



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO
PROGRAMA DE POSGRADO EN CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
INSTITUTO DE INVESTIGACIONES SOCIALES
CENTRO DE INVESTIGACIONES SOBRE AMÉRICA DEL NORTE
CENTRO REGIONAL DE INVESTIGACIONES MULTIDISCIPLINARIAS
FACULTAD DE ESTUDIOS PROFESIONALES ACATLAN

El Estado y los Empresarios Industriales ante el Tratado de Libre
Comercio de América del Norte

Tesis para obtener el Grado de
Maestro en Estudios Políticos y Sociales

Presenta:
Esteban Salinas Ordaz

Asesora: Dra. Alicia Ortiz Rivera



Ciudad Universitaria México D.F., 2008



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 esta 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.

Agradecimientos.

A mis padres por su amor incondicional.

A Guille, Carlos y Alexandro por compartir nuestras vidas.

A mis hermanos porque es más fuerte el amor que nos une.

A mis sobrinos porque han sabido mantener la unidad de la familia.

A la Dra. Alicia Ortiz por su apoyo para concluir este proyecto.

A la UNAM por ser un espacio de oportunidad para todos.

Índice.

Introducción.	4-11
Capítulo 1.	
Enfoque Teórico.	12-38
1.1. Planteamiento del problema.	
1.2. Revisión de los Enfoques Teóricos en el Estudio de los Empresarios y el Estado.	
1.3. Qué es la Acción Social.	
1.4. Estado y Empresarios como colectividades sociales	
Capítulo 2.	
El Sistema Político Mexicano y Empresarios	39-96
2.1. Características del sistema político posrevolucionario.	
2.2. Los empresarios en el sistema político de 1976 a 1982.	
2.3. La propuesta económica del Estado mexicano de 1982 a 1988.	
2.4. La redefinición de la intervención del Estado en la economía en el período 1988 a 1994.	
2.5. La política de apertura comercial de 1988 a 1994.	
Capítulo 3.	
Organizaciones Empresariales ante la Apertura Comercial.	97-138
3.1. Las Organizaciones empresariales frente a la propuesta de adhesión de México al GATT.	
3.2. La integración de la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE).	
3.3. La acción de la COECE en la negociación del TLCAN.	
3.4. Los Industriales ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).	
3.5 La CONCAMIN ante el TLCAN	
3.6. Conclusiones.	138-151
4. Referencias Bibliográficas.	152-158

Introducción.

La consolidación del sector empresarial en México a lo largo del siglo XX estuvo acompañada del surgimiento y fortalecimiento de sus asociaciones de representación gremial y política al mismo tiempo. Resultado de un acuerdo frágil con el gobierno de Venustiano Carranza en 1917, la Confederación de Cámaras Industriales y la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio (CONCAMIN y CONCANACO) precedieron a la fundación de la primera gran central obrera de la nación la Confederación Revolucionaria de Obreros de México (CROM) y se constituyeron en interlocutores autorizados del sector frente al gobierno revolucionario.

En el año 1928 se funda la Asociación de Banqueros de México (ABM), la Confederación Patronal de República Mexicana (COPARMEX), surgida como sindicato de patrones al amparo del artículo 123 de la nueva Constitución, un poco más tarde la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) en 1941 se suman a la estructura de representación gremial que dio cauce a las inquietudes empresariales y la acción política en el transcurso del siglo veinte.

El Consejo Coordinador Empresarial (CCE), fundado en 1975 como organización cúpula, incluyó a esas y a otras asociaciones de los empresarios mexicanos, creación que tuvo como referente el conflicto con la administración del presidente Echeverría. En los últimos 31 años, la política del CCE ganó espacios de influencia en las decisiones de los distintos gobiernos posrevolucionarios hasta

llegar a incorporar la visión empresarial en el proyecto gubernamental y convertirse en fundamento del cambio de la política económica. Al mismo tiempo, el CCE ha transitado de una posición de crítica al gobierno a una de coordinación de los intereses de los empresarios, como por ejemplo en la negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá.

El estudio de la relación entre los empresarios y el Estado se ha abordado desde distintas perspectivas, predominando tres enfoques: el primero parte de la idea de que el empresariado constituye o forma parte de una clase social, propia al modo de operar de un sistema social, el capitalismo, y tiene en el marxismo su fundamento teórico al plantear su entendimiento como una forma de dominación de carácter supranacional, identificando al Estado como el instrumento de la clase dominante. Este enfoque tiene en los conceptos de burguesía y oligarquía sus principales unidades de análisis, por lo que un aspecto central en la perspectiva es determinar la posición de ambas en el sistema del bloque en el poder, del interés hegemónico o dominante; el segundo pone el énfasis en el análisis empírico de las élites, grupos de presión y diversos tipos de liderazgos, así como sus modalidades de organización y descripción de coyunturas, en donde se manifiestan conflictos, alianzas con otros grupos, etc., bajo el supuesto de que su actuación busca adecuar al Estado a sus intereses; el tercer enfoque identifica a los empresarios como un actor social complejo y heterogéneo, pone mayor atención en el análisis de situaciones específicas, derivando la comprensión de los empresarios como sujetos económicos y políticos que desarrollan estrategias de acción orientadas a influir en tres ámbitos; las políticas públicas, la política partidista y electoral y la difusión de la visión empresarial.

En este sentido, la relación de los empresarios y el Estado en México de 1988 a 1994 es una relación social que desde la óptica sociológica es comprendida en función de los significados que los actores atribuyen a sus actos. Los significados de los actores expresan sus intereses o intenciones a partir de la posición de éstos en la estructura social. En el caso de los empresarios industriales, será necesario identificar como interpretan la propuesta del Estado y que alternativas se oponen o se incorporan a la propuesta gubernamental, de construir una nueva relación, en donde ellos como grupo social, son identificados como los protagonistas de la reactivación del crecimiento económico: ¿Qué significados le dan a la apertura comercial?, ¿Qué aspectos de las relaciones comerciales con los otros países consideran como posibles de negociar?, ¿Quiénes intervendrán en las negociaciones?, ¿Se asumen o no como actores activos en la construcción de un modelo de crecimiento orientado hacia los mercados externos?, ¿identifican riesgos en esta propuesta, ¿Qué tipo de riesgos se vislumbran?, ¿Qué acciones se prevén ante las contingencias o desacuerdos que puedan surgir?, ¿Cómo expresan sus intereses?, ¿Cómo representan sus intenciones o intereses frente al Estado?

El objetivo de esta investigación es analizar la construcción de consensos o el surgimiento de disensos que se generaron en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte-TLCAN-, entre los intereses de los empresarios industriales y la propuesta de apertura comercial de la clase política del gobierno mexicano, y la forma cómo estos se administran por ambos actores. El análisis de la participación de los empresarios industriales en la construcción de un proyecto de política económica como lo fue el Tratado de Libre Comercio de América del

Norte, durante el gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari se aborda desde la perspectiva de la acción social. Esta perspectiva se ocupa de un universo que ya está constituido dentro de marcos de sentido por los actores sociales mismos, y reinterpreta esos marcos dentro de sus propios esquemas teóricos mediante el lenguaje corriente y el técnico.

Este enunciado nos conduce a plantear la siguiente pregunta en la relación entre los empresarios y el Estado en México ¿Por qué el Estado Mexicano, a través de la clase política deja de concebir la acción del Estado como el agente fundamental en la actividad económica e identifica a éste como el rector de la economía sin sustituir la acción de otros actores, como lo son los empresarios nacionales o extranjeros? Este replanteamiento de las funciones del Estado conduce a formular un "proyecto de acción", identificado como la reforma del Estado en México, en donde uno de los elementos estratégicos de dicha reforma, es la modernización de la sociedad y la economía. Esta modernización identifica dos estrategias básicas, la privatización de las empresas del Estado, y la apertura comercial. Ante esta propuesta de reforma es pertinente preguntarse ¿En qué empresas o empresarios, o incluso, en qué organizaciones empresariales está pensando la clase política mexicana para llevar a cabo la estrategia de apertura comercial? y ¿Qué consecuencias trae consigo el incluir o excluir a ciertas empresas, empresarios o a sus organizaciones del proceso de apertura comercial? ¿Qué significado tiene para los empresarios industriales la apertura comercial, la redimensión de la estructura gubernamental, la propuesta de formalizar la firma de un Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá?

La acción de los empresarios industriales se analizará a partir de lo que dicen y hacen a través de sus organizaciones gremiales, como son el Consejo Coordinador Empresarial -CCE-, la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos -CONCAMIN-, la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación -CANACINTRA- y la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior (COECE), durante la administración del presidente Carlos Salinas de Gortari (1988-1994). Esto supone una revisión de fuentes de información primarias y secundarias, tanto de las organizaciones empresariales como del gobierno federal.

En el caso de los empresarios industriales será necesario identificar como interpretan la propuesta del Estado, de construir una nueva relación, en donde ellos como grupo social, son identificados como los protagonistas de la reactivación del crecimiento económico. Qué significados le dan a la apertura comercial, qué aspectos de las relaciones comerciales con los otros países consideran como posibles de negociar, quiénes intervendrán en las negociaciones, sé asumen o no como actores activos en la construcción de un modelo de crecimiento orientado hacia los mercados externos, identifican riesgos en esta propuesta, qué tipo de riesgos se vislumbran, qué acciones se prevén ante las contingencias o desacuerdos que puedan surgir, cómo expresan sus intereses, cómo representan sus intenciones o intereses frente al Estado.

Entre las fuentes consultadas están las estadísticas del comportamiento del sector industrial por ramas de actividad de 1982 a 1994, estadísticas del sector externo de la economía y en particular las relacionadas con las ramas industriales vinculadas con las empresas pequeñas y medianas (PYMES) y grupos

empresariales representadas en la CONCAMIN y la CANACINTRA, enfocando la atención en la Conderación de Cámaras Industriales; el Plan Nacional de Desarrollo 1988-1994, el Programa Nacional de Comercio Exterior y medios impresos de las asociaciones empresariales como las *Revistas Industria y Transformación y Expansión*, por ser medios tradicionales de expresión de las opiniones de los grupos empresariales en México.

El presente trabajo inicia con una revisión de los principales postulados del enfoque de la acción social, interpretado desde la perspectiva weberiana como conducta en donde el sentido subjetivo del actor o actores está en función a la conducta de otros, orientándose por ésta en su evolución. Para este análisis tiene relevancia la identificación y reconstrucción de las opiniones de los sujetos para explicar la relación social de los proyectos de acción de los empresarios industriales y del Estado mexicano desde el enfoque de la sociología comprensiva.

Se continúa con la revisión histórica de la relación entre Estado y empresarios desde la época prerrevolucionaria hasta el gobierno del presidente Miguel de la Madrid, se describen las principales características del sistema político mexicano y la forma de la relación entre los representantes del poder político y las asociaciones empresariales, destacándose la percepción de los distintos gobiernos posrevolucionarios acerca de los empresarios, puntos de discusión o conflicto entre el gobierno y la representación empresarial.

Finalmente, en el último apartado se expone la posición de las organizaciones empresariales ante la apertura comercial, la integración de la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE) creada en junio de 1990, las acciones de esta asociación empresarial ante la negociación del Tratado de Libre

de América del Norte, la revisión de las posturas de los empresarios industriales frente al acuerdo comercial.

Es relevante para la investigación la revisión de fuentes documentales referidas a la integración de la Coordinadora Empresarial de Comercio Exterior y la participación de la CONCAMIN en el proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá, en tanto que la COECE se convierte en el espacio de representación de los intereses empresariales. La fundación de la COECE inaugura un esquema de colaboración entre el gobierno y las asociaciones empresariales que se convirtió en un modelo flexible en la negociación y ejemplo para otras negociaciones internacionales.

El estudio de la acción de la COECE permite identificar la posición de los empresarios industriales agrupados en CONCAMIN y CANACINTRA en las negociaciones del TLC; se incluyen en un segundo nivel como proveedores de información en la defensa de sus agremiados pero de manera marginal en el proceso directo de negociación del tratado.

La COECE, que era patrocinada por un conjunto de asociaciones empresariales, entre otras la CONCAMIN, facilitó la acción conjunta, fortaleció el consenso entre el gobierno y los empresarios y permitió superar los conflictos a pesar de la heterogeneidad del sector empresarial. Este hecho, facilitó el impulso y negociación del tratado y la transformación institucional derivada del acuerdo de libre comercio con Estados Unidos y Canadá.

La revisión de este periodo histórico de la relación del Estado y los empresarios desde la perspectiva de la sociología comprensiva tiene la intención de analizar los actos y la construcción de proyectos históricos, como resultado de la

intervención de los actores y las condiciones institucionales que posibilitan la reproducción del mundo social.

Capítulo 1. Enfoque Teórico.

El trabajo de investigación *Estado y Empresarios Industriales ante el TLCAN* tiene como objetivo analizar la construcción de consensos o el surgimiento de disensos que se generaron en la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), entre los intereses de los empresarios industriales y la propuesta de apertura comercial de la clase política del gobierno mexicano, y la forma cómo estos se administran por ambos actores.

En este capítulo se presenta una revisión de los distintos enfoques en el estudio de los empresarios y el Estado en México, más adelante se indican las particularidades de la perspectiva teórica de la acción social y por último se describe qué se entiende por empresarios y Estado como colectividades sociales.

1.1 Planteamiento del Problema.

Durante la administración del presidente Miguel de la Madrid, los consensos acerca de la intervención del Estado en la economía, el rol de la empresa pública, el sector nacionalizado de la economía, el Estado benefactor, en suma, la idea de concebir al Estado como la entidad predominante para suplir o contrarrestar las imperfecciones del mercado, inducir el crecimiento y compensar la desigualdad, fueron cuestionadas desde distintas perspectivas, entre ellas destaca la crítica al intervencionismo y la política de pago de la deuda externa, que conduce a la reforma del Estado en la década de los ochenta. Entre los cuestionamientos destacan los señalados por la Confederación de Trabajadores de México (CTM) y

el Congreso del Trabajo (CT), las presiones de los sindicatos corporativos se centraron en la política de contención salarial, elevación de precios y tarifas públicas, reducción y eliminación de subsidios y liberalización de controles de precios de productos de consumo generalizado, frente a esta situación el CT propuso 10 puntos para proteger el consumo básico¹. Por otro lado, los empresarios y en particular algunos exbanqueros privados, afirmaban que el Estado mexicano era incapaz de impulsar el desarrollo nacional. Algunas alternativas sugeridas por los empresarios son: promover el incremento y ampliación del capital nacional, como alternativa para superar la crisis y garantizar la unidad nacional; eliminar las barreras al libre flujo del comercio y el capital; privatizar las empresas públicas y delimitar la intervención del sector público en la economía.²

En México, la reforma estatal como proyecto de modernización se incorpora al discurso del gobierno del presidente Miguel de la Madrid en el contexto de la crisis de la deuda. Disminución del déficit fiscal, por una parte, privatización y apertura comercial por la otra, son las estrategias impulsadas, según se afirma en el discurso presidencial, para resolver el sobreendeudamiento y la recesión económica. El ajuste de las finanzas públicas y el cambio estructural de la economía que se plantea por la administración De la Madrid tiene, entre otros, el desafío de mantener la cohesión social de la nación a partir de la aplicación de una política de reestructuración industrial para no salir del circuito de la economía

¹ Miguel Basañez. El Pulso se los Sexenios. 20 años de crisis en México. 3era. ed., Siglo XXI editores, México, 1996, pp. 86-91.

² Ibidem p. 93

internacional y establecer acuerdos con organizaciones internacionales para su inserción en el sistema multilateral de comercio, como lo fue el caso del Acuerdo General sobre Aranceles y Comercio (GATT) en 1986. La incorporación a éste organismo, por ejemplo, muestra la intención de introducir elementos externos en la política de control de la inflación, así como facilitar la presencia de la inversión externa directa bajo normas aceptadas por los países industrializados. La política de apertura comercial asumida por el gobierno se plantea como objetivo establecer un control arancelario de las operaciones comerciales y desgravar gradualmente a las mercancías provenientes de sectores de la economía que estaban en posibilidad de competir en los mercados internacionales. Pero aquí se abre la pregunta ¿Qué empresas estaban en esta posibilidad? y ¿En qué organizaciones están representadas?

Dos consecuencias derivadas de esta política apuntan a inducir a las empresas a operar conforme a criterios internacionales de eficiencia y actualización tecnológica, se hace hincapié en la regulación del mercado como el factor que determina la permanencia de la empresa y, en consecuencia, la disminución a los apoyos derivados de precios subsidiados de bienes o servicios suministrados por el gobierno, lo que contribuye a la reducción del gasto público.

Las empresas administradas por el Estado se ofertan para ser adquiridas por los empresarios: la venta de empresas estatales deja de ejercer una presión sobre el gasto público y restablece el consenso entre el gobierno y los empresarios, particularmente deteriorado después de la expropiación de la banca por el presidente José López Portillo en 1982.

Las acciones emprendidas por el Estado, como la reducción del déficit fiscal, la

privatización de las empresas estatales y la apertura comercial, expresan las tendencias de la redefinición de las funciones y ámbitos de competencia del Estado; ésta redefinición también es impulsada por organismos internacionales como el Fondo Monetario Internacional (FMI) y el Banco Mundial (BM) en una situación de crisis de la deuda externa de los países denominados en vías de desarrollo, ello influye de manera significativa en la percepción de la clase política para resolver a favor de la implementación de políticas públicas que redefinen la función del Estado y se entrelazan con las tendencias de déficit del gasto público y crecimiento de las tasas de inflación al interior de la economía nacional.

Con la llegada del presidente Carlos Salinas de Gortari a la presidencia de la República, las políticas gubernamentales iniciadas con el presidente De la Madrid se continúan e incluso se da una mayor profundización de las mismas. En consecuencia, las acciones de modernización son abordadas para su estudio como actos de gobierno que plantean organizar el crecimiento económico y la vida en sociedad como proyectos de nuevas formas de organización socioeconómica y asignación de recursos, particularmente entre el gobierno y los empresarios. Esta propuesta establece otras maneras o formas de articular lo privado-grupal con lo público-estatal en favor del primero, identificando a la sociedad y en particular a los empresarios como el actor protagónico en esta modalidad que asumen las relaciones sociales en la sociedad mexicana. Se identifica a los empresarios como los actores estratégicos en la captación de recursos financieros y principales inversionistas para reactivar el crecimiento de la economía.

En este contexto de redefinición de las funciones del Estado y del rol de los empresarios en general y, en particular, de los industriales, el análisis de la

posición de los empresarios industriales frente a la política de apertura comercial del Estado Mexicano adquiere relevancia para comprender la construcción de consensos o el surgimiento de disensos entre estas dos colectividades -Estado y empresarios-; identificando a los empresarios industriales como los agentes -actores- que asumen el rol de propietarios -accionistas-, con participación mayoritaria en las empresas dedicadas a la transformación y elaboración de bienes, con la responsabilidad de utilizar recursos privados en procesos productivos y generar utilidades o dividendos para sí mismos y los integrantes del consejo de administración.

Lo que define al empresario desde la perspectiva económica, es su función y su capacidad de obtener recursos y organizarlos, identificar sus necesidades y buscar los medios para satisfacerlas. La acción económica empresarial genera los recursos para su supervivencia y desarrollo; la función económica está asociada por sus efectos a la función social, al generar empleos que benefician al conjunto social, al dinamizar la aportación del inversionista y favorecer la acción social del Estado con los impuestos derivados de la renta o el consumo. La generación de empleos y la aportación de recursos fiscales es una función social asociada con la función económica, que a diferencia de la acción política fue hasta la década de los setenta y con mayor claridad en los ochenta cuando se desarrolló la idea de que las funciones y atributos asignados al empresario eran también funcionales para la acción política; sin embargo el énfasis se concentró en resaltar su rol como

agente económico y en consecuencia promotores del bienestar social al margen de la política.³

El reconocimiento de la participación del empresariado adquirió relevancia tanto en el sistema económico como en el político en México, particularmente a partir de la década de los setentas, centró el interés de los especialistas en el comportamiento empresarial con la finalidad de explicar y comprender la naturaleza de este actor y la particularidad de sus actos y su importancia en la historia económica y política de México. Antes de exponer las particularidades del enfoque de la acción social, se hace una revisión de las distintas perspectivas en el análisis de los empresarios y el Estado en México.

1.2. Revisión de los Enfoques Teóricos en el Estudio de los Empresarios y el Estado.

Matilde Luna y Francisco Valdés⁴, en su análisis acerca de las perspectivas teóricas en el análisis de los empresarios y el Estado, agrupan los distintos estudios en función de tres problemas fundamentales: el sujeto empresarial, el Estado y las relaciones entre ambos.

Con respecto a la pregunta ¿cómo se concibe el sujeto empresarial? Luna y

³ Cfr. Alicia Ortiz Rivera. Tesis Doctoral "La Empresarios y Acción Política-Partidista en el Cambio Democrático: 1982-2000". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales, México 2005.

⁴ Matilde Luna y Francisco Valdés. "*Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México*". En Revista Mexicana de Sociología, Año 52, Núm. 2, Abril/Junio 1990, UNAM-IIS, México, pp. 3-18.

Valdés⁵ identifican tres enfoques de los empresarios como sujeto político.

El primero parte “de la idea de que el empresariado constituye o forma parte de una clase social, consustancial al modo de operar de un sistema social”. El marxismo toma esta afirmación como punto de partida, y su análisis va dirigido a entender una forma de “dominación” de carácter generalmente supranacional.

Un segundo grupo de estudios admite la idea de un comportamiento colectivo que requiere de una explicación social en la que se sitúa la realidad política empresarial. La diferencia con el primero radica en que no atribuye un valor heurístico tan amplio 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. Este segundo grupo presta menor atención a la influencia de factores “extra” o “supra” nacionales, y concentra la atención en la descripción de coyunturas, organizaciones y grupos, conflictos, alianzas.

Un tercer grupo toma como punto de partida el comportamiento político de los empresarios, y muestra un mayor interés en los análisis de 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 su evolución como grupo social.⁶

El primer grupo de estudios está vinculado a la teoría de la dependencia y al

⁵ Matilde Luna y Francisco Valdés. 1990, *Ibíd.* p. 5.

⁶ *Ibidem* p. 6 Luna y Valdés hacen notar que en el estudio de los empresarios no hay trabajos que introduzcan la teoría de los juegos o de expectativas racionales en el análisis de las variables políticas del comportamiento empresarial.

marxismo en boga durante la década de los años setenta. En ellos se parte de la categoría de “capital financiero” e “imperialismo” para explicar el comportamiento empresarial.

En esta concepción se parte del supuesto de que la dinámica del desarrollo capitalista impone fuertes determinaciones externas al capital nacional. A partir de una posición económica subordinada, la burguesía de un país dependiente se caracteriza por las formas en que articula diferentes actividades de acumulación interna y las relaciona con el orden externo.

En el caso de México, el “capital financiero” conduce a la formación de una “oligarquía” que expresa la combinación de modos de acumulación originados en las viejas formas coloniales, pero articuladas entre sí en el contexto de su vinculación con los países centrales, que las constriñen y les imprimen una orientación. Esta oligarquía forma parte de la burguesía, y está integrada por el gran capital financiero nacional, el capital extranjero y el núcleo central del grupo gobernante; en su asociación, estos tres agentes determinan la orientación del capitalismo en el país. Hablar de empresarios bajo este enfoque es hablar de sólo una parte de lo que en este grupo se entiende por oligarquía, o más ampliamente por “burguesía” como unidad de análisis.⁷

La naturaleza política de la burguesía -incluyendo a los empresarios- se define a

⁷ Tanto Matilde Luna como Ricardo Tirado identifican la noción de *oligarquía* como un concepto de menor extensión o generalidad que el concepto de *burguesía*. Debido al fuerte significado negativo del concepto de oligarquía, en la ciencia política tiene más una función valorativa que ilustrativa, en este trabajo se asocia al término con el “dominio ejercido por un grupo pequeño y cerrado de personas en organizaciones que no son el estado.” Por ejemplo oligarquías económicas, financieras, etc. Norberto Bobbio, et.al. Diccionario de Política. 11ª ed. Siglo XXI editores, México, 1998, p. 1067.

partir de las características y el lugar que le impone la estructura social derivada de un modo de producción. Ésta genera un interés económico que debe ser asegurado mediante una forma de dominación estatal. En este sentido, la actividad política del sujeto empresario se define *ex ante* como lucha por asegurar el cumplimiento de su interés contra otros intereses opuestos y estructuralmente definidos.

El segundo grupo de enfoques parte de la necesidad de una aproximación sociológica en el estudio de los empresarios como actor político, fundamentándose en la teoría de las élites y en los conceptos de empresarios y de grupos de presión. Esta posición propone el estudio de las organizaciones empresariales como instituciones que dan forma y canalizan su participación política y, en ese sentido, sus conquistas y sus fracasos frente al poder político.

El acento de estos estudios está puesto en el comportamiento de las organizaciones empresariales, consideradas como grupos de presión para adecuar al Estado y la política a sus intereses.

Este enfoque pone énfasis en el marco jurídico que encuadra a las organizaciones empresariales, lo que deja de lado otros aspectos vinculados al quehacer político de los empresarios. Esto tiene que ver con la construcción de un entorno social favorable para 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, incluso, una identificación sin precedentes entre sus intereses, aspiraciones y proyectos y los del grupo gobernante, sobre todo a partir de 1983. Otra limitación de esta perspectiva, reside en que se ubica en el extremo al marxismo tradicional, y por lo tanto, otorga poca importancia a los factores

internacionales y a la relación entre economía y política en la determinación de las nuevas conductas políticas empresariales.

Finalmente un tercer grupo de trabajos considera al empresariado como un sujeto social y político complejo y heterogéneo cuyo comportamiento no es reductible solo a explicaciones de tipo “clasista” o “economicista”.

Estos estudios han contribuido a caracterizar la participación política de los empresarios, tanto en el plano de sus organizaciones y sus relaciones con las políticas públicas, como en el de su agrupamiento en facciones políticas que sobrepasan a las organizaciones de representación de intereses y desarrollan estrategias de acción política orientadas principalmente hacia tres ámbitos: las políticas públicas, la política partidario-electoral y la acción cívica y cultural.

Otra línea de trabajo que resalta en este grupo de trabajos pone énfasis en la organización empresarial como forma corporativa que acude a la teoría del corporativismo moderno, para afirmar la identidad de la organización como la entidad político-institucional más importante de este sector social.

Con respecto a la segunda pregunta formulada ¿Cómo se concibe al sujeto estatal? por Luna y Valdés⁸ y Tirado⁹, a los textos en el estudio de los empresarios.

Los autores identifican que en la década de los setenta, los trabajos desarrollados pusieron mayor énfasis en el estudio de los límites de la acción del Estado, predominando una imagen monolítica del Estado como reproductor de las condiciones generales de la acumulación del capital. En la década de los ochenta

⁸ Matilde Luna y Francisco Valdés. 1990, *Ibíd.* p.3.

⁹ Ricardo Tirado. Relaciones entre empresarios y Estado.1997, p. 2.

ocurre un desplazamiento del punto de partida del análisis que va de los límites del Estado al estudio de sus transformaciones.

La introducción del concepto de autonomía relativa del Estado respecto de la clase dominante ha sido un elemento para reconsiderar la sólida unidad o la indiferenciación entre el Estado y la burguesía. 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, o en la idea de que los que tienen la mayor responsabilidad en el Estado son también burgueses.

Nora Hamilton reconoce que además del papel que jugó el Estado en la formación del orden social y en la organización de la hegemonía de la clase dominante, en las sociedades capitalistas tardías ha tenido una función económica orientada a establecer y mantener las condiciones para la acumulación de capital.

El concepto de autonomía relativa contribuye a validar el estudio del conflicto entre Estado y empresarios, condujo a considerar la naturaleza propia del orden público. En este sentido, se argumentó de diversas formas que el espacio del desacuerdo entre el Estado y la burguesía se encontraba, en el caso del primero, en su carácter de reproductor de las condiciones generales del capitalismo, y no solamente particulares de la clase dominante.¹⁰ El concepto de autonomía relativa refiere a la posibilidad analítica de la diferenciación de las acciones de la clase

¹⁰ Nora Hamilton señala que en países de industrialización tardía, el Estado ha conducido el proceso de industrialización y ha contribuido no solo a la formación de capital sino también de la clase capitalista nacional. Cfr. Nora Hamilton. *“El Estado y la Formación de la Clase Capitalista en el México Posrevolucionario”*. En Julio Labastida (Compilador). Grupos Económicos y Empresariales en México. Alianza Editorial Mexicana, México, 1986.

política y de otros grupos económicos o políticos en la definición de las políticas del Estado.

Superpuesta a la noción de autonomía relativa del Estado aparece la noción del Estado como principio organizador de la dominación, lo que introduce la discusión al terreno de las modalidades de la estructura política y de su composición híbrida.

La discusión sobre el orden político institucional en relación con el empresariado corresponde la apertura de cuatro campos de análisis: 1) el de la representación política con eje principal, en las relaciones corporativas y con reciente incorporación de la problemática partidaria y electoral; 2) el de la administración estatal, dirigida a las políticas públicas y las estrategias de su formulación; 3) el de la intervención económica y sus modalidades; 4) el de la relación compleja entre el orden económico y el político.

La relación entre el Estado y los empresarios, formulada así en la mayoría de los trabajos, pone de manifiesto dos problemas teórico-metodológicos para su estudio: la inconmensurabilidad de esos conceptos en cuanto a su nivel de abstracción y en cuanto a su naturaleza. Mientras que el primero corresponde a un nivel alto de abstracción y alude a un orden y estructura institucional, el segundo, de carácter más empírico, es más general y alude a un actor social. En este caso, para equilibrar estas disparidades en los niveles de abstracción se prefiere utilizar los conceptos de gobierno, clase política y empresarios. Un elemento constitutivo del Estado es el gobierno. Este es el espacio público en donde los actores-representantes del poder ejecutivo- tienen la posibilidad de adoptar decisiones y de hacer que se cumplan. El gobierno se refiere a los procesos normativos e institucionales que intervienen en el plano del Estado nacional para mantener el

orden público y facilitar la acción colectiva. Con la noción de clase política nos referimos a los actores concretos -personas históricas- que asumen la responsabilidad del orden institucional, por mandato de la soberanía popular¹¹. La clase política es el grupo social que ejerce la dirección de la asociación política, es decir, el Estado. Mientras que por empresario se identifica a los sujetos que tienen la responsabilidad última en la gestión de la institución económica o empresa; las empresas se consideran como el o los establecimientos que operan dentro de una esfera de actividad económica bajo una misma razón social, y que en el caso de contar con más de un establecimiento, éstos se reconocen como sucursales o matrices de dicha razón social. Esta responsabilidad última -generación de utilidades o rendimientos económicos- se analizará en el espacio de la representación gremial o de las organizaciones empresariales, para ello identificará cómo se ejerce la representación de los intereses de los industriales frente a los representantes del poder ejecutivo, los mecanismos de negociación y el surgimiento de los conflictos, y la forma como son resueltos.

1.3. Qué es la Acción Social.

En esta investigación se parte del supuesto de que el estudio de los empresarios y el Estado, es una relación que se puede analizar como un campo de producción de interacción provista de sentido en tanto que los participantes representantes del Estado y empresarios- recurren a esquemas interpretativos para explicarse mutuamente lo que dicen o hacen.

¹¹ Max Weber. La política como profesión, en Weber, M. El político y el científico. Ed. Alianza, Madrid, 1997.

La relación de empresarios industriales y el Estado en el periodo del presidente Carlos Salinas de Gortari se analizará a partir de conocer la significación que estos actores atribuyen a sus actos con relación al proyecto de modernización que se plantea, y de manera particular, con respecto a la política de apertura comercial, definida como línea estratégica de acción del gobierno mexicano.

Por acción social se entiende una conducta en donde el sentido subjetivo del actor o actores está en función a la conducta de otros, orientándose por ésta en su evolución. La comprensión a partir de la interpretación de las acciones orientadas por un sentido sería entonces el ámbito del análisis sociológico.

Una interpretación del sentido de la acción pretende hacer comprensibles las conexiones de sentido entre las acciones de los sujetos. La identificación del sentido de la acción debe considerar los motivos pretextados o reprimidos, las variaciones de las conexiones de sentido en situaciones similares o idénticas y también la presencia de impulsos contrarios en las acciones de los actores. La interpretación comprensiva de los sentidos debe basarse en los resultados de la acción; es decir, la dirección que manifieste en la realidad. En este caso, es relevante comprender y explicar el sentido de las acciones producidas por los empresarios frente al proyecto de modernización planteado por el gobierno de Salinas de Gortari.

La acción social se orienta por las acciones de otros. Esta puede ser: a) racional con arreglo a fines, “determinada por expectativas en el comportamiento tanto de objetos del mundo exterior como de otros hombres, y utilizando esas expectativas como condiciones o medios para el logro de fines propios racionalmente sopesados o perseguidos”; b) racional con arreglo a valores, “determinada por la

creencia consciente en el valor (ético, estético, religioso o cualquiera otra forma que se le interprete) propio y absoluto de una determinada conducta, sin relación alguna con el resultado”; c) afectiva, “...determinada por afectos y estados sentimentales actuales” y d) tradicional, establecida por una conducta arraigada.¹²

En este trabajo el énfasis se pone en el concepto de acción social racional con arreglo a fines, identificando que un actor actúa racionalmente con arreglo a fines, cuando orienta su acción por el fin, medios y consecuencias implicadas en ella y medita racionalmente los medios con los fines, los fines con las consecuencias derivadas y los distintos fines relacionados entre sí; es decir, quién no actúa ni afectivamente ni con arreglo a la tradición.

La acción social se organiza en una relación social cuando en presencia de varios actores el sentido de la acción de cada uno se nos aparece como vinculada con la actitud de los otros, de tal forma que los actos se orientan uno hacia el otro.

Es decir, por relación social debe entenderse una conducta de varios individuos que, por el sentido que subyace, se asume como recíprocamente referida y se orienta en función de esa reciprocidad.

La realidad social es condensación de prácticas, utopías y proyectos de actores sociales y resultado de la capacidad de algunos de ellos por imponer una direccionalidad al devenir histórico. Esto significa que los sujetos -empresarios y representantes del poder ejecutivo- deben ser analizados en su proceso de constitución, “condensadores de historicidad”, entendida ésta en una doble

¹² Max Weber. Economía y Sociedad. Ed. FCE, México, 1987, p. 20.

acepción, como consecuencia del pasado y como presente que contiene las posibilidades del futuro.

Al estudiar a los actores sociales en su proceso de constitución se rompe con la idea de que éstos son punto de llegada de un proceso de organización social, para privilegiar el estudio del proceso como síntesis de múltiples cambios que pueden derivar en diversos resultados o mundos posibles. El actor se constituye en tanto que pueda generar una voluntad colectiva y desarrollar un poder que le permita construir realidades con una direccionalidad consciente.

En el caso de esta investigación, la política de apertura comercial es un proyecto de actores sociales que plantean instituir una forma diferente de racionalidad económica y política. En este proceso de institución de nuevas formas de organización económica, social o política, el énfasis se pone en la identificación de los consensos o disensos entre la clase política y las organizaciones empresariales de los industriales.

El actor se expresa en una identidad colectiva, más que en una organización unificada. Esta identidad supone la elaboración compartida de un horizonte histórico común y lo propio -nosotros- en relación de oposición a lo que se reconoce como ajeno -los otros-. Una forma de expresión de la identidad colectiva son las organizaciones empresariales o las instituciones del Estado. Se concibe a los actores sociales como formas particulares de expresión social.

Estas formas se constituyen como mediaciones de poder y conflicto entre la estructuración de la sociedad a partir de la división del trabajo y las formas estructurales de expresión política. Ésta se materializa en el proyecto, como conciencia de construcción de historias futuras y el despliegue de prácticas para

lograrlas. La comprensión del proyecto de apertura comercial supone el análisis de las prácticas y los discursos de los empresarios y los representantes de la clase política; este estudio considera las formas de apropiación de la realidad, en tanto que son estas últimas las que permiten reconocer las posibilidades de intervención del colectivo en el contexto en el que interactúa.

La captación de los procesos de apropiación de la realidad considera la relación entre lo “dado” y lo “dándose”, entre lo determinado y lo indeterminado en la reconstrucción de las prácticas y discursos de los colectivos. Resulta importante para el análisis identificar los tipos de contenidos presentes en las manifestaciones colectivas, contenidos de determinación y de posibilidad. Los contenidos de determinación se refieren a situaciones estructuradas, mientras que los contenidos de posibilidad aluden a situaciones susceptibles de estructurarse merced a la influencia de prácticas sociales analizadas en el tiempo.

La acción es conducta dirigida hacia la realización de un determinado fin futuro, el fin de la acción considera elementos de futuridad y elementos de pretericidad, esto significa que los actores representan el fin de la acción en futuro, esté a su vez se expresa como acto cumplido o pasado en el momento de su proyección.

Pasado y futuro son dos momentos de la acción, que hacen referencia al curso de la acción y al acto cumplido. El acto completado o cumplido representado en el futuro se le denomina “proyecto de la acción”, lo proyectado es el acto que constituye el fin de la acción y se realiza por el sentido de la acción del actor o entidad de actores.¹³

¹³ Alfred Schütz, La Construcción Significativa del Mundo Social. Introducción a la Sociología Comprensiva. primera reimpresión en España, Paidós, 1993, pp. 17-18.

El proyecto es un complejo o contexto de significación dentro del cual cualquiera de las fases de la acción en curso encuentra su significado. Al considerar el propósito de toda la acción se identifican los motivos; éstos son: el “motivo para” de la acción y el “motivo por qué”, este último es el antecedente o circunstancia desde la cual se proyecta el acto particular o propósito a realizar.¹⁴

En principio, el proyecto de modernización propuesto a mediados de la década de los ochenta, es una formulación que percibe a la sociedad mexicana en una circunstancia de cambio desde el gobierno, con la inclusión de otros actores. Uno de los actores fundamentales de este proyecto son los empresarios. Éstos, por el rol que desempeñan en la economía y en la política, deciden asumir una actitud propositiva para redefinir la relación entre el sector público y el privado, no sólo en el ámbito de la economía sino también en el ámbito de la política.

En este sentido, la relación de los empresarios y el Estado en México de 1988 a 1994 es una relación social que desde la óptica sociológica es comprendida en función de los significados que los actores atribuyen a sus actos. Los significados de los actores expresan sus intereses o intenciones a partir de la posición de éstos en la estructura social. Estas interpretaciones del actor le dan sentido a los significados de la acción. Aquí la acción de los sujetos será el resultado de la interrelación entre la estructura y las formas de conciencia –reflexividad- de los actores.

De acuerdo con Arendt, la acción es por su propia naturaleza ilimitada en sus consecuencias e impredecible en sus resultados, porque el hombre -y el grupo-

¹⁴ Ibidem. pp. 20-21.

“actúa dentro de un medio en donde toda reacción se convierte en una reacción en cadena”.¹⁵ Propio de la condición humana es su capacidad de comenzar algo en el mundo. Los hombres son seres que se fijan objetivos, se proponen fines.

El mundo no deviene plenamente humano más que a través de las iniciativas de los agentes. Y el agente de los actos sólo es posible en la medida en que es, al mismo tiempo, quien dice las palabras, quien se identifica como el actor y anuncia lo que está haciendo, lo que ha hecho, o lo que trata de hacer. La idea de acción es indisociable de la de responsabilidad.

La responsabilidad debe medirse en su relación con las capacidades, o cada cual es responsable en relación con lo que está en su mano hacer. No puede haber una completa dilucidación de la responsabilidad en una determinada situación sino se responde a las siguientes preguntas: ¿quién o quiénes son los responsables del proyecto de apertura comercial o del “proyecto de modernización”, ¿de qué son responsables la clase política y los empresarios industriales en el proyecto de apertura comercial planteado a principios de la década de los noventa?

1.4. Estado y Empresarios como colectividades sociales.

La acción y la relación social se orientan por el lado de los actores en la representación de la existencia de un orden legítimo. La probabilidad de que esto se dé es lo que le confiere la validez al orden. La acción constituida como orden

¹⁵ Cfr. Manuel Cruz Hacerse Cargo. Sobre Responsabilidad e Identidad Personal. España, Ed. Paidós. 1988, p.39.

legítimo deriva en asociación.

La asociación es una forma de relación social “con una regulación limitadora hacia fuera cuando el mantenimiento de su orden está garantizado por la conducta de determinados hombres destinada en especial a ese propósito: un dirigente y eventualmente, un cuadro administrativo que, llegado el caso, tienen también de modo normal el poder representativo.”¹⁶

Las asociaciones como órdenes estatuidos en una sociedad tienen su génesis, según Weber, en acuerdos libres, por consentimiento o sometimiento. Existe un orden administrativo el cual se encarga de regular la acción de la asociación y el orden regulador norma las acciones sociales estableciendo, mediante esa regulación, a los actores las probabilidades ofertadas por la misma.¹⁷

Formas de asociación son la empresa y el Estado. La empresa debe pensarse como una acción que se plantea fines de una determinada clase en forma continua. Mientras que la asociación de empresa es una sociedad con un cuadro

¹⁶ Max Weber. 1987, *Ibíd.* p. 39. . “El ejercicio de la dirección o la participación en la acción del cuadro administrativo (los poderes de gobierno) pueden ser: a) apropiados, o b) estar atribuidos por el orden vigente en la asociación, de modo permanente por algún tiempo o para un caso concreto a personas determinadas, a personas que reúnan ciertas características o a personas que se eligen en una forma determinada. La acción de la asociación consiste en: a) la conducta legítima del cuadro administrativo mismo que, en méritos de los poderes de gobierno o de representación, se dirige a la realización del orden de la misma, b) la conducta de los partícipes en la asociación en cuanto dirigida por las ordenanzas de ese cuadro administrativo.”

¹⁷ Max Weber. 1987, *Ibíd.*, p. 42. “En el concepto de orden administrativo se incluyen todas las normas que pretenden valer tanto por la conducta del cuadro administrativo como para la de sus miembros frente a la asociación, o como suele decirse, para todos aquellos fines cuya prosecución y logro tratan de asegurar las ordenaciones de la asociación mediante una acción planeada, y positivamente prescrita por ellas, del cuadro administrativo y sus miembros.”

administrativo permanentemente activo en el logro de fines determinados. La unión se refiere a una asociación de empresa en donde los ordenamientos estatuidos solo tienen validez para los que son miembros por libre decisión. Las organizaciones empresariales son un ejemplo de la unión.

El instituto se va a diferenciar de la unión, lo que señala que éste se refiere a una asociación cuyos ordenamientos establecidos han sido otorgados y rigen toda acción que tenga lugar en el ámbito de su poder. La unión de fines es “un actuar en sociedad con un ordenamiento del contenido y de los medios de la acción social convenido por todos los participantes de manera racional con relación a fines. Cuando convinieron el ordenamiento -o lo estatuyeron-, los actores asociados, en el caso de la racionalidad típico-ideal, estipularon también, de manera subjetivamente unívoca, qué acción, cumplida de qué modo, por parte de qué personas exactamente, o bien de qué personas a elegir de determinado modo -los órganos de la unión-, debe ser de responsabilidad de la unión y qué sentido ha de tener esto para los individuos asociados”¹⁸. Es decir, qué consecuencias tendrá para ellos. Estipularon además qué bienes objetivos y qué operaciones debían estar disponibles para el cumplimiento de los fines convenidos del actuar en sociedad -fines de la unión-, es decir, cuáles debían ser los poderes propios de los fines. Del mismo modo, estipularon qué órganos de la unión debían disponer de ellos y cómo, y qué operaciones debían ejecutar los participantes en vista de los fines de la unión, qué acciones les estaban impuestas, prohibidas y permitidas,

¹⁸ Max Weber. Ensayos Sobre Metodología Sociológica. Ed. Amorrortu eds., Buenos Aires, 1993, pp. 195-196.

y qué, participación en los beneficios podían esperar los miembros. Estipularon, por último, qué órganos de la unión, bajo qué condiciones y a través de qué medios debían aprontarse para el mantenimiento efectivo del ordenamiento convenido -aparato de coacción-. Todo esto sería el Estado.

El Estado es un instituto político de actividad permanente en la medida en que el cuadro administrativo mantiene con éxito el ejercicio del monopolio legítimo de la coacción física para el mantenimiento del orden vigente. Es decir, la acción que está orientada políticamente para influir en la dirección de una asociación política, sobre todo la distribución o atribución de los poderes gubernamentales.

Weber afirma que el Estado se caracteriza por ser un orden jurídico y administrativo en el que se orienta la actividad del cuadro administrativo, y el cual exige validez no solo frente a los integrantes de la asociación, sino que incluye también a toda acción realizada en el territorio propio de su dominio. El Estado “es aquella comunidad humana que en el interior de un determinado territorio reclama para sí -con éxito- el monopolio de la coacción física legítima”. Por otra parte, saber en qué momento y por qué obedecen, es posible comprenderlo a partir de conocer los motivos que la justifican y los medios externos en los que la dominación se apoya. Weber reconoce que existen tres tipos de dominación. La autoridad del pasado, de la costumbre consagrada por una validez inmemorial y por la actitud habitual de su observancia. Es ésta la dominación tradicional tal como la han ejercido el patriarca y el príncipe tradicional de todos los tipos. Luego, la autoridad del don de gracia personal extraordinario –carisma-; vale decir, la devoción totalmente personal y la confianza personal en revelaciones, heroísmo y otras cualidades de caudillaje del individuo, dominación carismática tal como la

ejerce el profeta, el príncipe guerrero escogido o el conductor plebiscitado, el gran demagogo y, el jefe político de un partido. Finalmente, la dominación en virtud de la legalidad, en la creencia de la validez de un estatuto legal y de la competencia objetiva fundada en reglas racionalmente creadas, es decir; la disposición de obediencia en el cumplimiento de los deberes conforme a estatuto. Esta es la dominación tal como la ejerce el moderno servidor del Estado, y todos aquellos otros elementos investidos de poder que en este aspecto se le asemejan.

En este sentido, el Estado es una relación de dominio de individuos sobre individuos basado en el medio de una coacción legítima. Para que esta relación subsista es condición que los hombres dominados acepten la autoridad de los que dominan.

En la lógica weberiana, en el Estado moderno el verdadero dominio no consiste en los discursos del parlamento o del monarca, sino en el control y manejo diario de la administración, y ésta se encuentra en manos de la burocracia. El progreso burocrático -como hecho histórico-, en donde el Estado juzga y administra al mismo tiempo conforme al orden estatuido y a reglamentos diseñados racionalmente, está en conexión íntima con el desarrollo de la economía de mercado. La empresa moderna se sustenta en el cálculo y en consecuencia necesita para su existencia “una justicia y una administración cuyo funcionamiento pueda calcularse racionalmente, por lo menos en principio, por normas fijas generales....”¹⁹

¹⁹ Max Weber. 1987, Ibid., p.1053. Mercantilismo “significa el paso de la empresa capitalista de utilidades a la política. El Estado es tratado como si constara única y exclusivamente de empresas capitalistas; la política económica exterior descansa en el principio dirigido a ganar la mayor

La racionalización del Estado fue posible en aquellas sociedades en donde se dio un encuentro equilibrado entre el éste y la economía de mercado. En la medida en que el Estado se adaptó a la dinámica del mercado y asumió funciones necesarias para su continuidad, el mercado aportó, a su vez, el impulso hacia la racionalización del Estado.

El ámbito en el que se lleva a cabo el encuentro entre el capitalismo y el Estado es el de las ciudades. Weber considera a la ciudad, como una comunidad de mercado en donde las relaciones de poder entre los individuos asumen la forma de una constelación de intereses. Es decir, se trata de relaciones de dominación que, en sí mismas, no requieren la formación política de una legitimidad, porque se sustentan en el tráfico formalmente libre de los individuos en la búsqueda de la satisfacción de sus propios intereses.

Para Weber, el concepto de capitalismo tiene tres sentidos. El primero se refiere a todo tipo de acción orientada hacia el lucro. El segundo se utiliza para referirse a la búsqueda de la ganancia mediante la organización racional del trabajo y el intercambio mercantil y un tercero es el que lo identifica como organización social, en que la racionalidad propia de las empresas capitalistas se expande a otras áreas de la vida social. Entonces, para la perspectiva weberiana el desarrollo de la sociedad capitalista es el resultado de la convergencia del afán de lucro y las condiciones que permiten el grado máximo de racionalidad formal. Por racionalidad formal de una gestión económica debe entenderse al grado de ventaja posible al adversario: a comprar lo más barato posible y a vender a precios mucho más caros. El objeto consiste en reforzar el poder de la dirección del Estado hacia fuera. Mercantilismo significa, pues, formación moderna del poder estatal,... indirectamente mediante aumento de la fuerza impositiva de la población."

cálculo que le es técnicamente posible y que aplica realmente. Al contrario, dice Weber, racionalmente material al grado en que el abastecimiento de bienes dentro de un grupo de hombres tenga lugar por medio de una acción social de carácter económico, orientada por determinados postulados de valor de suerte que aquella acción fue contemplada, lo será o puede serlo, desde la perspectiva de tales postulados de valor.²⁰

Ahora bien, para Weber el grado máximo de racionalidad formal del cálculo de capital se alcanza cuando se dan los siguientes supuestos: 1) Libertad en el mercado de bienes. Esto se refiere a la apropiación completa por los propietarios de todos los medios materiales de producción y ausencia completa de apropiación formal de las probabilidades lucrativas en el mercado. 2) Libertad de empresa; significa autonomía plena en la selección por los propietarios de la dirección, es decir, ausencia completa de apropiación formal de la dirección. 3) Libertad en el mercado de trabajo. Aquí refiere la ausencia completa de apropiación por los trabajadores tanto de los puestos de trabajo como de las probabilidades lucrativas y, al contrario, ausencia de apropiación de los trabajadores por el propietario. 4) Libertad contractual económica en sentido material. Esto tiene que ver con la ausencia completa de regulaciones de consumo, producción o precio que limiten el pacto libre de las condiciones de cambio, técnica-mecánica racional. El autor considera la calculabilidad plena de las condiciones técnicas de producción, administración racional formal y derecho racional formal, lo cual significa la calculabilidad plena en el funcionamiento del orden jurídico y administrativo y

²⁰ Max Weber. 1987, *Ibid...*, p. 64.

garantía formal, merecedora de confianza, de todos los pactos. Dos condiciones adicionales del grado máximo de racionalidad formal del cálculo de capital son la separación lo más completa posible entre la explotación y su destino, por una parte, de la hacienda y el destino del patrimonio, por otra; entre el capital de la empresa y su conservación, el patrimonio del propietario y sus peripecias a través de la herencia y el ordenamiento del sistema monetario en la forma más formalmente racional posible.

Tanto la administración como el derecho racional formal sintetizan las funciones que Weber le asigna al Estado, en tanto que son los componentes para garantizar la validez del orden estatuido. Sin embargo, en este avance del Estado en la sociedad moderna, éste reconoce que la racionalidad formal encierra dos posibilidades contradictorias. Por un lado, permite la liberación de los individuos respecto de la inercia de las tradiciones por el otro, este proceso desemboca en la creación de nuevas relaciones de poder. A partir de esta consideración el Estado como instituto es asumido como el espacio de las relaciones de poder.

Esta noción de Weber del Estado deberá ubicarse en el contexto del primer tercio del siglo veinte. En esta etapa las funciones de éste se circunscriben al ámbito de la regulación de las intenciones o intereses de los actores que viven en sociedad.

Ya hemos señalado que la relación social se da cuando, en presencia de la actuación de varios actores, el sentido de la acción de los participantes se relaciona con la actitud del otro, de modo que este es un proceso recíproco de interpretación de significados de las conductas de los actores.

La integración de la acción mediante formas más complejas de relación social deviene, de acuerdo con Weber, en comunidad, en donde el fundamento del grupo es un sentimiento de pertenencia experimentado por los integrantes a partir de motivos afectivos o tradicionales en sociedad, cuando la motivación de los actos sociales está constituida por consideraciones o vínculos de intereses, o culmina en una resolución de intereses. A partir de esta consideración se define al Estado como una institución. Esto es equivalente a una comunidad que se organiza y funciona con independencia de la voluntad de los integrantes, con la existencia de ordenamientos racionales creados por los hombres y, de un aparato coactivo en cuanto circunstancia codeterminante del actuar. Así pues, la modernización como acción social sintetiza los cambios del actuar en sociedad de las formas permanentes de asociación como el Estado, la acción económica y la acción política, las dos últimas en su inseparable relación con la unidad del sistema de acción que garantiza la integración, permanencia y continuidad de la comunidad societaria.

Los empresarios y sus organizaciones operan tanto bajo sanciones formales y externas como informales e internas: las primeras consisten en leyes y códigos y en limitaciones del poder de decisión sancionada por el poder reconocido formalmente; las segundas derivan de la aprobación o de la desaprobación social manifiesta. Es en esta combinación de arreglos institucionales en la que se analiza la actuación de estas dos colectividades sociales, particularmente en el contexto del acuerdo institucional del sistema político mexicano que ha de tratarse en el siguiente capítulo.

Capítulo 2. El Sistema Político Mexicano y Empresarios.

En este capítulo se hace una revisión de las principales características del sistema político mexicano y la forma de la relación entre los representantes del poder político y las asociaciones empresariales, destacándose la percepción de los distintos gobiernos posrevolucionarios acerca de los empresarios, puntos de discusión o conflicto entre el gobierno y la representación empresarial. Con este recorrido histórico se puede apreciar la evolución tanto de la perspectiva gubernamental como empresarial acerca del rol de los empresarios y sus organizaciones en la actividad económica, política y social. La percepción de la clase política del rol de un actor en la sociedad mexicana, tiene implicaciones en la definición de las políticas gubernamentales y se expresa en los acentos que tendrá la política económica en general y particular la fiscal y de gasto público, en esto radica la importancia de la revisión histórica de la relación entre gobierno y empresarios.

2.1. Características del sistema político posrevolucionario.

El sistema político mexicano tiene su origen en la Revolución de 1917, sostuvo su hegemonía en tres pilares ideológicos: el liberalismo político, la democracia y el nacionalismo. Los tres se concretan en la Constitución de 1917. En ésta se precisa la doctrina liberal en los artículos que garantizan las libertades individuales y en aquellos que sostienen la autonomía del poder político y lo refieren a su

sustento democrático y legal.²¹

La concepción de la democracia esta consignada en los artículos 40 y 41 constitucionales, se define la forma de gobierno como una República representativa democrática y federal, “el pueblo ejerce su soberanía por medio de los poderes de la unión...”.²² La renovación de poderes de la unión se realizara mediante elecciones libres, periódicas y “auténticas”. Este enfoque consignado en la Constitución, afirma Manuel Camacho, se puede tipificar como una noción instrumental de la democracia.

En el artículo 3° está presente una concepción de la democracia que va más allá de la noción de ésta como régimen político, se identifica como “sistema de vida fundado en el constante mejoramiento, económico, social y cultural del pueblo”. A este enfoque social corresponde el artículo 123, con el que se reconoce la incapacidad de la sociedad para regular las contrataciones y proteger a los asalariados del capital, así como los derechos de asociación y huelga.

El nacionalismo revolucionario cobra vigencia doctrinaria y jurídica en el artículo 27 de la Constitución, donde se refiere a la propiedad originaria de la nación y se le reconoce a ésta el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público. Con este texto se remite la legitimidad social de la nación, abriendo la posibilidad de la incompatibilidad entre la propiedad privada y el interés general, y garantizando la prevalencia del interés nacional frente a la

²¹Manuel Camacho Solís. La Clase Obrera en la Historia de México. El Futuro Inmediato. Vol. 15. Ed. Siglo Veintiuno editores, Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1984.

²² Ibidem

inversión extranjera. Las tres orientaciones han cobrado mayor o menor influencia con distintos gobiernos del régimen y en distintos momentos de cada gobierno.²³

Esta descripción de los rasgos fundamentales del sistema político en México destaca sus características formales, aunque su funcionamiento esta definido por dos peculiaridades de carácter estructural; en primer lugar como ya se menciona el origen revolucionario y, por lo tanto popular del Estado; segundo, su compromiso con el desarrollo capitalista, más que con una clase capitalista. En estos términos, la contradicción viene a explicar la simultánea presencia de dos aspectos estructurales en conflicto: un sistema político de masas y una economía capitalista.²⁴ La expresión empírica de estos dos aspectos ha sido movilidad social para las masas organizadas en las corporaciones obreras, campesinas y populares y crecimiento económico con el enfoque de economía de mercado.

El movimiento armado de 1910 abanderado como objetivo de lucha el establecimiento de la democracia: pero la realidad política se impuso: la revolución triunfante no cumplió su propósito. En el transcurso de las décadas del siglo veinte condujo a una forma autoritaria de Estado que se legitima en formas organizadas

²³ La noción de gobierno se asocia con el conjunto de instituciones a las que les está confiado el ejercicio del poder incluyendo el grupo de personas que detentan el poder, de tal manera que a partir del periodo de gobierno podemos establecer una periodización en relación al personaje que detenta el poder, ejemplo el gobierno de Lázaro Cárdenas, etc. En el caso del régimen político se entiende como el conjunto de instituciones que regulan la lucha por el poder y su ejercicio y los valores que animan la vida institucional. La estructura del régimen, es decir el modo de organización y de selección de la clase dirigente, condiciona el modo de la formación de la voluntad política, por ejemplo el régimen priista. Norberto Bobbio. La Ciencia Política en Bobbio, N., Matteucci, N (eds.). Manual de Ciencia Política. Siglo XXI. México D.F, 1985.

²⁴ Miguel Basañez. La Lucha de la Hegemonía en México 1968-1980. Siglo XXI editores, México, 1981.

de consenso popular; un Estado fuerte, cuyo poder ejecutivo absorbe a los otros poderes los otros poderes y manipula cualquier forma de inconformidad. La respuesta de la revolución no fue la democracia sino un sistema semicorporativo.

Entre los textos políticos de carácter programático, que retoman la herencia doctrinaria, aparece el mensaje político del presidente Calles pronunciado después del asesinato del general Obregón y el discurso del general Cárdenas ante los empresarios de Monterrey en 1936. El mensaje político del presidente Calles es el anuncio directo de la formación del régimen a partir del Estado que se consolida con el resultado de la contienda militar y de la Constitución de 1917, y de la necesidad de institucionalizar los procesos de gobierno en la coyuntura del asesinato del caudillo máximo de la Revolución²⁵. El discurso del presidente Cárdenas reconoce el principio del predominio del sector público frente a los inversionistas privados en las tareas del desarrollo nacional.²⁶

La instituciones fundamentales del sistema político son: la Presidencia de la República y las secretarías del poder ejecutivo, el ejército, las gubernaturas de los estados, las representaciones sociales del régimen Confederación de Trabajadores de México (CTM), Confederación Nacional Campesina (CNC), Confederación Nacional de Organizaciones Populares (CNOP), integradas al Partido Revolucionario Institucional (PRI) en 1946, el heredero del Partido Nacional Revolucionario (PNR) fundado en 1929.

²⁵ En este discurso se destacan las ideas del nacionalismo revolucionario que se consigna en el texto del artículo 27 constitucional, en donde se refiere a la propiedad originaria de la nación, y se le reconoce a ésta el derecho de imponer a la propiedad privada las modalidades que dicte el interés público. Manuel Camacho Solís. *Ibid.*, p. 89.

²⁶ *Ibid.* p. 90.

En la institución presidencial convergen el poder, la representación y la legitimidad necesarios para el predominio político y social duradero. El no tener una oposición mayoritaria fue esencial al sistema político en México, este respaldo mínimo va más allá de la necesidad de una victoria electoral por mayoría como recurso de legitimidad. Permite la vigencia de la institucionalidad, la existencia de una clase política y la “invulnerabilidad ideológica del sistema”.²⁷ La estabilidad del sistema político mexicano se explica por su capacidad de proveer a las masas beneficios sociales y expectativas de movilidad, mediante una hábil administración en materia agraria, laboral, educativa y de no reelección. La hegemonía de la clase política en México sobre estas bases ideológicas aun cuando ya no tiene la vigencia a finales del siglo veinte o principios de siglo veintiuno, durante casi 70 años resultaron ser muy eficaces en el ejercicio del poder.

Manuel Camacho afirma que en tanto que no hay otra representación mayoritaria que la existente, el ejercicio del poder en cada momento se vuelve la opción única recurrente. Esta mayoría que es consustancial al sistema político mexicano no representa una totalidad, menos una organización, sino un agregado pluriclasista de individuos que se desempeñan en sus vidas cotidianas como tales y que en la competencia política están adscritos a representaciones verticales.

Dentro de este mecanismo, el partido oficial resultó esencial para la estabilidad política, el PNR, (posteriormente el PRM y luego el PRI) reflejaba fundamentalmente el acuerdo de las distintas posiciones ideológicas: un sector

²⁷ Ibidem

para los trabajadores, otro para los campesinos y dos para las sectores medios: militares y la burocracia.

Esta mayoría en vez de obstaculizar la expansión y el crecimiento económico, la refuerza al hacer de cada ciudadano un consumidor real o potencial. El régimen de la Revolución sería así del todo compatible con un capitalismo nacional y de pequeños productores. Idea no muy diferente de las facciones triunfadoras de la revolución mexicana.²⁸

A principios del siglo XX el empresariado se identifica como los herederos de la oligarquía terrateniente contra la que se reveló la sociedad mexicana en la Revolución de 1910. En esta primera etapa predomina la imagen del empresario como una clase expoliadora no interesada en el desarrollo igualitario, sino en acrecentar su riqueza.²⁹

En la primera década que precede a la Revolución mexicana de 1910 surge un bosquejo de la relación entre el Estado y los empresarios. El General Porfirio Díaz intentó separar el poder político del poder económico alentando la oposición controlada entre diversos grupos rivales. Más adelante Díaz renuncia a esta idea y la oligarquía económica llega a monopolizar los recursos políticos. Concede demasiado poder a los nacientes grupos empresariales mexicanos, quienes empezaban a transferir recursos de la agricultura hacia el comercio, la minería, la

²⁸ Cfr. Miguel Basáñez. El Pulso de los Sexenios. Ed. Siglo XXI editores, México, 1999.

²⁹ Cfr. Alicia Ortiz Rivera. Empresarios y Acción Política-Partidista en el Cambio Democrático: México 1982-2000. Tesis de Doctorado en Ciencias Políticas y Sociales.FCPyS/UNAM. México, 2005.

banca y la manufactura³⁰. Esta concentración de los recursos políticos en el sector privado excluyó a los sectores medios, exclusión que provocó su inconformidad y lo indujo a participar en el movimiento revolucionario encabezado por Francisco I. Madero. Las experiencias de Díaz constituyeron un referente histórico para los dirigentes posrevolucionarios, para mantener la estabilidad política debe satisfacerse las aspiraciones políticas y económicas de los distintos grupos de la sociedad mexicana.

La no institucionalización de procesos gubernamentales durante el gobierno de Díaz no significó que los grupos empresariales no tuvieran accesos directos a los representantes del gobierno porfirista. La relación entre las élites económica y política, se sustenta bajo el modelo de consulta directa, de contactos personales y no institucionales. De acuerdo con algunos autores, la consulta se da antes de 1910, pero se incrementa la comunicación entre los representantes de los empresarios y del gobierno después de la Revolución³¹. La institucionalización amplió la consulta y la comunicación después de 1920, pero no produjo de manera inmediata una mayor influencia política de los empresarios.

³⁰ Cfr. Roderic A Camp. Los empresarios y la política en México. Fondo de Cultura, México, 1990, p.29. Robert Newell y Luis Rubio. Mexico's Dilema. The Political Origins of Economic Crisis. Westview Press, 1984, p.19.

³¹ Carmen Collado considera que en esta etapa se da una "contaminación" del discurso revolucionario, en donde los hombres de negocios como "personajes metalizados, interesados únicamente en acrecentar sus ganancias personales" identificándolos como enemigos de la lucha armada y poco comprometidos con un desarrollo más igualitario de la sociedad. Carmen Collado. "Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930: Un recuento historiográfico". En Revista Secuencia. Nueva época Num.46, Instituto Mora, Enero-abril 2000., pp. 53-54.

Entre 1911 y 1913 la familia Madero asume el liderazgo político de México. Al igual que Díaz, Madero comparte el poder con muchos empresarios. En el gabinete del presidente Madero, el 30% de sus colaboradores eran empresarios reconocidos, la cifra más alta que en cualquier gobierno anterior o posterior al periodo revolucionario,³² con excepción del gobierno del presidente Fox.

Entre 1913 y 1916 los empresarios siguieron a los líderes regionales, éstos y no líderes políticos nacionales fueron los que determinaron la supervivencia política y económica de los empresarios. Con el presidente Venustiano Carranza se fortalece en forma gradual un sentido de institucionalización que reflejaba un liderazgo estable y coherente. Carranza obtuvo el apoyo de los empresarios al devolver a sus anteriores propietarios los predios confiscados, esta política se aplicó durante varios años, asegurándose que sólo el gobierno federal tuviera esta facultad.

Bajo el gobierno carrancista, el incipiente grupo empresarial obtuvo recursos del Estado para apuntalar su desarrollo, este hecho dio origen a una relación de dependencia económica entre el sector gubernamental y el sector privado, esquema de relación que va a continuarse más adelante entre ambos actores.

En los años veinte, a medida que los líderes revolucionarios toman el control político, la relación entre el gobierno y los empresarios se torno más complicada, para algunos analistas los empresarios controlaban las decisiones de política económica de estos gobiernos, lo que reducía la posibilidad de conflictos.

³² Roderic A Camp. 1984, *Ibid.*, p.30.

Las tensiones aparecieron, en parte, de la contradicción aparente que existía en la Constitución de 1917 entre los objetivos sociales y la economía de mercado. Al mismo tiempo, la política de reforma agraria de los presidentes Obregón y Calles provocó el desacuerdo de los empresarios a diferencia del entendimiento logrado con Carranza. La postura del presidente Calles hacia la Iglesia católica no facilitó las relaciones entre los grupos empresariales proclives al catolicismo y el Estado mexicano.

Las políticas económicas de los gobiernos en la segunda década del siglo veinte no se contraponen con las instituciones y prácticas predominantes en las naciones desarrolladas. Las metas económicas de los primeros gobiernos posrevolucionarios son compatibles con el texto constitucional y crea las condiciones necesarias para la acumulación de capital y el surgimiento de nuevos grupos empresariales.³³

El apoyo otorgado a los bancos ha sido una contribución fundamental del gobierno de los años veinte al desarrollo del sector privado. La intervención estatal en la banca fue decisiva por tres razones. Primero, estableció una relación financiera dependiente entre los sectores manufactureros y el capital proveído por el gobierno. Segundo, el sector bancario se convirtió en un espacio decisivo en el intercambio de líderes entre el sector privado y el sector público. Tercero, la intervención estatal en el sector bancario se constituyó en el modelo de participación estatal a seguir en la industria manufacturera y en la minería. El Estado mexicano alentaba al sector privado, intervenía sólo cuando los

³³ Nora Hamilton. "El Estado y la Burguesía en el México Posrevolucionario.1920-1940." En *Latin American Perspectives*, Vol. 9, Núm. 4, 1982, p. 4.

empresarios nacionales no tenían la capacidad para hacerlo o no querían cumplir sus responsabilidades económicas.³⁴

Durante los años veinte, el Estado se establece como el árbitro supremo entre los grupos sociales. Los trabajadores que constituían el grupo mejor organizado y tenían una relación favorable a sus intereses, trataron de ampliar su influencia sin mucho éxito en este propósito. En 1931, Emilio Portes Gil aseguraba al Estado un papel creciente en la resolución de los conflictos obrero-patronales y en el control de un actor social con suficiente fuerza para oponerse al sector privado.

En 1932, la depresión fortaleció la decisión de algunos economistas gubernamentales de promover la industrialización y sustituir una economía agrícola de exportación, política que se implanta con gran vigor después de 1940, además, la crisis económica internacional creó tal presión social que en 1933 el presidente Abelardo Rodríguez incorporó diversas políticas que ampliaron el papel del Estado en los asuntos sociales y económicos.

En los años treinta Lázaro Cárdenas introduce cambios en la política económica fundados en la corriente keynesiana. Este hecho agudizó la tensión entre el sector privado y el Estado, debilitando la influencia del sector privado sobre el Estado. El presidente Cárdenas tomó una decisión que tuvo efectos contradictorios entre los empresarios: la nacionalización de las compañías petroleras extranjeras.

³⁴ Luis Medina Peña afirma que las políticas destinadas a lograr la reactivación económica en los años veinte y parte de los treinta aprovecharon la capacidad industrial porfiriana. El empresariado proveniente de la segunda mitad del siglo XIX detuvo sus inversiones en planta y equipo, descapitalizando sus fábricas, ante la pérdida de control del poder político. Luis Medina Peña. Hacia el Nuevo Estado México, 1920-1994. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

Esta acción gubernamental consolidó el poder del Estado frente a otros actores políticos importantes, reduciendo la influencia de los empresarios extranjeros. El apoyo que el gobierno mexicano daba a la mano de obra organizada, la política de nacionalización y las amenazas de expropiación ocasionaron que inversionistas extranjeros retiraran rápidamente de México sus utilidades y redujeran la tasa de reposición de las plantas y equipos. Con la expropiación de la propiedad de la industria petrolera en 1938, la fuga de capital aumento rápidamente. De un máximo de \$3,500 millones de pesos en 1926, la inversión extranjera directa se redujo a \$2,600 millones en 1939.³⁵ Este comportamiento contrasta con el observado en el sector industrial que tuvo un crecimiento promedio anual de 6.1% entre 1932 y 1940, con las manufacturas como la rama de actividad de mayor crecimiento de toda la economía. En la década de los treinta, el valor agregado manufacturero creció 125% por encima del PIB. Este crecimiento fue encabezado por la industria de bienes de producción, destacando las del acero y cemento, entre otras razones, por las inversiones en infraestructura iniciada por el gobierno de Calles y su continuidad con el presidente Cárdenas. También se observa un crecimiento de las empresas establecidas, con capital de 10 mil pesos en adelante, que pasaron de \$7,341.00 en 1935 a \$13,510.00 en 1939. “De las 6169 que se establecieron en ese periodo, sólo 160 fueron extractivas y el resto de transformación.”³⁶

Durante el gobierno cardenista se definen los lineamientos institucionales de la relación entre los empresarios y el Estado, se puso en marcha tres preceptos

³⁵ Roger D. Hansen, La Política del Desarrollo Mexicano. Ed. Siglo XXI editores, México, 1988, p.44

³⁶ Luis Medina Peña.1995. Ibid. p.117

básicos de esta relación. En primer lugar se reformó el Partido Nacional Revolucionario, antecesor del PRI fundado en 1929. El General Cárdenas creía que el sector privado debía permanecer excluido del partido, esta idea no habría encontrado mayor oposición en la clase política e incluso entre los empresarios que mostraban poco interés en la creación del PNR.³⁷ ¿Son las condiciones de integración de los grupos empresariales las que explican esta falta de interés o habrá que indagar en la significación que tienen los actores acerca de la política o sus organizaciones este “desinterés” mostrado frente a la creación del PNR?

Este desinterés de los empresarios en la política esta asociado con la percepción de los gobiernos posrevolucionarios de la función empresarial, que los identifican como sujetos del desarrollo económico y reservando la política a otros grupos en la búsqueda del ejercicio del poder. Matilde Luna afirma que esta distinción entre economía y política, propia del capitalismo, se manifestó en la exclusión del sector empresarial en el partido dominante, fundando su legitimidad con la incorporación de los sectores obrero, campesino y popular.

La separación del poder formal entre poder económico y el poder político se constituyó así en una característica central de la legitimidad del régimen, contribuyendo a darle el carácter popular y de equilibrio entre los factores de la producción como lo establece la Constitución. Es por ello que en México la solución de la crisis económica desde la perspectiva empresarial esta asociada

³⁷ Robert F Shafer. Organizaciones Empresariales Mexicanas. Syracuse University Press, 1973, p.34.

con la reforma del sistema político mexicano, situación que se aprecia con mayor claridad en los gobiernos de Luis Echeverría y Miguel De la Madrid.³⁸

Dos actores políticos importantes en la sociedad mexicana que no tienen una representación gremial en el partido son los empresarios y la Iglesia católica. La decisión del presidente Cárdenas de excluir al sector privado de toda participación formal en el partido no significaba que Cárdenas deseara su desaparición, esperaba que las relaciones entre los empresarios y el Estado se desarrollaran por otras vías, controladas por el Estado. Durante su gobierno se revisaron las disposiciones legales que obligaban a los individuos propietarios de ciertos tipos de compañías a afiliarse a cámaras empresariales formales. La ley de cámaras fue aprobada en 1908 y modificada de manera importante en 1936 y en 1941, imponiendo la membresía obligatoria y permite la intervención del Estado en los asuntos internos de la representación empresarial.

Esta decisión del gobierno cardenista tuvo dos consecuencias. En primer lugar delineó el modelo de institucionalización de las relaciones entre los actores y el Estado; en segundo lugar, restableció la hegemonía estatal sobre el sector privado controlando la forma que debería tener la representación empresarial ante el gobierno.

Cárdenas fue reemplazado en 1940 por Ávila Camacho. A partir de este momento se inicia una sucesión de gobernantes convencidos de que la industrialización era la clave del crecimiento económico. El Estado buscó promover el desarrollo de los grupos empresariales a través de su participación en

³⁸ Alicia Ortiz Rivera. 2005, *Ibid.* pp. 81-82

las actividades económicas; por ejemplo, el gobierno creó incentivos fiscales y canalizó recursos hacia la industria, a través de la banca oficial, a tasas menores a las prevalecientes en el mercado nacional. Con la llegada al gobierno del General Ávila Camacho se observa un cambio en la orientación en la relación con el sector empresarial respecto al periodo anterior. El presidente Ávila Camacho no se propuso la industrialización porque fuera un proyecto explícito de los empresarios; más bien, los datos conocidos apoyan la opinión de que la industrialización, con capital privado o sin él, era una creencia que se había tomado fuerza en las ideas de los representantes de la elite política durante la década de los cuarenta como una alternativa deseable para el desarrollo nacional. En este contexto, el interés y los esfuerzos de los empresarios fueron bien recibidos, aunque también el gobierno tenía razones suficientes para impulsar la industrialización, alentado por un movimiento laboral demandante de más empleos. El problema que se le presenta al Estado es que el sector empresarial no aportaba la suficiente cantidad de inversión, de tal manera que el Gobierno tuvo que intervenir para complementar esta insuficiencia de recursos por parte de los empresarios en el proyecto de industrialización.³⁹

³⁹ Cfr. Héctor Aguilar Camín y Lorenzo Meyer. A la Sombra de la Revolución Mexicana. Ed. Cal y Arena, México, 1991. Los gobiernos de la revolución dan un **golpe de timón** a partir de los años cuarenta hacia la decisión central de industrializar por la vía de la sustitución de importaciones desplazando el centro de gravedad del campo a la ciudad. Se dudaba del papel y del grado deseable de la intervención del Estado en la producción. Al principio del siglo se justificó como una serie de acciones excepcionales y/o pasajeras. Tomó cada vez mayor fuerza la convicción que habría de regir las relaciones con el sector privado por varias décadas: el Estado debía dedicarse a crear y a mantener la infraestructura de la economía, intervenir lo menos posible en las áreas de producción directa para el mercado e invertir sólo donde la empresa privada se mostrara desinteresada o temerosa, o fuera incapaz de mantener una presencia adecuada.

De la relación del Estado con los empresarios sobresalen las siguientes organizaciones: CANACINTRA, CONCAMIN y CONCANACO. La CANACINTRA fue creada a finales de 1941, y a pesar de formar parte de CONCAMIN, por su tamaño e importancia había operado por separado de la confederación.

CANACINTRA está conformada por empresas de la industria química, automovilística, metalúrgica y alimentaria. Las 93 empresas que originalmente conformaron la Cámara -durante la administración de Ávila Camacho- fueron apoyadas por el gobierno y resultaron beneficiadas por el compromiso de promover la sustitución de importaciones.⁴⁰

La creación de la CANACINTRA generó la oposición de las cámaras de comercio, que eran el grupo dominante del sector privado. Con la aprobación de la Ley de Cámaras se separa a CONCANACO de CONCAMIN y se da la fundación de CANACINTRA.

Ésta se convirtió en la representante de las empresas beneficiarias del plan de industrialización impulsado por el Estado en la década de los cuarenta. Aún cuando la CANACINTRA se opuso al acuerdo sobre comercio con Estados Unidos de 1942, apoyó siempre las políticas estatales. CONCAMIN también resultó beneficiada de la política de sustitución de importaciones y su comportamiento no fue distinto al de CANACINTRA.⁴¹

⁴⁰ Roderic A Camp. 1984, *Ibid.*, p.30.

⁴¹ Dale Story. *Industria, Estado y Política en México. Los empresarios y el poder en México*. Ed. Grijalbo, México, 1990, p.123. "Canacintra representaba a los líderes industriales, propietarios de empresas más pequeñas que las ya establecidas, tanto en el comercio como en la industria. Así, es comprensible que los nuevos empresarios agradecieran la protección gubernamental, su

Esta actitud de valoración de la industrialización como una estrategia deseable de implementar por el gobierno avilacamachista fue reforzada en 1946 con el ascenso al poder de Miguel Alemán. Durante este periodo de gobierno las relaciones entre los empresarios y el Estado se fortalecen, un ejemplo de este fortalecimiento es la participación de un mayor número de colaboradores empresariales en el gobierno, respecto a sus antecesores. El presidente Alemán es el nuevo prototipo del político profesional en México, abogado educado en la Universidad Nacional Autónoma de México y el primer civil que asume la presidencia en la etapa posrevolucionaria.

Con el fin de promover el crecimiento económico durante este periodo, el gobierno aumenta su participación en la actividad económica en vez de reducirla. El gobierno de Miguel Alemán estaba dispuesto a usar el poder estatal para apoyar las metas de la creciente comunidad empresarial. Al mismo tiempo, el presidente Alemán pensaba que la inversión extranjera era necesaria para aumentar el volumen de inversión del capital nacional, promoviendo la participación de los inversionistas extranjeros.

La imagen del presidente Alemán como defensor de los intereses empresariales se puede ilustrar con algunas medidas realizadas durante su gobierno como son: leyes impositivas favorables al interés empresarial, impuestos a la importación, financiamiento público a través de Nacional Financiera, asociación con inversionistas privados cuando el capital requerido para la creación de empresas

cooperación con el trabajo organizado, y las políticas oficiales que promovían el crecimiento del mercado interno y una mayor independencia económica para México”.

era mayor a la disponibilidad de los particulares, como sucedió con la industria siderúrgica por ejemplo.⁴²

En la década de los cincuenta, el sucesor de Alemán, Adolfo Ruiz Cortines continuó en gran medida con la orientación de la política económica de su antecesor. El presidente Ruiz Cortines impulsó la inversión pública como un estímulo al crecimiento industrial, aunque su actitud respecto al sector empresarial fue “distante y acertada”⁴³. Este distanciamiento buscaba crear una imagen popular para su gobierno y que la percepción de la sociedad mexicana no identificara una conexión tan estrecha entre el gobierno y los empresarios como en el sexenio anterior.

La relación positiva y estable entre estos dos sectores, propuesta por Ávila Camacho, continuó hasta fines de los años cincuenta. Con la llegada a la presidencia de Adolfo López Mateos esta relación entra en una etapa de receso, particularmente porque a los empresarios les resulto contradictoria la retórica de apoyo a la Revolución cubana, de modo que la inversión privada descendió en los primeros años de su gobierno. El gobierno de López Mateos detecto esta actitud de los inversionistas y se empeñó en reiterar el apoyo y respeto a los empresarios mexicanos, la actitud gubernamental tuvo sus efectos para el año de 1962, la relación se restableció y se regresó al acercamiento entre ambos sectores, característico de los gobiernos mexicanos desde 1940.

Sin embargo, en los años sesenta se presentan algunas rupturas en la relación instituida entre el sector público y el privado, debido entre otras razones al hecho

⁴² Dale Story. 1990, Ibid.

⁴³ Ibidem

de las actitudes y valores de ambos grupos empezaron a tener orientaciones diferentes. Al interior de la clase política empiezan a repensar la creencia o creencias respecto a los empresarios, por otro lado, diversos grupos del sector privado no dependían ya de los apoyos gubernamentales para mantenerse en el mercado. El crecimiento del sector empresarial no cambió únicamente “la naturaleza de su dependencia financiera con respecto al Estado sino que también hizo que fuera cada vez más atractivo para los profesionales talentosos como una opción de carrera”⁴⁴. La incorporación de nuevos profesionales en posiciones administrativas en las empresas del sector privado, aportando personajes con nuevas ideas o formas de pensar la función de los empresarios y su relación con el Estado.

En 1964, cuando Gustavo Díaz Ordaz asume la presidencia de la República, se plantea restablecer la confianza tradicional de los empresarios en el Estado. El apoyo de Díaz Ordaz hacia las inversiones de la iniciativa privada y la reducción de la crítica a la educación privada contribuyó a tener una imagen positiva del Estado. Aún con esta actitud de restablecer la confianza con el sector empresarial, su gobierno expandió la participación del sector público, fortaleciendo el papel del Estado como una colectividad autónoma al interior de la sociedad.

La crisis de 1968 planteó ciertas dudas acerca de la legitimidad del sistema político y su modelo económico. En este contexto de dudas e incertidumbre asume la presidencia de la República Luis Echeverría Álvarez. El nuevo gobierno

⁴⁴ Roderic A. Camp. 1984, Ibid.

se plantea una estrategia de recuperación de la credibilidad, puntal de esta estrategia será la política de gasto deficitaria y expansión del sector público.

Durante el gobierno de Echeverría la relación con el sector privado fue difícil, un momento de conflicto se vivió cuando se presenta la iniciativa de publica la ley que haría pública la propiedad de las acciones de las empresas⁴⁵. Las organizaciones empresariales se opusieron a esta reforma y a otras de carácter fiscal y no se promulgo finalmente dicha ley. Aunque los enfrentamientos entre el gobierno del presidente Echeverría y los empresarios se presentan hasta 1973. Se identifican cuatro momentos de confrontación. El primero caso en el mes de marzo de 1973, con motivo de la convención de cámaras de comercio de del país, el gobierno presentó un plan de lucha contra la inflación basado en la orientación al consumidor, vigilancia de precios y participación directa del Estado en el mercado de bienes y servicios. Los comerciantes rechazaron el plan. La Cámara Americana de Comercio (CAMCO) inició una campaña en sector privado para la defensa de la libre empresa.⁴⁶ El segundo momento, más que un enfrentamiento fue una

⁴⁵ Roberto Guajardo Suárez dirigente de la COPARMEX se quejó de que mientras en los “últimos años las más altas autoridades del país han seguido la sana costumbre de dar a conocer a las organizaciones nacionales de empresarios las iniciativas de ley que, directa o indirectamente, pueden afectar la vida económica de México y el normal funcionamiento de las empresas” en esa ocasión (iniciativa presidencial enviada al Congreso el 15 de diciembre de 1970) afirmaba el dirigente empresarial “ se nos ha convocado para comunicarnos hechos prácticamente consumados”. La declaración Roberto Guajardo revelan la preocupación de la dirigencia empresarial de que las relaciones con el gobierno no siguieran por los cauces de consulta que se habían establecido con el gobierno de Gustavo Díaz Ordaz. Periódico el Día 17 de diciembre de 1970. Citado por Carlos Tello. La Política Económica de en México 1970-1976. Ed. Siglo XXI editores, México, 1993, p. 45.

⁴⁶ Luis Medina Peña. Hacia el Nuevo Estado, México 1920-1994. FCE, segunda edición 1995, México, p. 227

reacción excesiva del empresariado a un reportaje publicado a fines de febrero de 1975 por el diario *Excelsior* de establecer entre otras medidas fiscales, el impuesto patrimonial. Este impuesto consideraba una declaración anual del ingreso y propiedades de por familia, lo que voceros del sector privado identificaron como gravamen confiscatorio que atentaba contra las garantías individuales. El secretario de hacienda José López Portillo disipó los temores del impuesto familiar en la convención anual de la CONCANACO.

El tercer caso se presentó a fines de 1975, como consecuencia de la iniciativa de la Ley General de Asentamientos Humanos que envió el Ejecutivo al Congreso.

Con dicha ley se quiso hacer frente al crecimiento de las ciudades y se pretendió facultar al poder ejecutivo para reglamentar el uso del suelo. Al final el gobierno acepta las modificaciones propuestas por los empresarios, entre otros, por los presidentes de las Cámaras Industriales de Jalisco.⁴⁷

El último caso de confrontación entre el gobierno y los empresarios durante la administración del presidente Echeverría se va a presentar en la segunda mitad de 1976 el ambiente político en vísperas de la sucesión, empezó a descomponerse como consecuencia de la crisis de confianza que provocó la primera devaluación, después de la de 1954. La devaluación llevó, a una huida de capitales del país.

Estas circunstancias hicieron renacer el encono que tenía guardado el Grupo Monterrey contra el presidente Echeverría y acentuaron la paranoia gubernamental al incrementarse los rumores, que desde el gobierno la campaña se le atribuyó a los capitales regiomontanos. Entre los rumores difundidos destaca la nacionalización bancaria, congelamiento de cuentas, pero el que más alarmó al

⁴⁷ Ibidem p. 230

gobierno por sus posibles efectos fue el que afirmaba que se preparaba un golpe estado militar para el 20 de noviembre, semana y media antes del cambio de poderes.⁴⁸ El presidente Echeverría quizá para afirmar su autoridad o para dejarle resuelto el problema al sucesor, decretó la expropiación de 37,131 hectáreas de riego en los Valles del Yaqui y el Mayo, además de 61, 655 agostaderos en otros municipios de Sonora. El sexenio se concluía con una relación deteriorada entre el presidente saliente y el sector privado.

A principios de la década de los setenta, los empresarios se limitaban a defender sus intereses particulares sin preocuparse por expresar un punto de vista global sobre el desarrollo económico y de la sociedad, que pudiera constituirse en un proyecto nacional. En gran medida esto puede explicarse a partir del rol que el Estado ha desempeñado como promotor del desarrollo de la economía de mercado y el consecuente funcionamiento de un régimen político que fomentó el crecimiento de los intereses del sector privado, poniendo ha su disposición recursos del sector público. Sin embargo, esta situación presenta durante el gobierno del presidente Echeverría algunos cambios fundamentales en la percepción de los propios empresarios, respecto a una mayor amplitud de la acción tradicional de agentes económicos para pensar en la acción política, más allá de la esfera productiva, visión que no reconoce a la acción económica como una acción intencional, y por lo tanto que se expresa en la acción política. Un ejemplo de este cambio es la constitución del organismo Pensamiento Empresarial

⁴⁸ Soledad Loaeza. "*La política del rumor: México, noviembre-diciembre de 1976*", en Centro de Estudios Internacionales. Las crisis del sistema político mexicano (1928-1977), México, El Colegio de México, pp. 199-150.

Mexicano A.C. (PEMAC) que fungía como oficina de comunicación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en la difusión de las ventajas de la economía de mercado y de dignificación de la imagen del empresario.⁴⁹

Ya desde los años setenta se expresan las primeras opiniones sobre la necesidad de redefinir a fondo la estrategia industrial, pues todo indicaba que la estrategia de sustitución de importaciones había llegado a su fin. Era necesario promover la sustitución de importaciones de bienes de capital, lo que requería tanto de inversiones como de mercados mayores. La solución era aumentar por igual aumentar el mercado interno y las exportaciones de manufacturas, empezar a competir con los países industriales sustentado en un factor abundante en la sociedad mexicana: la mano de obra. El gobierno mexicano decidió asociarse con los países de América Latina para crear un gran mercado regional que mantuviera una protección frente a la competencia mundial y propiciar economías de escala. Surgió así la Asociación Latinoamericana de Libre Comercio (ALALC). Este proyecto se vio frenado por los temores del surgimiento de una hegemonía de Brasil, Argentina y México sobre el resto de los países de la región.

Ante el fracaso relativo de la ALALC, el gobierno busco mercados en Europa, Asia y África, pero sin mucho éxito. “Sin realmente proponérselo, la única salida pareció ser el aumento de la participación del Estado en el proceso de la producción.”⁵⁰ El sector paraestatal no solo siguió ensanchando su campo de actividades básicas y subsidiando a los productores privados, sino que se acentuó

⁴⁹ Francisco R. Calderón. Libertad, Responsabilidad y Democracia. Ed. CCE, México, 2001, p.29

⁵⁰ Héctor Aguilar Camín y Lorenzo Meyer.1990. Ibid. pp. 200-201.

la práctica de asumir el control de empresas fracasadas y de crear otras en áreas en donde el capital privado no mostraba interés de participar.

La expansión de la inversión estatal durante el gobierno de Echeverría en gran medida define la relación con el sector privado, perfilando un modelo de desarrollo con amplia participación del Estado, el enfoque gubernamental no es compartido por los empresarios, lo que provoca una disminución de las inversiones, dicha reacción presiona a las finanzas públicas al requerir al Estado cubrir la demanda de inversión no realizadas por los particulares.

Las acciones del gobierno de Luis Echeverría tuvieron consecuencias importantes para los grupos empresariales. En primer lugar, la comunidad empresarial fortaleció sus lazos con los representantes de las empresas extranjeras en su enfrentamiento con el sector público, esto se puso de manifiesto en sus acciones por cambiar el liderazgo del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). En segundo lugar, los empresarios realizaron algunas acciones para “presionar” la economía, creando condiciones de una crisis política al final del periodo de gobierno de Echeverría.⁵¹ En realidad, los empresarios no buscaron original ni sistemáticamente un enfrentamiento con el gobierno, llegando a proponer al presidente electo José López Portillo la “la vuelta al reconocimiento del corporatismo estatal practicado por décadas”.⁵²

⁵¹ Carlos Tello.1993, Ibid.

⁵² Luis Eduardo Ibañez Hernández. “*Los empresarios, la democracia y el PAN*”, p. 31.

2.2. Los empresarios en el sistema político de 1976 a 1982.

La posibilidad del Estado de ejercer una influencia considerable sobre los empresarios está dada por las cámaras legislativas, mediante la presentación de proyectos de ley por parte del ejecutivo, así como por las confederaciones de industriales y de comercio.

La Ley de Cámaras de 1936 introdujo el requisito de membresía obligatoria para todas las empresas privadas, excepto aquellas cuyo capital fuera menor a los 2, 500 pesos. Las cámaras dejaron de ser organizaciones voluntarias y el Estado se otorga la facultad de determinar a cual cámara debe unirse cada empresa. Los industriales protestaron por haber sido incluidos en una confederación con el sector comercial; su oposición trajo como consecuencia la expedición de la Ley de Cámaras de 1941, tratando por separado a las cámaras de industriales y de comerciantes. Esta Ley, aún cuando se le hicieron ligeras modificaciones en 1960, 1963 y 1975, es hasta 1997 cuando se deroga.

La obligatoriedad de la membresía, la intervención directa del Estado en la decisión de seleccionar a la cámara a la que debería afiliarse la empresa, la Ley de 1941 considera puntos importantes para el control gubernamental de los grupos empresariales como por ejemplo:

- a. El Estado reconoce a las cámaras como instituciones públicas con personalidad jurídica y al mismo tiempo se afirma que son autónomas.
- b. Se reconoce a las cámaras como organismos representativos del sector privado ante el Estado, siendo una de sus funciones la de

establecer relaciones de consulta sobre las iniciativas de políticas presentadas al Congreso o aplicadas directamente por el Ejecutivo Federal.

- c. El Secretario de Comercio y Fomento Industrial tenía la facultad de decidir cuando una cámara debería ser creada o en su defecto negar el reconocimiento.
- d. La organización, estructura, constitución y estatutos de una cámara eran aprobados por el Secretario de Comercio y Fomento Industrial.
- e. El Estado tiene la facultad de disolver las cámaras, cuando estas no cumplan con la legislación, si no son capaces de sostenerse por sí mismas o cuando sus miembros descendieran en la escala económica.
- f. En las reuniones de consejo asistiría un representante del Secretario de Comercio y Fomento Industrial.⁵³

El Estado garantiza de manera selectiva, el reconocimiento a aquellas cámaras que se identifican con la política estatal y puede inducir a ciertas empresas a afiliarse a tal o cual cámara. Sin embargo, el control real que ejerce el Estado sobre los grupos empresariales no es tan amplio como la legislación lo señala.

Una característica de las asociaciones empresariales en México es que al no formar parte de alguno de los sectores del partido oficial, tienen una mayor autonomía en las decisiones de las mismas.

Existen otros grupos empresariales, como la Asociación de Banqueros de

⁵³ Dale Story. 1990, *Ibíd.* pp.118-119.

México (ABM), la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ). Estas agrupaciones son de filiación voluntaria y no se regulan de acuerdo con lo establecido en la Ley de Cámaras, pero, pueden afiliarse tanto a la Confederación Nacional de Comercio como a la de la industria.

Otro grupo de organizaciones que no se regulan por la Ley de Cámaras es la Confederación Patronal de la República Mexicana -COPARMEX-. Fundada en 1929 por empresarios de Monterrey, se ha caracterizado por la defensa de la libre empresa y el reconocimiento de los límites a la intervención del Estado en la economía; la Cámara Americana de Comercio -CAMCO-, representa a las empresas multinacionales estadounidenses establecidas en México y a la mayoría de empresas maquiladoras; el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios -CMHN-, organismo legalmente autónomo respecto del Estado, agrupa a los 30 empresarios más importantes de México y el Consejo Coordinador Empresarial, formado en 1975 por representantes de asociaciones y confederaciones: CONCANACO, CONCAMIN, COPARMEX, ABM, AMIS y CMHN.

La formación del CCE al finalizar el sexenio de Luis Echeverría, responde a la necesidad de agruparse en un organismo que garantice la unidad en la defensa de sus intereses ante el Estado. Las organizaciones empresariales no coincidían frecuentemente sobre qué actitud asumir frente a las posiciones del presidente Echeverría; unos optaban por la oposición frontal a las políticas económicas del gobierno y criticaban abiertamente la intervención del Estado en la economía;

otros consideraban más conveniente contemporizar; otros, permanecían en silencio o emitían débiles críticas.⁵⁴

Las disposiciones legales parecen otorgar al Estado un control considerable de los grupos organizados del sector privado. El Estado puede garantizar, selectivamente, el reconocimiento a aquellas cámaras que aceptan la orientación de la política estatal, y puede inducir a ciertas empresas a unirse a estas organizaciones “semioficiales”.

La inversión pública ha representado la mitad de la inversión total; este hecho ejemplifica otros de los instrumentos de control ejercido por la clase política en la relación con los empresarios. A pesar de que el sector privado ha criticado con frecuencia la expansión de la empresa pública por desplazar a la inversión privada, y por los requerimientos de subsidios públicos para operar, estas empresas han desempeñado una función importante para la economía en su conjunto.

Durante los sexenios de los presidentes Luis Echeverría y José López Portillo los empresarios demandaron y exigieron abiertamente cambios en la política económica aplicada por ambos presidentes. Sin embargo, por una parte están haciendo constantemente declaraciones públicas y participan activamente en actividades políticas y por otra, rechazan cualquier tipo de acción política. Estas contradicciones en las opiniones de los empresarios respecto a la actividad política hace conveniente la revisión de las opiniones de éstos con respecto a la

⁵⁴ Entre los representantes empresariales que se oponen abiertamente a las políticas del gobierno del presidente Echeverría son los presidentes de CONCAMIN Carlos Yarza, quién impulsa en 1975 la creación del Consejo Coordinador Empresarial. Ver Francisco R Calderón. 2001. *Ibid.*, p.19.

política, sus proyectos políticos y su posición frente al sistema político mexicano, en el periodo de 1976 a 1982.

Los empresarios han señalado que su papel está en la producción y no en la política. Algunos dirigentes empresariales han afirmado que como empresarios no se puede participar políticamente, en cambio como ciudadanos se tiene el deber y el derecho de hacerlo.⁵⁵

Por una parte, los empresarios frente a la función de producir y distribuir los bienes y servicios requeridos, esta actividad la realizan en un microespacio, el de la empresa privada, por otra parte, si el empresario actúa en la política descuida su empresa y tiene consecuencias directamente en aquello que define su naturaleza, el acto económico, esta distinción provoca confusión frente a la actividad política.

Esto es cierto, en el ámbito individual, pero no lo es en el colectivo. Los empresarios han mantenido una posición política como grupo, como integrantes activos de un grupo que define y defiende tanto sus intereses particulares como los del sector al que pertenece. La participación activa de los empresarios en política ha tenido flujos y reflujos.

Mientras que el Estado en México contiene las demandas populares y define una política económica que no afecte los intereses de estos grupos, la participación política empresarial pasa desapercibida y solo se manifiesta en declaraciones de confianza y apoyo a las decisiones tomadas, creándose un

⁵⁵ Declaración de José María Basagoiti, Presidente de la Confederación Patronal de la República Mexicana, Periódico Excelsior 17 de junio de 1983. Citado por Salvador Cordero H. "Los empresarios y el sistema político en México". Rafael Pérez Miranda y Ettore A. Albertoni (Compiladores). Clase Política y Elites. Ed. UAM-Plaza y Valdés. México, 1987, p. 158.

ambiente propicio para la inversión y el buen entendimiento. En cambio, cuando el Estado responde a las presiones de los sectores populares e integra sus peticiones a las políticas públicas, anunciándose posibles acciones que afectan los intereses empresariales, los diferentes grupos de empresarios se han manifestado abiertamente y declaran la cancelación de las libertades y la democracia, asumiéndose como portavoces de otros grupos sociales. Al final del gobierno del presidente López Portillo, el presidente del CCE Ing. Manuel Clouthier alentó, la realización de reuniones que se denominaron *México en la Libertad* a “diversas entidades de provincia, no necesariamente empresariales, a organizar reuniones populares en las que se explicaran las verdaderas causas de la crisis.”⁵⁶ Dichas actividades se dan en el contexto de la petición que hace el CCE al presidente López Portillo, de negociar un préstamo con el Fondo Monetario Internacional para no dañar el crédito del país por la suspensión de pagos. Las reuniones *México en la Libertad* se habían celebrado en Chihuahua, Puebla, Guadalajara, Monterrey, Torreón, León, Mérida y Culiacán.

A lo largo de la historia reciente de México, tal oposición se ha manifestado ante diferentes acciones del Estado; como la promulgación de determinadas leyes -la Ley Federal del Trabajo, la Ley del Reparto de Utilidades-, el programa de libros de textos gratuitos, únicos y obligatorios; ciertas posiciones de política exterior, como el apoyo a Cuba en los años sesenta.

Los grupos empresariales han participado en la política abierta o veladamente, según las circunstancias económicas y sociales del país. Una manera de hacer política ha sido la organización de las agrupaciones, generalmente de carácter

⁵⁶ Francisco R. Calderón. 2001. *Ibid.*, p. 64

gremial y corporativo, para la defensa de sus intereses económicos, las cuales a su vez les permiten expresarse ideológica y políticamente.

A partir de los setentas los grupos empresariales generan y difunden percepciones y proyectos político-ideológicos distintos a los que ha venido sosteniendo la clase política, a quien ahora le disputan abiertamente el poder y con ello la dirección del país, particularmente después del conflicto con el gobierno del presidente Echeverría.

Los empresarios actúan políticamente mediante organizaciones de tipo gremial, al mismo tiempo que constituyen una tribuna para la expresión de sus intereses de grupo, les permite negociar los problemas concretos de la actividad económica con los representantes gubernamentales. Por otra parte, a pesar de no existir un partido político que represente específicamente a los intereses empresariales, sí existen proyectos políticos que se expresan, ya sea mediante sus propios dirigentes, líderes políticos del sector, revistas afines a la visión empresarial y eventualmente por medio de los partidos o asociaciones políticas que simpatizan con sus intereses e ideología.

Durante el sexenio del presidente López Portillo, se produjeron varios enfrentamientos entre la clase política y los distintos sectores empresariales, hasta concluir en la ruptura que produjo la expropiación de la banca, la implantación del control generalizado de cambios y las denuncias de saqueo empresarial de divisas hechas por el presidente. La observación principal que puede hacerse de las reacciones que produjo la expropiación de la banca y el control de cambios, tanto en el país como en el extranjero, es que fueron moderadas. Se destacó también la desarticulación de del sector empresarial y la heterogeneidad de sus reacciones.

Durante este período los objetivos económicos y más inmediatos del proyecto empresarial se podrían resumir de la siguiente manera:

- a. Delimitar la actividad económica del Estado, principalmente su participación en la economía.
- b. Un ejercicio restrictivo del gasto público.
- c. Una política fiscal de estímulo a la inversión privada.
- d. Liberación del mercado de bienes y servicios, estímulos al incremento de la productividad.
- e. Incremento de los núcleos privados en el sistema educativo y libertad en la educación.
- f. Preservar el control de los medios de comunicación masiva.⁵⁷

El sistema político mexicano, pese a sus graves defectos de control y autoritarismo, ha probado su capacidad para que el país logre una prolongada estabilidad política, y ésta ha sido determinante para el crecimiento económico alcanzado, cuyos beneficiarios han sido los propios empresarios. Esto, en gran medida debido a los elementos fundamentales del sistema político, como son: a) el presidencialismo; b) un partido casi único y dependiente del ejecutivo; el corporativismo a través del cual se controla a los sectores populares y d) el principio de no-reelección.

Sin embargo, el sistema político mexicano tiene desde sus orígenes una

⁵⁷ El Consejo Coordinador Empresarial recomienda que la propaganda en los medios de comunicación “fuera más directa y menos sutil”, frente a la declaración de la CTM en un desplegado publicado en octubre de 1978, pidiendo la estatización radical de la economía. Don Julio Millán “denunció la creciente corriente estatista en el gobierno”. Calderón Francisco R. 2001. Ibid., p. 43

característica latente, una actitud antiempresarial, que en gran parte explica la incomodidad y el temor con que vivieron los empresarios el proceso revolucionario de 1910 y las políticas emanadas del régimen revolucionario. El Estado y la política mexicanos están definidos por dos peculiaridades de carácter estructural; primero, el origen revolucionario; segundo, su compromiso con el desarrollo del capitalismo, mas que con una “clase capitalista”. Por lo tanto, una contradicción latente y que se expresa en distintos momentos en el sistema político, la política orientada a los grupos sociales populares y los requerimientos de la economía de mercado y en consecuencia de los grupos empresariales.⁵⁸

La responsabilidad de que exista esta actitud antiempresarial en el sistema político mexicano, recae en buena parte sobre los empresarios. Fueron ellos en gran medida, los que con sus actitudes de temor, rechazo, indolencia o desinterés, se automarginaron de las instancias políticas del sistema, fortaleciendo la imagen de “reaccionarios” con las que se les ha identificado.

Después del sexenio del presidente Cárdenas, el sistema político ha venido moderando su actitud antiempresarial, sin desaparecer del todo. En la medida en que el país alcanza un mayor crecimiento, el sector privado ha sabido utilizar sus organizaciones gremiales en su defensa y ha hecho escuchar sus puntos de vista.

En este contexto, los dirigentes revolucionarios fueron sustituidos por dirigentes políticos con una mayor competencia técnica y una actitud más favorable a entender los problemas de las empresas y el crecimiento industrial. En los años cuarenta se da un cambio importante en el sistema político mexicano, el enfoque

⁵⁸ Miguel Basáñez. 1999, *Ibid.*, pp. 29-30

de *política de masas* fue subordinándose a un enfoque de impulso a la industrialización basada en la sustitución de importaciones.

No obstante el relevo en la dirigencia política en el sistema, persistió la actitud antiempresarial. Un ejemplo de esta actitud son las acciones de gobierno del presidente Luis Echeverría durante su sexenio, después de la “armonía casi perfecta” entre el gobierno del presidente Gustavo Díaz Ordaz y los empresarios.

La respuesta del sector privado a esta acción antiempresarial, fue primero de desconcierto y luego de abierta confrontación, exhibiendo al presidente Echeverría como político responsable de la crisis de 1976. Esta reacción de los empresarios demostró que, pese a su exclusión formal del sistema político, tienen un enorme poder y son un factor importante en el futuro desarrollo político del país. Siendo presidente del Consejo Coordinador Empresarial Armando Fernández, empresario de la industria, la banca y el comercio, declaraba que el CCE no era una “un organismo político y que sus objetivos serían la coordinación de las políticas y manifestaciones públicas de sus asociados; sugerir ideas y medios para analizar la situación nacional y recomendar el desarrollo; y respetando la esfera de la acción de los organismos que los constituyeron, actuar en nombre del sector empresarial en los casos rebasaran sus zonas de competencia”.⁵⁹

La experiencia obtenida por los empresarios durante la década de los setenta, los llevó a desarrollar un programa político que puede resumirse de la siguiente manera:

- a. Participar activa y directamente en el sistema político mexicano, dejando de

⁵⁹ Francisco R. Calderón. 2001. *Ibid.*, p. 30

- lado su actitud tradicional de autoexclusión.
- b. Declarar un veto a toda forma de movilización “populista y estatizante” que impulse la burocracia política.
 - c. Intervenir activamente en todos los ámbitos de la actividad cívica, educativa y cultural de México, difundiendo la filosofía empresarial del mundo y de la vida mediante los medios a su alcance.
 - d. Presionar para que la dirección política del país quede en manos de un personaje o personajes que compartan los puntos de vista empresariales.
 - e. Tomar la iniciativa y actuar preventivamente, de tal manera que los acontecimientos no los sorprendan desprevenidos y desorganizados -como con la nacionalización de la banca-.
 - f. Fortalecer y centralizar a las organizaciones empresariales, elaborando un proyecto, de lo que los empresarios quisieran como país a corto, mediano y largo plazos.
 - g. Utilizar las ventajas de la reforma política para orientar la acción política de los empresarios a través del PRI y sus organizaciones subalternas del sector popular, y otros partidos, como el PAN, que han probado ser de utilidad para los empresarios.⁶⁰
 - h. No constituirse como partido político, porque sería un blanco de ataque fácil

⁶⁰ Este incipiente interés de lo empresarios se puede identificar en dos momentos de la presidencia del CCE, de 1979 a 1997, Jorge Sánchez Mejorada presidente en turno y expresidente de CONCAMIN, pronunció un discurso en donde afirmaba que “los organismos empresariales no podían apoyar a ningún partido porque entre los empresarios los hay de todas las tendencias; en cambio, en lo individual sí debían involucrarse en una decidida acción cívica y aun política en pro de la democracia”. Calderón Francisco R. 2001. Ibid., p. 39

para sus detractores y conduciría al desprestigio de sus promotores.

En síntesis, la participación política de los empresarios creció durante las décadas de los setenta y los ochenta, hasta llegar a constituirse en un verdadero poder empresarial⁶¹. Poder que no tiene responsabilidad partidaria debido a las características del sistema político mexicano, pero que sin duda afecta a los intereses generales de la Nación por su capacidad económica y por los cambios que ha atenido la sociedad mexicana.

A mediados de la década de los ochenta se constató un cambio en la actitud empresarial respecto a la elaboración y difusión de concepciones integrales sobre el funcionamiento de la sociedad. Estas ideas se exponen con mayor claridad en el periodo en que estuvo al frente del CCE, el Sr. Andrés Marcelo Sada. El documento que sintetiza el ideario empresarial se denominó *Estrategia Empresarial 2000*. Se propone a la sociedad mexicana una serie de objetivos, metas y acciones *para lograr que en el año 2000 hubiera una verdadera democracia, un amplio clima de libertades y una economía de mercado, con un Estado subsidiario*.

También en dicho documento se hace mención de la estrategia para alcanzar “un amplio clima de libertades”, según el cual es necesario un marco jurídico adecuado, la vigencia del derecho, ciudadanos convencidos y actuantes que

⁶¹ Durante el periodo en la presidencia del CCE del empresario Jorge A. Chapa, la posición frente a la actividad política se expresa en la defensa del voto obtenido por la oposición en algunas diputaciones y gubernaturas, encontrándose con la respuesta tajante del presidente De la Madrid de que en ese “tema no se metan”. Francisco R. Calderón. 2001. *Ibid.*, p. 73

rechazan a las ideas socialistas. Para establecer una auténtica democracia era preciso promover la aceptación por parte del “pueblo” de que el sistema democrático es el mejor, un abstencionismo reducido y el sufragio efectivo. Para lograr la consolidación de la economía de mercado y un Estado subsidiario se requería la “aceptación generalizada” de las siguientes ideas: libertad de emprender, propiedad privada, libre competencia e intervención directa del Estado sólo cuando” fueran omisas las organizaciones intermedias y los particulares”, las políticas económicas congruentes, finanzas públicas transparentes y una reducción sustancial de la corrupción.⁶²

2.3. La propuesta económica del Estado mexicano de 1982 a 1988.

A partir de 1982 se manifestó una crisis que significó un decremento de 0.2% en el PIB, reducción de las reservas del Banco de México, devaluaciones sucesivas, una inflación de 98.8%, un déficit en cuenta corriente de 2,685 millones de dólares y otro del sector público por el equivalente al 17% del PIB y una deuda externa total de aproximadamente 85 mil millones de dólares⁶³; enfrentar esta situación exigía una estrategia para enfrentar el fondo y el origen del problema de la economía mexicana expresada en el monto de la deuda externa. El establecimiento del control cambiario y la escasez de divisas a mediados del año de 1982 redujeron el crecimiento de las importaciones. El primer intento para

⁶² Francisco R. Calderón. *Ibid.*, p. 91

⁶³ Luis Bravo Aguilera. “*La Apertura Comercial 1983-1988. Contribución al Cambio Estructural de la Economía Mexicana*”. Carlos Bazdresch, et. al., *México, Auge, Crisis y Ajuste*, Ed. FCE, México, 1992, p. 319.

estabilizar la economía se plantea después de la llegada al poder de Miguel De la Madrid. El Programa de Inmediato de Reorganización Económica (PIRE) se plantea estabilizar la economía al generar condiciones para finanzas públicas sanas. El PIRE dejó de aplicarse cuando la disciplina fiscal y los controles monetarios se relajaron. Entre mediados de 1985 y mediados de 1986 los precios del petróleo bajaron y los ingresos disminuyeron 11%. Así, el déficit de la cuenta corriente se incrementó, lo que, junto con las obligaciones de la deuda externa, sirvió para presionar los ingresos públicos: las necesidades de la deuda externa fueron aproximadamente de 7% del PIB. El gobierno enfrentó la crisis con medidas drásticas: reducción del gasto público, liberalización de importaciones, privatizaciones, devaluación del peso y reducción del crédito.⁶⁴

Los problemas de la economía nacional se ubican en un contexto en donde la situación internacional se caracteriza por la reducción en el crecimiento de las importaciones de los países industrializados, como consecuencia de los índices crecientes de desempleo e inflación, bajos niveles de demanda y elevados déficits fiscales. Las tasas de interés constituyeron un elemento más de inestabilidad en el ambiente externo, el pago de los servicios de la deuda frenó las acciones de los gobiernos debido a las sumas de dinero que consumía año con año.

El presidente De la Madrid Hurtado asume el mando en diciembre de 1982. Con su llegada al gobierno se inicia una ruptura con el pasado, el cambio que se propone, reconoce una serie de cambios en la realidad económica, social y política, identificándolos como la fuente de transformación del Estado, se invierten

⁶⁴ Juan Manuel Ortega Riquelme,. *"Acuerdo Tripartitas y Gobernanza Económica"*.Foro Internacional, Vol. XLVI, Núm. 2 Abril-Junio 2006, pp. 232-233

los términos de la relación Estado-Sociedad y entiende a la modernización como el ajuste del primero a la fisonomía de la segunda. El mito liberal que desde el siglo XIX había prevalecido en la acción de las élites políticas mexicanas; según el cual, el Estado es pensado como el instrumento para transformar a la sociedad y como el actor privilegiado de la modernización.

En este ajuste del Estado a la sociedad, un factor decisivo es la mundialización de las relaciones económicas. Las facultades estatales redefinidas incluyen las realidades de otras economías y los intereses de otros actores en la definición y aplicación de las políticas del Estado.

El presidente De la Madrid definió en su discurso de toma de posesión lo que para su administración sería la función del Estado, al afirmar que éste es la sociedad organizada, no forma separada de su contenido. Asimismo dijo que impulsaría cambios que rescaten la vitalidad y creatividad de la sociedad civil, no más Estado solamente, sino más sociedad integrada al Estado. En esta formulación, la tesis del gobierno está orientada hacia dos propósitos:

- a) Establecer reglas más claras en la relación entre el gobierno y los empresarios, después del deterioro a raíz de la expropiación de la banca, definiendo los límites de la intervención y expresando la voluntad de contener la expansión indiscriminada del Estado, y
- b) Redimensionar el sector público para favorecer su eficiencia y restablecer la confianza de la sociedad.⁶⁵

Estos propósitos manifestados en el discurso se traducen en el planteamiento de

⁶⁵ Rolando Cordera y José Ayala. "Estado y Privatización: Una Aproximación a la Experiencia Mexicana". Carlos Bazdresch. *México, Auge, Crisis y Ajuste*, Ed. FCE, pp. 260-261.

reformas constitucionales a finales de 1982, particularmente las de los artículos 25, 26, 27 y 28, orientados fundamentalmente a definir y precisar los ámbitos en los que el Estado debería participar, modificando en cierta medida el texto original de la Constitución, que confería al Estado la posibilidad de imponer a la propiedad las modalidades que dicte el interés público. Este cambio pretendía limitar la acción del Estado y no la del sector privado, es decir; el Estado sólo podrá inducir conductas en los particulares, pero no modificaciones del régimen de propiedad en ámbitos de la economía en los que el texto original de la Constitución lo permitía.⁶⁶

Las reformas constitucionales, en particular la del artículo 25, establece que el sector público tendrá a su cargo de manera exclusiva los ámbitos económicos estratégicos, el gobierno federal para garantizar este principio mantendrá la propiedad y el control de los organismos y empresas identificadas como estratégicas.

Los campos estratégicos se precisan en el artículo 28 constitucional: acuñación de moneda, correos, telégrafos, radiotelegrafía y comunicación vía satélite; emisión de billetes, petróleo y demás hidrocarburos; petroquímica básica, minerales radioactivos y generación de energía nuclear, electricidad y ferrocarriles.

En conjunto la política de intervención estatal del presidente De la Madrid, reconoció que ya no era posible mantener una ampliación del Estado: primero, porque éste había crecido de manera importante compitiendo en recursos financieros con el sector privado en un contexto de restricciones financieras; segundo, resultaba más difícil administrar, evaluar y controlar eficientemente un

⁶⁶ Ibidem

sector público amplio y disperso, lo que podía generar ineficiencias o desviaciones en el uso transparente de los recursos y tercero, el crecimiento indefinido era y es un factor generador de desconfianza en el sector privado y en la banca internacional. En síntesis, la acción del gobierno de Miguel de la Madrid, busca la racionalización del papel del Estado por medio de una reducción drástica de participación directa en la economía. El cambio estructural del sector paraestatal fue pensado como reducción de su tamaño por medio de la desincorporación de entidades no estratégicas o no prioritarias.

El proceso de ajuste del sector paraestatal tuvo cuatro cursos de acción: 1) vender las empresas que tuvieran viabilidad económica y que no estuvieran ubicadas en los ámbitos definidos para la participación del Estado, 2) liquidar entidades que hubieran cumplido su función, o sin viabilidad económica y sin efectos sobre la oferta, 3) transferir a gobiernos estatales empresas con efectos sobre una región y 4) fusionar entidades cuya operación integrada a otra resultara más conveniente desde un punto de vista técnico y económico.⁶⁷

En este contexto de crisis y de redefinición de las relaciones sociales entre el Estado y los empresarios, la administración del gobierno de Miguel de la Madrid plantea en el Plan Nacional de Desarrollo una estrategia con dos vertientes: la primera orientada a reordenar la economía como una respuesta a la crisis, la segunda a transformar el aparato productivo para superar las insuficiencias y los desequilibrios estructurales. La estrategia de cambio estructural planteada por el gobierno del presidente De la Madrid reconoce por un lado, los márgenes de

⁶⁷ Juan Ricardo Pérez Escamilla. *“Los Inicios de la Privatización en México: 1982-1988”*. Carlos Bazdresch. México, *Auge, Crisis y Ajuste*, FCE, México, 1992, pp. 277-376.

libertad establecidos como consecuencia de la inserción internacional de la sociedad y la economía mexicanas, pero por otro, incorpora a las políticas de su gobierno los requisitos de innovación institucional que exige el proceso de globalización y regionalización de las relaciones comerciales, como lo son: la reconversión en la organización de las empresas, el replanteamiento de la vinculación entre el sector público y el sector privado, la descentralización regional, la sustentabilidad ambiental y la estrategia educacional dirigida a la formación de recursos humanos competitivos capaces de vincular las aplicaciones de los conocimientos a las necesidades productivas.⁶⁸

En el ámbito del comercio exterior, la política sectorial tuvo como propósito generar divisas suficientes para reactivar el crecimiento económico por una vía diferente del endeudamiento y la venta de hidrocarburos, mediante una mejoría en la eficiencia productiva de las empresas, el crecimiento sostenido de las exportaciones no petroleras, la sustitución selectiva y eficiente de las importaciones, y la ampliación y diversificación de los mercados externos; convertir entonces al sector externo en el factor constante del crecimiento de la economía.

Asimismo, la política de comercio exterior está orientada hacia tres grandes vertientes: racionalización de la protección orientada a la mayor eficiencia y competitividad interna e internacional del aparato productivo, fomento de las exportaciones para consolidar un sector exportador con capacidad de introducción

⁶⁸ CEPAL. Transformación Productiva con Equidad. La tarea prioritaria de Desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa. Santiago de Chile, Publicación de Naciones Unidas, Marzo 1990, pp.28-29.

y permanencia en los mercados externos y negociaciones comerciales internacionales destinadas a promover la complementariedad económica con otros países y regiones, y “asegurar” el acceso a los productos mexicanos.

La práctica de racionalización significó el ajuste gradual a la baja de los niveles de protección, sustituyendo el permiso previo por el arancel como un mecanismo más ágil y transparente, y se establecen gravámenes a la importación en rangos de protección razonables desde la óptica de los costos de las mercancías.⁶⁹

Los ajustes arancelarios se llevan a cabo tomando en cuenta el grado de complejidad en la elaboración del producto, el tipo de bien de que se tratara, la prioridad según el destino o uso y la diferenciación entre fracciones sujetas a permiso o exentas de él. Durante 1983 persistió el uso generalizado de los permisos previos a la importación como el instrumento principal de la política de comercio exterior para lograr, en el corto plazo, la restricción y regulación de las importaciones de bienes a un nivel que permitiera la disponibilidad de divisas. En forma simultánea se reducen los aranceles en los casos de importaciones indispensables para el consumo de la población y de las mercancías para mantener en operación la planta productiva. A fines del primer trimestre de 1983 la disponibilidad de divisas se fue incrementando, permitiendo la autorización gradual de más permisos de importación con derecho a divisas controladas. A principios de 1984 se autorizan todas las importaciones con divisas controladas.

En este mismo año se da a conocer el Programa de Fomento Industrial y

⁶⁹ Luis Bravo Aguilera. “*La Política Comercial de México y el Acuerdo General de Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.*” En Blanca Torres y Pamela S. Falk (Coordinadoras). La Adhesión de México al GATT. Ed. Colegio de México, 1989, pp. 28-38.

Comercio Exterior 1984-1988, en el que se plantea vincular las políticas de reordenación económica y de cambio estructural para definir y aplicar un modelo de industrialización que generara las divisas requeridas por la planta productiva y posibilitar el crecimiento autosostenido, particularmente de sectores vinculados a la exportación de bienes manufacturados.

El Programa de Racionalización de la Protección, tuvo como objetivo aplicar e impulsar un modelo de apertura basado en la eliminación del permiso previo y su sustitución por una protección arancelaria; en su primera etapa, dicho programa comprendió acciones dirigidas a la sustitución de los controles cuantitativos por aranceles y la reestructuración de los niveles arancelarios. A fines de 1984 se habían liberado de permiso previo 2 844 fracciones, equivalente al 35.3% de la ley del impuesto general de importación y 16.6% de las importaciones totales.⁷⁰

La liberación gradual de la licencia de importación se acelera como una forma de compensar los efectos de la baja en el precio del petróleo y disminuir las presiones inflacionarias sobre la planta productiva. A mediados de 1985 se elimina el permiso de importación para más del 60% de las compras del exterior, expresándose esta decisión en 7 252 fracciones exentas de este requisito, es decir, el 89.6% de las fracciones incluidas en la ley del impuesto general de importación.

De igual manera se incrementaron algunas cargas impositivas para compensar de manera temporal parte de la protección que otorgaba el permiso previo y se continúa utilizando el precio oficial de importación para contrarrestar el dumping y

⁷⁰ Cfr. Luis Bravo Aguilera. 1992, *Ibid.* p. 324.

otras prácticas no permitidas en el comercio internacional.⁷¹

A partir de la crisis de los precios del petróleo -1986- se pensó que la apertura comercial se cancelaría y se restablecía el uso de la Tarifa del Impuesto General de Importación como mecanismo de control de la balanza comercial, las empresas relacionadas con el comercio exterior reciben con beneplácito la confirmación de la política de apertura a través del Programa de Desgravación Arancelaria, la mayor exención del permiso previo de importación que abarcó al 92% de la Tarifa y la puesta en marcha del Programa de Fomento Integral de las Exportaciones.⁷²

Para 1986 los resultados de esta política se comienzan a observar en la composición de la balanza comercial, existe un saldo favorable por 4.6 mil millones de dólares, el valor de las exportaciones originadas por la venta del petróleo fue de 6.3 millones de dólares y el de las no petroleras de 9.7 mil millones.⁷³

Al inicio de 1987 la inflación inercial (159.2%) continuó siendo la principal restricción del crecimiento económico. Como opción, el gobierno, por conducto de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial, convocó a los sectores productivos a establecer un acuerdo de concertación denominado Pacto de

⁷¹ Luis Bravo Aguilera. 1992, Ibid. El sistema de protección, al ser modificado, plantea la necesidad de ajustar al alza 3,540 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación.

⁷² Ibidem., p. 326. Estas son acciones que emprende el gobierno del presidente De la Madrid para consolidar el cambio en la política económica en el ámbito del comercio exterior. Con estas medidas se eliminaron cinco tasas arancelarias, entre ellas la de 50 y 100%, y se redujo la media arancelaria ubicándose en 22.6%. Al finalizar el año 1985, los requisitos de importación para 908 artículos –de un total aproximado de 8,000– habían sido eliminados; esta unilateral y drástica apertura del mercado interno se dio principalmente en los rubros de bienes de capital e insumos intermedios.

⁷³ Ibidem, pp. 326-327.

Solidaridad Económica. Éste comprendió cuatro aspectos esenciales: 1) la corrección en las finanzas públicas para mejorar el superávit del sector público, 2) acciones en materia crediticia para atenuar la demanda agregada, 3) mayor apertura de la economía para fortalecer el cambio estructural de la planta productiva y propiciar la acción reguladora de los precios internacionales y 4) para frenar la inflación el compromiso concertado de los sectores de la sociedad para combatir el incremento de los precios.⁷⁴

La mayor apertura de la economía se tradujo en la liberación en el año de 1987 de 8,095 fracciones que correspondían a 96% de las fracciones de importación, en materia arancelaria se redujo a 5 el número de tasas y el nivel de gravámenes, estableciéndose un rango de 0 a 20% en función de las cadenas productivas, y conservándose el arancel más alto para las etapas más complejas o de mayor valor agregado en el proceso productivo.

Con la disminución de las tasas arancelarias como parte de las acciones acordadas en el Pacto de Solidaridad Económica, la desgravación prevista para 1988, la cual se proyectaba en una tasa del 30%, se redujo a 20% con la finalidad de influir en la disminución del índice inflacionario. De esta manera, al concluir ese año la media arancelaria quedó en 10 %, el arancel promedio ponderado en 5.3% y liberado 97.3% de las fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación.⁷⁵

⁷⁴ Pedro Aspe Armella. El Camino Mexicano de la Transformación Económica. Ed. FCE, México, 1993.

⁷⁵ Luis Bravo Aguilera. 1992, *Ibid.*, p. 328-331. Como complemento de las medidas mencionadas, y con el fin de contar con un marco legislativo moderno y congruente con la apertura económica, se promulgó la Ley de Comercio Exterior en enero de 1986, con la finalidad de brindar a los

La estrategia del gobierno de Miguel De la Madrid para fomentar las exportaciones no petroleras, particularmente las manufacturas, como punta de lanza del sector externo, se concretó en el Programa de Fomento Integral a las Exportaciones (PROFIEX). Este documento plantea entre otros mecanismos, el sistema de devolución de impuestos de importación a exportadores (*draw back*), que propició exportaciones por 3,500 millones de dólares; los derechos de importación para la exportación denominados DIMEX, cuya finalidad era pagar con las divisas generadas con la exportación los insumos de importación sujetas a permiso de importación. Con estas medidas se identifica la decisión del gobierno del presidente De la Madrid de lograr el objetivo de vincular a la industria con el comercio exterior y no solo corregir temporalmente el desequilibrio comercial.

Al PROFIEX se le adicionaron otras acciones complementarias, como los Programas de Importación Temporal para Producir Artículos de Exportación (PITEX); los mecanismos de apoyo y trato prioritario a las Empresas Altamente Exportadoras (ALTEX); mayores facilidades administrativas; estímulos a la exportación de productos agrícolas y pesqueros; reforzamiento de las actividades de COMPEX como el organismo que comunica a los actores del comercio exterior para la toma de decisiones concertadas entre el sector público y el privado, y por último, la creación de la Carta de Crédito Nacional. Este documento permitió identificar y promover las relaciones comerciales entre proveedores de insumos y

empresarios un marco normativo de fomento a la exportación y de defensa a la industria nacional. Ante posibles prácticas de *dumping* se adoptó a partir del 1 de julio de 1988 un nuevo esquema de clasificación arancelaria conocido como Sistema Armonizado de Designación y Codificación de Mercancías y se aprobó la Ley Federal de Metrología y Normalización, para garantizar niveles de calidad y competitividad de las mercancías disponibles en el mercado.

exportadores finales, incorporando al exportador indirecto como elemento determinante en la competitividad internacional.

Al finalizar 1988 el sector externo de la economía contrastaba con la situación que prevalecía en 1982. Estos son algunos de los resultados de la política de comercio exterior sustentada en la noción de apertura y competencia que se aplicó como respuesta a la crisis del modelo de sustitución de importaciones: 1) se contribuyó al control de la inflación, al reducir el precio final del producto destinado al consumidor como consecuencia de la disminución del costo de los insumos importados y de los niveles de protección,⁷⁶ 2) la exportación global generada en el periodo 1983-1988 tuvo un valor de 126 mil millones de dólares, 3) la exportación manufacturera mantuvo las fuentes de empleo y generó otras, 4) el volumen de las exportaciones alcanzado, ubicó a la economía mexicana en la posición 20 en la escala mundial, a diferencia de la posición 35 en la que se ubicaba en la década de los setenta, 5) el petróleo dejó de constituir el renglón más dinámico de las exportaciones, al pasar de 77.6% en 1982 a 32.4% en 1988.⁷⁷

El gobierno de Miguel de la Madrid reconoce la necesidad de incorporar a México como actor en los procesos de integración y regionalización económica, como parte del proceso de globalización iniciado por las sociedades industriales

⁷⁶ De 1982 a 1987, la inflación promedio anual fue de 94.5%, con 0% de crecimiento. Cabe señalar que desde que el Banco de México mide la variación de los precios, el año de 1987 ha sido el más elevado, con una inflación de 159.2%. Durante el periodo de 1982 a 1994 la inflación registró un promedio anual de 54.9%, mientras que el crecimiento de la economía de tan sólo 1.9%. Observatorio de Coyuntura Económica Internacional. Inflación en México en los últimos 36 años. Disponible en: <http://www.ocei.es/docs/MX/informes/ME0306.pdf>

⁷⁷ Luis Bravo Aguilera. 1992, Ibid., p. 344.

en la década de los setenta, y en 1986 se firma el protocolo de adhesión al GATT.

En dicho protocolo se establece que las partes contratantes del GATT reconocen que México es un país en desarrollo, garantizándose el derecho a recibir en todo momento un trato diferenciado y más favorable, tanto en las negociaciones sobre concesiones arancelarias, en las que no se le puede exigir reciprocidad absoluta, así como también, ejercer con cierta flexibilidad la aplicación de medidas de salvaguardias, cláusulas de escape y excepciones, como mecanismos de protección a los sectores productivos.⁷⁸

Para México la estrategia de modernización como proyecto de gobierno significó sustituir la estrategia tradicional de industrialización que privilegiaba la protección al mercado interno y su poca vinculación con la economía internacional, por una de apertura comercial que puso el énfasis en una mayor relación entre las empresas más dinámicas del mercado interno con capacidad de producir para la exportación y la economía mundial. Otro elemento fundamental de esta estrategia lo fue la redefinición de las funciones del Estado mexicano.

Modernización y racionalidad en la sociedad mexicana se traducen en políticas de restricción del gasto público y privatización de empresas. La prioridad del cambio estructural se estableció a partir de las realidades económicas y no de las de orden social. Es decir, el Estado se propone reducir el déficit fiscal como la fórmula para restablecer el equilibrio en sus finanzas, limitando su intervención en la propiedad y administración de las empresas públicas. La institucionalización del proceso de liberalización comercial contribuyó a consolidar el proyecto a favor del

⁷⁸ Jorge Witker, y Gerardo Jaramillo. *Comercio Exterior de México*. Marco Jurídico y Operativo, Ed. Mc Graw Hill, 1996, pp.117-119.

libre comercio, al promover los intereses de los tenedores de capitales internacionales.

2.4. La redefinición de la intervención del Estado en la economía en el período de 1988 a 1994.

De 1983 a 1985 el diagnóstico de la crisis puso el acento en un primer momento en tres variables: desequilibrio macroeconómico, distorsiones de precios que se presentaron como consecuencia del incremento de las tasas de interés a nivel internacional y el derrumbe del mercado petrolero. Ante este panorama la administración del presidente Miguel de la Madrid llevó a cabo recortes presupuestales generalizados para reducir el gasto público no prioritario, esto condujo a que el déficit operacional que en 1981 había representado el 10% del PIB, se eliminó para 1983, para el año siguiente el mencionado déficit fluctuó entre -2 y 2% del PIB⁷⁹. El gobierno valoró la necesidad de fortalecer el balance primario del sector público a fin de compensar los gastos de intereses de la deuda pública que se incrementaban.

El comportamiento de las finanzas en 1986 expresan una pérdida de ingresos del alrededor de 6.5% del PIB, esto condujo al reforzamiento del proyecto de reformas económicas, el gobierno de De la Madrid reconocía que no era posible posponer las reformas estructurales para resolver las ineficiencias microeconómicas, a pesar de que los programas de estabilización de años anteriores habían conducido a un sobreajuste a la baja de la inversión pública de

⁷⁹ José Córdoba, Montoya. "Diez Lecciones de la Reforma Económica en México". Revista Nexos No. 158, Febrero de 1991, p. 31.

aproximadamente el 50% y de los salarios reales de alrededor de un 30% en el caso del salario promedio.⁸⁰

Como parte de las reformas estructurales y con el propósito de ajustar las finanzas públicas, se implantó un programa de desincorporación de entidades paraestatales, que redujo el número de 1,115 en 1982 a 433 en 1988.⁸¹ De este total Fernando Clavijo afirma que de ese total había una participación en 63 de las 73 ramas en que se clasificaba la actividad económica en México, y contribuía con cerca del 18.5% del PIB nacional y 10% del empleo total. Esta intervención pública se observaba en áreas como la industria siderúrgica, aerolíneas, teléfonos, hoteles, minas de cobre, sector financiero, ingenios azucareros, partes para automóviles, motores, camiones, textiles, producción de agua mineral, fábricas de bicicletas, cines, cabarets y hasta un equipo de fútbol.⁸² La cantidad y diversidad de empresas públicas reflejaba el papel preponderante que el sector público mantenía en la actividad económica durante este periodo.

En 1988 asume la presidencia Carlos Salinas de Gortari, quién adoptó la divisa de la modernización. El proyecto de modernización se dirigió fundamentalmente a los aspectos económicos; se profundizó la política de privatización, la de 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 Estados Unidos y Canadá.

⁸⁰ Ibidem, p.32.

⁸¹ Luis Téllez Kuenzler. "*Financiamiento del Desarrollo*", en *Ensayos sobre la Modernidad Nacional*. Ed. Diana, México, 1989, p. 31.

⁸² Fernando Clavijo y Susana Valdivieso. *Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El Caso de México 1982-1999*. CEPAL. Serie Reformas Económicas, Núm. 67, Mayo 2000.

La concepción presidencial de las reformas puso énfasis en la economía y no en la política. De los cambios impulsados en el ámbito económico va a destacar la redefinición de la intervención del Estado en la economía. El tránsito de una intervención basada en un sistema de empresas públicas a otra en donde el interés se va a concentrar en la regulación y el control de los agentes y procesos económicos. El Estado va dejando la responsabilidad al sector privado los espacios productivos, pero, al mismo tiempo, va a imponerles restricciones al normar su actividad. Este cambio de enfoque en las funciones del Estado en la economía explica en gran medida la recuperación de la confianza empresarial.

En agosto de 1989, Salinas de Gortari inició el proceso de definición del proyecto de “reforma del Estado”, que se sintetiza en la siguiente tesis: reducir el tamaño del Estado para dedicar más atención y recursos para resolver los problemas de pobreza extrema de las comunidades con menores recursos. Esta argumentación del por qué emprender tal acción gubernamental le da legitimidad a la política de privatización de las empresas estatales. En su discurso del 10 de junio de 1990, pronunciado en la reunión anual de la Business Round Table en Washington, el presidente Salinas enumeró los ejes de su proyecto económico: 1) apertura de la economía, 2) llevar a cabo un programa de desregulación, 3) promover la inversión privada extranjera y 4) profundización de la política de privatización. En relación con este último punto, el presidente Salinas señaló que la crisis dejó al descubierto que una mayor propiedad estatal no es el medio adecuado para resolver las necesidades de la sociedad. De tal forma que durante su gobierno reclasifica a las empresas estatales consideradas estratégicas con la finalidad de que ciertas actividades económicas dejaran de ser consideradas como

tales para permitir la participación de la iniciativa privada, particularmente destaca el caso de la petroquímica.

La política de intervención del gobierno salinista se sustenta en el retiro estatal de la actividad productiva y en la creación de condiciones para hacer viable la operación de la empresa privada como el eje de la actividad económica y social. El Estado redefine su función como organizador de los sectores sociales subordinados en un esquema que aparece como distinto del corporativismo tradicional. Mediante esta transformación de la legitimidad estatal, el ámbito de acción e influencia de los empresarios estaba orientada a una mayor ampliación, transformándose en actores estratégicos en la vida nacional que no eran legítimamente reconocidos por los gobiernos posrevolucionarios.

La reforma del Estado planteada por el presidente Salinas de Gortari está orientada a reformular las prioridades y funciones del gobierno en su relación con la economía y la sociedad. De acuerdo con la visión salinista, la historia contemporánea del Estado mexicano derivó en la constitución de un Estado cada vez más propietario que dejó de lado sus compromisos constitucionales, como la justicia y la democracia. De ahí que su gobierno pusiera énfasis en la redimensión del Estado, desincorporando las empresas que no estaban consideradas como estratégicas en la Constitución, para obtener recursos y dirigir la atención a las exigencias de justicia social.

Este planteamiento condujo a la idea de que el Estado debía dejar de ser empresario en actividades que no eran de su exclusiva responsabilidad y permitir que el sector privado participara en el cumplimiento de estas responsabilidades.

En contraste, el gobierno debía mejorar sus facultades fiscales y de regulación de las actividades económicas de los agentes privados y destinar los recursos, incluyendo los obtenidos de la venta de las empresas públicas, a la atención de las necesidades de las regiones más pobres del país. Con este propósito se diseñó un plan de privatización de las empresas estatales y el programa nacional de solidaridad, orientado a encarar la pobreza.

Estas políticas coinciden con la idea de que el gobierno debe hacerse cargo de aquellas actividades económicas que ningún agente social está en condiciones de proporcionar a la sociedad. La reforma del Estado establece un principio diferente de organización económica; al rediseñar las funciones del Estado, disminuye su intervención económica y favorece la economía de mercado, en la que la inversión privada desempeña el rol que en otro momento le correspondió a él. A este principio se le denominó durante el gobierno de Salinas de Gortari como “liberalismo social”, la contrapropuesta frente al nacionalismo revolucionario.

De acuerdo con el enfoque económico que sustenta la reforma, la normatividad económica debe propiciar cambios en los comportamientos de los agentes, eliminando obstáculos y fomentando su iniciativa. La Secretaría de Comercio y Fomento Industrial elabora reglamentos y leyes que rigen distintas actividades económicas que fueron aprobadas en el Congreso, como, por ejemplo; la expedición del Reglamento para Promover la Inversión Mexicana y Regular la Inversión Extranjera en 1989. En dicho reglamento se estableció un mecanismo automático para la inversión destinado a eliminar trámites burocráticos. El resultado de esta modificación significó una menor intervención de la Comisión Nacional de Inversiones Extranjeras-CNIE-. El crecimiento de la inversión

extranjera directa-IED- fue significativa en su monto. “En solo tres años la IED acumulada en el sexenio es de 20,394.3 millones y el saldo histórico de la misma pasó de 27,001.1 a 47,395.4 millones de dólares. ..., la inversión extranjera captada en el sexenio supera en 16.5% a la captación correspondiente al periodo 1973-1988 y representa un avance del 97.1 % del objetivo de captación fijado para el sexenio en 24 000 millones de dólares.”⁸³

Con la aplicación del Programa para Revisar el Marco Regulatorio de la Actividad Económica Nacional, en 1993 Santiago Levy, Coordinador del Programa de Desregulación Económica, reconoce que se efectuaron alrededor de 50 cambios en la normatividad económica orientados hacia dos frentes: la desregulación que no se adecua a las necesidades del país y las “acciones sistémicas” que buscan crear las condiciones necesarias para que las operaciones de mercados sean eficientes en todos los campos. Dentro de estas acciones van a destacar las dirigidas a reformar la normatividad del comercio exterior.⁸⁴

2.5. La política de apertura comercial de 1988 a 1994.

Hacia los años sesentas, la política comercial se orientó a promover la sustitución de importaciones de bienes intermedios para la industria manufacturera; esto generó una “integración vertical” de la industria nacional. Se realizó un importante esfuerzo para la exportación de productos semiprocesados mediante impuestos a la exportación de productos agrícolas y minerales no procesados.

⁸³ Francisco Valdés, Ugalde. 1997, Ibid., p. 230.

⁸⁴ Santiago Levy. Excelsior, Marzo 25 1993.

A principios de la década de los ochenta la estructura de precios estaba distorsionada por el proteccionismo comercial, el uso de barreras no arancelarias -permisos de importación y precios oficiales- acentuó las distorsiones en el mercado nacional.

La política de sustitución de importaciones redujo las presiones competitivas en la economía y el alcance de los incrementos en la productividad mediante importaciones de bienes y servicios intensivos en tecnología. La sustitución de importaciones redujo la competitividad de los exportadores y condujo a una disminución de la participación de las exportaciones en el PIB. La estructura de las exportaciones al principio de los ochentas se caracterizaba por un importante componente de productos primarios, sobre todo petróleo, mientras que las exportaciones manufactureras y de maquiladoras representaban un porcentaje relativamente pequeño del total.⁸⁵ La mayoría de las importaciones estaba integrada por bienes intermedios, con el 55.6%, y bienes de capital. Los bienes de consumo y las maquiladoras apenas representaban el 20% de las importaciones totales.⁸⁶

Uno de los aspectos centrales del proceso de reformas iniciado en los años ochenta fue la desaparición de las restricciones al comercio internacional, con el fin de dar “eficiencia y modernizar” la economía nacional, pero en gran medida con

⁸⁵ Fernando Clavijo (Compilador). "Reformas Económicas de México.1982-1999". Lecturas del Trimestre Económico No. 92. CEPAL, Estudios y Análisis Económico Consultores S.C., y Fondo de Cultura Económica. México 2000, p. 20. Las exportaciones petroleras representaban el 58% del total de las exportaciones, mientras que las exportaciones manufactureras el 17%.

⁸⁶ *Ibid.* p. 21.

el propósito de controlar el crecimiento de los precios asociados con los altos aranceles.

La adopción de estructuras arancelarias más uniformes ofrecía diversas ventajas en términos administrativos y de transparencia, evitando en cierta medida el uso de la política arancelaria a favor de determinados grupos empresariales con capacidad de presión. La presión de estos grupos condujo a altos niveles de protección y estructuras arancelarias dispersas y costosas generando incertidumbre en la inversión y en la producción.

La administración de Carlos Salinas de Gortari puso en marcha un nuevo programa de ajuste, el Pacto para la Estabilidad y el Crecimiento Económico (PECE), que incluyó una protección arancelaria uniforme para evitar la discriminación en la competencia económica entre los sectores. Entre 1989 y 1993 se aceleró el proceso de apertura al reducirse los aranceles promedios y los permisos de importación. En 1993 se promulgó la Ley de Comercio Exterior con el fin de adecuar el marco legal de las transacciones foráneas. Se mantuvieron algunas restricciones en algunos sectores como la agricultura, la refinación de petróleo y la industria de equipo de transporte. En el primer caso se trató de evitar que una liberación rápida condujera al desplazamiento masivo de fuerza de trabajo; en el caso del petróleo respondió a consideraciones de soberanía; por último, las compañías automotrices habían tomado decisiones de inversión basadas en programas industriales que aseguraban protección a cambio de cumplir metas de desempeño en materia de balanza comercial, aunado a su capacidad de negociación.

Como complemento a esta reducción de barreras arancelarias, el gobierno mexicano llevó a cabo diversas negociaciones comerciales, tanto con sus socios como con distintas regiones y mercados.⁸⁷ Destaca el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN), ya que más de dos terceras partes del comercio exterior de México se realizaba con los Estados Unidos y porque comprende una zona de libre comercio de más 360 millones de personas.

Este proceso de liberación comercial se ha traducido en un alto grado de apertura, reflejado en un incremento en el coeficiente de intercambio comercial de bienes y servicios respecto al PIB, que se elevó de 20% en 1985 a 55% en 1997.

Los resultados de la apertura comercial son diversos; destacan: la rápida expansión del tamaño del sector exportador; la creciente importancia de la inversión extranjera directa y, por último, el crecimiento sostenido de las transacciones no petroleras, en particular las manufacturas. La participación de las exportaciones de este tipo de bienes en las ventas totales al exterior se incrementó considerablemente al pasar de 30% en 1985 a 43.9 % en 1998-1999.

En el contexto de una visión distinta de la política económica y comercial que se profundiza durante el gobierno del presidente Salinas Gortari resulta pertinente indagar las posiciones de los empresarios industriales respecto a este proyecto de acción de la clase política; qué ideas o valoraciones hacen del modelo económico exportador. Las posturas no son homogéneas en las agrupaciones empresariales

⁸⁷ Fernando Clavijo, 2000. *Ibid.*, p. 23. Entre estos convenios se encuentra el firmado con la Asociación Latinoamericana de Integración (ALADI) en 1986; con la Cuenca del Pacífico en 1988; el ingreso al esquema de Cooperación Económica del Pacífico Asiático (APEC) en 1989 y en 1990 la creación del Grupo de los Tres por México, Colombia y Venezuela.

y en consecuencia las acciones emprendidas pueden estar correspondiendo a proyectos históricos distintos, este análisis se aborda en el siguiente capítulo.

Capítulo 3. Organizaciones Empresariales ante la Apertura Comercial.

En este capítulo se analiza la posición de las organizaciones empresariales ante la apertura comercial, la integración de la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE), las acciones de esta asociación empresarial ante la negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y por último la revisión de las posturas de los empresarios industriales frente al acuerdo comercial. El propósito de este capítulo es mostrar la acción empresarial de los industriales agrupados en la CONCAMIN frente al proceso de negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte,

3.1. Las Organizaciones empresariales frente a la propuesta de adhesión de México al GATT.

En enero de 1979, el gobierno mexicano inicia las negociaciones de su ingreso al GATT, se pensaba que México, por el tamaño de su economía y los cambios en las normas del Acuerdo, debería estar formando parte de este organismo multilateral de comercio. En octubre de ese año el grupo de trabajo para la adhesión de México al GATT, concluyó el protocolo de adhesión, teniendo como plazo hasta el 31 de mayo de 1980 para decidir si aceptaba el protocolo negociado. Los acuerdos del protocolo de adhesión eran los siguientes:

- ❖ Periodo de doce años para eliminar los permisos a la importación.
- ❖ Incorporación de las concesiones arancelarias bilaterales negociadas en la Ronda de Tokio.

- ❖ Aceptación del nuevo sistema de valuación de aranceles.
- ❖ Autorización a México para continuar utilizando los controles y subsidios a la exportación.
- ❖ Continuar con la política de otorgar incentivos fiscales a la industria, expresados en el Plan Nacional de Desarrollo Industrial.
- ❖ Derecho absoluto en el manejo de las políticas internas de desarrollo y de protección a la industria y a la agricultura.
- ❖ Reconocimiento de la política proteccionista de México respecto de los productos agrícolas y particularmente de los productos básicos.
- ❖ El derecho de no aplicar cualquier provisión contenida en la parte II del GATT -lo que se refiere a las barreras comerciales no arancelarias- que fuera incompatible con la legislación mexicana.⁸⁸

Concluido el Protocolo de Adhesión, el gobierno del presidente López Portillo convocó a una consulta y debate sobre los términos del mencionado protocolo. La discusión en torno al asunto del GATT se dio fundamentalmente entre los representantes de las élites de los sistemas económicos-políticos. Este hecho confirma que la existencia de una autonomía de los grupos superiores en la escala social, tanto opositores como impulsores del ingreso de México al GATT, no representaban la opinión de organizaciones vinculadas con algún movimiento político de masas.

De los argumentos a favor del ingreso al GATT emitidos por el Consejo Coordinador Empresarial, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios

⁸⁸ Fernando Clavijo. 2000, *Ibid.*, pp. 183-184.

sobresalen los relacionados con la oportunidad de un mayor acceso a los mercados internacionales y una mejoría en la eficiencia, productividad y calidad, a través de una competencia incrementada.⁸⁹

Las repercusiones positivas de una mayor competencia y eficiencia producirían una reducción de la inflación, atraerían a la inversión privada e incluso, se afirmaba, contribuirían a mejorar la distribución del ingreso. Se pensaba que al pertenecer al GATT, se contaría con mecanismos de defensa ante posibles embargos compensatorios sobre importaciones, que se especifican en la Ley de Comercio de 1979 de los Estados Unidos. Se pensaba también ejercer el principio de no-reciprocidad a los países desarrollados y, además, que los términos negociados en el Protocolo garantizaban la autonomía y la flexibilidad en la aplicación de las políticas internas.

Mientras tanto, los opositores a la adhesión al GATT afirmaban que el riesgo de pérdida de soberanía, y en consecuencia el fortalecimiento de la dependencia económica, sería mayor con el ingreso de México al acuerdo multilateral. Una de las desventajas económicas que se mencionan como uno de los principales argumentos para oponerse al ingreso de México al GATT, es la negativa de exponer a las empresas a una competencia con el exterior y de esa manera evitar

⁸⁹ Juan Sanchez Navarro como integrante del Consejo Mexicano de Hombres de Negocios que la decisión de ingresar al GATT es de aplaudirse, aunque llegaba tarde a la economía mexicana, "Cuando ya todo mundo pensaba que el comercio internacional era una de las formulas más viables para el desarrollo de la economías, nosotros seguíamos enfeudados en nuestro modelo tibetano..." Citado pro Cristina Puga, "*El sector industrial en los ochenta, desde la perspectiva de sus dirigentes empresariales*", en Carlos Alba Vega. Coordinador. Historia del Desarrollo Industrial de México, CONCAMIN, 1988.

el quiebre de las mismas.⁹⁰

Dentro del sector privado se asumió una actitud que estaba en favor del proteccionismo, punto de vista que coincidía con la posición de los representantes del Colegio Nacional de Economistas -organización afiliada al PRI-. Los principales impulsores del proteccionismo se ubican en la CANACINTRA. En varias reuniones esta cámara manifestó su preocupación ante la competencia externa, señalando que esta pudiera conducir a empresas medianas y pequeñas a la quiebra. En 1980, durante su trigésima novena Asamblea Anual, su presidente saliente, Juan Manuel Martínez Gómez, anunció que la Cámara se inclinaba por posponer veinte años el ingreso de México al GATT.⁹¹

CANACINTRA es la organización del sector privado que manifestó abiertamente su desacuerdo de que México ingresara al GATT. hubo otros grupos empresariales que apoyaron la firma del Protocolo como lo fue COPARMEX, ANIERM y el Grupo Alfa, organización que en voz de su presidente, Bernardo Garza Sada, manifestó que los empresarios no le temían a la competencia externa. Sin embargo, CONCANACO y CONCAMIN no compartían esta opinión del líder del grupo Monterrey.⁹²

En tanto que las cámaras industriales y de comercio manifestaron su desacuerdo de ingresar al GATT, el gobierno del presidente López Portillo anunció

⁹⁰ Durante la XXXIX Asamblea Ordinaria de la CANACINTRA (1980) sugería posponer por 20 años el ingreso de México al GATT, nuevamente en 1984 protestó e intentó detener la medida, el gobierno mexicano encontró un ambiente empresarial más propicio para la apertura de la economía. Cristina Puga 2001. Ibid., pp. 116-117.

⁹¹ Fernando Clavijo. 2000, Ibid., p. 190.

⁹² Ibidem

el 13 de marzo de 1980, su decisión de posponer el ingreso de México al acuerdo multilateral de comercio.

La decisión de México de renunciar a la membresía del GATT, abrogó también el Acuerdo Comercial Bilateral entre México y Estados Unidos negociado durante la Ronda de Tokio, excluyendo a las exportaciones mexicanas de concesiones. A principios de 1980, muchos productos mexicanos fueron eliminados del sistema generalizado de preferencias de Estados Unidos. Estas acciones se continuaron durante 1983, al ser excluidos otros 53 productos. Además, el gobierno estadounidense impuso un impuesto compensatorio a todas las exportaciones mexicanas que estuvieran subsidiadas, sin necesidad de exhibir la prueba del daño.⁹³

La aplicación de impuestos compensatorios y la exclusión de algunos productos de exportación del sistema generalizado de preferencias, se entendieron, por parte del gobierno mexicano, como acciones de presión por parte del gobierno estadounidense, por la negativa de ingresar al GATT.

Esta situación en el comercio exterior con Estados Unidos, las presiones de la crisis financiera de 1982 y la llegada del presidente Miguel De la Madrid, crearon nuevas posibilidades de reanudar las negociaciones para entrar al GATT. El gobierno justificó la medida enfatizando los errores del modelo proteccionista que impidió una competencia una competencia razonable entre los productores, favoreció el crecimiento de la inflación, no generó condiciones para fortalecer la competitividad internacional, y con el tiempo resultó con costos excesivos para las

⁹³ Fernando Clavijo. 2000, *Ibid.*, p. 194.

empresas industriales.

El sector público aparece como el principal responsable de la crisis de 1982. El eje de la respuesta gubernamental a la crisis se orientó, a cumplir con los compromisos de la deuda externa, -en particular con el pago del servicio de la deuda externa en el orden de los 10 mil millones de dólares anuales- los efectos adversos por la restricción del gasto público, serían contrarrestados con una actitud política de amplio respeto a la libre manifestación de las ideas y el fortalecimiento de la reforma política.⁹⁴

En 1983, el sector privado y funcionarios del gobierno del presidente Miguel de la Madrid, se inclinaban más por la firma de acuerdos bilaterales con Estados Unidos. La declaración del propio presidente, en mayo de ese mismo año, en el sentido de que México no firmaría el protocolo de adhesión al GATT, reafirmaba la oposición del sector privado para ingresar al organismo internacional.⁹⁵

⁹⁴ Miguel Basáñez. Ibid. 1999, p. 80 Cfr. Villareal Rene. Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. FCE, México, 1988.

⁹⁵ Cámara Nacional de la Industria de Transformación. Posición de Canacindra... Op. Cit., pp. 40-42. Los industriales de transformación expresaron su inconformidad y preocupación porque el foro de consulta del ingreso de México al GATT se realizara a puerta cerrada. En 1985 como en 1979, la Canacindra sostenía que: 1.- "Sin pertenecer al GATT México puede exportar una importante cantidad de manufacturas al mercado estadounidense, aprovechando el Sistema Generalizado de Preferencias, de cuyas listas de productos nuestro país abastece menos del 5%. 2.- La planta productiva nacional se encuentra sumamente debilitada....que nos hace más vulnerables ante el ingreso a nuestro territorio de las corporaciones multinacionales que ven en México un atractivo mercado para sus productos.3.- Sin firmar el Acuerdo General, México es beneficiario de la 'prueba de daño', que es la demostración que deben hacer los productores estadounidenses de que en nuestro país se aplican subsidios para promover las exportaciones, hecho que se considera como práctica desleal de comercio y justificaría la aplicación de impuestos compensatorios....5.- Los acuerdos bilaterales no son excluyentes de los multilaterales, pues es posible realizar una adecuada combinación de ambos en función del interés nacional... "

La administración del presidente Miguel de la Madrid le concede la prioridad al problema económico, dejando de lado la idea de concebir a la política económica como instrumento al servicio de la política. En el Programa de Reordenación Económica -PIRE-, presentado en la toma de posesión del presidente, se consideraba que el problema de México era la no aplicación de lineamientos racionales en materia administrativa, traduciéndose en desperdicio de recursos, excesos, corrupción y una severa crisis. Para el gobierno de De la Madrid, el problema consistía en la acumulación de malas decisiones y en el manejo irresponsable de las finanzas públicas. El Programa de Reordenación se orientó a la reducción del déficit, mediante la reducción del gasto de inversión y del aumento de las tasas impositivas; la reducción del gasto corriente fue fundamentalmente producto de la contención salarial, que terminó por relajarse.⁹⁶ La acción del gobierno, en lugar de replantearse la naturaleza del gasto gubernamental, mantuvo el ejercicio del gasto corriente en detrimento del gasto de inversión, lo que provocó falta de crecimiento de la economía. Es a partir de 1985 cuando las acciones del gobierno se encaminan a enfrentar la cuestión fiscal de fondo, cuando se redefinieron las prioridades del gasto, se inició la privatización de empresas paraestatales y el cierre de unidades y oficinas gubernamentales. Con

⁹⁶ Matilde Luna Ledezma. Los Empresarios y el Cambio Político. Ediciones Era-Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, 1992 pp. 74-75. “ Tanto el Programa Inmediato de Reordenación Económica (PIRE) como el Programa Nacional de Desarrollo 1983-1988 (PND)...contenían los principales ajustes pactados con el FMI en noviembre de 1982, (éstos) fueron...aprobados por los dirigentes empresariales y la política económica se fue convirtiendo en el símbolo de la ‘recuperación de la confianza’....El realismo económico se constituyó así en el terreno compatible para las negociaciones entre el gobierno y los empresarios después de la ruptura de septiembre de 1982.”

respecto al sector externo, las acciones se orientaron a la reducción de importaciones, pero aun no se promueve un enfoque industrial hacia el exterior.

Uno de los mayores conflictos que se da al interior del gobierno de Miguel de la Madrid en materia económica lo provocó la política comercial. En 1982, por la gravedad de la crisis, se restableció el requisito de permiso previo a prácticamente la totalidad de las importaciones. Los integrantes del gabinete económico, que en su mayoría provenían del sector financiero y son quienes encabezan la reforma económica en 1985, identifican una relación muy estrecha entre la deuda externa y la política comercial. En su concepción, la deuda era un problema porque la economía estaba demasiado protegida lo que impedía el crecimiento de las exportaciones, se pensaba que al crecer éstas, la deuda disminuiría en términos relativos.

En 1985 el ritmo de crecimiento de la economía descendió, persistió la inflación incluso incrementándose en una base superior al 50%, y el tipo de cambio experimentó de nuevo signos de inestabilidad. Al presidente Miguel de la Madrid le llegó el momento de decidir y actuar en consecuencia. A mitad de 1985 el presidente proponía una serie de medidas de política económica que modificarían el perfil de México como país. Las acciones propuestas como política de gobierno fueron cuatro: 1) la reducción del gasto público -no solo del déficit-, incluyendo la eliminación de oficinas gubernamentales, 2) liberalización de importaciones, 3) la solicitud de ingreso al GATT, y 3) la puesta en práctica del programa de privatización de empresas gubernamentales.

En este sentido la noción gubernamental de identificar el problema de la deuda externa con el insuficiente crecimiento de las exportaciones y la evaluación del

fenómeno inflacionario en su densidad social, la apertura económica desde la óptica gubernamental aparece como la alternativa de mayor racionalidad para enfrentar la crisis de la sociedad mexicana. El pago de la deuda no representaba una opción; se trataba de un costo que habría que pagar y que era sujeto de negociación, pero no de repudio o de ignorarla. La inflación no cede en 1985, sino que se reinicia una tendencia ascendente en 1986, entre las autoridades gubernamentales se piensa que la inflación es también un fenómeno inercial, un problema de expectativas que tiene una base subjetiva: los actores económicos proyectan su comportamiento con base en su experiencia anterior y de esa manera se induce el aumento de los precios.⁹⁷

A partir de estas consideraciones el gobierno de Miguel de la Madrid convoca a la sociedad a que exprese sus puntos de vista con respecto a la adhesión de México al GATT.

Las posiciones de las diversas organizaciones empresariales respecto a la apertura comercial de México no fueron coincidentes. Las cámaras industriales se han opuesto a una liberalización indiscriminada, así como ingresar al GATT, en tanto que se percibe la amenaza de desplazamiento que representa la competencia externa para empresas del sector industrial. No obstante, las razones de fondo para oponerse al GATT son diferentes.

Para la CANACINTRA lo más importante en ese momento era no desproteger a la pequeña y mediana industrias, así como algunas grandes empresas que

⁹⁷ Soledad Loaeza. "De la Madridismo: La Segunda Modernización Mexicana". Carlos Bazdresch. México, Auge Crisis y Ajuste. Lecturas del Trimestre Económico Núm. 73, vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1992, p. 70.

contaban con un alto nivel de protección y, consideraban, estaban en desventaja ante el mercado internacional. Para la CONCAMIN, tanto la liberalización comercial que se inició en 1984 como el ingreso al GATT, significaba el riesgo de desplazamiento de empresas mexicanas.

Otras organizaciones como la CONCANACO, la COPARMEX y el CCE propusieron que la apertura comercial fuera una medida que debería aplicarse gradualmente para no causar daños en la planta productiva, quienes sostenían que, la época del proteccionismo había llegado a su fin y la ineficiencia que este provocó se superaría mediante la apertura, esta deberá inducir a la competitividad y la eficiencia como ejes de la actividad económica, estas son las razones o motivos que expresaron para que se firmara el ingreso de México al GATT. A pesar de la oposición de la CANACINTRA en 1985 el gobierno mexicano encontró un ambiente empresarial más favorable al ingreso de México al GATT, contribuían a ello la fuerza de las empresas exportadoras, el interés de grupos económicos que compartían la idea de adhesión a la organización multilateral y la prolongada crisis que había puesto en entredicho la confianza empresarial en el proteccionismo; la entrada al GATT significaba hacer realidad el proyecto histórico de apertura comercial y el estímulo al libre comercio.

Igualmente, la CANACINTRA sostenía que el ingreso al GATT significaría un deterioro de la estabilidad y la soberanía, y conduciría a una virtual modificación del texto de la Constitución. Ésta modifica su posición respecto al GATT en el segundo bimestre de 1986, al asumir la presidencia Juan José Moreno Sada, quién busca garantizar un espacio de opinión para la Cámara en la nueva estructura del comercio exterior de México.

Evaluadas las razones para la participación de México en el GATT por el Senado de la República y concluidas con un pronunciamiento favorable, el Ejecutivo dio instrucciones para el inicio de las negociaciones.

El ingreso de México al GATT se da en julio de 1986, en función a lo negociado por el gobierno mexicano en el llamado protocolo *ad hoc*; éste es un protocolo normal de adhesión adicionado de elementos que consideraba el nivel de desarrollo de México.⁹⁸ Además de los derechos ordinarios, referentes al acceso de las exportaciones mexicanas al mercado de los 91 países miembros del GATT sin alteraciones arbitrarias de los aranceles vigentes en ellos. México fue objeto de la concesión de varias prerrogativas, entre otras, del reconocimiento de nación en desarrollo, lo que le permitiría aplicar medidas proteccionistas hasta por 15 años.

La adhesión de México al GATT no implicó la aceptación de una liberalización inmediata del comercio exterior. En materia de negociaciones comerciales se consolidaron aranceles y permisos de importación a 373 fracciones de la Tarifa del Impuesto General de Importación. De este total, 298 fracciones ya se encontraban exentas del requisito de permiso previo de importación, de las 75 restantes, 26 se

⁹⁸ Luis Bravo Aguilera. 1989, *Ibid.* p. 335. El protocolo citado incluye los siguientes aspectos:

- a) El señalamiento de que México tendrá el trato especial y más favorable para las naciones en desarrollo que el Acuerdo General establece.
- b) El reconocimiento del carácter prioritario que el gobierno mexicano le otorga al sector agrícola en sus políticas económicas y sociales, con énfasis especial en el régimen de tenencia de la tierra.
- c) La aplicación del Plan Nacional de Desarrollo, sus programas sectoriales y regionales, así como instrumentos de carácter fiscal y financiero, de conformidad con las disposiciones del Acuerdo General.
- d) Respetar la soberanía respecto a sus recursos naturales, reconociendo su derecho de mantener algunas restricciones a la exportación de recursos naturales, en especial del sector energético, medidas que también deberán aplicarse a la producción y al consumo nacional.

liberarían en períodos de tres, cinco y ocho años. Otro compromiso asumido por el gobierno mexicano fue consolidar un arancel máximo de 50% para la totalidad de las fracciones de la tarifa de importación y la posibilidad de fijar una sobretasa temporal de 50% a los aranceles existentes, que podría ser aplicable a sectores estratégicos incorporados a programas de fomento, con un periodo máximo de ocho años y sujeta a revisión y consultas con las partes contratantes.⁹⁹

Los productos negociados correspondieron a bienes en los que la oferta nacional no existía o era insuficiente pero que eran necesarios para la operación de la planta productiva, así como artículos que internamente eran competitivos en el mercado internacional. En el caso de productos petroquímicos, electrónicos, textiles, calzado, automotriz, bienes de capital, papel y pulpa de papel, alimentos, hierro y acero, y aparatos electrodomésticos, el gobierno negoció la aplicación de licencias de importación y un tratamiento arancelario más favorable en términos de tiempos de desgravación arancelaria.¹⁰⁰

Como resultado de la adhesión al acuerdo comercial, el gobierno mexicano suscribió los siguientes códigos de conducta: 1) procedimiento para el trámite de licencias de importación; 2) antidumping; 3) obstáculos técnicos, conocido como código de normas, y 4) valoración aduanera. Estos códigos, al ser suscritos, se incorporan paulatinamente a la legislación interna; es el caso del Código de Valoración Aduanera que en 1988, para darle cumplimiento, se sustituye el precio oficial como medio de valoración y como instrumento de la política de comercio exterior.

⁹⁹ Ibidem p. 336

¹⁰⁰ Luis Bravo Aguilera. 1989, Ibid. pp. 33-34.

La adhesión de México al GATT se puede identificar como una decisión que busca restablecer la estabilidad económica, a partir de controlar el crecimiento de la inflación, así como identificar los límites de la intervención del Estado en la economía y en la sociedad. Esta estrategia privilegia la relación con la empresa y los empresarios como una forma de restablecer el entendimiento entre este grupo y el Estado, en un contexto de cambios estructurales identificados con la disminución del aparato estatal, como la opción viable para mantener la estabilidad de la economía y la cohesión de la sociedad en su conjunto.

De tal manera que resulta necesario revisar el proceso de integración de las distintas organizaciones empresariales como proceso previo a la constitución de los mecanismos de representación en la negociación del TLCAN.

3.2. La Integración de la Coordinadora Empresarial para el Comercio Exterior (COECE)

En junio de 1990, las tres organizaciones empresariales representativas del comercio exterior en México son: la Asociación Mexicana de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM), el Consejo Nacional de Comercio Exterior (CONACEX) y el Consejo Empresarial Mexicano de Asuntos Internacionales (CEMAI). La escasa actividad exportadora hacía que estas organizaciones tuvieran actividad relativamente reducida y en competencia fuerte por la membresía poco numerosa.

El CEMAI organizado en los años cincuenta, como respuesta a la política proteccionista y caracterizado por agrupar a los representantes o propietarios de las grandes empresas, basaba su actividad en la promoción de negocios

internacionales a través de relaciones directas entre dirigentes empresariales a través de comités binacionales. Tanto la ANIERM como el CONACEX operaban como centros de apoyo a empresarios exportadores de tamaño mediano y pequeño, mediante la gestión de créditos y permisos y la realización de trámites aduanales.

La ANIERM estaba orientada al apoyo de exportadores agrícolas del centro y del sur del país, en tanto que CONACEX atendía a empresarios del norte de la República Mexicana.

En 1990, cuando se inició la negociación del tratado, su afiliación creció rápidamente, como consecuencia del ingreso al GATT, alcanzando 1200 agremiados en el D.F., Colima, Edo. de México, Guanajuato, Jalisco, Michoacán y Nayarit.¹⁰¹

Por su parte, el CONACEX fue fundado por empresarios regiomontanos en los años cincuenta. En los noventa tenía alrededor de 600 socios agrupados en seis consejos regionales (Noreste con sede en Monterrey, Bajío en León, Centro, en el D.F., Noreste, en Hermosillo, Occidente en Guadalajara y Sur, en Puebla) y cuatro locales (Tijuana, Gómez Palacio, Culiacán y Morelos).

Sin embargo, el organismo más vinculado al Consejo Coordinador Empresarial era el CEMAI, que cumplía con el rol de consejo asesor, integrado al organigrama del CCE, y como organismo de consulta financiado por empresas patrocinadoras.

En su carácter de consejo asesor, el CEMAI contaba con cuotas de diez asociaciones (todos los organismos del CCE, así como la CANACO de la Ciudad

¹⁰¹ Cristina Puga (Compiladora) Organizaciones Empresariales y Tratado Libre Comercio. Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, Núm. 7, UNAM, México, 1993.

de México y CANACINTRA, mismas que constituían una “asamblea de asociados” que formaba parte de la comisión ejecutiva del CEMAI. Ésta organización empresarial tenía amplia experiencia en los negocios conjuntos, franquicias y “alianzas estratégicas” con empresas transnacionales y fue desde su fundación la empresa defensora del libre mercado y de la apertura a la inversión extranjera.

En 1990, las tres organizaciones mencionadas formaban parte del Consejo Coordinador Empresarial en calidad de consultoras sin derecho al voto en los asuntos fundamentales del CCE, salvo el caso del CEMAI que mantenía una relación distinta.

En los preparativos para la negociación del TLC, las tres fueron consultadas con frecuencia y durante la negociación misma tuvieron un papel activo, sin embargo, pasaron a un segundo plano cuando las organizaciones pertenecientes al CCE crean la organización que se responsabilizaría directamente de la negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte; la COECE.

Los empresarios participantes en el proceso negociador no identifican con exactitud cuando la COECE se transformó de ser una “pequeña comisión” al interior del CCE, con la finalidad de opinar acerca del Programa de Importaciones para Empresas Exportadoras (PITEX), en una compleja estructura en la que en algún momento estuvieron representados hasta doscientos sectores de la economía.

Originalmente la COECE fue tan sólo un grupo de trabajo integrado por representantes de cada una de las organizaciones de comercio exterior: ANIERM, CONACEX y CEMAI comisionados por el CCE para el estudio del programa para

exportadores que había puesto en marcha el gobierno federal a través del Banco Nacional de Comercio Exterior.¹⁰²

Más adelante vino el anuncio del posible tratado; la oferta gubernamental de la participación activa de los empresarios en la negociación, generó una discusión al interior del CCE, identificándose dos posturas: por un lado, una corriente que Cristina Puga califica como “liberal conservadora” la cual consideraba que no deberían los empresarios ser “comparsas” del gobierno mexicano y en consecuencia su participación en las negociaciones debería limitarse a dar sus opiniones en un documento sin asumir mayores compromisos; por otro lado, otro grupo que consideraba que se daba al sector empresarial una inmejorable oportunidad para concretar una demanda planteada de manera recurrente al gobierno mexicano, la de convertirse en participante activo en la elaboración de las políticas públicas, en este caso de una iniciativa que afectaba a los empresarios de manera directa. Esta segunda postura al interior del CCE es la que resulta triunfante.

La decisión final la tomaron los presidentes en turno del CCE, la CONCAMIN, el CMHN, y el CEMAI: respectivamente Rolando Vega, Luis Germán Cárcoba, Antonio Madero Bracho y Juan Morales Doria, quienes acordaron la creación de un grupo que incluyera a todas las organizaciones. Al frente del grupo designan a Juan Gallardo Thurlow, quién fungía como presidente del Comité Binacional México-Estados Unidos del CEMAI, y Director General de una empresa subsidiaria

¹⁰² La Jornada Junio 14, 1990.

de Pepsico¹⁰³. La organización que se crea debería ajustarse a los siguientes acuerdos:

a) Equipo de trabajo que incluyera a todas las organizaciones y no un organismo distinto; b) la única instancia de acceso a la negociación, de tal manera que ninguna asociación pudiera intervenir en forma individual y c) cada actividad productiva elegiría libremente a su representante.

El 5 de septiembre de 1990 se presenta formalmente al equipo negociador del TLCAN a la COECE como una comisión del sector empresarial que trabajaría al lado del gobierno, conformada por seis sectores coordinados y numerosos subsectores.¹⁰⁴

La responsabilidad inicial de la COECE fue “...evaluar, sobre la base de estudios sectoriales los *efectos de la liberación sobre cada sector, así como su capacidad de respuesta a la apertura, y por ende, los tiempos requeridos para una inserción exitosa en el entorno competitivo internacional.*”¹⁰⁵ Esta responsabilidad proviene de la demanda del gobierno mexicano de contar con estudios monográficos actualizados sobre cada uno de los sectores afectados por el proceso de integración. Al tratar de cumplir con este encargo, se pusieron de manifiesto las limitantes de información especializada y de comunicación, que ni el gobierno ni el CCE poseían, ni tampoco las cámaras. Estas habían cumplido durante

¹⁰³ El nombramiento de Juan Gallardo se dio a conocer por el presidente del CEMAI, Juan Morales Doria el 14 de junio de 1990. Cristina Puga, 2001. Ibid., p. 139

¹⁰⁴ En la dirección ejecutiva de la COECE se designó a Guillermo Güemez, ingeniero de la UNAM y funcionario de Banamex.

¹⁰⁵ Pedro Javier González G. (Coordinador). El Libre Comercio Trilateral. Sus características. Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura, Núm. 7, 20 de mayo de 1991, CONCAMIN, Centro de Estudios Industriales, Subdirección de Análisis, México, 1991.

décadas con la función de intermediación de los intereses de los agremiados pero no contaban con información del sector que representaban.

Ante la necesidad de contar con información estadística del sector y en particular de la actividad exportadora y ante la premura de los tiempos, el director ejecutivo de la COECE, solicitó una monografía de cada sector productivo, tomando como modelo una monografía de la Asociación Nacional de la Industria Química (ANIQ), única organización con un estudio actualizado de su sector. En una primera etapa se formaron seis sectores coordinados (agricultura, comercio y servicios, finanzas, seguros y comercio exterior) y aproximadamente 40 subsectores. La coordinación de comercio exterior; en donde estaban incluidas la ANIERM, el CONACEX, el CEMAI y el Capítulo Mexicano de la Cámara Internacional de Comercio (CAMECIC) fue suprimida porque duplicaba las funciones de las otras coordinaciones, los subsectores crecieron hasta llegar a 200 subsectores.

Poco tiempo después la COECE amplía sus funciones y se reorganiza por sectores y subsectores con un representante al frente de cada sector. El representante del sector, afirmaba el presidente de la COECE, debería tener el tiempo, el conocimiento del sector y un “mandato claro” de los empresarios del ramo. Esta forma de organización permitió durante un tiempo contar con una red de representación de los sectores industriales.¹⁰⁶

Esta forma de organización era valorada por los propios empresarios, aunque ciertas organizaciones reclamaban el liderazgo de los sectores que le

¹⁰⁶ El modelo de organización seguido por la COECE fue el International Trade Advisory Comitee de (ITAC) Canadá, organismo empresarial que asesoraba en asuntos de comercio exterior, al Parlamento canadiense. Entrevista realizada por Cristina Puga al Ing. Guillermo Guémez Director de Ejecutivo de COECE 13 de abril de 1993 en Cristina Puga. *Empresarios y Coordinación Económica: La Negociación del TLCAN*. Tesis Doctoral, UNAM, México 2001, p. 141.

correspondían –CONCAMIN presidía 70 subsectores, el Consejo Nacional Agropecuario coordinaba 16 subsectores de producción agrícola y ganadera- todos reconocían a la COECE como el espacio de expresión de sus necesidades, expectativas, temores a los responsables de la negociación. La acción permanente de todos los sectores concedió a la coordinadora la legitimidad como representante del sector privado ante el gobierno mexicano y los gobiernos de los países participantes en el TLC y ante los empresarios estadounidenses y canadienses.

El financiamiento de la COECE dependía de las contribuciones por parte de todas las organizaciones empresariales involucradas, en forma relevante del CMHN, del apoyo prestado por asociaciones y empresas que realizaban trabajo administrativo, comisionaban personal o se hacían cargo de gastos y otros similares.

A pesar de las diferencias entre las empresas exportadoras y el resto del empresariado que sería el que resentiría el impacto de la competencia, se generó un ambiente de participación que sirvió para expresar puntos de vista, y, para tranquilizar las inquietudes del sector empresarial, realizándose alrededor de 400 reuniones¹⁰⁷ entre el gobierno y algunos sectores empresariales antes de iniciar la negociación formal del TLC.

¹⁰⁷ Cristina Puga. 2001. Ibid. p.142

3.3. La acción de la COECE en la negociación del TLCAN.

Durante los cuatro años (1990-1994) que precedieron a la entrada en vigor del TLCAN, la función de la COECE se orientó en tres direcciones: una hacia el interior de las organizaciones y empresarios con la finalidad de recopilar información y de generar una corriente de opinión favorable al TLC; otra, de acción coordinada con la comisión negociadora del gobierno, bajo el esquema de “consultor”; y una tercera como enlace hacia el exterior con las contrapartes o legisladores de Estados Unidos o Canadá. El presidente de la coordinadora resumió las tres funciones de la siguiente manera: “a) crear un frente empresarial común; b) constituir un grupo de expertos para dirigir la negociación, y c) servir de apoyo al empresariado nacional y de enlace con el sector privado de los otros dos países”.¹⁰⁸

El cumplimiento de la primera tarea tuvo como resultado la conclusión de monografías que contenían gran cantidad de información que no solamente sirvió de orientación para establecer posiciones comunes en puntos clave, por ejemplo las reglas de origen, que eran sensibles para diversos sectores industriales, sino también se convirtieron en una fuente de consulta para el gobierno, generando seguridad en la negociación. A unos días de iniciar la negociación, solo 40 sectores habían entregado completas las monografías, el propio presidente de la ANIQ, Benito Bucay, aseguraba que a todas les faltaba la visión de futuro del sector. A pesar de las limitaciones, los funcionarios de la SECOFI con frecuencia recurrían a ellas, como referencias para la negociación.

¹⁰⁸ Gustavo Vega Canovas. (Compilador). México, Estados Unidos y Canadá 1991-1992, Colegio de México, 1993.

La estrategia utilizada por la COECE en el proceso de negociación fue la del “cuarto de junto”. Esta consistía en dar opinión y asesorar a los representantes gubernamentales, que eran los responsables de la negociación con los representantes del gobierno norteamericano y canadiense. En la reunión más numerosa realizada en Dallas, Texas, en febrero de 1991, se encontraban más de 300 empresarios mexicanos en el cuarto de junto.

Para Agosto de 1991, a dos meses de iniciada la negociación se habían realizado 15 reuniones técnicas en Washington, 8 en Ottawa y 13 en México. La COECE, aseguraba en enero de 1992, que había participado en más 200 reuniones de trabajo, y 26 rondas de negociaciones.¹⁰⁹

Los dirigentes de la COECE afirmaban que en conjunto en la negociación participaron alrededor de dos mil empresarios, sin embargo; la responsabilidad recaía en un grupo reducido, lo que generaba en algunos empresarios una sensación de exclusión y distanciamiento. En consecuencia el cuarto de junto se veía como un espacio de las grandes empresas.¹¹⁰

Para Cristina Puga esta aparente sobrerrepresentación de las empresas transnacionales no se correspondía con la realidad, en una revisión de los nombres de los representantes de los distintos sectores, detecta que el peso de la representación recae en los funcionarios de las asociaciones empresariales y en el caso de las empresas, existió un equilibrio relativo entre grandes como; Spicer, Vitro, Hylsa, Telmex, y medianas como; Filter Queen, Lanzagorta International, Tropijugo de Tabasco y American Textil. La presencia y la influencia de las

¹⁰⁹ La Jornada, Agosto 14 de 1991.

¹¹⁰ Cristina Puga. *Empresarios y Coordinación Económica: La Negociación del TLCAN*. Tesis Doctoral, UNAM, México 2001, p. 161.

grandes empresas se explica por la cantidad de recursos utilizados para facilitar la movilidad de sus representantes.¹¹¹

En agosto de 1992, la COECE y el gobierno reafirman en varias ocasiones, los compromisos de reciprocidad, reconocimiento de asimetrías, establecimiento de reglas claras y fomento a la modernización productiva. En el siguiente mes, se dan a conocer acuerdos sobre la mayoría de productos agropecuarios-salvo grasas, aceites y cacao-dejando hasta ese momento fuera del TLCAN a los productos básicos, maíz, frijol y lácteos. Se dieron garantías de no dar concesiones en asuntos difíciles, como los servicios, automotriz y textil. Dichos anuncios tranquilizaron a los empresarios y favorecieron la aparición de un nuevo discurso centrado en la necesidad de impulsar programas de calidad total, mejorar procesos productivos y desarrollar otras innovaciones que fortalecieran la competitividad de las empresas mexicanas. En el siguiente apartado se expone la posición de la CONCAMIN con respecto al Tratado de Libre Comercio, y se concluye con una exposición de la acción de la COECE en la etapa final de la negociación del acuerdo de libre comercio con los países de América del Norte.

3.4. Los Industriales ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN).

Durante la LXXIII Asamblea de CONCAMIN, en 1991, algunos meses antes del inicio de la negociación formal del TLC, el secretario de SECOFI, Jaime Serra Puche, aseguraba a los empresarios que serían actores permanentes en la

¹¹¹ Ibidem p.162.

negociación y planteó los puntos básicos de la postura mexicana: apego a la Constitución, eliminación gradual de aranceles, claridad en las reglas de origen, precisión en disposiciones para evitar el uso de subsidios, especificidad en las normas y mecanismos transparentes para la solución de controversias.

Salvo el primer punto, todos los demás hacían referencia a problemas concretos que enfrentaba la actividad exportadora expuesta a la competencia de producción agrícola subsidiada y a la imposición de salvaguardas y aranceles por parte de los Estados Unidos.

La CONCAMIN expone las expectativas del sector industrial respecto al tratado en los siguientes puntos:

- Que tuviera obligatoriedad tanto para autoridades como particulares con el fin de dar certeza.
- Que fuera amplio; que abarcara todas las transacciones mercantiles posibles.
- Que fuera negociada cadena por cadena de producción, considerando la especificidad de cada rama.
- Detallar las normas de origen para evitar que un país diferente a los firmantes se beneficiara del tratado.
- Establecer tiempos de ajuste para todas y cada una de las ramas, para lograr una mejor competitividad en cada una.¹¹²

La propuesta de CONCAMIN resume las inquietudes expuestas por los empresarios en las reuniones con COECE y en distintos Foros que fueron incluidas en la negociación y resueltas en las 19 mesas. Los desacuerdos en la

¹¹² Pedro Javier González. (Coordinador). México, 1991. Ibid.

negociación se fueron resolviendo a partir de una metodología de propuestas y contrapropuestas, en donde se indicaban con corchetes los desacuerdos en torno a cada punto incluido en la negociación.

Las presiones fueron constantes durante catorce meses de negociaciones. La representante de los Estados Unidos Carla Hills, amenazó en repetidas ocasiones con suspender las negociaciones si no se aceptaba negociar el comercio del petróleo y los servicios financieros a la inversión estadounidense, al mismo tiempo que se negaba a discutir los subsidios a la agricultura.

La mayoría de las controversias se presentaron con los representantes estadounidenses, la negociación con Canadá por momentos se volvió complicada porque se exigían mayores concesiones a las negociadas con los estadounidenses. La firma previa de un Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá, complicaba en ocasiones las negociaciones para ajustarlas a las condiciones de asimetría de México.

Asimismo, durante el proceso de negociación se realizaron varias reuniones bilaterales México-E.U. sobre drogas y asuntos fronterizos, se inició el proceso electoral estadounidense, y se designaron candidatos por los partidos Demócrata, Bill Clinton, y el Republicano George Bush. El candidato independiente Roos Perot tomo como eje de su campaña la oposición al TLCAN. En Canadá empezó la campaña en torno al acuerdo de Charlotteville para dar mayor autonomía a las provincias.

Todos estos hechos afectaron el ambiente político de la negociación, pero no interrumpió el trabajo que los equipos de negociación llevaban a cabo. El Tratado de Libre Comercio puso a discusión 11 mil fracciones arancelarias. La magnitud

de esta cifra se pone de relieve si se compara con la entrada al GATT en 1987, que significó la eliminación o reducción de barreras no arancelarias en cerca del 54% de los bienes de consumo, pero únicamente el 5% de las fracciones arancelarias del país. Con el GATT se desgravan 300 fracciones arancelarias y el conjunto de los aranceles se redujo a 20%. El TLCAN somete a discusión prácticamente todos los productos agrícolas e industriales, además de los servicios de todo tipo, incluidos los financieros.

El Tratado de Libre Comercio es un documento que consta de 22 capítulos y 49 anexos en los que se detallan las regulaciones y excepciones para la puesta en práctica de seis objetivos:

- Eliminar obstáculos al comercio y facilitar la circulación transfronteriza de bienes y servicios entre los territorios de las partes.
- Promover condiciones de competencia leal en la zona de libre comercio.
- Aumentar las oportunidades de inversión en los territorios de las partes.
- Proteger los derechos de propiedad intelectual en territorio de cada una de las partes.
- Crear procedimientos eficaces para la aplicación y cumplimiento del Tratado, para su administración conjunta y para la solución de controversias.
- Establecer lineamientos para la ulterior cooperación trilateral, regional y multilateral encaminada a ampliar los beneficios del Tratado.

3.5 La CONCAMIN ante el TLCAN

En esta sección se exponen los puntos de la negociación del Tratado de Libre Comercio que tienen que ver directamente con los intereses de los industriales agrupados en la CONCAMIN, reglas arancelarias, reglas de origen, industria petroquímica y solución de controversias.

Las reglas arancelarias

Para la mayoría de los empresarios, retardar los efectos de la apertura era una prioridad, se argumentaba que, debería considerarse la asimetría de México con respecto a los dos países, el grado de desarrollo de la industria, y el atraso agrícola, elementos que se pensaba, eran necesarios para asegurar que la apertura no fuera inmediata. Finalmente, las reglas arancelarias y los periodos de desgravación se negociaron conjuntamente para todos los sectores. El resultado consideró tiempos distintos para cada producto, de acuerdo con el grado de desarrollo de la producción. La desgravación arancelaria se negoció en cinco grupos:

- A. Bienes que quedaron totalmente libres de arancel a partir del 1° de enero de 1994. Por ejemplo: Caballos reproductores de raza pura, fracción arancelaria 0101.11.01, Caballos con pedigree o certificado de alto registro fracción arancelaria 0103.91.01.
- B. Bienes desgravados en cinco etapas anuales, a partir del 1° de enero de 1994, para quedar libres totalmente de arancel el 1° de enero de 1998. Por ejemplo: Carne de animales de las especies caballar, asnal o mular, fresca, refrigerada o congelada fracción arancelaria 0205.00.01.

- C. Bienes desagravados en 10 etapas anuales a partir del 1° de enero de 1994 y quedarían libres de arancel en enero de 2003. Por ejemplo: Carne de animales de la especie porcina, fresca, refrigerada o congelada en canales o medias canales 0203.11.01.
- C+. Bienes que se desgravaron en 15 etapas anuales a partir del 1° de enero de 1994 y quedarán libres de arancel en enero de 2008.
- D. Bienes que ya estaban libres de impuestos antes de la negociación y continuarían recibiendo el mismo tratamiento. Por ejemplo: Animales vivos de la especie bovina, reproductores de raza pura fracción arancelaria 0102.1001.

A partir de este esquema de negociación, las diferencias entre las tres economías se respetó parcialmente; mientras Estados Unidos eliminaba de inmediato de impuestos al comercio exterior al 80% de su importaciones, México solamente lo hizo con el 42%.

Asimismo la negociación por separado con México y Canadá permitió la posibilidad de acuerdos país a país en los casos de las industrias textil y automotriz, en donde los plazos de desgravación fueron distintos según se tratara de E.U. o Canadá.¹¹³ Dos logros importantes de la negociación fueron: conservar la liberación de aranceles por parte de E.U. de cuatro mil productos mexicanos que la habían obtenido por el Sistema General de Preferencias, vigente hasta el

¹¹³ CANAINTEX. Las Negociaciones de la Industria Textil Mexicana ante el TLC, Folleto, México, 1994.

año 1992, y la eliminación de las cuotas impuestas por E.U. a los productos textiles bajo el acuerdo multifibras.¹¹⁴

Pese a que numerosos productos quedaron sujetos a un régimen de desgravación gradual que ha funcionado como un mecanismo de proteccionismo suave a partir de la vigencia de los acuerdos de desgravación, no todos los sectores se sintieron igualmente favorecidos. Un ejemplo es la industria chocolatera que reclamó la imposición de aranceles altos a los insumos, mientras se eliminaron impuestos al comercio exterior a la competencia. Esta situación se puede explicar por el hecho de que hubo sectores mejor organizados, que realizaron mejores estudios y que eran percibidos por los representantes gubernamentales como líderes en la exportación, como el caso de los productores azucareros y de cerveza, que lograron mejores condiciones en la negociación que otros que no tenían un nivel de organización o recursos económicos para afrontar las exigencias del proceso de negociación.

El caso extremo es del maíz, a pesar de la resistencia de las organizaciones de productores mexicanos, se cedió en la desgravación paulatina del grano a cambio de que EU y Canadá abrieran el mercado de verduras que eran de interés de las empresas agroexportadoras.

Para Rodolfo Cruz Miramontes, quien encabezaba al grupo de industriales dentro de la COECE, se había logrado el objetivo de gradualidad que reconocía la asimetría entre México y los otros países, y el principal obstáculo era la desinformación de quienes serían afectados.¹¹⁵

¹¹⁴ Ibid.

¹¹⁵ Revista Proceso Num. 890, Noviembre 22 1993.

Reglas de Origen.

En términos generales se estableció que los bienes se consideran originarios de la región cuando se produzcan en su totalidad en América del Norte. Los que contengan materiales que no provengan de la zona se identifican como originarios, siempre y cuando los materiales ajenos sean transformados en un país miembro. Las normas de contenido regional penalizan el uso de insumos procedentes de países ajenos a la región representaron un incentivo para la fabricación de partes y componentes en México. Al pactarse mayores contenidos de insumos nacionales, las reglas de origen han contribuido a estimular las cadenas de producción nacionales. La eliminación de barreras al comercio y a la inversión establecidas en el TLCAN fortaleció las estrategias de organización productiva regional. Se establecieron distintos porcentajes de contenido regional para determinados productos –en particular los automotrices- y procedimientos para calcularlos.¹¹⁶

El resultado de la negociación relacionada con el contenido regional no tuvo beneficio para todas las empresas, en particular ocasionó inconformidad en la industria maquiladora. Uno de los eventos más conflictivos relacionados con el TLCAN ocurrió a principios de 2001 y durante el los dos años siguientes, cuando entró en vigor la obligación de gravar las importaciones de insumos, según lo previsto en el artículo 303. El Gobierno mexicano estableció los Programas

¹¹⁶ Oscar Contreras F. y Luis Felipe Murguía. *Evolución de de las Maquiladoras en México, Política Industrial y Aprendizaje Tecnológico*. Revista Región y Sociedad, año/vol. XIX, número especial, Colegio de Sonora, México, 2007.

Sectoriales (PROSEC), que otorgan tarifas preferenciales (entre 0 y 5 por ciento) para algunos insumos.¹¹⁷

La petición de CONCAMIN, de que se respetaran las cadenas de producción encontró en la negociación de las reglas de origen su mejor respuesta. “Las reglas de origen -dice Gallardo Thurlow- nos obligaron a revisar los procesos de producción parte por parte para buscar la mejor manera de protegerlas, lo cual resultó en cadenas productivas nacionales mejor integradas.”¹¹⁸

La unificación de las reglas de origen dio lugar a una controversia adicional. En marzo de 1992, la COECE hizo pública la negativa mexicana a la propuesta estadounidense de que funcionarios del país importador verificaran directamente el cumplimiento de las reglas de origen en el país exportador. Los negociadores mexicanos, apoyados en la asesoría empresarial, consideraban que dicha propuesta era violatoria de la soberanía nacional. La contrapropuesta de la COECE finalmente fue aceptada; la solución final fue la aprobación de un certificado de origen, documento con once apartados, con el cual el propio exportador del bien certifica que se cumple con las reglas de origen establecidas en el Tratado. El artículo 505 del TLCAN, establece el derecho de los tres países a solicitar revisiones de los libros o inspecciones del proceso de producción.

Normas y Resolución de Controversias

En marzo de 1992, la COECE, en voz de Rodolfo Cruz Miramontes, representante del sector industrial, declaró que sería recomendable “crear un tribunal permanente e independiente” en el que el problema pudiera ser sacado

¹¹⁷ Ibid. p. 79.

¹¹⁸ Cristina Puga. 2001, Ibid., p. 174.

del área de jurisdicción y puesto en manos de una instancia superior que resolviera si la ley se había aplicado bien o no.¹¹⁹

Las medidas *antidumping* y las llamadas *cuotas compensatorias* funcionaban como un sistema proteccionista encubierto de los Estados Unidos, que en años recientes habían llevado a fuertes diferencias con respecto a productos mexicanos como el aguacate, el jitomate, el cemento y el acero. Por lo tanto, era importante contar con un sistema de solución de diferencias que garantizara la imparcialidad del resultado.

Dada la situación, Estados Unidos se negó a discutir el tema y fue once meses después de iniciadas las pláticas del TLCAN -mayo de 1992-, cuando acepta intercambiar información técnico-jurídica sobre solución de controversias. El método se basó en el capítulo 19 del Tratado de Libre Comercio entre Canadá y Estados Unidos, que ha sido definido como “método híbrido”, en donde los paneles son internacionales pero la ley y el criterio de revisión aplicados son nacionales.¹²⁰

Sin embargo, la composición de los árbitros, que había sido una preocupación canadiense, se modificó: en el nuevo capítulo 19 en el TLCAN, los tres países firmantes acordaron sustituir la determinación interna de impuestos *antidumping* y cuotas compensatorias, por revisiones de paneles binacionales de jueces o expertos no gubernamentales designados de listas presentadas a ese efecto por cada uno de los tres países. La demanda en los paneles puede ser presentada

¹¹⁹ La Jornada, marzo 25, 1992.

¹²⁰ Guillermo Aguilar Alvarez, et. al. “El capítulo 19 del TLCAN: Revisión de resoluciones en cuotas *antidumping* y *compensatorias* por paneles binacionales”. Citado por Cristina Puga. 2001, p. 182.

directamente por una empresa afectada por resoluciones administrativas, por lo que las controversias no se dan necesariamente de gobierno a gobierno. Las resoluciones se toman con base en la reglamentación *antidumping* y cuota compensatoria vigente en cada país. Los paneles que deciden constan de cinco miembros, cada país involucrado selecciona dos -que no sean de su propia lista- y tiene derecho a recusar hasta cuatro. El quinto se determina por acuerdo de los dos países o por sorteo.

A pesar de las reservas de sus posibilidades de funcionamiento, a fines del año 2000 los empresarios mexicanos aseguraban no haber vuelto a tener problemas importantes y se sentían satisfechos de las decisiones tomadas, en particular la referida a los autotransportes que otorgó la razón a las empresas mexicanas.

El conjunto de acciones aprobadas con el TLCAN constituye de hecho un diseño de política económica. Aun cuando el diseño tiende a beneficiar a la gran empresa exportadora, a la agroindustria, a la maquila y al sector financiero, la negociación del tratado requería involucrar a sectores y empresas en diversos niveles de desarrollo tecnológico y crecimiento. Son dos los elementos que permiten sostener esta afirmación, por un lado, el sector automotriz y el financiero contaban con recursos para representarse a sí mismos; por otro lado, la centralización de la negociación excluye a los dirigentes empresariales de la negociación directa del TLCAN. Por ejemplo, Vicente Gutiérrez Camposeco presidente de la CANACINTRA afirmaba que había la percepción de que el

gobierno era el que tomaba las decisiones y convencía a los representantes de la COECE para que cedieran en sus posiciones.¹²¹

El TLCAN estableció límites a la acción estatal, posibilitó nuevas áreas de inversión externa, fortaleció a ciertos sectores industriales, y reorientó la producción agropecuaria. Tanto para dirigentes empresariales como empresarios participantes en la negociación, el Tratado es un documento que aporta certidumbre a las relaciones comerciales y establece procedimientos claros para la actividad productiva orientada a la exportación. Gallardo Thurlow afirmaba que “la empresa se ajusta a las reglas del juego’ y saca el mejor partido”¹²². Otros consideran que se tuvo que ceder muchos para obtener reglas claras en la relación comercial con los otros dos países, el gobierno mexicano asumió compromisos de política económica que frenan la discrecionalidad con la que se actuaba, y que le impedirán a largo plazo el cambio repentino de las condiciones de actuación de la empresa privada.

También se reconoce que las condiciones de competencia son más rigurosas y que los plazos de desgravación no serían suficientes para alcanzar el nivel de desarrollo industrial y tecnológico de los otros dos países que forman parte del tratado. Se tiene la percepción de que el gobierno mexicano hizo concesiones excesivas en la negociación y que los términos acordados tenderán a profundizar asimetrías más que a resolverlas, a doce años de operación del TLCAN esta visión se ha fortalecido. Pocas restricciones comerciales fueron mantenidas en

¹²¹ Entrevista de Cristina Puga a Vicente Martínez Camposeco Presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación 1994-1995, en Cristina Puga, *Ibid.* 2001, p.165.

¹²² *Ibidem* p. 184.

México (equivalentes a 7% del valor de las importaciones); éstas se centraron en la protección de la agricultura, particularmente en la producción del maíz, en la refinación de petróleo y en la producción de equipo de transporte. El nuevo régimen comercial no incluyó ningún nuevo incentivo para las exportaciones, más allá de la exención de aranceles para las importaciones temporales –permitidos entonces para la industria maquiladora–, los reembolsos arancelarios y el programa Pitex.

México experimentó en los últimos 15 años una penetración masiva de importaciones, principalmente de bienes manufacturados. Se esperaba que, después de décadas de proteccionismo, la liberalización comercial provocara un intenso, pero temporal, flujo de importaciones. Se esperaba que, una vez que los consumidores mexicanos se acostumbraran al nuevo “menú” disponible por la liberalización comercial, las compras de mercancías importadas perderían ímpetu.

Ello, sin embargo, no ha sucedido. Las primeras etapas del proceso de liberalización comercial, puesto en marcha en la segunda mitad de los ochenta, trajeron consigo una oleada masiva de importaciones –sin par en la región– que propició un crecimiento anual superior a 30%. Como porcentaje del PIB, éstas subieron de 10% en 1982 a más de 30% a mediados de los años noventa.¹²³

El cambio del modelo económico y transformaciones en el sistema político mexicano dieron lugar a importantes cambios institucionales que se van a reflejar en los cambios realizados a la constitución. Entre 1976 y 1988 se produjeron alrededor de 75 cambios constitucionales, entre otras medidas se fortaleció, de un

¹²³ Juan Carlos Moreno-Brid, Jesús Santamaría y Juan Carlos Rivas Valdivia. “*Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras*”. Economía UNAM, Vol. 3 Núm. 8, 2006.

lado al poder judicial; y del otro, al sistema electoral y la competencia entre partidos.¹²⁴

Para el periodo que va de 1988 a 1994 nuevos cambios en marco jurídico propiciaron la desinstitucionalización del corporativismo, las modificaciones al artículo 27, que tenían la intención de concluir el reparto agrario como medida de control del sector campesino, y paralelamente el reforzamiento de la libertad de asociación, mediante las resoluciones de la Suprema Corte de Justicia que contribuyeron a la modificación de la ley de Cámaras de Comercio e Industria en 1996, expresó el cambio paulatino de un sistema basado en el verticalismo presidencialista al sistema que aspira a consolidarse en la legalidad y en la participación ciudadana.

Los empresarios han sido actores permanentes en la construcción y puesta en marcha de las modificaciones del marco jurídico e institucional post tratado, que busca otorgar certidumbre a la inversión y a la actividad económica en general.

Entre otras instituciones se crean la Comisión Federal de Competencia Económica (CFCE) y el Centro Nacional de Metrología. A ello se suman los diversos mecanismos de arbitraje y supervisión del propio Tratado de Libre Comercio que requieren para su funcionamiento de comisiones y grupos de trabajo especializados.

Estos cambios no solamente establecen nuevas reglas a la acción del Estado en su relación con el sector privado, sino que traza nuevas formas y límites a la acción empresarial. Durante el proceso de negociación del TLCAN en México se

¹²⁴ José Ramón Cossío. Cambio social y cambio político. ITAM-Miguel Porrúa, México, 2001.

lleva a cabo la consolidación del modelo de exportador a partir de la aprobación de reglas, leyes y reformas constitucionales que van a dar consistencia institucional a las negociaciones acordadas y dar certidumbre a empresarios nacionales y extranjeros. Los cambios se expresan en la definición de una política industrial que favorece a los sectores exportadores a partir de la eliminación de reglas que dificultaban el intercambio comercial; la creación de otras que estimulen la exportación y generen condiciones favorables para la inversión extranjera. La institucionalización del modelo exportador se ejemplifica con la colaboración del gobierno de Carlos Salinas de Gortari y el sector privado en la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones (COMPEX). En dicha comisión se gestó la eliminación de normas sobre empaques y envases de productos alimenticios que establecían restricciones en la producción y presentaciones de los productos; la reforma en julio de 1991 a la Ley de Navegación y Comercio Marítimos, que otorgó carácter público a las instalaciones portuarias construidas por particulares; la reforma a la Ley Aduanera para que particulares pudieran desempeñar funciones del despacho aduanal y administración de recintos fiscales.¹²⁵

Otro ejemplo importante de la creación de las nuevas reglas de la relación entre el gobierno de Carlos Salinas de Gortari y la iniciativa privada es la aprobación de la Ley Federal de Competencia Económica con la participación del CCE a partir de la instalación del “Programa para Revisar el Marco Regulatorio de la Actividad Económica Nacional”, dicha ley fue aprobada en diciembre de 1992 y tiene como objeto evitar prácticas monopólicas que limiten o impidan la libre competencia en el mercado.

¹²⁵ Cristina Puga. 2001, Ibid. p. 205

La relación de la nueva normatividad y la aprobación del TLCAN fue más que evidente con la aprobación de la nueva Ley de Inversión Extranjera, diciembre de 1993, a un mes de la aprobación del TLCAN. La nueva Ley simplifico los procedimientos administrativos elimino las restricciones sobre la inversión extranjera directa (IED) en manufacturas, excepto en la producción de explosivos. Aquí lo más relevante fue la cancelación progresiva de todos los requisitos para la entrada de la IED en el sector automotriz.¹²⁶ También se creó la Comisión Intersecretarial para resolver casos en que se podrá autorizar inversión extranjera superior al 49% en actividades como los servicios portuarios, sociedades navieras, instituciones de educación preescolar a superior, servicios legales, telefonía celular y perforación de pozos petroleros.

El 1º de enero de 1994, entró en vigor el Tratado de Libre Comercio de América del Norte, pero en México se suceden fenómenos que afectarán la celebración de la puesta en marcha del tratado: el levantamiento zapatista y meses después el asesinato del candidato del PRI. El primero pone en el centro de la atención la deuda social con los indígenas y con los campesinos de las zonas menos desarrolladas del país. El segundo acontecimiento expresa la descomposición de la élite política y la emergencia de la situación para nombrar a un candidato sustituto, el Dr. Ernesto Zedillo.

En mayo de 1996, meses después de la dramática crisis de la balanza de pagos experimentada un año atrás, el presidente Zedillo (1994-2000) lanzó el Programa de Política Industrial y Comercio Exterior (PROPICE), el cual proponía la

¹²⁶ Juan Carlos Moreno-Brid, Jesús Santamaría y Juan Carlos Rivas Valdivia. Ibid. 2006, p. 95.

reorientación de las políticas industriales prevalecientes desde 1985. El argumento era que la liberalización comercial había conducido a una excesiva fragmentación de algunas cadenas productivas en la industria mexicana. De esta manera, para aumentar el valor agregado interno se consideró necesario poner en marcha políticas e incentivos para sectores específicos, aunque se excluyó explícitamente la adopción de medidas de protección comercial. De acuerdo con su potencial de exportación estimado, se identificó como industrias de alta prioridad a las siguientes: textil, calzado, automotriz, electrónica, acero, productos petroquímicos y elaboración de productos enlatados.¹²⁷

El presidente Zedillo tuvo que enfrentar a un mes de su toma de protesta, la devaluación de la moneda, crisis devaluatoria precipitada por el descenso en las reservas internacionales, como resultado de la conversión de deuda interna a dólares por parte del gobierno y de la volatilidad de las inversiones en cartera.¹²⁸

A pesar de la intervención concertada entre los gobiernos de México y el de Estados Unidos encabezado por el presidente Bill Clinton, para la aprobación de un crédito de alrededor de 40 mil millones de dólares, en pocos días se produjo una salida masiva de cerca de cuatro mil millones de dólares y una devaluación del peso de 150%. Para 1995 se reporta una caída del PIB de 6.9%.¹²⁹

¹²⁷ Juan Carlos Moreno-Brid, Jesús Santamaría y Juan Carlos Rivas Valdivia. *Ibid.* 2006, p. 101.

¹²⁸ Cf. Enrique Cárdenas. *“Lecciones Recientes sobre el Desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro”* en Bancomext, México 1999.

¹²⁹ Cf. Celso Garrido. *“Sistema Financiero y Desarrollo Económico en México. Factores Estructurales de la Crisis Actual y Desafíos para el Futuro”*. UAM Azcapotzalco, México, Mayo 2000.

El gobierno del presidente Ernesto Zedillo enfrenta un ascenso de la oposición política, heredando el descrédito de los actos de corrupción del gobierno de su antecesor, el presidente Salinas. También tuvo que enfrentar la emergencia económica y consolidar el modelo económico basado en las exportaciones. Para 1997 la oposición política al régimen priísta se tradujo en la pérdida de la Jefatura de Gobierno del Distrito Federal a favor del Partido de la Revolución Democrática, así mismo, la nueva configuración del Congreso de la Unión a partir de 1997, como resultado de los procesos electorales de ese mismo año, en donde ya ningún partido tiene mayoría en el Congreso, impulsa cierta debilidad de la institución presidencial, generándose una incipiente división de poderes, situación que favoreció el ambiente institucional para la alternancia en el poder político en el año 2000, que va a concretar con el triunfo electoral del candidato Vicente Fox como abanderado del Partido Acción Nacional.

La evaluación de los dirigentes empresariales a doce años de vigencia del TLCAN ha variado en distintos momentos. En 1994, los empresarios se mostraban cautelosos, pero con expectativas de buenos resultados. Temían por los efectos de la competencia; se inconformaban por algunas lagunas en la negociación y confiaban en que una mayor regulación en el intercambio comercial solucionaría algunos de los problemas presentados. Celebraban la posibilidad de importar maquinaria e insumos que habían sido desgravados, pero protestaban por la falta de créditos y sugerían una reducción en las tasas de interés para garantizar mejores condiciones de realización del modelo exportador.¹³⁰

¹³⁰ Seminario sobre crisis económica y su impacto en la industria y en el crecimiento económico. FCPS-UNAM, México Julio de 1995.

En 1995 se expusieron una serie de preocupaciones acerca de la pequeña y mediana industria; a pesar de la crisis financiera, confiaban en su capacidad para integrarse al modelo exportador, pero insistían en la ausencia de estrategias de financiamiento empresarial por parte de los bancos.¹³¹

En el 2001 dirigentes empresariales como Jorge Marín presidente del Consejo Coordinador Empresarial (1998-2000), Gabriel Funes Díaz Director de Estudios y Análisis de la COPARMEX (2000) y Carlos Palencia Escalante Director General de la Cámara Nacional de Industria Textil (CANAINTEX) (2000)¹³², se mostraban satisfechos con los resultados y aseguraban que las empresas de su sector habían compensado con el mercado externo la caída del mercado interno. Coincidían en que el TLCAN obligaba a un esfuerzo mucho mayor para mantener condiciones de competencia, afirmando también que la superación de la crisis de 1995 se explicaba a partir de las nuevas condiciones económicas post-tratado. Se reconocían las quiebras y desapariciones de empresas pero no eran atribuibles al TLCAN sino a la crisis financiera y la apertura económica.

“La crisis y el Tratado nacen casi al mismo tiempo. Muchos pequeños empresarios habían desaparecido por la crisis antes de que les alcanzaran las consecuencias del TLCAN. Este, sin embargo, fue una válvula de escape: perdimos el mercado nacional, pero encontramos el mercado externo.”¹³³

¹³¹ Ibidem

¹³² Entrevistas realizadas por Cristiana Puga entre los años 1993 y 1994. Cristina Puga. 2001, Ibid. p. 221

¹³³ Entrevista realizada por Cristina Puga en los meses de mayo y septiembre del 2000. Cristina Puga. 2001, Ibid., p. 222

Pese al optimismo empresarial mostrado por Vicente Yañez y Jorge Marín dirigentes de CANACINTRA y el CCE respectivamente, se expresan algunas quejas por el incumplimiento de promesas gubernamentales. Aseguran que el gobierno hizo una oferta de modernización de la infraestructura y que se ha quedado inconclusa. La falta de carreteras, puertos, aeropuertos y un sistema ferroviario moderno, afecta el desempeño empresarial.¹³⁴ Las demandas son además de la infraestructura: crédito y seguridad.

El alto costo del crédito mantiene condiciones favorables a la inversión extranjera y a la banca privada, afecta no solo a la pequeña, sino a las medianas y grandes a las que se les dificulta la incorporación de nuevas tecnologías por la falta de liquidez. Asimismo, se reclaman pérdidas por robos a sus cargamentos en las inseguras carreteras del país. Estas y otras demandas han sido persistentes en la actividad política empresarial.

La demanda de una política industrial que promueva a la industria exportadora y fortalezca a las pequeñas y medianas empresas se repite en las asociaciones del sector industrial. La CONCAMIN y la CANACINTRA han sostenido la necesidad de una política económica dirigida por el Estado con la finalidad de atender las dificultades de las micro, pequeñas y medianas empresas, afectadas desde el arranque del modelo exportador, que les permita vincularse a cadenas productivas orientadas a la exportación. Doce años después, a pesar del discurso cupular favorable al libre mercado, la demanda industrial permanece vigente, reforzada con la de una incorporación legal de las asociaciones en el diseño de políticas de

¹³⁴ Ibidem

descentralización, fomento industrial y desarrollo tecnológico. Este último punto ha sido planteado por las cámaras industriales como prioritario para resolver el desajuste entre exportación e importación.

Como parte del proceso de cambio institucional que constituye una nueva etapa del país, en enero de 1997, una nueva Ley de Cámaras reemplazo a la que había regulado a las organizaciones empresariales desde 1941. Tres factores contribuyen a la generación de la nueva ley: en primer lugar, la crítica desde diversos sectores a la acción monopolizadora y poca democrática del CCE, proveniente, sobre todo, de las organizaciones como la ANIT, CONCAMIN, CANACINTRA que quedaron fuera de la negociación del TLCAN y que con una membresía reducida en el grupo consultor de la negociación del tratado, ocuparon un espacio importante en la opinión pública a partir de la crítica a la política de integración comercial.

3.6 Conclusiones

Las explicaciones en las ciencias sociales se sustentan en respuestas contextuales y contingentes a preguntas derivadas del estado de los problemas con los que se enfrenta una comunidad de estudiosos de las ciencias sociales y la sociedad a la que pertenece. El análisis de la actividad social debe considerar que en ella están presentes condiciones externas e internas al sujeto, a los grupos.

Razón por la cual, en las ciencias sociales es una dificultad la postulación de leyes universales, puesto que la explicación de la sociología es interdependiente

de y con las razones de los agentes que pueden derivar en múltiples posibilidades de la acción, tanto esperadas como no buscadas por los actores.

Los actores sociales tienen un papel activo en la definición del conocimiento en tanto que su acción va siempre acompañada de por formas de significación acerca de ella. Ambas condiciones son básicas para el conocimiento en las ciencias sociales y lo van a distinguir de otras formas de saber.

Por lo tanto, toda explicación sociológica debe considerar los siguientes postulados: a) las interpretaciones que los agentes sociales formulan respecto a su acción individual o colectiva y b) la influencia o efectos de las circunstancias que influyen sobre ellos.

La forma específica de la reflexibilidad humana que interesa a la teoría sociológica es la que los actores sociales llevan a cabo a propósito de su propia acción, la acción de los demás actores y las condiciones del entorno. Los empresarios en México se pueden estudiar desde este punto de vista para mostrar que: a) en su acción han recurrido a los recursos materiales y de autoridad a su alcance, estableciendo distintas modalidades de inserción en la institucionalidad social, y b) y que el TLCAN es la forma más reciente de su participación en el diseño de una estrategia para transformar principios de estructuración, prácticas y dispositivos institucionales que han cambiado el modelo económico y han significado la acción empresarial como una acción protagónica en la sociedad y la política en México

Como se ha expuesto la nueva forma de participación del sector empresarial lo identifica como un actor con capacidad de intervención directa en el proceso de toma de decisiones en la elaboración de políticas públicas, a partir de un modelo

de organización que permitió simultáneamente recopilar opiniones, asegurar consensos y establecer conexiones con otros actores en la negociación de apertura comercial tanto de mercancías como de inversiones.

La COECE como expresión de la representación empresarial en la negociación del TLCAN desplaza a los actores industriales tradicionales como la CONCAMIN-y la CANACINTRA. A lo largo de la negociación fue determinante el reconocimiento por parte de la COECE del gobierno como conductor del proceso y garante de los acuerdos establecidos con el gobierno norteamericano y canadiense y en general de la coordinación económica. La aceptación de la necesidad del Estado indica una redefinición de la postura empresarial, durante mucho tiempo crítica de la excesiva intervención estatal. La negociación del TLCAN sintetiza esa nueva relación entre ambas partes: creciente responsabilidad empresarial en torno a cuestiones de política industrial, control de calidad, normalización e información estadística sustituyen al discurso opositor y a la relación clientelar.

Esta tendencia a considerar a los empresarios y al Estado como los únicos actores posibles en el diseño de la política económica, excluyendo a otros sectores sociales que experimentan los efectos de las decisiones en las que no han participado. No obstante, una adecuada política de construcción de consensos está obligada a considerar a otros grupos de la sociedad para no decidir proyectos solo en función de la realización del lucro empresarial.

El gobierno del presidente Carlos Salinas aplicó una política de concertación que evitaba las viejas fricciones entre Estado y sector privado, al mismo tiempo que incorporaba al proyecto de modernización a la elite empresarial más comprometida con modelo de exportador. Estos aspectos de la relación con los

empresarios y el gobierno se reitera en el discurso pronunciado en la toma de posesión.

“Con los empresarios reitero mi compromiso de crear un ambiente propicio para la inversión privada, y con ello para la creación de empleo y bienestar. Estoy decidido a apoyar al **empresario moderno** que arriesga su capital y su talento, sensible y respetuosos de los demás grupos de la sociedad.”¹³⁵

En el mismo evento promete la creación de reglas claras y certidumbre en las acciones del gobierno, la eliminación de regulaciones que obstaculicen la producción. Comprometiéndose desde el inicio de su gobierno a promover los flujos de inversión en el marco de las prioridades de la economía mexicana, con el propósito de generar empleo, transferencia de tecnología y aumento de las exportaciones. Solicitó a los empresarios invertir y reinvertir con una visión moderna y emprendedora.

Después del pronunciamiento presidencial el presidente de Kimberly Clark de México y Consejero de Operadora de Bolsa, presidente del Consejo Coordinador Empresarial en 1985 y en 1986, fue incluido en el gabinete como asesor de asuntos económicos. Este hecho marca la voluntad del presidente Salinas de asegurar la colaboración del sector empresarial en su conjunto, como grupo social.

Eventos que contribuyeron a generar la confianza de los empresarios en el nuevo gobierno son; la renegociación de la deuda pública mediante el Plan Brady, la revisión periódica de los Pactos de Estabilidad Económica y la continuación acelerada de la privatización de empresas estatales más capitalizadas.

¹³⁵ La Jornada, diciembre 2, 1988.

La venta de empresas, contrariamente a lo que podía esperarse en un contexto de apertura, no se realizó a través de subasta pública, sino que dependió de concursos a puerta cerrada en los cuales los compradores participaron con una oferta económica y un paquete de compromisos de desarrollo y organización, lo que dejaba un amplio espacio para decisiones discrecionales por parte de los representantes del gobierno que se inclinaban por ciertos empresarios.¹³⁶

Rolando de la Vega, Presidente del CCE, en 1990, afirmaba que “no solo hay un acercamiento” con el gobierno, sino que al sector privado se le ha dado un protagonismo en el sector productivo que constituye un cambio radical en la relación Gobierno y empresarios. En la política industrial del sexenio de Salinas de Gortari se establece que el Estado deja de ser regulador para transformarse en promotor de la inversión. El Programa Nacional de Modernización Industrial y Comercio Exterior involucra al sector privado en la supervisión y la responsabilidad del desarrollo industrial.

Esta renovada relación entre gobierno y empresarios, exigió a éstos un mayor compromiso. La racionalización económica, además de eliminar la protección arancelaria, llevó al gobierno a fijar precios reales a energéticos y transporte y transporte que habían sido insumos a precios subvaluados durante décadas. El propio Secretario de Hacienda y Crédito Público reconocía en 1992 que se trataba de un “proceso de privatización del sector privado” y que implicaba modificar comportamientos empresariales acostumbrados al proteccionismo estatal y actuar en función de los términos que ellos mismos habían fijado.

¹³⁶ Citado por Cristina Puga. 2001, Ibid. Matilde Luna. “Entrepreneurial Interests and Political Action in Mexico: Facing the Demands of Economic Modernization”.

En la propia Asamblea Anual de la COPARMEX, en 1992, se afirmaba que el gobierno de Salinas de Gortari había generado un entorno totalmente diferente al del sexenio del presidente Miguel de la Madrid, en donde se da la oportunidad de “consolidar a la empresa como la institución fundamental de vida económica”, si se aceptan las nuevas exigencias y mayores responsabilidades del mercado globalizado.¹³⁷

El beneplácito de los empresarios se debía a su inclusión en el diseño de nuevas políticas. Además de su inclusión en las negociaciones del Tratado, su participación en las Comisiones Mixtas de Promoción a las Exportaciones, habían recibido la invitación de por parte de la Secretaría de Educación Pública para participar en el proyecto de Reforma Educativa. Estos casos de participación empresarial se puede definir como un esquema de consulta y responsabilidad compartida.

Todo lo anterior sintetiza la reforma que visualiza al sector privado como el eje de la dinámica económica y al Estado como la institución que preserva la estabilidad en el proceso económico y garantiza la soberanía nacional.

En 2004 el presidente Carlos Salinas realizó una evaluación de los resultados del TLCAN después de una década de operaciones comerciales; afirmaba que mientras en 1993 el comercio de exterior de México representaba 22% del Producto Interno Bruto, en 2003 llegó a 53%. En esa misma línea de argumentación reconocía que a dos años de entrada en vigor del Tratado, las ventas al exterior duplicaban a las de Brasil, poco tiempo después superaba a

¹³⁷ INFOCOMPEX. Boletín Informativo Trimestral de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. Vol. 3 No. 11, enero-febrero 1993.

Japón como el segundo mercado de exportación hacia Estados Unidos, representando el 11.5% de todas las importaciones estadounidenses. Recordaba que México antes del TLCAN, “mantenía un déficit comercial con Estados Unidos; a partir del tratado ha obtenido un saldo comercial a su favor, y en el 2002 el superávit fue superior a 40 mil millones de dólares”.¹³⁸

Antes del TLCAN, argumentaba el expresidente Salinas de Gortari, los hidrocarburos representaban la cuarta parte de las exportaciones; en el 2004 representa menos de la décima parte del total, exportándose equipos de alta tecnología, bienes de consumo, entre ellos, 25 millones de televisores y más de un millón de automóviles, ubicando a la economía mexicana como sexto productor mundial de automóviles.

La coincidencia de la crisis de 1995 con el inicio de las operaciones del TLCAN canceló, según el expresidente Salinas, la posibilidad de un crecimiento entre 1995 y 2000 a tasas anuales de 5%, el PIB per cápita debió haber sido de 50% más alto de lo que fue. Sin embargo, los errores cometidos, se afirma, por la administración del presidente Ernesto Zedillo, elevó el número de mexicanos en situación de pobreza en el año 2000 comparado con 1994.

Esta visión contrasta con los resultados de una encuesta internacional que realizó la empresa Ipsos-Bimsa.¹³⁹ La mayoría de los ciudadanos de los tres países que integran el TLCAN considera que el acuerdo comercial no lo ha beneficiado. Únicamente el 26% de los mexicanos considera que el TLCAN ha

¹³⁸ Carlos Salinas de Gortari. “Diez de años de TLCAN y el fracaso de Cancún”. *Proceso* No. 1418, 4 de enero de 2004, p. 8.

¹³⁹ Jorge Buendía Laredo. Encuesta: “Nuestros socios, los ganadores”. *Proceso* No. 1418, 4 de enero de 2004, pp. 16-18.

beneficiado más a México que a Canadá y a Estados Unidos. La misma percepción tienen los estadounidenses y canadienses: sólo 18% de estos últimos considera que el TLCAN ha beneficiado más a Canadá que a Estados Unidos y a México. La constante es que en todos los países se percibe que el acuerdo comercial ha sido poco para quienes lo integran.

Dos explicaciones parecen plausibles, en primer lugar; la evaluación del acuerdo esta fuertemente influida por la percepción que se tiene de los países que lo integran, es decir, la evaluación no se basa en los resultados concretos del acuerdo, sino en como ven los mexicanos a Estados Unidos o a Canadá. En el caso de México dificulta la creencia que un acuerdo con EU nos beneficia. Y a los vecinos del norte les es difícil aceptar que un acuerdo comercial con un país emergente pueda traerles beneficios. Una segunda explicación es de por qué se percibe negativamente tiene sus raíces en el nacionalismo económico.¹⁴⁰

La negociación del Tratado de Libre Comercio de América del Norte requirió una enorme cantidad de recursos, humanos, materiales y políticos, lo que da cuenta de la importancia que el acuerdo revestía para sus promotores. La negociación del acuerdo comercial significó las condiciones de la inserción de México en la economía internacional y la relación con la economía estadounidense.

En un mundo dominado por el de mercado, en el sentido que las relaciones sociales se organizan en función de la obtención de la utilidad económica en cualquier ámbito de la vida social, un tratado comercial significa la definición de límites y alcances de la actividad económica de una nación. Si el tratado era fundamental en su dimensión internacional, lo era aún más en su dimensión

¹⁴⁰ Jorge Buendía Laredo. 2004, *Ibid.*, pp. 16-18.

nacional: en los largos meses de reuniones, consultas, debates y cabildeo, acuerdos y desacuerdos, se configuró un nuevo modelo de crecimiento económico para el país, en el cual se definieron las reglas internas que harían posible el funcionamiento del modelo exportador. Los acuerdos del Tratado definieron la suerte de sectores económicos y el proceso paralelo de regulación institucional formalizaba la ruptura con el modelo proteccionista y con fuerte intervención del Estado en la economía.

Como se ha visto, en los dos niveles fue determinante la nueva forma de participación de del sector empresarial como un actor con capacidad de de intervención directa en el proceso de negociación. Dicha participación se dio a través de una forma de organización compleja que posibilitó simultáneamente recoger opiniones, asegurar consensos y establecer conexiones con otros actores involucrados en la negociación, incluidos empresarios y empresas de los otros dos países. La eficacia a de la acción de la COECE en el proceso de negociación se retoma como modelo para otras negociaciones comerciales, validándose como forma organizativa para nuevas formas de intervención empresarial.

La organización de la COECE como una red de integró asociaciones, sectores productivos, y especialistas en diferentes temas, garantizó una negociación que, pesar de protestas y desconfianzas, contó con la probación del empresariado en su conjunto, lo que permitió a los negociadores gubernamentales mayor certidumbre con sus contrapartes estadounidense y canadienses.

Aun cuando el resultado de la negociación benefició fundamentalmente al grupo exportador, y a pesar de las dificultades de muchos sectores, los descontentos no se expresan como reproche a la negociación sino como demanda de políticas

adecuadas para impulsar la incorporación de de los sectores atrasados al mercado global.

A lo largo de la negociación fue determinante el reconocimiento, por parte de la COECE, del gobierno como conductor del proceso y garante de los acuerdos establecidos. El acuerdo con respecto a mantener bajo la responsabilidad del Estado la cuestión de los energéticos, es indicativo de una relación de equilibrio en la que los empresarios aceptan el papel rector del Estado en renglones denominados estratégicos de la economía. La aceptación de la necesidad del Estado es una señal de la redefinición de la postura empresarial, durante mucho tiempo crítica de la excesiva intervención estatal. La negociación sintetiza la nueva relación entre Estado y empresarios: una creciente responsabilidad empresarial en torno a cuestiones de política industrial, control de calidad, normalización e información estadística empresarial sustituye el discurso opositor y la relación corporativa. Las organizaciones empresariales distinguen la relación con los tres poderes Ejecutivo, Legislativo y Judicial y aceptan la tarea de incorporar a sus agremiados a la actividad exportadora y a la cultura de la competencia económica.

El impacto del TLCAN ha sido diferenciado en relación a los sectores y por tipo de empresa. Ramas industriales como la automotriz, textil, la electrónica y la acerera han incrementado su nivel de producción y exportación, mientras otras, como la maderera o la de alimentos enlatados han tenido aumentos moderados, debido a la condiciones de la competencia. El Banco de Comercio Exterior asegura que la empresa pequeña se ha reorientado hacia la integración de cadenas productivas como proveedores de empresas exportadoras como la

automotriz, cerveza y vestido. En 1999 de acuerdo con CONCAMIN, 566 empresas fueron responsables del 75% de la exportación.¹⁴¹

En el estudio de la relación entre el Estado y los empresarios durante los años del gobierno del presidente Carlos Salinas de Gortari se consolida un proyecto político en donde la legitimidad estatal se fundamenta en un Estado que tiende a privilegiar los mecanismos de regulación, la competencia entre agentes económicos y la distribución selectiva de recursos públicos. La protesta empresarial contra el Estado se observa como un rasgo de los gobiernos posrevolucionarios. A partir de 1982 al 2006 la élite gubernamental ha promovido un nuevo orden institucional que identifica la intervención estatal como recaudadora y reguladora en la economía, inclusión de los empresarios y de las asociaciones empresariales como actores activos en el diseño de políticas públicas y distanciamiento del discurso social de la revolución mexicana que incluía la protección de los derechos laborales de amplios sectores de la población.

Los resultados de la reforma económica y política de la sociedad mexicana iniciadas hace ya 22 años, han permitido comprobar que la economía de mercado no se construye con la retirada del Estado y con retrasos en la reforma política y social. Por el contrario la reforma emprendida ha generado mayores desigualdades económicas que difícilmente se podrán resolver con mayores recursos a la atención de la pobreza.

Respecto a la organización empresarial objeto de estudio, la CONCAMIN, se identifican tres momentos fundamentales en su desarrollo, sus características de

¹⁴¹ Revista Expansión, agosto-16-30, 2000. CONCAMIN, Suplemento comercial, México, julio 2001.

comenzaron a definirse a partir de que terminó la revolución de 1910-1917. En este largo transito histórico se reconocen tres periodos:

- ❖ Primero, el de los orígenes, que va de la fundación de la CONCANACO, en 1917, y de la creación de la CONCAMIN, en 1918, hasta la expedición de la Ley de Cámaras, en 1941. El rasgo distintivo fue el de una precaria existencia de estas organizaciones. Esto se debió a que en aquellos tiempos las organizaciones empresariales sólo contaban con unas cuantas cámaras libremente afiliadas. En la Concamin las principales eran las de las industrias extractivas y de servicios que integraban las empresas extranjeras del petróleo, la minería, los ferrocarriles y la electricidad. A pesar de esas debilidades, desde entonces la CONCANACO y la CONCAMIN se convirtieron en actores políticos que eran escuchados y tomados en cuenta por el gobierno federal para el diseño de las respectivas políticas.
- ❖ El segundo periodo es la etapa de esplendor de las confederaciones, inició en 1941 con la expedición de la Ley de Cámaras, que consolidó este tipo de organización, confirmando la afiliación obligatoria (aprobada en 1936) y la existencia separada de las dos grandes confederaciones del comercio y de la industria. Concluyó en 1975 con la fundación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE). La CONCAMIN se fortaleció y convirtió en una instancia muy respetada por el gobierno, en tanto que se le reconoció como representante indiscutible del sector industrial, al que a su vez se considera el motor del desarrollo del país. Fueron innumerables las intervenciones destacadas de la Concamin: desde el Pacto Obrero Industrial, firmado en

1945, hasta su activa participación en la Comisión Nacional Tripartita, a principio de los años setenta, manteniendo una posición política cercana al régimen, al cual en ocasiones criticó en forma moderada. Los años sesenta y principios de los setenta fueron los del apogeo de la Concamin; era usual la presencia de los presidentes de la República en sus asambleas anuales, componente obligado del ritual político nacional.

❖ La tercera etapa arrancó en 1975, que aun no se cierra. Se prevé el fin de la afiliación empresarial obligatoria a los organismos cúpula. Es un periodo de lenta pérdida de centralidad de la confederación de la industria. Esta transformación, tienen que ver, en parte, con un fenómeno estructural que comienza a ser visible desde los años sesenta: el fortalecimiento de los grandes grupos económicos nacionales, cuyos intereses se ubican en la economía en general y operan simultáneamente en muchas ramas de la actividad productiva, con lo que las organizaciones empresariales circunscritas a un solo sector comienzan a ser espacios reducidos para la representación de los intereses de los grupos empresariales.¹⁴²

La pérdida de centralidad de organizaciones empresariales como la CONCAMIN se puede explicar en relación con dos procesos. Por un lado, las políticas de ajuste estructural y de liberalización económica que abrieron el mercado mexicano hacia la competencia exterior y modificaron la organización y la estructura interna del empresariado mexicano, de tal manera que las pequeñas y medianas empresas que no contaron con la estructura, el capital y los vínculos con el

¹⁴² Ricardo Tirado. Tesis Doctoral "Los Industriales, la Política y el fin del Proteccionismo Industrial". Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, México 2004.

exterior, desaparecieron o fueron absorbidas por las empresas de mayor tamaño. Éstas, a su vez, se reestructuraron o se fundieron con otras de similar tamaño. Por otro lado, los cambios en la representación empresarial, solo la CONCAMIN y la CONCANACO son controladas por la ley de cámaras. Al proteccionismo correspondió una organización corporativa que oscilaba entre la colaboración y el conflicto, utilizaba un discurso de confrontación para asegurar su representación y obtener concesiones por parte de los respectivos gobiernos de la República, en la apertura de los mercados corresponde una estructura de organización empresarial que tiende a horizontalizarse y se incorpora a la actividad política y económica en términos de corresponsabilidad a al menos en mayor entendimiento con el gobierno. El cambio supone también sustituir la relación burocrática con los representados que se expresa en el pago de cuotas y la gestión de demandas, por una relación más activa que se orienta hacia la ampliación de la oferta de servicios y la construcción de redes de cooperación, es un esquema de asociación voluntaria que sustituye al corporativismo tradicional tras la reforma de la Ley de Cámaras de 1997. La negociación del TLC sintetiza la nueva relación entre Estado y empresarios y al interior de las organizaciones empresariales integrantes del CCE, lo que en gran medida explica la pérdida de influencia de la CONCAMIN y su subordinación a la representación de la COECE, como instancia de la representación empresarial en la negociación del TLCAN durante el gobierno de Carlos de Gortari.

4. Referencias Bibliográficas.

- Aguilar Camín Héctor y Meyer Lorenzo. A la Sombra de la Revolución Mexicana. Ed. Cal y Arena, México, 1991.
- Alba, Vega Carlos. Los empresarios y la democracia en México. Colegio de México, s/f, pp. 1-16
- Apter, David. Estudio de la Modernización. Traducción Martha Silva. Buenos Aires, Ed. Amorrortu eds., 1968.
- Apter, David. Una teoría Política del Desarrollo. Traducción de Eduardo L. Suárez. México, Ed. Fondo de Cultura Económica, 1974.
- Aron, Raymond. Las Etapas del Pensamiento Sociológico. Tomo II. Traducción de Aníbal Leal. Buenos Aires: Ed. Ediciones Siglo Veinte, 1987.
- Aspe, Armella Pedro. El Camino Mexicano de la Transformación Económica. Ed. FCE, México, 1993.
- Basáñez, Miguel. El Pulso de los Sexenios. Ed. Siglo XXI editores, México, 1999.
- Bizberg, Ilán. “Individuo, Identidad y Sujeto”. Estudios Sociológicos, 1989, Núm. 7 vol. 21, pp. 485-518.
- Blejer, Juan. Clase y Estratificación. México: Ed. Edicol, 1977.
- Bobbio, N. La Ciencia Política en Bobbio, N., Matteucci, N (eds.). Manual de Ciencia Política. Siglo XXI. México, 1985.
- Bravo, Aguilera Luis. “La Apertura Comercial 1983-1988. Contribución al Cambio Estructural de la Economía Mexicana”. en Carlos Bazdresch et. al. México, Auge, Crisis y Ajuste. Lecturas del Trimestre Económico. Núm. 73, vol. I. Fondo de Cultura Económica, 1992, pp. 56-75.
- Bravo, Aguilera Luis. “La Apertura Comercial 1983-1988. Contribución al Cambio Estructural de la Economía Mexicana”. Carlos Bazdresch, et. al., México, Auge, Crisis y Ajuste, Ed. FCE, México, 1992.
- Bravo, Aguilera Luis. “*La Política Comercial de México y el Acuerdo General de Sobre Aranceles Aduaneros y Comercio.*” En Blanca Torres y Pamela S.

- Falk (Coordinadoras). La Adhesión de México al GATT. Ed. Colegio de México, 1989.
- Bravo, Aguilera Luis. “La Política Comercial de México y el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”. en Blanca Torres y Pamela S. Falk (Coordinadoras). La Adhesión de México al GATT. México: Ed. Colegio de México, 1989, pp. 25-61.
 - Buendía, Laredo Jorge. Encuesta: “*Nuestros socios, los ganadores*”. Proceso No. 1418, 4 de enero de 2004, pp. 16-18.
 - Moreno-Brid Juan Carlos, Jesús Santamaría y Juan Carlos Rivas Valdivia. “*Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras*”. Economía UNAM, Vol. 3 Núm. 8, 2006.
 - Calderón, Francisco R. Libertad, Responsabilidad y Democracia. Ed. Consejo Coordinador Empresarial, México, 2001.
 - Camacho, Solís Manuel. La Clase Obrera en la Historia de México. El Futuro Inmediato. Vol. 15. Ed. Siglo Veintiuno editores, Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1984.
 - Cárdenas Enrique. “Lecciones Recientes sobre el Desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro” en Bancomext, México 1999.
 - Cámara Nacional de la Industria de Transformación. Posición de la Canacintra en Torno al GATT. México: Dirección de Estudios Económicos, Noviembre de 1985.
 - Camp, A. Roderic A. Los empresarios y la política en México. Fondo de Cultura, México, 1990.
 - Camp, A. Roderic. Los Empresarios y la Política en México: Una Visión Contemporánea. Traducción de Eduardo L. Suárez. México: Fondo de Cultura Económica, 1995.
 - CANAINTEX. Las Negociaciones de la Industria Textil Mexicana ante el TLC, Folleto, México, 1994.
 - Cárdenas, Enrique. “*Lecciones Recientes sobre el Desarrollo de la Economía Mexicana y Retos para el Futuro*” en Bancomext, México 1999.

- Casar, María Amparo. “*Empresarios y Estado en el Gobierno de Miguel de la Madrid: En Busca de un Nuevo Acuerdo*”. en Carlos Bazdresch et. al. México, Auge, Crisis y Ajuste. Lecturas del Trimestre Económico, Núm. 73, vol. I. Fondo de Cultura Económica. México. 1992.
- CEPAL. Transformación Productiva con Equidad. La tarea prioritaria de Desarrollo de América Latina y el Caribe en los años noventa. Santiago de Chile, Publicación de Naciones Unidas, Marzo 1990, pp.28-29.
- Clavijo, Fernando (Compilador). “*Reformas Económicas de México.1982-1999*”. Lecturas del Trimestre Económico No. 92. CEPAL, Estudios y Análisis Económico Consultores S.C. y Fondo de Cultura Económica. México, 2000.
- Clavijo, Fernando y Valdivieso, Susana. Reformas Estructurales y Política Macroeconómica: El Caso de México 1982-1999. CEPAL. Serie Reformas Económicas, Núm. 67, Mayo 2000.
- Collado, Carmen. “*Los empresarios y la politización de la economía entre 1876 y 1930: Un recuento historiográfico*”. En Revista Secuencia Nueva época Num.46, Instituto Mora, Enero-abril 2000.
- Cordera, Rolando y Ayala José. “*Estado y Privatización: Una Aproximación a la Experiencia Mexicana*”. Carlos Bazdresch. México, Auge, Crisis y Ajuste, Ed. FCE, pp. 260-261.
- Cordero, H. Salvador. “Los empresarios y el sistema político en México”. Rafael Pérez Miranda y Ettore A. Albertoni (Compiladores). Clase Política y Elites. Ed. UAM-Plaza y Valdés. México, 1987.
- Contreras, F. Oscar y Murguía, Luis Felipe. *Evolución de de las Maquiladoras en México, Política Industrial y Aprendizaje Tecnológico*. Revista Región y Sociedad, año/vol. XIX, número especial, Colegio de Sonora, México, 2007.
- Córdoba, Montoya José. “*Diez Lecciones de la Reforma Económica en México*”. Revista Nexos No. 158, Febrero de 1991.

- Cruz, Manuel. Hacerse Cargo. Sobre Responsabilidad e Identidad Personal. Ed. Paidós. España, 1988.
- Garrido Celso. “*Sistema Financiero y Desarrollo Económico en México. Factores Estructurales de la Crisis Actual y Desafíos para el Futuro*”. UAM Azcapotzalco, México, Mayo 2000.
- Gazol, Sánchez Antonio. “*Diez años del TLCAN: Una Visión de Futuro*”. Revista Economía UNAM. Vol. 1, Núm. 3, septiembre-diciembre 2004. pp. 9-29.
- Giddens, Anthony. Las Nuevas Reglas del Método Sociológico. Ed. Amorrortu eds., 1997.
- González, G. Pedro Javier (Coordinador). El Libre Comercio Trilateral. Sus características. Reporte Mensual de Análisis de Coyuntura, Núm. 7, 20 de mayo de 1991, CONCAMIN, Centro de Estudios Industriales, Subdirección de Análisis, México, 1991.
- Hamilton, Nora. “El Estado y la Formación de la Clase Capitalista en el México Posrevolucionario”, en Labastida Julio (Compilador). Grupos Económicos y Empresariales en México. Alianza Editorial Mexicana, México, 1986.
- Hamilton, Nora. “El Estado y la Burguesía en el México Posrevolucionario.1920-1940.” En Latin American Perspectives, Vol. 9, Núm. 4, 1982.
- Hansen, Roger D. La Política del Desarrollo Mexicano. Ed. Siglo XXI editores, México, 1988.
- Ibañez, Hernández Luis Eduardo. “*Los Empresarios, la democracia y el PAN*”, pp. 29-31.
- INFOCOMPEX. Boletín Informativo Trimestral de la Comisión Mixta para la Promoción de las Exportaciones. Vol. 3 No. 11, enero-febrero 1993.
- La Jornada Junio 14, 1990.
- La Jornada, Agosto 14 de 1991.
- La Jornada, diciembre 2, 1988.
- La Jornada, marzo 25, 1992.

- Lechner, Norbert (Coordinador). Estado y Política en América Latina. Ed. Siglo XXI editores. México, 1997.
- Levy, Santiago. Excelsior, Marzo 25 1993.
- Loaeza, Soledad. “*De la Madridismo: La Segunda Modernización Mexicana*”. Carlos Bazdresch. México, Auge Crisis y Ajuste. Lecturas del Trimestre Económico Núm. 73, vol. I, Fondo de Cultura Económica, México, 1992, pp. 56-75.
- Loaeza, Soledad. “*La política del rumor: México, noviembre-diciembre de 1976*”, en Centro de Estudios Internacionales. Las crisis del sistema político mexicano (1928-1977), México, El Colegio de México.
- Luna, Ledezma Matilde. Los Empresarios y el Cambio Político. Ediciones Era-Instituto de Investigaciones Sociales-UNAM, 1992.
- Luna, Matilde y Valdés, Francisco. “*Perspectivas teóricas en el estudio de los empresarios en México*”. En Revista Mexicana de Sociología, Año 52, Núm. 2, Abril/Junio 1990, UNAM-IIS, México.
- Medina Peña Luis. Hacia el Nuevo Estado México ,1920-1994. Ed. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.
- Moreno-Brid Juan Carlos, Santamaría Jesús, Valdivia Juan Carlos Rivas. “*Manufactura y TLCAN: un camino de luces y sombras*”. Economía UNAM, Vol. 3 Núm. 8, 2005.
- Newell Robert y Rubio Luis. Mexico’s Dilema. The Political Origins of Economic Crisis. Westview Press, 1984.
- Ortiz Rivera Alicia. “La Empresarios y Acción Política-Partidista en el Cambio Democrático: 1982-2000”. Tesis de Doctorado Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Programa de Posgrado en Ciencias Políticas y Sociales, México 2005.
- Observatorio de Coyuntura Económica Internacional. Inflación en México en los últimos 36 años. Disponible en:
<http://www.ocei.es/docs/MX/informes/ME0306.pdf>
- Pedrero, Fernando. “*Presenta Concamin su política industrial*”. El Universal, 12 de septiembre 2006.

- Pérez, Escamilla Juan Ricardo. "Los Inicios de la Privatización en México: 1982-1988". Carlos Bazdresch. México, Auge, Crisis y Ajuste, FCE, México, 1992.
- Puga, Cristina (Compiladora) Organizaciones Empresariales y Tratado Libre Comercio. Cuadernos del Proyecto Organizaciones Empresariales en México, Núm. 7, UNAM, México, 1993.
- Puga Cristina. Empresarios y Coordinación Económica: La Negociación del TLCAN. Tesis de Doctorado, UNAM, México 2001.
- Rabasa, Emilio y Caballero Gloria. Mexicano ésta es tu Constitución. Ed. Porrúa/Cámara de Diputados, 1997.
- Ramón, Cossío José. Cambio social y cambio político. ITAM-Miguel Porrúa, México, 2001.
- Revista Expansión, agosto-16-30, 2000. CONCAMIN, Suplemento comercial, México, julio 2001.
- Salinas, de Gortari Carlos. "Diez de años de TLCAN y el fracaso de Cancún". Proceso No. 1418, 4 de enero de 2004, p. 8.
- Salinas, Ordaz Esteban. La Relación de los Empresarios y el Estado en México. 1982-1988. Tesis de Licenciatura. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, 1998.
- Schütz Alfred. La Construcción Significativa del Mundo Social. Introducción a la Sociología Comprensiva. Ed. Paidós, primera reimpression en España, 1993.
- Seminario sobre crisis económica y su impacto en la industria y en el crecimiento económico. FCPS-UNAM, México Julio de 1995.
- Shafer Robert F. Organizaciones Empresariales Mexicanas. Syracuse University Press, 1973.
- Store, Dale. Industria, Estado y Política en México. Los empresarios y el poder en México. Ed. Grijalbo, México, 1990.
- Téllez, Kuenzler Luis. "Financiamiento del Desarrollo", en Ensayos sobre la Modernidad Nacional. Ed. Diana, México, 1989.

- Tello, Carlos. La Política Económica de en México 1970-1976. Ed. Siglo XXI editores, México, 1993.
- Tirado, Ricardo. Relaciones entre empresarios y Estado. 1997.
- Tirado Ricardo. “Los Industriales, la Política y el fin del Proteccionismo Industrial”. Tesis de Doctorado. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-UNAM, México 2004.
- Valdés, Ugalde Francisco. Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el Estado en México. Ed. Siglo XXI editores, Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM, México 1997.
- Vega, Canovas, Gustavo (Compilador). México, Estados Unidos y Canadá 1991-1992. Colegio de México, 1993.
- Villareal Rene. Industrialización, Deuda y Desequilibrio Externo en México. FCE, México, 1988.
- Weber, Max. Economía y Sociedad. Ed. FCE, México, 1987.
- Weber, M. La política como profesión, en Weber, M. El político y el científico. Ed. Alianza, Madrid, 1997.
- Weber, Max. Ensayos Sobre Metodología Sociológica. Ed. Amorrortu, Buenos Aires, 1997.
- Witker, Jorge y Jaramillo Gerardo. Comercio Exterior de México. Marco Jurídico y Operativo, Ed. Mc Graw Hill, 1996.