaciones resultantes explican en gran medida la constante de politización que vivieron durante todo este periodo.

Una reconciliación contradictoria.

El sector privado, principalmente la fracción radical, vio las reformas constitucionales como una prolongación del estatismo y una reconfiguración de los patrones de negociación corporativa que reforzaba o actualizaba los vínculos entre los sectores sociales y el Estado, perpetuando la debilidad de la sociedad y su dependencia respecto de éste. En lugar de este "modelo", las organizaciones empresariales pedían un Estado mínimo, "subsidiario", es decir, un Estado que se ocupe únicamente de llevar a cabo aquellas actividades económicas que no puedan ser cubiertas por la sociedad, y que se retire de ellas en cuanto ésta pueda sustituirlo.

La oposición de los organismos privados a estas reformas no podía ser más tajante. El rechazo fue casi absoluto.⁶ A pesar del activismo empresarial y de las medidas de política económica que les fueron favorables durante todo el sexenio 1982-1988, en 1988, en un tono más conciliador pero igualmente insistente, la Coparmex y la Concanaco expresaban en un documento conjunto:

"A partir de 1980, año en que la planeación gubernamental se instaló como criterio determinante en la toma de decisiones, la concepción clave sobre la que se elaboraron los documentos rectores es la del gobierno que, asumiendo la personalidad del Estado, por cuya rectoría se faculta como hacedor directo del desarrollo y motor de la economía nacional, adquiere un protagonismo excesivo, que convierte en la práctica a la sociedad y a los gobernados, en espectadores o en simples complementos o instrumentos de la planeación y del quehacer burocrático" (Coparmex y Concanaco, 1988:3, cursivas añadidas).

A la iniciativa gubernamental de precisar los métodos de consulta y concertación acentuando la centralidad del Estado en el proceso económico, el sector privado respondió con la propuesta de hacer de la "sociedad civil" el eje de la economía. Desde 1982, las organizaciones del sector privado emprendieron

⁶ Para una descripción ver Millán, 1988:165-174 y Luna, Tirado y Valdés, 1991:51-59.

diversas campañas de medios de comunicación con objeto de difundir entre la población una identidad entre "iniciativa privada" y "sociedad civil" por contraposición a "gobierno" y "burocracia". Así, hizo su aparición y se difundió ampliamente un concepto de sociedad civil identificada con la economía de mercado y la reducción del tamaño del Estado cuyo centro dinámico sería el sector empresarial en sustitución de la centralidad estatal en el proceso económico (Valdés, 1987 y 1988). Pero además de la difusión masiva de los valores de la empresa privada era (y sigue siendo) necesaria la acción de las organizaciones empresariales para constituir esta idea en un verdadero principio de estructuración de la toma de decisiones y de la dinámica económica. Para lograrlo, aunque parezca paradójico, redescubrieron la política, entendida como el campo en el cual se constituyen los agentes sociales y contrapesan la orientación de la vida social. La relación imperante en México entre Estado y sociedad queda caracterizada en el discurso empresarial con cuatro calificaciones: "a) rigidez ideológica, b) sistema de liderazgo dependiente del gobierno, c) crisis de gestoría ante el Poder Ejecutivo y d) carencia de un sistema pluripartidista" (Millán, 1988:179-180).

La vindicación de la sociedad civil frente al Estado contiene también el reemplazo de un sistema político basado en la negociación de clases con un gobierno-árbitro, por otro en el cual la interacción social defina el espacio económico y el Estado sólo intervenga en forma complementaria. La exigencia es, en suma, la creación de formas institucionales acordes con las autonomías de los grupos sociales, entre los cuales, el sector privado ocuparía un lugar de privilegio por su capacidad diferencial de movilizar recursos materiales y recursos de autoridad.

Pero el gobierno, lejos de haber dado pasos adicionales para la estatalización de la sociedad, como lo temían la mayoría de las organizaciones empresariales, se orientó hacia una privatización de las empresas públicas. Entre 1982 y 1988, se desincorporaron un total de 743 empresas del sector público. De

ellas 492 eran empresas de participación estatal mayoritaria, 78 empresas de participación estatal minoritaria, 160 fideicomisos públicos y 13 organismos descentralizados. De un total de 1,155 entidades paraestatales en poder del gobierno federal en 1982 solo quedaban 412 en 1988 (ver Cuadro 3). Además, se dio inicio a una apertura externa que fue gradualmente ampliándose hasta alcanzar la casi totalidad de los productos, se impulsó la inversión privada nacional y extranjera, y se apoyó la consolidación de antiguos y nuevos banqueros en las casas de bolsa.

Los problemas de representación.

¿Hay una racionalidad que explique el conflicto empresarios-Estado a lo largo del sexenio de Miguel De la Madrid? Además de la acumulación de los factores ya mencionados con anterioridad en capítulos anteriores es de señalar lo que algunos autores la atribuyen a una transformación del modelo de representación empresarial. La aparición de las facciones políticas empresariales no sería sino una de las expresiones de nuevas fuerzas que buscan alcanzar un acomodo distinto al del pasado. Este acomodo tendría tres ejes principales: 1) la instauración de un "corporativismo social", es decir, una forma de agregación monopólica de la representación de abajo hacia arriba, con mayor autonomía respecto del gobierno y con más influencia del sector privado en él; 2) este esquema corporatista buscaría eliminar la representación tripartita característica de la economía mixta y del corporativismo clásico y sustituirla por una relación bipartita en la cual los trabajadores estarían excluidos de las decisiones fundamentales, las cuales, a su vez, quedarían aisladas de su influencia y en manos del complejo tecnoburocrático público y privado (Luna, 1990), y 3) la reforma del aparato estatal con el objeto de simplificarlo e imprimirle una racionalidad técnico-económica que la aisle nítidamente de los procesos políticos, cuyos flujos serían encauzados por otras vías. Las objeciones principales a la posibilidad de que se

consolide un modelo de tal naturaleza, hacen hincapié en su carácter excluyente respecto de otros grupos sociales (incluyendo a amplias capas del empresariado) y la inexistencia de formas que sustituyan en el largo plazo el sistema de recompensas económicas y simbólicas que proveía el corporativismo tripartita a cambio de la subordinación política de los actores sociales.

Pero el hecho es que estos procesos están en desarrollo y han contribuido a inducir una crisis del modelo de representación empresarial en el sistema político, tal y como se presenta hasta el conflicto de 1982. En capítulos anteriores se ha hecho referencia a una de las características de este modelo: la exclusión de los empresarios como sector de la política de partidos pero dándoles a cambio una posición de privilegio de la formación de políticas públicas a través de sus organizaciones, principalmente la Concamin y la Concanaco, que son consideradas legalmente como "órganos de consulta" del gobierno. Es precisamente este mecanismo de representación el que entra en crisis desde los años setenta y ochenta por resultar demasiado estrecho para albergar una concepción de la acción social del sector privado más expansiva y sustitutiva de los espacios abandonados por un sector público que se reduce de tamaño o que ya no puede abarcar otros de reciente creación. En este sentido, el período 1982-1988 se caracteriza por el inicio de una transición en el modelo de representación empresarial que no ha concluido por dos razones principales: la suerte que corra (y los cambios que induzca) el Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá y la capacidad de un esquema como el resumido líneas arriba para consolidarse y garantizar su estabilidad en el contexto político mexicano. El factor principal del proceso de cambio del sistema de representación empresarial es su nueva fisonomía debida al surgimiento, en las tres últimas décadas, de nuevos organismos que no están considerados en el esquema legal destinado a regirlos ni en las reglas formales del sistema político.

Como señalamos anteriormente (Capítulo 8), desde 1975, fecha de la creación del Consejo Coordinador Empresarial, el sector

privado ha observado cambios en la dinámica de su representación. La evolución de este organismo ha impreso una clara huella sobre el desarrollo del conjunto de los organismos empresariales. Una de las constantes que han podido observarse en los tiempos recientes han sido las impugnaciones recibidas de sus propios afiliados sobre su poca representatividad.

El CCE introdujo en el sistema de organizaciones empresariales una forma de representación corporativa no controlada por el Estado bajo la ley de cámaras. Este organismo es una asociación civil de afiliación voluntaria de organizaciones. Pertenecen a él las que mayor peso tienen en el país. Estas son el CMHN, la AMCB, la AMIS, la ABM,⁷ el CNA, la COPARMEX, la CONCANACO, y la CONCAMIN (que incluye a la CANACINTRA). La ley de cámaras solamente controla a dos de ellas, la CONCANACO y la CONCAMIN; las demás son asociaciones civiles, excepto la COPARMEX que es un sindicato. No obstante, la CONCANACO y la CONCAMIN son las que tienen el mayor número de afiliados individuales; otras afilian empresas (AMCB, AMIS, ABM) y el CMHN afilia personas (37). El CCE se compone de todas ellas (Luna y Tirado, 1992:Cuadro 8). Las organizaciones afiliadas ocupan un lugar con derecho a voz y voto en el consejo directivo para todas las votaciones que se efectúan en él, incluyendo las que se refieren a la designación del presidente del organismo. Pero cada organización tiene un número de afiliados muy dispar, dando así lugar a una asimetría en la representación. Precisamente, los conflictos más recientes han surgido con motivo de la concentración de poder que se ha dado en el seno de esta organización:

"el CMHN, la AMIS y la AMCB disponen entre las tres del (...) 42% de la representación al interior del CCE, aunque las tres juntas solamente agrupan a 121 de los más de 900,000 afiliados al CCE, apenas el 1%" (Luna y Tirado, 1992:95).

⁷ Hasta 1982 y probablemente desde 1992 en adelante, una vez que concluya la privatización bancaria.

Con estos datos se evidencia el grado de monopolización de la representación y la interlocución que ha generado un descontento creciente en las organizaciones marginadas del proceso. De ellas ha surgido la demanda de derogar la ley de cámaras que hace obligatoria la afiliación a las cámaras por especialidad y que luego, piramidalmente, quedan agrupadas en el CCE. Sin embargo, de satisfacerse esta demanda, como bien lo afirman Luna y Tirado (1992:99-100), mejoraría la representación en los organismos de menor nivel, pero la cúpula de cúpulas (CMHN, AMIS, AMCB y la nueva asociación de banqueros que habrá de formarse después de la privatización) vería minada su representatividad y su capacidad de control sobre el conjunto de organismos empresariales. Por otra parte, el gobierno se enfrentaría a una multiplicación de los polos de interlocución y negociación. Estas dos serían las consecuencias más importantes que podrían resultar de los procesos simultáneos de transformación del sistema de representación empresarial y de su lugar en el sistema político. Lo que pueda pasar en el futuro es aún incierto, pero lo que ocurre en el presente parece encaminarse, por todas las direcciones posibles, a sostener una estructura corporativa altamente oligárquica, que presenta no pocos signos de esclerosis y que puede desembocar en una crisis de representación considerable.

Recientemente, este peligro se ha vuelto a hacer presente con gran intensidad. A partir de la firma del Pacto de Solidaridad Económica en 1987, y en las circunstancias de la sucesión de Agustín F. Legorreta a la presidencia del CCE, aparecieron los síntomas de un conflicto que en esa ocasión alcanzó niveles que no había presentado en el pasado. Ante la inexistencia de un consenso para elegir sucesor, debido a la división de la votación, se decidió establecer una presidencia interina para la cual fue electo el señor Rolando Vega. Durante su gestión se llegó finalmente a un acuerdo que instituyó una presidencia rotativa por turnos para cada organismo afiliado, por un período de un año susceptible de prolongarse por uno más. Esta decisión asegura el turno en la presidencia del CCE a los

organismos con más afiliados pero con menor poder de decisión en la cúpula empresarial, pero tiende a fortalecer los mecanismos corporativos en detrimento de los métodos pluralistas demandados en los últimos años por los grupos y sectores de empresarios medianos y pequeños que son más numerosos pero que tienen menos peso en el sistema de representación.

Las elecciones de 1988 y los inicios del gobierno de Salinas de Gortari.

A excepción de la muerte, no hay nada que pueda asustar más a un gran empresario mexicano que la sombra del General Lázaro Cárdenas. La irrupción de su hijo en el escenario político de oposición, encabezando el desgranamiento más importante del PRI en los últimos tiempos, hizo que las señales de alarma se encendieran y que se reconsideraran los ritmos y los flujos de la crítica y la oposición empresarial al régimen. Casi simultáneamente sobrevino la nueva crisis de la economía mexicana, que tuvo su expresión más formidable en el crack de la bolsa de valores de octubre de 1987 y la firma del Pacto de Solidaridad Económica en diciembre de ese mismo año.

La aparición de la corriente democratizadora del PRI y su ulterior escisión del mismo, la candidatura de Cuauhtémoc Cárdenas a la presidencia de la República y, finalmente, los resultados electorales de julio de 1988, propiciaron un reflujo de la oposición política empresarial. Por otro lado, la candidatura presidencial de Manuel J. Clouthier por parte del PAN, se convirtió en un factor de división en el empresariado. Así lo señaló el director del Centro de Estudios Sociales del CCE, Federico Muggenberg (La Jornada, 3-III-88), al referirse a los diferentes candidatos a la presidencia. Mientras que los sectores más radicales apoyaban su candidatura, sobre todo los organismos cívicos y patronales regionales, el CCE y las empresas más importantes redujeron el perfil de su crítica y tendieron a cerrar filas entre sí, con el gobierno y en apoyo del candidato del PRI, Salinas de Gortari.

En el contexto de las tensiones preelectorales se registró al mismo tiempo un peligroso repunte inflacionario, amenazando con echar por la borda el plan de ajuste aplicado en los cinco años precedentes, y el desplome de la bolsa de valores. Para hacer frente a esta situación se convocó a la firma de un Pacto de Solidaridad Económica, con el objetivo primordial de estabilizar la economía. Con este pacto parecía que el mecanismo tripartita de concertación volvería a instaurarse, y que por fin se concretaría la idea de las reformas constitucionales referidas páginas atrás, de la participación del sector social en la política económica y de la rectoría del Estado. Pero lo cierto es que a pesar de que los sectores obrero y campesino del PRI signaron el pacto y trataron de capitalizarlo en su favor, el sector privado era su verdadero artifice y beneficiario. El entonces presidente del CCE, Agustín F. Legorreta⁸ echó por la borda esta creencia, asegurando que el pacto había sido acordado

"por el presidente de un país presidencialista con un grupito muy cómodo de 300 personas (que) son las que toman las decisiones económicamente importantes en México" (Unomásuno 19-V-88).

En estas mismas declaraciones (pronunciadas en la Universidad Anáhuac de la Ciudad de México), Legorreta señaló que

"le dimos al gobierno un plazo para que cumpliera con el saneamiento de sus finanzas (y) ha cumplido, incluso con anticipación, con las promesas verbales que le hizo al sector empresarial y que no formaron parte del texto del Pacto, como fueron la liquidación y quiebra de empresas de significación nacional como Aeroméxico y Cananea." (cursivas añadidas).

Además, agregó que las autoridades

"comprendieron que si llegaban a julio con una inflación de casi mil por ciento corrían el riesgo de perder el poder y mantenerlo es lo único que les interesa (por ello aceptaron concertar con) las

⁸ Expresidente del consejo de administración de Banamex y principal accionista de la casa de bolsa Inverlat, que adquirió recientemente Multibanco ComerMex.

condiciones impuestas por las 300 personas que conforman la cúpula empresarial".

Dos aspectos son significativos de estas declaraciones: el reconocimiento del grado de oligarquización de las decisiones económicas, haciendo ostensible la existencia de un mecanismo informal de negociación y acuerdo, subordinador de los mecanismos formales establecidos por el derecho, y el hecho de que, entre las alternativas que parecen haberse manejado para disminuir la inflación, se eligiera, a demanda del sector privado, la profundización de la privatización de empresas públicas.⁹

De esta manera, el PASE operó como la base institucional para estabilizar las relaciones del gobierno con la iniciativa privada, induciendo un comportamiento antiinflacionario al hacer las concesiones que demandaban las cúpulas empresariales. Por otra parte, estas declaraciones son reveladoras de que los empresarios no estaban satisfechos (por lo menos hasta diciembre de 1987) con el programa de reprivatización de empresas planteado por la administración de De la Madrid y de que la desconfianza en la posibilidad de la repetición de medidas como la nacionalización de la banca aún prevalecía y no desaparecería sino mediante la eliminación de las normas constitucionales adoptadas en 1982. Las renovaciones sucesivas del pacto hasta la actualidad reafirman su naturaleza de pacto antiinflacionario y de contención salarial que, al igual que la privatización, responde más a un mecanismo de decisiones cupulares que a la constitución de un espacio de mercado más autónomo de acuerdo con las fórmulas liberales que guían la política de gobierno.

La reforma salinista y el sector privado.

A lo largo de su campaña electoral Carlos Salinas de Gortari adoptó la divisa de la "modernización" de México. Esta modernización se ha concentrado principalmente en los aspectos económicos y lo mismo ha abarcado la profundización de la

⁹ Si bien sería el gobierno de Salinas de Gortari el que llevaría realmente a efecto un programa radical de privatización.

política de privatizaciones que la de la apertura comercial, la renegociación de la deuda externa, la repatriación de capitales y el aumento de la inversión extranjera, la reforma fiscal y la búsqueda de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá. A pesar de haber anunciado el "fin del partido casi único", lo cierto es que hasta hoy no ha habido una verdadera reforma política. Su gobierno se ha concentrado en hacer los cambios económicos y, en algunos casos, ciertas reformas de orden administrativo. La concepción presidencial de las reformas antepone la de la economía a la de la política, aunque muchos de los cambios económicos tienen significación política de importantes consecuencias. El más relevante lo constituye el que tiene lugar en la forma de intervención del Estado en la economía. Al pasar de una intervención basada en un sistema de empresas públicas a otra en la que los énfasis están puestos en la regulación y el control de los agentes y procesos económicos, el Estado va dejando en manos del sector privado importantes espacios productivos pero, al mismo tiempo, tiende a imponerle restricciones que normen su actividad. Entre los hechos recientes que sobresalen en este campo están la reforma fiscal, que ha suscitado fuertes reacciones del empresariado, y nuevas legislaciones como la bancaria, cuyos primeros efectos se producirán en la segunda mitad del sexenio.

Indudablemente, uno de los hechos más notables de la gestión de Salinas de Gortari ha sido la vertiginosa recuperación de la confianza empresarial, obtenida gracias a su ambicioso programa de reformas, cuyo eje ha sido la privatización de las empresas estatales definidas como no estratégicas,¹⁰ el saneamiento de las finanzas públicas, la ampliación de los espacios para la inversión privada (como el campo, con las reformas al artículo 27 constitucional) y las negociaciones para la firma del TLC. Todas estas medidas han tenido el doble carácter de satisfacer demandas

¹⁰ Además, su gobierno ha reclasificado el listado de las empresas estratégicas (especialmente en la petroquímica), con el objeto de permitir que ciertos sectores dejen de ser considerados estratégicos para pasar a manos privadas (Taniura, Schatan, Máttar, 1991:95-96).

del sector privado largamente diferidas o denegadas y de sostener activamente las expectativas empresariales en la reestructuración de la economía. Si De la Madrid fue limitado en su autonomía de decisión por la inestabilidad económica, la presión privada y el temor al derrumbe de la unidad del partido oficial, Salinas ha sabido mantener la iniciativa muy por delante de las expectativas y demandas planteadas por los empresarios, al haber cosechado los frutos del programa de estabilización y habiéndose producido el desprendimiento del cardenismo de la estructura estatal.

A nueve meses de iniciado su mandato (en agosto de 1989), Salinas de Gortari comenzó a perfilar su proyecto de "reforma del Estado". A medida que esta proposición se volvió uno de los motivos centrales del discurso presidencial, puede distinguirse en ella una síntesis de la concepción presidencial de las tareas esenciales de su mandato: reducir el tamaño del Estado ("Estado menos propietario") para dedicar más atención y más recursos a resolver la extrema pobreza y las urgencias más sentidas de las comunidades con menores recursos ("Estado solidario"). Esta operación ideológica se explica fundamentalmente como forma de legitimación de las privatizaciones. En uno de los discursos clave que definen el sentido de lo que Salinas entiende por "reforma del Estado", pronunciado en Washington en la reunión anual de la Business Round Table (equivalente norteamericano del CMHN), el 10 de junio de 1990, el presidente enumeró cuatro cambios estructurales que son la esencia de su programa económico: abrir la economía, introducir un programa de desregularización, promover la inversión extranjera y una política de privatización "muy ambiciosa". Respecto de este último punto, Salinas señaló que la crisis puso de manifiesto que una mayor propiedad estatal no es el medio adecuado para resolver las necesidades de la población.

"Esto significa que estamos ahora, en el sector público, vendiendo las industrias siderúrgicas, así como que ya hemos vendido las aerolíneas y también estamos privatizando la mayor mina de cobre en el país -la cuarta en el mundo- y la compañía telefónica. Una decisión de mayor envergadura, fue regresar a la situación en que en los bancos el sector privado podía

participar con una propiedad hasta cien por ciento. Esto requirió una reforma constitucional.

"Para lograrla, hubo necesidad de convencer no sólo a algunos partidos de oposición, cuyo voto era necesario para alcanzar las dos terceras partes del voto en nuestro Congreso, sino principalmente mi propio partido, mismo que había votado la nacionalización de los bancos ocho años atrás.

"...este me pareció el momento preciso para revertir esa decisión y quedar en aptitud de responder a las demandas de millones de mexicanos, cuyas necesidades son extremas.

"...A fin de alcanzar un consenso político alrededor de los programas que me he propuesto introducir, me resultaba necesario ampliar el impacto social de los mismos.

"Consecuentemente decidí vincular los recursos que me era posible obtener de la privatización de empresas del sector público, con un programa que hemos denominado Solidaridad, y que responde a las demandas populares.

(...)

"Consecuentemente estamos vinculando el proceso de privatización a la solución de demandas sociales y hoy, en México, mediante el Programa de Solidaridad, los que menos tienen reconocen que la privatización les significa un mejoramiento en sus niveles de vida.

"Es así que estos programas han logrado el consenso social para volverlos permanentes. Mientras sean mejores los resultados que obtengamos en términos sociales, será mayor la demanda popular de que estos programas sean permanentes.

Vinculando los recursos precedentes de las privatizaciones a este Programa, es como hemos creado un ambiente positivo para programas que tan sólo hace dos años habrían resultado inconcebibles en mi país."¹¹
(Cursivas añadidas)

Hasta 1982 la ideología de la Revolución Mexicana en todas y cada una de sus diferentes versiones presidenciales, aceptaba la necesidad de la existencia del sector privado, pero siempre con un importante grado de subordinación al sector público. Los ejes de la credibilidad en la autoridad política, como bien lo deja entrever la cita precedente, se fundamentaban en algo bien distinto a la supremacía del sector privado sobre las demás

¹¹ Carlos Salinas de Gortari, Discurso pronunciado ante la Business Round Table de Estados Unidos en la Cd. de Washington D.C. el 10 de junio de 1990, Presidencia de la República 1990:180-181). Citado por Cecilia Gayet (1992).

fuerzas sociales. La legitimidad se basaba en la tensión permanente entre el desequilibrio de los grupos sociales y la intervención del Estado en la producción económica. En cambio, la política del gobierno actual se encamina al cambio de esta forma de legitimación por otra, que se corresponde con una manera distinta de intervención económica a la que antes se aludió. Esta nueva forma se sustenta en el retiro estatal de la actividad productiva y en la creación de condiciones para la aceptación de la empresa privada como motor principal de la actividad no sólo económica, sino también social. Paralelamente, el Estado redefine su papel como organizador de los sectores sociales subordinados en un esquema que pareciera irse encaminando hacia una forma diferente a la del corporativismo tradicional.¹² Debe enfatizarse aquí el hecho de que mediante esta transformación de la legitimidad estatal, la esfera de acción e influencia del sector privado está destinada a ampliarse, convirtiéndolo en un factor de "superordinación" de la vida nacional que no era legítimamente reconocido en el pasado.

Concentración económica y política de privatización.

Si se acepta hablar en términos de economía política, ciertos datos de la economía se vuelven cruciales para la política. Así ocurre con la concentración del poder económico que ha tenido efecto en los grupos y las empresas más importantes del sector privado.

El grado de concentración de las empresas y de la riqueza concuerda con el tono de las declaraciones del Sr. Legorreta antes citadas y confirma las tendencias a que se hizo referencia en capítulos anteriores. A pesar de que no hay estimaciones suficientemente precisas, existen algunas apreciaciones que

¹² Los efectos de la reestructuración económica han minado la forma de organización de los sectores tradicionales del PRI. Asimismo, el Programa Nacional de Solidaridad puede llegar a generar nuevas formas organizativas que se constituyan en bases de apoyo para el gobierno. Empero, aún no se dispone de elementos suficientes para evaluar los efectos de esta política.

permiten acercarse a las dimensiones reales de este aspecto estructural de la economía mexicana. De acuerdo con la revista Expansión en su reporte del desempeño de los principales grupos económicos publicado en 1991

"...los resultados señalan que la concentración de los [grupos considerados] en unos cuantos giros sigue presente... los que ocupan las 10 primeras posiciones -Telmex, Vitro, Grupo Industrial Alfa, Cifra, Valores Industriales, Desc, Cemex, Bimbo y Grupo Industrial Minera de México e industrias Peñoles- generaron 56% de las ventas, movilizaron 61% de los activos totales y aportaron 53.7% del empleo" del total de los 119 grupos principales. (Expansión, 1991b:139).

Si a esta característica persistente de la economía se agrega el hecho de que los empresarios que controlan estos grupos participan además en casas de bolsa y aseguradoras, que han extendido su influencia más allá de nuestras fronteras (ver Apéndice 2), y han jugado un papel preponderante en las adquisiciones de las empresas privatizadas (Cuadro 4), podemos concluir que la concentración y el predominio de los grupos más poderosos sigue siendo una de sus características fundamentales.

Algo semejante puede observarse en el comportamiento de las casas de bolsa, en las cuales se desarrolló la actividad financiera más fuerte en el período en que los bancos estuvieron en manos del Estado (1982-1992). En total hay 25 casas de bolsa, pero sólo tres de ellas (Operadora de Bolsa, Accival e Inverlat), de acuerdo con datos de 1989, realizan el 40% de las operaciones del mercado accionario (Luna, 1990:8). Es en las casas de bolsa donde se ha gestado a lo largo de la última década la "nueva generación" de banqueros, cuyo poder económico puede verse reflejado por su participación en estas empresas y en la adquisición de los bancos reprivatizados. Junto a los financieros y frecuentemente confundidos o asociados con ellos están los dueños y directivos de las empresas más dinámicas en el sector externo (Apéndice 2), tales como los productores de cemento, cerveza, acero, vidrio, televisión, quienes en conjunto son el núcleo principal de la elite empresarial reconstituida por las

políticas de privatización y fomento. Cabe añadir que esta élite es la que ocupa los puestos principales de representación en las organizaciones cúpula de cúpula a las que se hizo referencia antes: el CMHN, la AMIS, la AMCB (y en lo sucesivo la nueva asociación de banqueros) que suman en total a unas 121 personas que controlan los hilos de la representación y el poder de negociación del sector privado frente al gobierno y frente a otros grupos de la sociedad.

Este sector del empresariado, se perfila claramente como el de mayor peso económico y el de mayor dinamismo en el país. Sin embargo, no necesariamente contribuirá a la solución de los problemas nacionales, tales como el del empleo. De acuerdo con los listados de las quinientas empresas más grandes de Canadá, Estados Unidos y México, respectivamente, éstas generan 12.5 millones de empleos en el primer caso, 2.4 millones en el segundo y un poco más de 750,000 en el tercero. La proporción que representa esta ocupación con respecto a la población económicamente activa de cada país, es de 18.5% (Canadá), 10.4% (Estados Unidos) y 2.8% (México) (Expansión, 1991a:312). Evidentemente, la historia y la posición económica de cada país es muy diferente pero no por ello son incomparables.

De acuerdo con los resultados de la política de privatizaciones (Cuadro 4), el total de las principales operaciones de privatización realizadas entre 1989 y 1992 representa el 6.5% del producto interno bruto del país en 1991. Este dato habla de las magnitudes en que los grupos más poderosos del sector privado están siendo fortalecidos por esta política. La revista Expansión, en su reporte de 1991 sobre los grupos señala que

"Si en 1989 la participación del capital estatal controlaba 23.9% de la inversión directa de los 104 grupos incluidos en este reporte, al finalizar 1990 esta proporción había descendido al 12.9%; es decir, se redujo nominalmente 42.1%." (Expansión, 1991b:158-161).

En efecto, la política de privatizaciones emprendida por el gobierno actual ha sido sin lugar a dudas la más agresiva que ha

conocido el país. De la Madrid la inició en forma tardía; no fue sino hasta 1985 cuando se puso en marcha un verdadero programa de desincorporación (Vera, 1988), y en 1987 cuando después de la firma del Pacto de Solidaridad Económica esta política fue profundizada. Ha sido en realidad Salinas quien ha instrumentado esta política de manera radical (Cuadros 3 y 4).

Un aspecto de esta política que merece especial mención es el de la desincorporación bancaria. En mayo de 1990 el Presidente Salinas envió a la Cámara de Diputados la iniciativa de ley para reformar los artículos 28 y 123 de la Constitución. Al primero le fue derogado el párrafo quinto que estipulaba la exclusividad estatal del servicio bancario, con el objeto de volver al régimen de banca "mixta" en el que los particulares pueden participar hasta con el 100% de las acciones de un banco. Al artículo 123 se le modificó para pasar a los sindicatos bancarios del apartado "B" al apartado "A" del ordenamiento laboral, es decir, del ámbito de la administración pública al de las relaciones laborales del sector privado. Tiempo después se elaboró una nueva ley bancaria para la regulación del servicio. El proceso de desincorporación no comenzó sino hasta junio de 1991, cuando tuvo lugar la primera compraventa. Hasta abril de 1992 han sido vendidos los activos (total o parcialmente) de 15 bancos, los cuales casi en su totalidad han sido adquiridos por asociaciones de capital encabezadas por casas de bolsa. La participación de las ventas de los bancos en el conjunto del proceso de privatización es abrumadora, pues supera el 80% de los ingresos obtenidos, tomando en consideración los principales sectores económicos a los que pertenecen las empresas más importantes (ver Gráfica 1).

Por otra parte, de acuerdo con algunos analistas que han seguido cercanamente los casos de las empresas enajenadas (Garrido y Quintana, 1990), el proceso de privatización se ha llevado a efecto a partir de decisiones que reflejan acuerdos informales entre vendedor y adquirente que no siempre respetan las formalidades del proceso legal, a pesar de las insistencias de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público en la

transparencia del proceso (Aspe, 1990; Unidad de Desincorporación, 1992). Entre los casos que evidencian irregularidades están la venta de Aeroméxico, para la cual se llevó a cabo una quiebra ilegal y la venta de Cananea al magnate Jorge Larrea quien no había presentado la mejor oferta en la licitación pública. En cualquier caso, los reclamos hechos desde el mismo sector privado en el sentido de que haya transparencia e información disponible en las privatizaciones no han sido poco frecuentes. Sobresale entre ellos la acusación hecha por el director académico del Centro de Investigación sobre la Libre Empresa (CISLE) en el sentido de que en la privatización se ejerce un "clientelismo político de alta tecnología".¹³

Debe hacerse notar que el proceso de privatización no abarca únicamente a las empresas en manos del Estado que se han enajenado. El proyecto político del gobierno actual va más allá: busca crear un entorno favorable al sector privado en todos los aspectos de la vida social. Uno de ellos es el que tendrá lugar en los próximos años en el ámbito rural y que se desprende de las reformas al artículo 27 de la constitución. La esencia de esta reforma es dejar en libertad a las comunidades campesinas para decidir que hacer con sus tierras: conservarlas bajo régimen ejidal o convertirlas en propiedad privada. Con esta reforma legislativa (DO, 6 de enero de 1992) el ejido se convierte en materia de derecho privado, es decir, los tribunales del derecho privado tendrán jurisdicción sobre los juicios que se presenten en materia de propiedad de la tierra, una vez que el proceso de transición que la ley agraria prevé haya concluido (ver DO, 26 de febrero de 1992). Aunque aún es temprano para evaluar esta política, es de esperar que el sector privado dedicado al campo aumente enormemente su importancia y modifique de manera radical la fisonomía del sector agropecuario nacional.

¹³ Citado por Matilde Luna (1990:10).

Un modelo para el sector privado.

Si la protesta empresarial contra el Estado empezó con un llamado al conjunto de la sociedad ("sociedad civil") para modificar la disposición y estructura de la autoridad pública, su complacencia con el nuevo acomodo encontrado en la política del gobierno actual evoca aquella idea de Hegel que identifica a sociedad civil con sociedad burguesa y que encuentra su plena realización en el Estado.

Contra lo que pudiera pensarse, el nuevo orden al que alude el título de este capítulo no es el pretendido por el liberalismo, es decir, no es el paso de una situación con preponderancia del Estado a otra con predominio del mercado. Lo que está a la vista son las consecuencias de una transformación del orden económico y político mexicano cuyos principios y propiedades estructurales han cambiado de modo importante. Si la hegemonía del Estado se construía sobre la base de un sistema de empresa pública, de proteccionismo económico y de un corporativismo que llegó a ser considerablemente inclusivo de amplias capas de la población trabajadora, hoy en día la legitimación estatal se fundamenta en un Estado que tiende a privilegiar los mecanismos de regulación, que abre el país a la competencia internacional y distribuye selectivamente recursos "solidarios".¹⁴ En este contexto sobresale, sin embargo, la existencia de acuerdos y pactos cupulares que ejercen un peso considerable en las condiciones de operación de la economía. Cabría preguntarse a este respecto si la asignación eficiente de los recursos puede tener lugar bajo la vigencia de mecanismos institucionales que protegen una estructura social del poder

¹⁴ A pesar del discurso presidencial en el sentido de que los recursos obtenidos de hacer al Estado "menos propietario" se destinarían a volverlo "más solidario", la proporción de los recursos canalizados al programa nacional de solidaridad ha ido decreciendo progresivamente. En 1989 dicho gasto representó el 72.4% de lo obtenido por venta de paraestatales, mientras que en 1990 esta cifra se redujo al 45.4% y en 1991 al 31% (Gayet, 1992).

altamente desfavorable a la participación de más diversos actores económicos.

Por otra parte y aunado a lo anterior, el carácter presidencialista del sistema político se ha hecho más patente en el hecho de que mientras que la vieja institucionalidad mediadora de las negociaciones y acuerdos con los grupos subordinados del país se han ido deteriorando y perdiendo la importancia que otrora tuvieron, la institución presidencial ha fortalecido los mecanismos de ejercicio del poder en un proceso de concentración pocas veces visto en la historia nacional.

En este contexto, la acción sociopolítica del actor empresarial y las medidas de política que el gobierno ha puesto en práctica para favorecer a sus capas más poderosas, están dando por resultado una situación en la que el sector privado ocupa, explícita e implícitamente, un lugar de privilegio entre todos los actores sociales. Junto con la élite gubernamental, comparte el poder de decisión sobre los asuntos nacionales y, para hacerlo, ambos grupos parecen construir una alianza capaz de conjurar a los fantasmas de los conflictos de los años setenta y ochenta y un nuevo pacto histórico destinado a superar la secuela del derrumbe del modelo económico de la posguerra. En este pacto en proceso de constitución el sector privado, sus grupos privilegiados y aquellos que no lo son tanto, se convierten en el actor social que mayor capacidad tiene para movilizar y disponer los recursos económicos y de autoridad disponibles. La pregunta obligada que suscita este hecho es ¿cuál es el acomodo del resto de la sociedad?

CONCLUSIONES

Una reflexión final es pertinente para unir y sintetizar los argumentos principales que se han esgrimido en los capítulos precedentes. Aunque el estudio de los procesos implicados en este fenómeno es incipiente y es susceptible de ampliarse en el futuro, es posible ya avanzar en su interpretación a partir de la investigación que hemos llevado a cabo.

El sector empresarial en México, a través de la acción política de sus organizaciones de representación corporativa, en interacción con otros actores sociales y políticos, ha contribuido de manera significativa al cambio del orden político-institucional que define la relación entre Estado, sociedad y economía. Este proceso ha podido observarse gracias a que se ha evitado considerar al sector empresarial como un simple "dato" prefigurado y determinado dentro del marco interpretativo por sus relaciones funcionales en el sistema económico. Considerarlo como un actor social inteligible no solamente en el nivel del "sistema" (capitalista), sino en el plano de las "propiedades estructurales" que lo configuran como una individualidad histórica en un entorno institucional específico (que es parte, a su vez de esa individualidad), ha permitido observar su comportamiento significativo en aspectos usualmente poco explorados en las teorías tradicionales utilizadas en su estudio. Esta visión alternativa del actor lo examina en sus prácticas sociales de diverso tipo con el objeto de estudiar la forma en que reproduce o modifica, altera o impone, afina o innova, es decir, supervisa las condiciones de su acción propia y la de otros actores, afectando la sociedad en la que vive. Desde esta perspectiva una primera observación pertinente o, si se quiere, una premisa de la observación, es que es posible estudiar a un actor social tomando como referencia fundamental sus pautas

de conducta vinculadas a las características singulares más definitorias de su ambiente institucional.

Al hacerlo así, el actor aparece desplegando un conjunto de prácticas identificables en el tiempo y espacio como formas de continuidad o ruptura con respecto a sus propias prácticas de otros momentos en el tiempo y lugares en el espacio. El despliegue rutinario, crónico, de sus prácticas permite observar las propiedades institucionales del entorno que son reproducidas o modificadas como a través de dichas prácticas. Estos factores institucionales o características del entorno societal del actor son a la vez resultados de la acción de los agentes sociales y medios a través de los cuales recurre a afectar o conservar los mecanismos o dispositivos que ordenan los recursos materiales y los recursos de poder.

La sociedad mexicana en el periodo de su vida independiente se ha caracterizado por una sucesión de ordenamientos de los actores económicos que ha contribuido a condicionar las características de su desarrollo. Se han abordado estos ordenamientos haciendo referencia al Porfiriato, a la Revolución Mexicana y a la etapa postrevolucionaria enmarcada en el lapso 1940-1982 para, finalmente hacer algunas observaciones sobre el periodo reciente abarcado por los gobiernos de Miguel de la Madrid y Carlos Salinas de Gortari.

El sector privado y el mercado.

La formación de los mercados nacionales en los países latinoamericanos difiere radicalmente de la que se produjo en otras partes del mundo. Mientras que para Europa occidental el mercado moderno constituye una institución producida dentro de sus fronteras, para América constituyó una implantación: fue introducida a través del proceso de colonización. Al norte del río Bravo se expandió con una velocidad y una intensidad que no ocurrió al sur. El contraste es explicable por las profundas diferencias entre la colonización anglosajona y la española.

Por razones históricas que no es necesario repetir aquí, la forma tardía del desarrollo de los países hispanoamericanos impuso a sus Estados nacionales tareas que en los países avanzados habían sido tempranamente completadas, por ejemplo, la acumulación originaria de capital, o ejecutadas por los empresarios precusores, como por ejemplo, las primeras manufacturas, las rutas comerciales, etcétera.

México se encuadra claramente en esta situación. En ella la formación del empresariado nacional es una variable altamente dependiente de la acción estatal. Ello conlleva, en el caso mexicano, no sólo la presencia de una clase social constituida a través de su entreveración con el poder político y, por lo tanto, no suficientemente diferenciada del mismo, sino la de un sector de la sociedad con privilegios especiales. En la época colonial estos privilegios se reflejaban en estatutos jurídicos diferenciados para cada estamento o casta social y en la época moderna, después de las reformas liberales del Siglo XIX y las transformaciones inducidas por la Revolución Mexicana, en un "sistema" de privilegios sobre todo informal aunque codificado en el derecho bajo la idea de que la sociedad mexicana está conformada por desigualdades que el Estado debe atemperar y que, por ello, hacen necesaria su intervención en la conducción del desarrollo económico.

La Revolución Mexicana instituyó un ordenamiento de los actores socioeconómicos bajo la dirección estatal del desarrollo nacional que representa en gran medida una línea de continuidad con la última fase del porfiriato. En ésta, el dinamismo inducido en la economía gracias al capital extranjero trató de ser contrarrestado por la configuración de un nacionalismo económico que concibió el desarrollo nacional como una tarea guiada por un Estado fuerte, capaz de hacer frente a las fuerzas exteriores y organizar las interiores.

Al observar el desarrollo económico posterior a la crisis de 1929, pueden identificarse con claridad dos fases en la relación entre el Estado y la economía. Una primera (1934-1940) en la que el primero interviene febrilmente en la ordenación de los

factores necesarios para un desarrollo económico más independiente. Otra, que le sigue, en la cual la política gubernamental alienta un movimiento más libre de las fuerzas del mercado, cifrando en ellas el éxito del modelo de desarrollo y un futuro de prosperidad.

De hecho, en el análisis de esta segunda etapa, hay consenso de que pese a su rol dirigente el Estado va perdiendo peso específico en el porcentaje del total del producto doméstico, y control sobre el proceso de industrialización, mientras en la otra cara de la moneda aumenta la importancia del sector privado nacional y de las empresas transnacionales.

La estructura económica de México quedó, entonces, caracterizada por la presencia dominante de dos actores: los grupos económicos nacionales y las corporaciones multinacionales. Al lado de estos vemos un poder público con enormes facultades de intervención pero con una participación efectiva muy distante de poder determinar el camino de la acumulación. La participación del sector privado en la dinámica económica se caracteriza por una aguda tendencia a la concentración de la producción y del mercado, incidiendo al mismo tiempo en una tendencia similar en la distribución del ingreso.

Adicionalmente puede argumentarse que los determinantes de estas tendencias (aunadas a factores de índole internacional y de estilos de política económica) incidieron en la conformación de una estructura industrial escasamente integrada (i.e. altamente dependiente del exterior para la reposición o ampliación de la capacidad productiva), que representa el fracaso de la segunda etapa de la estrategia de sustitución de importaciones.

Además, este proceso fue acompañado por una tendencia a reducir la absorción de empleo, tanto en la agricultura como en la industria, y a estancar progresivamente la innovación tecnológica, entre otras razones porque la diversificación de la producción industrial se ha dado sobre una pequeña fracción del mercado compuesta básicamente por los sectores de altos ingresos. Esta situación ha sido la causa de que aumente la variedad de productos disponibles sin que crezca el mercado para los mismos

productos. En esencia, se trata de los mismos consumidores que pueden adquirir nuevos productos mientras la mayor parte de la población permanece sin posibilidades de incorporarse crecientemente al sector moderno de la economía.

Así, a pesar de los esfuerzos de la política económica para sustituir bienes de capital, estas tendencias provocaron que la industria en su mayor parte no sustituyera realmente con producción nacional los bienes de capital necesarios para la reposición o ampliación de la industria.

Todos estos datos apuntan a la conclusión de que las modalidades de lucro perseguidas por las empresas mexicanas y/o establecidas en México se orientan generalmente a la obtención de beneficios máximos que restringen la irradiación de "modernidad". En este proceso no enfrentan contrapesos derivados de la madurez social de otros actores como podría ser el ejemplo de un sindicalismo fuerte, dinámico e imaginativo, u otras organizaciones estables de la sociedad, sino, en todo caso, el del gobierno que en ocasiones le cercena parcial o completamente sectores de la actividad económica. Tales fueron los casos de las diversas expropiaciones y del crecimiento desordenado de la economía pública. En este factor reside la debilidad histórica de la clase empresarial mexicana, pero a la vez su fuerza en el dominio sobre la acumulación. Todo indica que este desarrollo no fue únicamente el resultado desviado de políticas que esperaran frutos diferentes, sino de las tendencias realmente inscritas en la dinámica económica y de la interacción entre ésta y la estructura política.

Dos factores adicionales que se desprenden de esta alianza para el desarrollo contribuyeron al afianzamiento de estas tendencias: la instrumentación de políticas económicas a partir del consenso del sector privado y nunca o casi nunca en contra de él; y el control político de la fuerza de trabajo, traducido en insumo barato para las empresas, la polarización de la estructura de distribución del ingreso y una reducida tasa de incorporación de la población al consumo de bienes y servicios.

Por otra parte, la crisis económica internacional que ha dado lugar -a partir de 1970- a la más importante reestructuración del capitalismo después de la segunda guerra mundial, aceleró la crisis estructural de las economías latinoamericanas. Una consecuencia de ello es que ha tenido lugar una reasignación de recursos internos hacia los polos más concentrados y centralizados del capital transnacional y nacional, conectando las diversas situaciones locales de estancamiento con las soluciones capitalistas que, a nivel internacional, buscan la preponderancia de las "leyes del mercado" por encima de las viejas formas de regulación e intervención económica estatal.

El caso mexicano pone de relevancia la importancia de atender a la forma de organización de los actores sociales y el impacto que ésta tiene en el desarrollo económico. Las organizaciones empresariales surgen históricamente de un lento proceso que no madura realmente sino hacia la mitad del Siglo XX, cuando las políticas de crecimiento e industrialización hacen necesario un polo especializado de actores empresariales. Por supuesto que surgieron y fueron influyentes con antelación a este periodo, pero en el México actual es en esas fechas cuando arranca su desarrollo contemporáneo. Tanto las organizaciones empresariales como la estructura de la empresa privada en la economía nacional acusan tendencias de concentración oligopólica con características muy extremas. Ello hace que el tamaño de estas organizaciones sea pequeño en relación con el tamaño de la economía y, por esta razón, se agudice la tendencia a que se interesen poco en la eficiencia de la economía en su conjunto, pero que tengan grandes incentivos y oportunidades para apropiarse de una proporción muy grande del ingreso nacional en comparación con otros actores económicos. De lo anterior se deriva un sistema global de incentivos que favorece estas tendencias del sector privado e impide que otros grupos sociales o agentes individuales tengan estímulos o interés en llevar a cabo un aprovechamiento máximo de sus recursos incentivando con ello a la economía en su conjunto.

Por ello, las restricciones impuestas al desarrollo (especialmente en la forma que este asume) por el tipo de estructura económica privada y las políticas públicas que han contribuido a su formación, plantean dudas sobre la calidad del desarrollo del país en el futuro. Las políticas destinadas a corregir los desequilibrios y promover el cambio estructural han apelado sobre todo al mercado como medida de eficiencia. Sin embargo, aun en la hipótesis de que esta política pudiera eliminar la "ineficiencia" provocada por la protección estatal y su estructura de subsidios, es ilusorio que el sector privado modifique las tendencias a las que se hizo referencia por virtud de la liberalización de ciertos controles, mientras por otra se mantiene bajo control el precio de la fuerza de trabajo y las estructuras institucionales que la ubican en el tejido social.

Estas restricciones podrían ser superadas si, como se señaló anteriormente, se produjeran contrapesos provenientes de la acción de otros actores que se lograran plasmar en el entorno institucional de la economía y la política, creando un marco de incentivos y de acceso a las oportunidades que permitiera recoger el potencial de un mayor número de agentes. Pero, como veremos, las estructuras institucionales que definen las relaciones políticas del actor forman parte del problema.

El sector privado, la política y el Estado.

El pacto inter-élite a que dio origen la Revolución Mexicana estaba definido por dos principios básicos: 1) que el empresariado estaba "excluido" o "marginado" como actor político-partidario *legítimo* del sistema, función que tenía reservada la "familia revolucionaria"; 2) pero que se le reconocía, en cambio, su derecho a otras formas de intervención: en la formulación de políticas públicas y en la designación de funcionarios gubernamentales.

Estos principios fueron rebasados por diversas causas que llevaron a la necesidad de cambiarlos, principalmente replanteando las condiciones de legitimidad de participación

empresarial en diversos órdenes de la vida pública, que incluyen a los partidos políticos, los medios de producción ideológica y difusión cultural, los tejidos institucionales de la sociedad civil y, por supuesto, las decisiones del poder político.

Aunque las raíces de este proceso se remontan a los años veinte y treinta, en los años sesenta comienza a gestarse, en las cúpulas principales del sector privado un *proyecto político orientado a modificar la forma de Estado*, para el cual, según su propio cálculo, no existían condiciones que hicieran posible convertir esta voluntad en una corriente política (ni, por esta misma razón, era conveniente intentarlo). Pero en los años posteriores este cálculo se vio transformado, debido a la aparición de una receptividad social relevante para el objetivo de intentar un cambio en sus relaciones con la política, desde el cual redefinir su relación con el régimen. En este mismo periodo se inicia una convergencia de dos fenómenos relativamente distintos: *incremento de la autonomía política* del empresariado y transformación de las condiciones de *legitimación del poder político* en la sociedad. Esto último provocado en parte por el empresariado mismo y en parte por otras características del desarrollo histórico.

Las raíces y la dinámica de estas dos tendencias son relativamente autónomas, pero convergen en diversos puntos: la evolución de una autonomía política empresarial que requiere legitimación y cuestiona amplias zonas de la representatividad estatal (tanto respecto de sí mismo como sector como de la sociedad en general), la tecnocratización de la burocracia política como resultado del abigarramiento y sofisticación técnica del aparato gubernamental, y los cambios sociales que van creando un campo de significación en la cultura política que se desajusta y se va contradiciendo con la ideología de la Revolución Mexicana.

Desconfianza.

Las causas principales de esta situación se remontan al aumento de la importancia relativa del sector privado en la economía y la transformación del patrón de acumulación económica a las que nos referimos anteriormente, y al impacto de los intentos reformistas que tenían entre otros objetivos restaurar el papel del Estado en la economía y acotar el poder empresarial para redefinir, así, las reglas de la alianza entre ambos actores. Estos intentos incluyeron tanto a una política diseñada para tal fin como a medidas reactivas entre las cuales la expropiación de la banca de septiembre de 1982 es la más notoria. Estos acontecimientos afectaron decisivamente la confiabilidad y ductilidad del régimen para garantizar las expectativas empresariales. Desde el origen mismo del régimen postrevolucionario el germen de la desconfianza empresarial ha permeado las relaciones entre élite económica y política como producto del nacionalismo económico de la revolución y la preponderancia económica del Estado que le acompaña. Sin embargo, sólo en las tres últimas décadas encontramos un empresariado organizativamente integrado y vinculado con vastos sectores de la población, puesto así en condiciones de proyectar un poderío propio. A esto hay que agregar los elementos de incertidumbre y contradicción generadas por la crisis económica en 1976 y de 1982 en adelante.

La estrategia del "desarrollo compartido" (1970-1976) resultó inviable fundamentalmente por la ausencia de acuerdo de las élites para llevarlo a cabo. Pero en cambio revivió el fantasma del populismo -"socialismo" según la jerga de los ideólogos empresariales-, y provocó una airada y violenta respuesta de los más importantes grupos de la iniciativa privada. "Pérdida de la confianza" fue la conclusión a la que estos llegaron.

José López Portillo dedicó los primeros esfuerzos de su gobierno para restaurar la alianza, esta vez denominada "alianza para la producción". Las heridas parecieron restañarse, gracias

sobre todo al uso de las reservas petroleras para financiar un auge económico. Empero, el activismo político empresarial no cesó; mantuvo un nivel de organización y movilización continuo, derivado en parte de la fundación en 1975 del Consejo Coordinador Empresarial.

Al reaparecer la crisis económica luego de la caída de los precios del petróleo, el sector privado volvió a someter al gobierno a una crítica constante y áspera que desafió la autoridad presidencial y la legitimidad del sistema político. En esta ocasión, la fuga de capitales alcanzó niveles superiores a los que se habían dado en el pasado, particularmente en 1973 y 76. En respuesta, el presidente decretó la expropiación de la banca privada, dando lugar a una reacción sin precedentes del sector privado, que declaró perdida la confianza una vez más.

La "crisis de confianza" se prolongó en el tiempo hasta convertirse en un instrumento de acción política; pasó de ser un factor en la disputa económica a convertirse en una *plataforma de acción* cuya finalidad abarca la redefinición de las relaciones políticas del sector privado con el Estado y con el resto de la sociedad. Por eso puede ser denominada como la política de la desconfianza.

Esta política tuvo el objetivo de influir en las decisiones del poder ejecutivo y, particularmente, del presidente de la República, buscando reducir su poder discrecional. También ha tratado de establecer un modelo de relaciones políticas cuyos supuestos centrales son el desplazamiento y remodelación de los aparatos de control "corporativo" articulados en el PRI para favorecer un mayor peso del alto personal dirigente del gobierno y un acceso directo de la cúpula empresarial a las instancias de formulación de políticas públicas. En este sentido, la "política de la desconfianza" constituyó un cambio de la forma de acción empresarial que pasó de situarse predominantemente en la búsqueda de influencia sobre el gobierno a una agenda de adecuaciones en la estructura de participación en el régimen.

Una ampliación de la política empresarial de los últimos tiempos ha sido la de ganar influencia en la sociedad civil. El

tejido social, largamente protegido por la presencia de un estado autoritario, ha comenzado a registrar impactos que provienen de sus propios actores no estatales. Es el caso del sector privado, que habiendo cuestionado las restricciones impuestas por el sistema político a sus relaciones directas, no mediadas, con otros actores sociales, inició la puesta en marcha de estrategias de comunicación y movilización con sectores afines (clases medias) o susceptibles de serlo. La influencia del sector privado en la sociedad civil pone demanifiesto la inadecuación de los enfoques que se limitan al concepto de clase social y que, de esta manera, ocuyen la visibilidad de la expansión no clasista de una clase social. Por lo demás, en este fenómeno y por extensión de los anteriores reside embrionariamente la posibilidad de emergencia de un nuevo "ethos" que sustituye al de la Revolución Mexicana.

¿Hacia un nuevo modelo político?

En el periodo postrevolucionario, las organizaciones y los grupos empresariales más importantes del país han dedicado buena parte de sus esfuerzos a formular e instrumentar un modelo de relaciones políticas mucho más acorde con el liberalismo conservador que con los fundamentos constitucionales y la ideología del régimen de la Revolución Mexicana. Así consta en sus pronunciamientos ideológicos que exigen modificar los principios y las leyes que facultan al régimen para limitar la propiedad privada bajo ciertas circunstancias, garantizan derechos de la nación sobre los recursos naturales y establecen un régimen mixto en la propiedad de la tierra que incluía al ejido como figura obligatoria (Artículo 27o.), los que consagran derechos laborales con carácter constitucional (Artículo 123o.), los que establecían que la educación debe ser laica y pública (Artículo 3o.), y las que facultaban al régimen para reglamentar el culto religioso, desconocían la personalidad jurídica de las iglesias y prohíben al clero inmiscuirse en actividades políticas (Artículo 130o.).

A partir de la acción política del actor empresarial, se ha construido y difundido una visión del orden social fundada en la preeminencia de la propiedad privada, de la cual deben derivar la libertad, la eficiencia, la democracia, la soberanía popular y la legitimidad de la acción social. Esta concepción y su gestación a lo largo de un largo periodo de la historia nacional permiten observar la presencia de un no reconocimiento -implícito en etapas de estabilidad y manifiesto en coyunturas de confrontación-, de los principios constitucionales mencionados, que han organizado y convalidado la autoridad del poder político sobre las materias a las que hacen referencia. Aunque esto no implica que el sector empresarial haya desconocido totalmente la autoridad del Estado, si evidencia el desarrollo de una plataforma doctrinal diferenciada de -y en algunos aspectos opuesta a- la ideología oficial, que se ha sofisticado y ampliado en las dos últimas décadas. Esta plataforma se ha enfrentado con esos elementos tan caros de la ideología de la Revolución Mexicana, hasta conseguir su reemplazo incidiendo en la política de "modernización" que el gobierno lleva a cabo desde 1982 y con mayor intensidad desde 1988.

Durante el gobierno de Miguel de la Madrid la primacía de los organismos representativos de los intereses privados en las decisiones de política estatal ha permeado la formulación de los diversos programas económicos, y no son estas las únicas áreas de las decisiones políticas a las que se busca extenderla. Puede observarse ya un avance significativo en otras áreas de la vida social, tales como el reconocimiento *explícito y activo* del Estado a la legitimidad de la participación empresarial en campos tales como la política educativa y otros que tradicionalmente se reservaban a la burocracia política.

Así pues, puede observarse en la acción de los organismos empresariales una aguda preocupación de subrepresentación en las estructuras del Estado y -más importante aún-, por romper perceptiblemente con las prácticas políticas legitimadas en el sistema mexicano. Los componentes principales de estas rupturas son la exigencia del sector privado de ser reconocido como actor

político con derechos plenos y la demanda de dar por terminada la justificación política del nacionalismo estatista derivado de la Revolución y de las instituciones en que se plasma.

La política del gobierno de Miguel de la Madrid debe ser entendida como una política de transición hacia la configuración de un nuevo modelo estable de relaciones entre Estado y sociedad con implicaciones para la relación entre empresarios, gobierno y sociedad. Fue una etapa de transición porque al mismo tiempo que reafirmó principios tradicionales de la autoridad económica del Estado, tales como la "rectoría" económica del Estado y la economía mixta, inició un proceso de reformas que colocó a la relación entre Estado y sociedad en la frontera con un nuevo modelo de organización económica y orden social. Desde 1988 las reformas económicas conducentes a la privatización de las empresas estatales y el inicio de una política de "reforma del Estado" por parte de la administración salinista ha dado lugar, en principio, a la construcción de dicho modelo cuyas características más sobresalientes son una economía expuesta a la competencia internacional, un apoyo a los grupos económicos y empresas económicamente más poderosos del país para convertirlas en factores de "arrastre" del conjunto de la economía, y un cambio en el patrón de intervención económica del Estado que acentúa sus características fiscales y reguladoras, una política antiinflacionaria y la formulación e instrumentación de una política social para atender a sectores pobres de la población. A este "modelo" lo acompaña un discurso político de "renovación" de la "doctrina" de la Revolución Mexicana que sustituye la idea de un Estado interventor en los mecanismos económicos con la finalidad de modificar o contrarrestar las tendencias a la desigualdad, por otra consistente en reducir su intervención en esos mecanismos para destinar sus recursos a la "atención a la pobreza extrema."

La ruptura de las relaciones contenidas en ese "ethos" de la Revolución, como lo denomina Alan Knight (1986, II), ha dado lugar a un proceso muy vasto de transformación de las "reglas del juego" referidas a la disposición de los mecanismos económicos y

políticos cuyo derrotero final aún no puede preverse con precisión. Con seguridad puede decirse que ha concluido un periodo histórico en las relaciones entre los empresarios y el modelo político-económico; que los términos en que ha llegado a término están íntimamente asociados al empresariado nacional, el que habrá de jugar un papel de primer orden en la construcción del México del Siglo XXI, pero del que no es posible afirmar que sea portador de los gérmenes de la superación de las restricciones y disparidades que han lastrado el desarrollo de la sociedad mexicana. Más bien su configuración actual como agente social tiende a reproducirlas y agudizarlas. Sin embargo, hay que señalar que las mismas características de la acción política empresarial y el alcance de sus demandas le han dado una prominencia pública sin precedentes que lo hace más susceptible de escrutinio público y, probablemente, que lo puede hacer objeto de la acción de otros actores sociales que habrán de buscar sus acomodos y dinámicas al calor de la construcción de un nuevo orden institucional.

BIBLIOGRAFIA GENERAL

- Aguilar Monteverde, Alonso (1977), "La oligarquía", en La burguesía, la oligarquía y el Estado, México, Editorial Nuestro Tiempo.
- Aguilar, Luis F. (1987), "El 'individualismo metodológico' de Max Weber", Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales, Año XXXIII, Nueva Epoca, Enero-Marzo de 1987, pp. 151-172.
- Aguilar, Luis F. (1988), Weber: la idea de ciencia social, Volúmen primero, La tradición, México, Coordinación de Humanidades UNAM-Miguel Angel Porrúa.
- Aguilar, Luis F. (1989), Weber: la idea de ciencia social, Volúmen segundo, La innovación, México, Coordinación de Humanidades UNAM-Miguel Angel Porrúa.
- Aguilar, Luis F. (1990), "La irrupción del concepto de sociedad civil en México: una interpretación de historia intelectual", mimeo.
- Alcázar, Marco Antonio (1970), Las agrupaciones patronales en México, México, El Colegio de México, Jornadas 66.
- Alexander, Jeffrey C. (1988), Action and its Environments, Toward a New Synthesis, New York, Columbia University Press.
- Alexander, Jeffrey C. (1990), "Bringing Democracy Back in: Universalistic Solidarity and the Civil Sphere", mimeo.
- Alexander, Jeffrey C., Bernhard Giesen, Richard Munch, Neil J. Smelser (Eds.) (1987), The Micro-Macro Link, Berkeley, Los Angeles, London, University of California Press.
- Althusser, Louis (1974), Para una crítica de la práctica teórica, respuesta a John Lewis, Buenos Aires, Siglo XXI Editores.
- Althusser, Louis 1970, Ideología y aparatos ideológicos de Estado,
- Anderson, Perry (1980), El Estado Absolutista, México, Siglo XXI Editores.
- Anino, Antonio (1984), "El Pacto y la Norma. Los Orígenes de la Legalidad Oligárquica en México", en Historias, No. 5, enero-marzo.
- Aron, Raymond (1985), Las etapas del pensamiento sociológico, dos volúmenes, Buenos Aires, Ediciones Siglo XXI.

- Arriola Woog, Carlos (1988), Los empresarios y el estado, 1970-1982, México, Coordinación de Humanidades-UNAM, Miguel Ángel Porrúa, 294 pp.
- Arriola, Carlos (1981), "Las organizaciones empresariales contemporáneas", en Lecturas de Política Mexicana, México, El Colegio de México.
- Barry, Norman P. (1987), The New Right, London, Croom Helm.
- Bartra, Roger (1975), "Y si los campesinos se extinguen...", publicado originalmente en Historia y Sociedad, n. 8, invierno de 1975 y reeditado en Campesinado y poder político en México (1982), México, Editorial Era.
- Bartra, Roger (1978), El poder despótico burgués, México, Editorial Era.
- Bartra, Roger, (1981), Las redes imaginarias del poder político, México, Editorial Era.
- Basáñez, Miguel (1982), La Lucha por la Hegemonía en México 1968-1980, México, Siglo XXI Editores.
- Bellingeri, M., E. Montalvo, "Lenin en México: La Vía Junker y las Contradicciones del Porfiriato", Historias, No. 1, (julio septiembre).
- Bendix, Reinhard, (1977) [1964], Nation Building and Citizenship, University of California Press.
- Benitez Centeno, Raúl (coordinador) (1973), Las clases sociales en América Latina, problemas de conceptualización (Seminario de Mérida, Yuc.), México, Siglo XXI Editores.
- Benitez Centeno, Raúl (coordinador) (1979), Clases sociales y crisis política en América Latina (Seminario de Oaxaca), México, Siglo XXI Editores.
- Bernstein, Richard J. (1979), The Restructuring of Social and Political Theory, London, Methuen and Co.
- Bobbio, Norberto (1989), Estado, Gobierno y Sociedad, por una Teoría General de la Política, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, Norberto , (1987) "¿Por qué somos reformistas?", Nexos, No. 112, abril, México.
- Bobbio, Norberto , (1989) Liberalismo y democracia, México, Fondo de Cultura Económica.
- Bobbio, Norberto y Michelangelo Bovero (1984), Origen y fundamentos del poder político, México, Grijalbo.

- Bobbio, Norberto y Nicola Mateucci (1982), Diccionario de Política, México, 1a edición en Español, Siglo XXI Editores, 2 Vols.
- Brading, David A. (1973), "Government and Elite in Late Colonial Mexico", Hispanic American Historical Review 53, Núm. 3, 389-414.
- Brading, David A. (1991), Orbe Indiano, México, Fondo de Cultura Económica.
- Braudel, Fernand (1984), The Perspective of the World, Volume 3 of Civilization & Capitalism 15th-18th Century, New York, Harper & Row.
- Braudel, Fernand (1985), La dynamique du capitalisme, París, Arthaud.
- Buchanan, James M. (1990), Ensayos sobre economía política, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Buci-Glucksman, Christine (1978), Gramsci y el Estado, México, Siglo XXI Editores.
- Cámara de Comercio de Estados Unidos (1973), "Business response to the Powell Memorandum, Washington Report, 12, núm. 24, 26 de noviembre
- Camp, Roderic Ai (1987), "Attitudes and images of the Mexican entrepreneur: political consequences", en Sylvia Maxfield y Ricardo Andzaldúa (eds.), Government and Private Sector in Contemporary Mexico, San Diego, Monograph series 20, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Cardoso, Ciro (1981), Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, 2ª ed., México, Siglo XXI Editores.
- Cardoso, Ciro (coordinador) (1980), México en el Siglo XIX (1821-1910), México, Ed. Nueva Imagen.
- Cardoso, Ciro y Francisco Q. Hermosillo (1980), De la dictadura porfirista a los tiempos libertarios, México, Siglo XXI Editores.
- Cardoso, Ciro, (1980), México en el Siglo XIX, México, Editorial Nueva Imagen.
- Cardoso, Ciro, (1981), Formación y desarrollo de la burguesía en México. Siglo XIX, México, Siglo XXI Editores.
- Cardoso, Fernando H. (1974), Ideologías de la burguesía Industrial en sociedades dependientes, México, Siglo XXI Editores.

- Cardoso, Fernando H. (1986), "Entrepreneurs and the transition process: the Brazilian case", en O'Donnell, Guillermo, Philippe C. Schmitter and Lawrence Whitehead, Transitions from Authoritarian Rule, Prospects for Democracy, Baltimore and London, The Johns Hopkins University Press.
- Cardoso, Fernando H. y Enzo Faletto (1978), Dependencia y desarrollo en América Latina, México, Siglo XXI Editores.
- Cardoso, Fernando Henrique (1975), Autoritarismo e Democratização, Río de Janeiro, Brasil, Paz e Terra. Citado por Evans (1989).
- Carmagnani, Marcello (1984), "Regionalism and the Central Government in Mexico During the XIX Century", mimeo, Washington, D.C., The Woodrow Wilson Center for Scholars.
- Casar, J.I. (1982), "Ciclos económicos en la industria y sustitución de importaciones", Economía mexicana, México, CIDE, No. 4.
- Casar, José y Jaime Ros (1983), "Problemas estructurales de la industrialización en México", en Investigación Económica, No. 164, abril-junio de 1983.
- Casar, María Amparo y Wilson Peres (1988), El Estado empresario en México: agotamiento o renovación?, México, Siglo XXI Editores.
- CEPAL (1982), Economía campesina y agricultura empresarial (tipología de productores en el agro mexicano), México, Siglo XXI Editores.
- Claudín, Fernando (1975), Marx, Engels y la Revolución de 1848, México, Siglo XXI Editores.
- Coase, Ronald H. 1937 "The Nature of the Firm", Economica 4:386-405.
- Coase, Ronald H. 1960, "The Problem of Social Cost" Journal of Law and Economics, 3:1-44
- Coatsworth, John (1976), El Impacto Económico de los Ferrocarriles en el Porfiriato, 2 Vols., SEP/setentas, Nos. 271 y 272, México, SEP.
- Coatsworth, John H. (1990), Los orígenes del atraso, México, Alianza Editorial Mexicana, Colección Raíces y Razones.
- Cohen, Jean L. (1982), Class and Civil Society: The Limits of Marxian Critical Theory, Amherst, The University of Massachusetts Press.

- Coleman, James (1990), Foundations of Social Theory, Harvard University Press.
- Concheiro, Elvira, Juan Manuel Frago, Antonio Gutiérrez (1979), El poder de la gran burguesía, México, Ediciones de Cultura Popular.
- Contreras, Ariel José (1980), 1940: Industrialización y crisis política, 2ª Edición, México, Siglo XXI Editores.
- Cordera, Rolando y Adolfo Orive (1981), "México: industrialización subordinada", en R. Cordera, Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- Cordera, Rolando, Carlos Tello (1981), La disputa por la nación, México, Siglo XXI Editores.
- Cordero, Salvador, (1983), "Concentración industrial, grupos económicos y capital financiero del capital privado nacional", en Salvador Cordero, Rafael Santín y Ricardo Tirado, El poder empresarial en México, Vol I, México, Editorial Terranova.
- Cordero, Salvador, Rafael Santín (1977), Los grupos industriales: una nueva organización económica en México, Cuadernos del CES, núm. 23, México, El Colegio de México.
- Cordero, Salvador, Rafael Santín y Ricardo Tirado (1983), El poder empresarial en México, Vol I, México, Editorial Terranova.
- Arnaldo Córdova (1972), La Formación del Poder Político en México, México, Ediciones ERA.
- Córdova, Arnaldo (1974), La ideología de la Revolución Mexicana, la formación del nuevo régimen, México, Editorial ERA.
- Córdova, Arnaldo, (1977), "La ideología de la revolución mexicana. La era del desarrollismo", Controversia, No. 4, Guadalajara, México.
- Cosío Villegas, Daniel (1957), La Constitución de 1857 y sus críticos, México-Buenos Aires, Hermes.
- Cosío Villegas, Daniel (comp.) (1956-1974 (a)), Historia moderna de México, El Porfiriato: vida política, (Vol. IX a), México, Editorial Hermes
- Cosío Villegas, Daniel (comp.) (1956-1974 (b)), Historia moderna de México, El Porfiriato: vida económica, 2 vols., México, Editorial Hermes

- Crozier, Michel y Erhard Friedberg (1990), El Actor y el Sistema, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Cypher, James M. (1990), State and Ccapital in Mexico. Development Policy Since 1940, Boulder, Westview Press.
- D'Owler, Luis Nicholas, "Las Inversiones Extranjeras", en Daniel Cosío Villegas, (1956-1974 (b)), Vol. 7, Hermes, México.
- Dahrendorf, Ralph 1959, Class and Class Conflict in an Industrial Society, London, Routledge and Kegan Paul.
- Dahrendorf, Ralph 1968, Essays in the Theory of Society, Stanford, California, Stanford University Press.
- Dahrendorf, Ralph 1990, The Modern Social Conflict, an Essay on the Politics of Liberty, Berkeley, Los Angeles, University of California Press.
- Dale Story (1982), "The political role of industrial entrepreneurs in México" (fotocopia).
- De Toqueville, Alexis (1956), Democracy in America, Nueva York, Penguin.
- Delli Sante, Angela M. (1984), "Sector privado, organizaciones de negocios e influencia internacional: Estudio del caso de México", en Fagen, Richard, Estado y clases sociales en las relaciones Estados Unidos-Latinoamérica, México, CIDE-Fondo de Cultura Económica, Colección Lecturas No. 54.
- Derossi, Flavia (1977), El empresario mexicano, México, UNAM.
- Díaz, Lilia (1976), "El liberalismo militante", en Historia general de México, Tomo III, México, El Colegio de México, pp. 85-162.
- Downs, A. (1957), An Economic Theory of Democracy, New York, Harper and Row.
- Dreyfus, Hubert L. & Paul Rabinow (1983), Michel Foucault: beyond structuralism and hermeneutics, Second edition, University of Chicago Press.
- Durán, Mario A. (1946), "Del agrarismo a la revolución agrícola", Problemas Económicos de México, octubre-diciembre.
- Elster, Jon (1987 [1985]), Making Sense of Marx, Cambridge, New York, Paris, Cambridge University Press/Editions de la Maison de Sciences de l'Homme.
- Elster, Jon (1988), Constitutionalism and Democracy, Cambridge, Cambridge University Press.

- Elster, Jon (1989), Solomonic Judgements, Studies in the Limitations of Rationality, Cambridge, New York, Paris, Cambridge University Press/Editions de la Maison de Sciences de l'Homme.
- Elster, Jon (1990), The Cement of Society, Cambridge University Press.
- Elster, Jon (1991 [1983]) Sour Grapes, Studies in the Subversion of Rationality, Cambridge, New York, Paris, Cambridge University Press/Editions de la Maison de Sciences de l'Homme.
- Elster, Jon (1989), Nuts and Bolts for the Social Sciences, Cambridge, New York, Cambridge University Press.
- Elster, Jon, 1989 [1986], "Reflexiones sobre marxismo, funcionalismo y teoría de los juegos", en Roemer, John E. 1989, pp. 231-251.
- Evans, Peter (1982), "Reinventing the Bourgeoisie: State entrepreneur ship and class formation in dependent capitalist development", Marxist inquiries (supplement to American Journal of Sociology), Vol. 88, Chicago, The University of Chicago Press.
- Evans, Peter, (1989), "Predatory, Developmental, and Other Apparatuses, a Comparative Political Economy Perspective on the Third World State", Sociological Forum, Vol IV, No. 4.
- Evans, Peter, Dietrich Ruesmayer and Theda Skocpol (1985), Bringing the State Back In, Cambridge University Press.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó (1973), Las empresas transnacionales, Expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- Fajnzylber, Fernando y Trinidad Martínez Tarragó, (1976), Las empresas transnacionales, expansión a nivel mundial y proyección en la industria mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- Fajnzylber, Fernando, (1985), "Sobre la reestructuración del capitalismo y sus repercusiones en América Latina", en Julio Labastida (coord.), Hegemonía y alternativas políticas en América Latina, México, Siglo XXI Editores.
- Fernández Ch., Paulina y Octavio Rodríguez A. (1985), En el sexenio de Tlatelolco (1964-1970), Vol. 13 de Pablo González Casanova (coord.), La clase obrera en la historia de México, México, Siglo XXI Editores.

- Foucault, Michel, (1983), "The subject and power", en Hubert L. Dreyfus & Paul Rabinow, Michel Foucault: beyond structuralism and hermeneutics, Second edition, University of Chicago Press.
- Friedman, Milton & Rose (1988), Libertad de elegir, México, Grijalbo.
- Garrido, Celso y Cristina Puga (1990), "Transformaciones recientes del empresariado mexicano", en Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, Año LIII, Núm 2, pp.43-61.
- Garrido, Celso y Enrique Quintana (1987), "Financial relations and economic power in Mexico", en Sylvia Maxfield (ed.), Government and private sector in Contemporary Mexico, San Diego, Monograph series, 20, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Garrido, Celso, Edmundo Jacobo y Enrique Quintana (1987), "Crisis y poder en México: un ensayo de interpretación", Estudios Sociológicos, vol. V, núm. 15, septiembre-diciembre, México, El Colegio de México, pp. 525-553.
- Garrido, Celso, Enrique Quintana, "La privatización oligárquica". mimeo.
- Gaspar, Gabriel (1983), La propuesta empresarial en América Latina. El caso del Consejo Coordinador Empresarial Mexicano (1975-1981), México, mimeo.
- Gaspar, Gabriel y Leonardo Valdés (1987), "Las desventuras recientes del bloque en el poder", Estudios Sociológicos, vol. V, núm. 15, septiembre-diciembre, México, El Colegio de México, pp. 499-524.
- Gay, Peter (1977), The Enlightenment: An Interpretation, The Rise of Modern Paganism, New York, W. W. Norton & Company.
- Gayet, Cecilia (1992), La reforma del estado en México bajo la gestión de Carlos Salinas de Gortari 1988-1991, Tesis de Maestría, Facultad Latinoamericana de Ciencias Sociales.
- Germani, Gino (1971), Sociología de la modernización, Buenos Aires, Editorial Paidós.
- Germani, Gino et Al. (1985), Los límites de la democracia, 2 Volúmenes, Buenos Aires, CLACSO.
- Gerschenkron, Alexander (1962), Economic Backwardness in Historical Perspective, Cambridge, MA, The Belknap Press of Harvard University Press.

- Giddens, Anthony (1976), New Rules of Sociological Method: a Positive Critique of Interpretative Sociologies, London, Hutchinson.
- Giddens, Anthony (1979 [1973]), La estructura de clases en las sociedades avanzadas, Madrid, Alianza Editorial.
- Giddens, Anthony (1984), The Constitution of Society, University of California Press.
- Giddens, Anthony (1985), The Nation-State and Violence, Berkeley and Los Angeles, University of California Press.
- Gillén Romo, Héctor (1984), Orígenes de la crisis en México 1940-1982, México, Editorial Era.
- Glade Jr., William P., y Charles W. Anderson (1963), The Political Economy of Mexico, The University of Wisconsin Press.
- González Casanova, Pablo (1978 [1965]), La democracia en México, México, Ediciones Era.
- González Casanova, Pablo (1981), El Estado y los partidos políticos en México, México, Editorial Era.
- González González, Guadalupe (1979), Los intereses privados norteamericanos en México. La Cámara Americana de Comercio en México, Tesis de Licenciatura, México, D. F., El Colegio de México.
- González, Eduardo (1982), "Empresarios y Obreros: dos grupos de poder frente a la crisis y la política económica en los setenta", en R. Cordera, (comp), Desarrollo y crisis de la economía mexicana, México, Fondo de Cultura Económica.
- Gramsci, Antonio, Cuadernos de la cárcel, México, Editorial Era, I-IV.
- Green, Rosario (1976), El endeudamiento Público en México, 1940-1973, México, El Colegio de México.
- Green, Rosario (1981), Estado y banca transnacional en México, México, Nueva Imagen.
- Guerra, Francois-Javier (1988), México: del antiguo régimen a la revolución, dos Volúmenes, México, Fondo de Cultura Económica.
- Guillén Romo, Héctor (1984), Los orígenes de la crisis en México, México, Editorial Era.
- Habermas, Jürgen (1976), Legitimation Crisis, London, Heinemann

- Habermas, Jürgen (1984, I, II), The Theory of Communicative Action, 2 Vols., Boston, Beacon Press
- Halperin-Donghi, Tulio 1969, Historia Contemporánea de América Latina, Madrid, Alianza Editorial.
- Hamilton, Nora (1983), México: los límites de la autonomía del Estado, México, ERA.
- Hamilton, Nora (1983), "State class alliances and conflicts: issues and actors in the mexican economic crisis", (fotocopia), University of Southern California.
- Hansen, Roger, (1971), La política del desarrollo mexicano, México, Siglo XXI Editores.
- Hayek, Friedrich August von (1949), Individualism and Economic Order, Chicago, University of Chicago Press.
- Hayek, Friedrich August von, (1960), The Constitution of Liberty, London.
- Hernández Rodríguez, Rogelio (1988), Empresarios, banca y Estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo 1976-1982, México, FLACSO/ Miguel Angel Porrúa.
- Hirschman, Albert O. (1991), The Rhetoric of Reaction, Perversity, Futility, Jeopardy, Cambridge, Massachusetts, and London, England, The Belknap Press of Harvard University Press.
- Huntington, Samuel P. (1968), Political Order in Changing Societies, New Haven, Yale University Press.
- Jacobo, Edmundo (1986), "La crisis de un pacto: las relaciones Estado-empresarios en la coyuntura actual", en Pozas, Ricardo y Matilde Luna (eds.) (1990), Los empresarios y las empresas en el México contemporáneo, México, Editorial Grijalbo, (en prensa).
- Jacobo, Edmundo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (1989), "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México", Estudios Políticos, núm. 1, vol. VIII, enero-marzo, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales/UNAM.
- Jacobs y Peres (1982), "Las grandes empresas y el crecimiento acelerado" en Economía Mexicana, No. 4, México.
- Jacobs, Eduardo (1981), "La evolución reciente de los grupos de capital privado nacional", en Economía Mexicana, México, CIDE.

- Jaguaribe, Helio et al (1977 [1970]), La dependencia político-económica de América Latina, México, Siglo XXI Editores.
- Juárez, Leticia (1984) "El proyecto económico cardenista y la posición empresarial (1934-1938)" en Clases dominantes y Estado en México, México, UNAM.
- Katz, Friedrich (1982), La guerra secreta en México, 2 Volúmenes México, Editorial Era.
- Keane, John (1988), Democracy and Civil Society, London, Verso.
- Keane, John, (ed) (1988), Civil Society and the State, London, Verso.
- Knight, Alan (1986), The Mexican Revolution, 2 Vols., Cambridge, England.
- Krauze, Enrique (1977), Historia de la Revolución Mexicana 1924-1928. La reconstrucción económica Vol. 10, México, El Colegio de México.
- Kuhn, Thomas S. (1971), La estructura de las revoluciones científicas, México, Fondo de Cultura Económica.
- Labastida, Julio (1972), "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", en Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, El perfil de México en 1980, vol. 3, México, Siglo XXI Editores, pp. 97-164.
- Labastida, Julio (1979), "La crisis y la tregua, (México 1976-1979)", Nexos, No. 21 y 22, septiembre y octubre, México.
- Labastida, Julio (compilador) (1986), Grupos económicos y organizaciones empresariales en México, México, Alianza Editorial Mexicana-UNAM.
- Labastida, Julio (ed.), (1985), Hegemonía y alternativas políticas en América Latina, México, Siglo XXI Editores.
- Laclau, Ernesto y Chantal Mouffe (1985), Hegemony and Socialist Strategy, Towards a Radical Democratic Politics, Londres, Verso.
- Ladd, Doris M. (1984), La nobleza mexicana en la época de la independencia, 1780-1826, México, Fondo de Cultura Económica
- Leal, Juan Felipe (1975), La burguesía y el Estado Mexicano, 3ª Edición, México, Ediciones el Caballito.

- Leal, Juan Felipe y José Woldenberg (1980), Del Estado Liberal a los Inicios de la Dictadura Porfirista, México, Siglo XXI Editores.
- Loaeza, Soledad (1984), Classes moyennes, démocratie et nationalisme au Mexique, l'éducation dans la recherche du consensus, Tesis de Doctorado, Institute d'Études Politiques, Paris.
- Loaeza, Soledad (1988), Clases medias y política en México, México, El Colegio de México, 427 pp.
- Luhmann, Niklas (1987), "The evolutionary differentiation between society and interaction", en Alexander, et. al. (1987), pp. 112-131.
- Luhmann, Niklas 1991, Sistemas sociales, lineamientos para una teoría general, México, Universidad Iberoamericana-Alianza Editorial.
- Lukes, Steven 1977, "Methodological individualism reconsidered", en Essays in Social Theory, London, Macmillan.
- Luna Ledesma, Matilde (1989), El Estado, los empresarios y las transformaciones del régimen político administrativo, México, 1970-1978, tesis de doctorado, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM.
- Luna Ledesma, Matilde (1992), Los empresarios y el cambio político, México, 1970-1987, México, Ediciones ERA.
- Luna Matilde, Ricardo Tirado, Francisco Valdés (1991), "Los empresarios y la política en México 1982-1986", en Ricardo Pozas y Matilde Luna (coordinadores), Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo, México, Editorial Grijalvo, pp. 21-106
- Luna, Matilde (1987), "¿Hacia un corporativismo liberal?", en Estudios Sociológicos, No. 15, México, El Colegio de México, septiembre-octubre
- Luna, Matilde (1988), "La administración estatal y el régimen político", Revista Mexicana de Sociología, vol. L, núm. 3, julio-septiembre, México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, pp. 247-268.
- Luna, Matilde (1990), "La estructura de representación empresarial en México. La década de los noventa y los cambios en las estrategias corporativas", Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, mimeo.

- Luna, Matilde y Francisco Valdés (1990), "Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México", Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, Año LII, Núm 2, pp. 3-18.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1986), "La politización de los empresarios (1970-1982)", en Julio Labastida, (coordinador) (1986), Grupos económicos y organizaciones empresariales en México, México, Alianza Editorial Mexicana-UNAM, pp. 411-455.
- Luna, Matilde y Ricardo Tirado (1992), El Consejo Coordinador Empresarial, una radiografía, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM,.
- Luna, Matilde, Ricardo Tirado y Francisco Valdés (1987), "Businessmen and politics in Mexico 1982-1986", en Sylvia Maxfield y Ricardo Anzaldúa (eds.), Government and Private Sector in Contemporary Mexico, San Diego, Monograph series 20, center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Mangabeira Unger, Roberto (1987), Politics, a Work in Constructive Social Theory, 3 Volúmenes, Cambridge University Press.
- Mangabeira Unger, Roberto (1985), Conocimiento y política, México, Fondo de Cultura Económica.
- Marcuse, Herbert (1971), Razón y Revolución. Hegel y el surgimiento de la teoría social, Madrid, Alianza Editorial.
- Marshall, T. H. 1965 [1964], Class, Citizenship and social Development, Garden City, New York, Anchor Books, Doubleday and Company.
- Martínez Nava, Juan Manuel (1984), Conflicto Estado-empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría, México, Editorial Nueva Imagen.
- Martínez, José Luis (1976), "México en busca de su expresión" en Historia general de México, Tomo III, México, El Colegio de México, pp. 283-331.
- Marx, Karl (1978), Miseria de la filosofía, México, Siglo XXI Editoriales.
- Marx, Karl (1978), Glosas marginales al programa del Partido Obrero Alemán, en Marx y Engels Obras Escogidas, III, Moscú, Editorial Progreso.
- Marx, Karl 1978 [1848-1851], El Dieciocho Brumario de Luis Bonaparte, Moscú, Editorial Progreso.

- Maxfield, Sylvia (1990), Governing Capital, Ithaca and London, Cornell University Press, 198 pp.
- Maxfield, Sylvia (ed.) (1987), Government and private sector in Contemporary Mexico, San Diego, Monograph series, 20, Center for U.S.-Mexican Studies, University of California.
- Medina, Luis (1978), Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952. Del Cardenismo al Avila Camachismo, Vol. 18, México, El Colegio de México.
- Merquior, J. G. (1991), Liberalism Old and New, Boston, Twaine Publishers.
- Merquior, José-Guilherme (1989), De Praga a París, crítica del pensamiento estructuralista y posestructuralista, México, Breviarios, Fondo de Cultura Económica.
- Meyer, Jean, (1977), Historia de la Revolución Mexicana 1924-1928. Estado y sociedad con Calles, Vol 11, México, El Colegio de México.
- Meyer, Lorenzo (1973), Los grupos de presión en el México revolucionario, 1910-1940, México, Secretaría de Relaciones Exteriores, Colección del Archivo Histórico Diplomático Mexicano.
- Meyer, Lorenzo (1976), "El primer tramo del camino", en Historia general de México, Tomo IV, México, El Colegio de México.
- Millán, René (1988), Los empresarios mexicanos ante el estado y la sociedad, México, Siglo XXI Editores-Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, 194 pp.
- Mills, Charles Wright 1956, The Power Elite, Oxford University Press
- Molina, Daniel "El movimiento obrero y el Estado", Cuadernos Políticos, No. 12. México.
- Monsiváis, Carlos (1979), "La ofensiva ideológica de la derecha" en P. González Casanova y E. Florescano (comps) México hoy, México, Siglo XXI Editores.
- North, Douglass Cecil y Robert P. Thomas (1987 [1973]), El nacimiento del mundo occidental. Una nueva historia económica (900-1700), Madrid, Siglo XXI Editores.
- North, Douglass Cecil, (1984 [1981]), Estructura y Cambio en la Historia Económica, Madrid, Alianza Universidad.
- North, Douglass Cecil, (1990), Institutions, Institutional Change and Economic Performance, Cambridge University Press.

- Nun, José (1986), "Elementos para una teoría de la democracia: Gramsci y el sentido común", en Punto de vista, Buenos Aires, Año IX, No. 27. Publicado también en Revista Mexicana de Sociología, México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM, 2-87.
- O'Connor, James (1984), Accumulation Crisis, New York, Basil Blackwell.
- O'Connor, James (1987), The Meaning of Crisis, A Theoretical Introduction, Oxford, Basil Blackwell.
- Offe, Claus (1985), Disorganized capitalism, MIT Press, Cambridge, Mass.
- Offe, Claus 1984, Contradictions of the Welfare State, Cambridge, Massachusetts, The MIT Press
- Ollin Wright, Erik (1985), Classes, London, Verso.
- Olson Jr., Mancur (1971) [1965], The Logic of Collective Action. Public Goods and the Theory of Groups, Revised edition, New York, Schocken Books.
- Olson, Mancur (1982), The Rise and Decline of Nations. Economic Growth, Stagflation, and Social Rigidities, New Haven and London, Yale University Press.
- Ossowski, Stanislaw (1963), Class Structure in the Social Consciousness, London, Routledge & Kegan Paul
- Parsons, Talcott 1968 [1937], The Structure of Social Action, 2 Vols Mc-Graw Hill Book Company.
- Parsons, Talcott 1988 [1951], El sistema social, Madrid, Alianza Universidad.
- Parsons, Talcott 1990, "Prolegomena to a Theory of Social Institutions", American Sociological Review, Vol. 55, No. 3, Junio 1990, pp. 319-333.
- Pellicer de Brody, Olga "México en los setentas y sus relaciones con Estados Unidos" en J. Cotler y R. Fagen, Relaciones Políticas entre Estados Unidos y América Latina, Buenos Aires, Amorrortu.
- Pellicer de Brody, Olga (1972), México y la Revolución Cubana, México, El Colegio de México
- Pellicer, Olga y E. Mancilla (1980), Historia de la Revolución Mexicana 1952-1960. El entendimiento con los Estados Unidos y la gestación del desarrollo del desarrollo estabilizador, Vol. 23, México, El Colegio de México.

- Pellicer, Olga y José Luis Reyna (1978), Historia de la Revolución Mexicana 1952-1960. El afianzamiento de la estabilidad política, Vol. 22, México, El Colegio de México.
- Pereyra, Carlos (1974), "Los límites del reformismo", en Cuadernos políticos, No. 1, julio-septiembre, México, Ediciones Era.
- Pereyra, Carlos (1990), "Sociedad civil y poder político en México", en Sobre la democracia, México, Cal y Arena
- Pietschmann, Horst (1989), El Estado y su evolución al principio de la colonización española de América, México, Fondo de Cultura Económica.
- Portantiero, Juan Carlos (1977), Los usos de Gramsci, México, Cuadernos de Pasado y Presente.
- Portantiero, Juan Carlos, (1985) "Notas sobre crisis y producción de acción hegemónica", en Labastida 1985.
- Powell, Lewis F. Jr. (1971), The Powell Memorandum, Confidential Memorandum: Attack on American Free Enterprise System, 23 de agosto, Washington D.C., reproducido por la Cámara de Comercio de los Estados Unidos, en Washington Report, Octubre de 1972.
- Pozas Horcasitas, Ricardo (1990), "De lo duro a lo seguro: la fundación del seguro social mexicano", en Loyola, Rafael (coord.), Entre la guerra y la estabilidad política, el México de los 40, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Editorial Grijalbo.
- Pozas, Ricardo y Matilde Luna (eds.), (1990), Las Empresas y los Empresarios en México, México, Editorial Grijalbo (en prensa).
- Prebisch, Raúl (1981), Capitalismo periférico, crisis y transformación, México, Fondo de Cultura Económica.
- Przeworski, Adam (1990), Capitalismo y socialdemocracia, México, Alianza Editorial Mexicana.
- Puga, Cristina (1989), Empresarios y política en México, tesis de maestría en Ciencia Política, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, DEP, UNAM.
- Purcell Kaufman, Susan (1975), The Mexican Profit-Sharing Decision, Politics in an Authoritarian Regime, Berkeley, University of California Press.
- Purcell y Kaufman (1976), "El Estado y la Empresa Privada", Nueva Política, Vol. 1, No. 2, abril-junio.

- Rabe, Stephen G. (1988), Eisenhower and Latin America, The Foreign Policy of Anticommunism, Chapel Hill, The University of North Carolina Press.
- Ramírez de la O, Rogelio, (1983), De la improvisación al fracaso, México, Editorial Océano.
- Ramírez Rancaño, Mario (1974), La burguesía industrial. Revelaciones de una encuesta, México, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM/Editorial Nuestro Tiempo.
- Reyes Heróles, Jesús (1972), La Historia y la Acción, Madrid, Seminarios y Ediciones, S.A.
- Rivera Ríos, Miguel Angel (1986), Crisis y reorganización del capitalismo mexicano 1960-1985, México, Editorial Era.
- Roemer, John E. 1990, El Marxismo: una perspectiva analítica, México, Fondo de Cultura Económica.
- Ros, Jaime (1985), "México From the oil boom to the debt crisis. An analysis of policy responses to external shocks 1978-1980". (Fotocopia de la versión revisada), México, CIDE, septiembre.
- Rouse, Roger (1988), Foucault and the mechanisms of power in Mexico, manuscrito.
- Saldívar, Américo (1986 [1980]), Ideología y política del estado mexicano, México, Siglo XXI Editores.
- San Juan Victoria, Carlos y Salvador Velázquez Ramírez (1980), "El Estado y las políticas económicas en el porfiriato" en Cardoso, Ciro (coordinador) (1980), México en el Siglo XIX (1821-1910), México, Ed. Nueva Imagen.
- Sayeg Helú, Jorge (1991), El constitucionalismo social mexicano. La integración constitucional del México (1808-1988), México, Fondo de Cultura Económica.
- Schlesinger Jr., Arthur M. (1959), The Age of Roosevelt, The Coming of the New Deal, Boston, Houghton Mifflin Company.
- Semo, Ilan 1988, "El Estado contra la nación", en Abraham Nuncio, (coordinador), La sucesión presidencial en 1988, México, Editorial Grijalvo, p. 447.
- Shaffer, Robert (1973), Mexican business organizations, History and Analysis, Syracuse University Press.
- Skinner, Quentin, (1990) [1985], The Return of Grand Theory in the Human Sciences, Cambridge, New York, Cambridge University Press.

- Skocpol, Theda (1984), Los estados y las revoluciones sociales, México, Fondo de Cultura Económica.
- Solís, Leopoldo (1981), La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas. 11ª edición, México.
- Sombart, Werner, El Burgués, Madrid, Alianza Editorial.
- Story, Dale (1990 [1986]), Industria, Estado y política en México, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Grijalbo.
- Suarez Gaona, Enrique (1987), ¿Legitimación revolucionaria del poder en México?, (los presidentes 1910-1982), México, Siglo XXI Editores.
- Taniura, Taeko, Claudia Schatan y Jorge Máttar (1991), Intra-Industry and Intra-firm Trade Between Mexico and the United States: The Autoparts, Electronics and Secondary Petrochemical Industries, Tokyo, Institute of Developing Economies, Joint Research Programme Series No. 76.
- Tello, Carlos (1982) "Las utilidades, los precios y los salarios: los años recientes", en R. Cordera (coord.), op. cit., p. 754,
- Tello, Carlos (1984), La nacionalización de la banca en México, México, Siglo XXI Editores.
- Tello, Carlos, (1979), La política económica en México 1970-1976, México, Siglo XXI Editores.
- Therborn, Göran (1979), ¿Cómo domina la clase dominante?, Madrid, Siglo XXI Editores.
- Thompson, Eduard P. (1981 [1978]), Miseria de la teoría, Barcelona, Editorial Crítica.
- Tirado, Ricardo (1984), "Semblanza de las organizaciones empresariales mexicanas" en Estudios Políticos, Vol. 3, No. 1, marzo, México.
- Tirado, Ricardo (1985), "Los empresarios y la derecha", Revista Mexicana de Sociología, vol. XLVII, núm. 1, enero-marzo, México, pp. 105-123, México, Instituto de Investigaciones Sociales/UNAM
- Tirado, Ricardo , (1990), "La alianza con los empresarios", en Loyola, Rafael (coord.) (1990), Entre la Guerra y la estabilidad política, el México de los 40, México, Consejo Nacional para la Cultura y las Artes-Grijalbo.

- Torres Ramírez, Blanca (1979), Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952. México en la Segunda Guerra Mundial, Vol. 19, México, El Colegio de México.
- Torres Ramírez, Blanca (1984), Historia de la Revolución Mexicana 1940-1952. Hacia la utopía industrial, Vol. 21, México, El Colegio de México.
- Valdés Ugalde, Francisco (1980), Discurso y Reforma Política: México, 1977, tesis de maestría, México, FLACSO.
- Valdés Ugalde, Francisco (1983), Acerca del Estado, México, Documentos de Trabajo, CIDE.
- Valdés Ugalde, Francisco (1984), "Lo que la crisis se llevó" en El Buscón, No. 13, México.
- Valdés Ugalde, Francisco (1985), "¿Hacia dónde va la banca?", Casa del Tiempo, Vol. 5, No. 51, abril, México, Universidad Autónoma Metropolitana.
- Valdés Ugalde, Francisco (1986), "Una aproximación a las relaciones entre empresarios y gobierno en México, 1970-1976", en Julio Labastida, (coordinador), Grupos económicos y organizaciones empresariales en México, México, Alianza Editorial Mexicana-UNAM, pp. 369-390.
- Valdés Ugalde, Francisco (1987), "Ensayo sobre la convocatoria social de los empresarios. ¿Hacia un nuevo liderazgo sociopolítico?", en Estudios Sociológicos, No. 15, México, El Colegio de México, septiembre-octubre, pp. 433-454.
- Valdés Ugalde, Francisco (1988a), "Los empresarios, la política y el estado", Cuadernos Políticos, No. 53, enero-abril, México, Ediciones ERA, pp.47-69.
- Valdés Ugalde, Francisco (1988b) "Empresarios, estabilidad y democracia en México: 1880-1982. Un ensayo de interpretación." en Octavio Rodríguez Araujo (Coordinador), México: estabilidad y luchas por la democracia 1900-1982, México, Ediciones El Caballito-CIDE.
- Valenzuela Feijóo, José (1986), El capitalismo mexicano en los ochenta, México, Editorial Era.
- Vera, Oscar (1988), "The political economy of privatization in Mexico", artículo presentado al seminario The Privatization of Public Enterprises in Latin America, University of California, San Diego.
- Wallerstein, Immanuel (1979), El moderno sistema mundial, 2 Volúmenes, México, Siglo XXI Editores.

- Wallerstein, Immanuel (1984), The Politics of the World-Economy, the States, the Movements, and the Civilizations, Cambridge, G.B., Cambridge University Press.
- Wallis, John and Douglass C. North 1986, "Measuring the Transaction Sector in the American Economy, 1870-1970, en S.L. Engerman and R.E. Gallman (eds.), Long Term Factors in American Economic Growth, Chicago, University of Chicago Press.
- Weber, Max (1979 [1922]), Economía y Sociedad, México, Fondo de Cultura Económica.
- Wilkie, James y Edna (1969), México visto en el siglo XX, entrevistas de Historia Oral, México, Instituto de Investigaciones Económicas.
- Wionczek, Miguel (1964), "Electric Power: the uneasy partnership", en Raymond Vernon, (Editor) Public policy and private enterprise in Mexico, 1964, Cambridge, Massachusetts, Harvard University Press.
- Womack, John (1968), Zapata and The Mexican Revolution, New York, Vintage Books.
- Womack, John (1978), "The Mexican economy during the revolution 1910-1920, History and Analysis", Marxist Perspectives, Vol. 1, No. 4, Winter.

Documentos generados por dirigentes y organizaciones empresariales, organismos gubernamentales y prensa nacional y extranjera.

- Aranguren, Fernando, et. al. (1977), Pensamiento empresarial mexicano, Monterrey, N.L., Avance Editorial, S.A.
- Aspe, Pedro (1990), Discurso pronunciado en la VI Reunión Nacional de la Banca, 13 de agosto de 1990, en Presidencia de la República, El gobierno mexicano, No. 21, agosto, pp. 189-196.
- Azcárraga Tamayo, Gaston (1977), "Análisis de la problemática de nuestro actual desarrollo", en Aranguren (1977).
- Concanaco (1948), Problemas derivados de la intervención del Estado en la economía, México, Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio.
- Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) (1971), Franco diálogo entre gobierno y empresarios
- Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) (1979), Coparmex su origen y desarrollo. Los próximos 50 años, México, Coparmex.
- Confederación Patronal de la República Mexicana (Coparmex) (sf), Noticia histórica sobre el Departamento para el Estudio de la Participación de Utilidades y los Salarios Mínimos, México, D.F.
- Coparmex y Concanaco (1988), Propuestas del sector privado, México.
- Coparmex, Convención Nacional de Centros Patronales (1964), El empresario mexicano y sus organizaciones, México, (Mimeo).
- Desarrollo Humano Integral, (1985), Manifiesto para un México justo y libre. Un proyecto de Constitución democrática. México.
- Diario Oficial de la Federación (DO) (1983), 3 de febrero.
- Diario Oficial de la Federación (DO) (1992), 26 de febrero.
- Diario Oficial de la Federación (DO) (1992), 6 de enero.

Expansión 1991a, No. 572, agosto 21.

Expansión 1991b, No. 573, septiembre 4.

Fernandez-Vega, Carlos, (1991), Concentración y poder, la élite del empresariado mexicano, I y II, México, El Perfil de la Jornada 1-2 de abril de 1991.

Guajardo Suárez, Roberto (1960), La responsabilidad social del empresario moderno, México, Confederación Patronal de la República Mexicana.

Ortega Pizarro, Fernando (1990), El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, México, Proceso, 27 de noviembre de 1990.

Presidencia de la República (1970), El gobierno mexicano, 2a. época, No. 1, 1-31 de diciembre.

Presidencia de la República (1991), El Gobierno Mexicano, Junio, No. 19

Punto (1988), Año VI, No. 295, 27 de junio.

Sánchez Navarro, Juan (1964), El empresario industrial ante el desarrollo económico, México, SELA.

Unidad de Desincorporación SHyCP (1992), El proceso de enajenación de entidades paraestatales, México.

CUADRO 1

ORGANIZACIONES EMPRESARIALES NACIONALES
ACTITUDES POLITICAS HACIA EL REGIMEN.¹

FACCION MODERADA		FACCION RADICAL		
APOYO INCONDICIONAL		CRITICA MODERADA	FUERTE CRITICA	
I	II	III	IV	V
CNPP	CANACINTRA	CANACO-MEX	CONCAMIN	COPARMEEX
CNPC		CNG	CCE	CONCANACO
		AMIS	CAMCO	
		CMHN	CNA	
		AMCB		

AMCB: Asociación Mexicana de Casas de Bolsa.

AMIS: Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros.

CAMCO: Cámara Americana de Comercio.

CANACINTRA: Cámara Nacional de la Industria de Transformación.

CANACO-MEX: Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México.

CCE: Consejo Coordinador Empresarial.

CMHN: Consejo Mexicano de Hombres de Negocios.

CNA: Consejo Nacional Agropecuario.

CNG: Confederación Nacional Ganadera.

CNPC: Confederación Nacional de Cámaras del Pequeño Comercio.

CNPP: Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad.

CONCAMIN: Confederación Nacional de Cámaras Industriales.

CONCANACO: Confederación Nacional de Cámaras de Comercio.

COPARMEEX: Confederación Patronal de la República Mexicana .

Fuente: Luna Matilde, Ricardo Tirado, Francisco Valdés (1991), "Los empresarios y la política en México 1982-1986", en Ricardo Pozas y Matilde Luna (coordinadores), Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo, México, Editorial Grijalvo.

¹ Las actitudes políticas descritas en este cuadro corresponden al periodo 1982-1988. Como se señala en el capítulo 9 estas actitudes cambian a partir de los cambios en la política económica y otros que se suceden en la esfera pública a partir de 1988.

CUADRO 2
CAMBIOS EN LA DISTRIBUCION DEL INGRESO POR SECTORES: 1970-1976

	Participación en el ingreso (Porcentaje del total) ¹		Cambio porcentual (3)
	(1)	(2)	
	1970	1976	1970-1976
Participación del trabajo			
Sector público	35.67	40.26	+12.8
Sector privado	10.80	12.35	+14.4
	24.69	27.31	+10.6
Participación del capital	50.46	44.89	-11.0
Ingreso gubernamental ²	12.20	12.57	+3.0
Gobierno federal	9.45	10.96	+15.9
Sector paraestatal (ingresos netos)	2.75	1.61	-41.5
Pagos de deuda pública externa	0.61	1.42	+132.5

Tomado de James M. Cypher, State and Capital in Mexico, Development Policy Since 1940, Boulder, 1990, Westview Press.

1 No suma cien por ciento en virtud de la exclusión de remisiones al exterior y del interés de la deuda privada.

2 Este rubro incluye pagos de honorarios a los altos funcionarios y a los dirigentes del PRI, la importación de bienes de capital, el uso de una proporción de la producción paraestatal, y compras gubernamentales de bienes y servicios al sector privado. El pago de salarios se incluye en el rubro de participación del trabajo.

CUADRO 3
EVOLUCION DEL SECTOR PARAESTATAL
Diciembre de 1982-Febrero de 1992

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Organismos a) Descentralizado	102	97	95	96	94	94	89	88	82	77	77
Empresas de Participación Mayoritaria b)	744	700	703	629	528	437	252	229	147	119	112
Fideicomisos Públicos c)	231	199	173	147	108	83	71	62	51	43	43
Empresas de Participación Minoritaria d)	78	78	78	69	7	3	0	0	0	0	0
TOTAL	1155	1074	1049	941	737	617	412	379	280	239	232

Fuente: Unidad de Desincorporación, SHyCP, El proceso de enajenación d
Entidades Paraestatales, México, 1992. P. 13

- a) Empresas o instituciones pertenecientes al gobierno con administrac
- b) Empresas con mayoría de acciones del gobierno pero con participació
- c) Empresas de fomento económico
- d) Empresas con minoría de acciones del gobierno

Cuadro 4
Privatización de Empresas Públicas
1989-1992

Comprador	Número empresas	Sector económico	Nombre de la empresa	Valor Compra (mill. US\$)	Participación %
Grupo Carso Southwestern France Cable				4,559.1	24.78%
Sindicato (4.4% A)	19	comunicaciones	Telmex	335.5	1.82%
Accival	1	financiero	Banamex	3,218.0	17.49%
Vamsa	1	financiero	Bancomer	2,839.4	15.43%
Obsa	1	financiero	Banca Serfin	937.5	5.09%
Inverlat	1	financiero	Multibanco Comermex	897.2	4.88%
Invermexico a/	1	financiero	Banco Mexicano Somex	609.4	3.31%
GBM a/	1	financiero	Banco del Atlántico	477.1	2.59%
Mexicana de Cananea S.A.	1	minería	Cia. Minera de Cananea S.A.	437.2	2.38%
Estrategia B a/	1	financiero	Banoro	369.5	2.01%
Finamex a/	1	financiero	Banca Promex	348.9	1.90%
Peniche y Cantarel	1	financiero	Banco Cédulas Hipotecarias	291.2	1.58%
Abaco	1	financiero	Banca Confia	295.8	1.61%
Multivalores Icaro Aero- transportes	1	Comunicaciones y transportes	Banca Cremi Aeronaves de México	248.1	1.35%
Probursa	1	financiero	Multibanco Mercantil de Mex	263.8	1.43%
Sider. del pacífico	6	siderurgia	Las Truchas y otras	202.6	1.10%
Mexival	1	financiero	Banpaís	200.6	1.09%
Grupo Acerero del Norte	13	siderurgia	Ahmsa y otras	180.7	0.98%
Rojas, Padilla y Guadarrama	1	financiero	Bancreser	148.7	0.81%
Grupo Xabre	3	Comunicaciones y transportes	Cia. Mexicana de Aviación Aeropuertos y Terrenos Datatronic	140.9	0.77%
				144.5	0.79%

(Cuadro 2 cont...)

Op. Metropolitana de lacteos	4	agropecuario	Conasupo U. Inds. Ags. U. Inds. Chih. y otras	87.1	0.47%
Grupo Margen	1	financiero	Banorie	74.0	0.40%
Grupo Beta San Miguel	4	agropecuario	Ing. Queseria Ing. P. Arriaga Fom. Az. Centro Ing. A. Obregón	82.1	0.45%
Unilever Cia. Industrial Sucrum	1	alim./lacteos	Planta Tultitlán	70.3	0.38%
	4	agropecuario	Ing. J. M. Martínez Ing. L. Cárdenas Ing. Independencia Ing. El Dorado	58.3	0.32%
Consortio "G" Conсор. Ind. Escorpión	4	automotriz	Dina y 4 subs.	57.3	0.31%
	3	agropecuario	Ing. Calipán Ing. Plan de S.L. Imp. Cuenca Papaloapan	54.4	0.30%
Ahorrinox Sindicato	1	NE	Mexinox	45.1	0.25%
	2	petroquim.	Fertimex dos U. Inds.	40.1	0.22%
Grupo Inv. de Annermex	3	agropecuario	Cia. Ind. Azucarera Ing. Plan de Ayala Ing. San Gabriel	42.0	0.23%
Frisco	3	minería	Minera Lampazos Química Fluor Minera Real de los Angeles	41.1	0.22%
Alfa	3	siderurgia	Alambres y der. Barras de Acero Corrugados	26.5	0.14%
Ispat Mex.	4	siderurgia	Sider. del Balsas y subs.	25.2	0.14%
Unión Prod. de caña	3	agropecuario	Ing. Melchor Ocampo Ing. San Sebastian Ing. Santa Clara	26.7	0.15%
Sertel	1	comunicaciones	Servicio de Telerreservacion	23.0	0.12%
Mexabre/Pesq. California	4	pesca	Prod. Pesqueros -de Sinaloa -de Matancitas -de Topolobampo -del Pacifico	22.5	0.12%

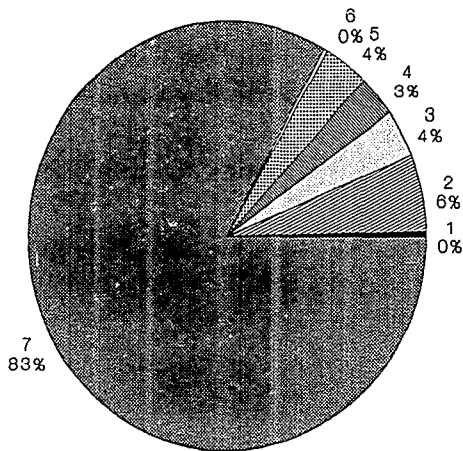
(Cuadro 2 cont...)

Ing. Santos	4	agropecuario	Ing. Alianza Popular Ing. Pedernales Ing. Purjaran Cia. Azuc. del Ing. Bellavista	26.4	0.14%
Corp. Mexicana de Aviación	2	NE	Datronic (50%) Turborreactores	19.4	0.11%
Grupo Sokada Industries	1	transportes	Astilleros Unidos de Veracruz	18.2	0.10%
Agroindustrias Int. del Norte	1	agropecuario	Planta Monterrey	19.1	0.10%
Aceros Grales./ J. Woldenberg	1	siderurgia	Tubacero	18.4	0.10%
SUB. TOT.	111			18,023.0	97.94%
SUB. TOT.					
SECTOR PRIVADO	109			17,647.4	95.90%
SUB. TOT.					
SECTOR SOCIAL	2			375.7	2.04%
OTROS					
SECTOR PRIVADO b/ OTROS	79			348.3	1.89%
SECTOR SOCIAL b/	9			30.0	0.16%
TOTAL	199			18,401.3	100.00%

 FUENTES: Elaboración propia con base en Unidad de Desincorporación SHyCP,
 El proceso de enajenación de entidades paraestatales, México, 1992.

a/ con base en El Financiero, 24 de abril de 1992.
 b/ Los grupos y empresas en este sub-total no fueron listados por representar un
 valor muy pequeño del total.

Privatización por sectores económicos 1989-1992



1 Autom. 2 Com. y Transp. 3 Min. 4 Sid.
5 Agrop. 6 Petroquímica 7 Financiero

Esta gráfica representa el porcentaje de adquisiciones por sector económico de acuerdo con el listado del cuadro 2

APENDICE 1
MIEMBROS DEL CMHN EN MOMENTOS DISTINTOS

1. HACIA FINALES DE LA DECADA DE 1960

- Bruno Pagliai, Presidente de Tubos de Acero de México, S.A.
- Lic. Alberto Bailleres, Director General de Cervecería Moctezuma, S.A.
- César Balsa, Presidente de Nacional Hotelera, S.A.
- Arq. Juan Cortina, Presidente de Fianzas México, S.A.
- Eustaquio Escandón, Presidente y Director General de Nacional de Drogas, S.A.
- Manuel Espinoza Iglesias, Director General del Banco de Comercio, S.A.
- Justo F. Fernández, Presidente de General Foods de México, S.A.
- Aníbal de Iturbide, Consejero Delegado Ejecutivo del Banco Comercial Mexicano, S.A.
- Jorge Larrea, Presidente de Construcciones Jorge Larrea, S.A.
- Octaviano L. Longoria, Presidente de Empresas Longoria, S.A.
- Rómulo O'Farril, Jr., Vicepresidente Administrativo de Telesistema Mexicano, S.A.
- Carlos Prieto, Presidente y Director General de Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, S.A.
- Ing. Bernardo Quintana, Presidente de Ingenieros Civiles Asociados, S.A.
- José Represas, Director Gerente de Compañía Nestlé, S.A.
- Lic. Ernesto Robles León, Vicepresidente y Gerente General de Bacardí y Compañía, S.A.
- Antonio Ruiz Galindo Jr., Subdirector Ejecutivo de D. M. Nacional, S.A.
- Camilo G. Sada, Presidente de Hojalata y Lamina, S.A.

Lic. Juan Sanchez Navarro, Director General de Cervecería Modelo,
S.A.

**2. Fundadores que aparecen firmando el acta constitutiva del
"Consejo de Relaciones Públicas de la Iniciativa Privada
ProMéxico A.C." el 13 de septiembre de 1962.**

Cesar Balsa
Jorge Larrea
Aníbal de Iturbide
Agustín Legorreta
Rómulo O'Farril
Bruno Pagliai
Carlos Prieto
Bernardo Quintana
Antonio Ruiz Galindo Jr.
Camilo G. Sada
Juan Sanchez Navarro
Carlos Truyet

Fuente: Registro Público de la Propiedad, D.F., Libro 21AC,
No. 137, fojas 336-338

3. Miembros del CMHN a principios de los noventa.

1. Miguel Alemán Velasco
2. Jerónimo Arango Arias
3. Ignacio Aranguren Castiello
4. Gastón Azcárraga Tamayo +1992
5. Alberto Bailleres González
6. Crescencio Ballesteros Ibarra
7. Gilberto Borja Navarrete

8. Enrique Robinson Boues
9. Justo Fernández
10. Abelardo Garciarce Ramírez
11. Eugenio Garza Lagüera
12. Bernardo Garza Sada
13. Claudio X. González Laporte
14. Carlos Gonzáles Nova
15. Antonio Gutierrez Prieto
16. Enrique Hernandez Pons
17. Jorge Larrea Ortega
18. Agustín F. Legorreta
19. Isidro López del Bosque
20. Prudencio López Martínez
21. Antonio Madero Bracho
22. Jorge Martínez Huitrón
23. José Mendoza Fernández
24. Romulo O'Farril Jr.
25. Fernando Ponce Garc'ia.
26. José Represas
27. Enrique Rojas Guadarrama
28. Antonio Riuz Galindo
29. Adrián Sada Treviño
30. Andrés M. Sada Zambrano
31. Juan Sanchez Navarro
32. Lorenzo Servitje
33. Carlos Slim Helu
34. Agustín Santamarina Vázquez
35. Antonio del Valle Ruiz
36. Eloy S. Vallina
37. Rolando Vega Iñiguez

Fuente: elaboración propia con base en Proceso, 27 de noviembre de 1990, Fernandez Vega, Perfil de La Jornada, 1o. y 2 de abril de 1991, y Expansión, Vol XXIV, No. 582, enero 22 de 1992.

ANEXO No. 2

EMPRESAS CON OPERACIONES DE MANUFACTURA Y/O COMERCIALIZACION FUERA DE MEXICO.

Empresa	Lugar	Empresa	Participación
Alimentos de Guatemala	Guatemala	Alimentos de Guatemala	100%
	Chile	Alimentos Cena	100%
Cables	Estados Unidos	Cables Inc	nd*
	Estados Unidos	Cables LTD	com**
	Inglaterra	Cables UK	com
Cemento	Estados Unidos	Sunbelt Enterprises	100%
	Estados Unidos	Pacific Coast Cement	100%
	Estados Unidos	Sunward Materials	100%
	Estados Unidos	Houston Shell and Concrete	100%
Construcción	Estados Unidos	Condux Inc	com
	Estados Unidos	Condux International	com
	Estados Unidos	Condux Internacional	com
Fibras	Estados Unidos	Rayon Yarn Corp	100%
	Estados Unidos	Intermex	com
Químicos	Estados Unidos	Chemtech	com
	Estados Unidos	Housmex	com
Servicios	Estados Unidos	Steam Drilling Inc	nd
	Chihuahua	Estados Unidos	Stuart Hall
Estados Unidos		Inpar LTD	com
Estados Unidos		Kronos Inc	com
Estados Unidos		Ponder Fiber Corporation	nd
México	Estados Unidos	Minera Mexico International	com
	Estados Unidos	Western Copper Supplies	com
Alimentos	Estados Unidos	Festin Food	nd
	Venezuela	ICA Industrial de Venezuela	nd
	Estados Unidos	ICA Tech	100%
Cerámica	Estados Unidos	ICA Construction	100%
	Estados Unidos	Interceramic Inc	com
Cerámica	Estados Unidos	Ceramic Tile International	com
	Metales	Estados Unidos	General products Co
Estados Unidos		Peñoles Metals & Chemicals	com
Transporte	Estados Unidos	Carter	100%
Telecomunicaciones	Estados Unidos	Quadrum Telecommunications	80%
Turismo	Guatemala	Hotel Camino Real	nd
	Costa Rica	Hotel Camino Real	nd

dek	Estados Unidos	Pacific Steel Inc	100%
ISA	Estados Unidos	Tamtrade LTD	com
evisa	Chile	Megavisión	49%
	Estados Unidos	Univisa-Galavisión	100%
	Estados Unidos	The Texas Mexican Railway Co.	nd
	Inglaterra	Cardiff Ship Management & Services LTD	100%
mec	Estados Unidos	Tremec Tradin Company	com
ro	Estados Unidos	Anchor Glass	100%
	Estados Unidos	Latchford Glass	100%
	Estados Unidos	Corning Vitro	49%
	Estados Unidos	World Tableware International	49%
	Estados Unidos	Owens-Corning Fiberglass	60%
	Estados Unidos	Crisa Corp	com
d= no disponible		**com= comercializadora	

CON NUEVOS PROYECTOS:

Empresa	Lugar	Proyecto
eca	Costa Rica	Planta de harina de maiz
bo	Colombia	Planta de pan
	El Salvador	Planta de pan
po ICA	Diversos	Varios proyectos de construcción
te Ind.	Diversos	Varios proyectos de construcción

FUENTE: Expansión, Nº 589, 1992, Abril 29. P. 54