



UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO

FACULTAD DE CIENCIAS POLÍTICAS Y SOCIALES
COORDINACIÓN DE RELACIONES INTERNACIONALES

"LA PARTICIPACION DE LOS EMPRESARIOS PRIVADOS Y SU
INCIDENCIA EN LAS NEGOCIACIONES DEL TRATADO DE
LIBRE COMERCIO DE AMERICA DEL NORTE. 1990-1994."

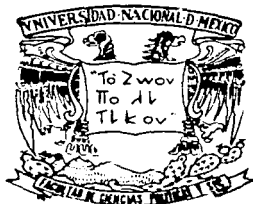
T E S I N A
QUE PARA OBTENER EL GRADO DE:
LICENCIADO EN RELACIONES INTERNACIONALES
P R E S E N T A :
GONZALEZ HERRERA VICTOR MANUEL

DIRECTORA DE TESINA: MTRA. MA. DE LOURDES POZOS Y ROMO

MEXICO, D. F.

2002.

**TESIS CON
FALLA DE ORIGEN**





Universidad Nacional
Autónoma de México

Dirección General de Bibliotecas de la UNAM

Biblioteca Central



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

"...mi aprendizaje no tiene más fruto que el de demostrarme cuánto me resta por aprender."

MONTAIGNE, DE LA EXPERIENCIA(1588)

Deseo brindar reconocimiento a todas las personas que generosamente me han ayudado a lo largo de mi vida.

A la Universidad Nacional Autónoma de México por educarme bien y despertar en mí el apetito de más educación, de nuevos aprendizajes y enseñanzas.

A mis padres, porque me ayudaron a establecer el orden y el desorden en mi vida.

A mis hermanas Lic. Claudia, Lic. Ericka y Lic. Yolanda y sus retoños: Renata y Memo.

A Viridiana Rosas, por brindarme su amistad inteligente, y su amor cálido.

Vaya mi gratitud a mi asesora de tesina, la Mtra. María de Lourdes Pozos y Romo por su confianza, paciencia y el ánimo que no dejó de darme.

Un cálido agradecimiento a mis sinodales: Lic. Laura Palomares, Doctora Cristina Rosas González, Lic. Antonio Sánchez Bugarin y Lic. Agustín Acevedo Carrillo por sus pertinentes observaciones.

Un agradecimiento especial a mis compañeras del programa de titulación por tesina, Ana, Araceli, Gabriela, Laura y Rosalinda, quienes tuvieron a bien compartir conmigo algunos instantes de su vida.

A Carlos Vanegas, Francisco Robles, José Luis Ayala, Jorge Blas, Carmen Ayala, Nancy, Adriana, Alina Bravo. Por la amistad.

A Pepe, Paúl, Paco, Jorge, José y Enrique, infame tropa loca de irredentos libertarios.

Autorizo a la Dirección General de Bibliotecas de la UNAM a difundir en formato electrónico e impreso el contenido de mi trabajo recepcional.

NOMBRE: Victor Manuel González Herrera

FECHA: 29 de agosto de 2002

FIRMA: Victor Manuel González H₂

INDICE

	P
INTRODUCCIÓN.....	1
Capítulo Primero.	
1. Marco Conceptual.....	1
1.1. Concepto de Integración Económica.....	1
1.2. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?.....	5
1.3. Definición y tipo de empresarios.....	7
Capítulo Segundo.	
2. Los empresarios como grupo de interés en la política comercial de México.....	16
2.1. La política comercial, el Estado mexicano y los empresarios.....	16
2.2. El gobierno mexicano y los empresarios privados frente al Tratado de Libre Comercio con América del Norte.....	24
Capítulo Tercero.	
3. Análisis de la participación de los empresarios privado y su incidencia en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, 1990-1994.....	27
3.1. El Tratado de Libre Comercio con América del Norte y la nueva distribución del poder en la comunidad empresarial.....	27
3.2. La participación de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior.....	32
Conclusiones y perspectivas.....	38
ANEXOS.....	43
Fuentes consultadas	
Documentos.....	46
Bibliografía.....	46
Hemerografía.....	48

INTRODUCCIÓN

El objeto de estudio de esta tesina es sobre la participación de los empresarios privados y su incidencia en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte 1990-1994. Una de mis principales motivaciones para abordar este tema es la escasez de estudios sobre el tema, así como al interés de enriquecer con una visión menos economicista el papel del sector empresarial privado en la política comercial internacional de México, es que se realiza este estudio.

El patrón económico basado en la sustitución de importaciones que México siguió hasta los primeros años de la década de los ochenta explica, en gran parte, el escaso interés de los empresarios mexicanos en participar en la toma de decisiones de política externa y su limitada actividad en otros países.

Debido al cambio en el patrón de crecimiento económico, iniciado a principios de la década de los ochenta, se explica la modificación de la actitud y el comportamiento tradicional de una parte del empresariado mexicano, la cual no sólo continuo expresando su oposición a los aspectos de la política exterior en materia comercial que consideraba que afectarían negativamente sus vinculaciones económicas en el extranjero sino que, primero tímida y después activamente, ha comenzado a impulsar políticas propias o dado su apoyo a las iniciativas gubernamentales que les parecen más pertinentes. Por esto, puedo plantear, que el surgimiento de una nueva participación del empresario estuvo vinculada con el Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

En México, el periodo de negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte constituyó un espacio privilegiado para consolidar una nueva relación entre el Estado y los empresarios, que implicó no solamente una redefinición de la política económica en los términos propuestos por la cúpula empresarial, sino también, un activo papel de los empresarios en el diseño mismo de las nuevas estrategias económicas. Esta nueva interacción con el gobierno favoreció a muchos grupos empresariales, por lo que es necesario investigar con rigor científico los factores que condicionaron las actitudes de los empresarios hacia la consulta primero del Tratado de Libre Comercio de América del Norte y su subsecuente aprobación y ratificación.

El objetivo general de este trabajo de titulación, es el de analizar como los empresarios mexicanos, los más prominentes del sexenio de Carlos Salinas de Gortari, impusieron condiciones en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, y de cómo influyeron estas condiciones para el desarrollo de dicho tratado en años posteriores.

Los objetivos secundarios de este trabajo son realizar un análisis, necesariamente conciso por la naturaleza misma del tema, sobre la interacción que se da entre el Estado mexicano y los empresarios privados para elaborar la política comercial mexicana durante el gobierno de Carlos Salinas de Gortari, así como, describir la estructura organizativa de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior.

La hipótesis que me propongo desarrollar es la de comprobar que los empresarios privados mexicanos condicionaron las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

El método de estudio será de tipo deductivo, se explicara en términos generales el nuevo papel de los empresarios en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari para poder llegar a lo específico, que es explicar el rol que tuvieron en las negociaciones del Tratado Libre Comercio con América del Norte.

La presente investigación consta de tres capítulos:

En el primer capítulo se definen y analizan los términos de Integración Económica, Tratado de Libre Comercio y lo que significa empresario, es decir se delimita el marco conceptual y teórico, para determinar los conceptos que a lo largo del mismo se utilizaran y el contexto histórico en el que se desarrolla el estudio.

En el segundo capítulo se analiza la influencia que los empresarios como grupo de interés han tenido en la elaboración de la política económica comercial elaborada por el Estado mexicano durante la presidencia de Carlos Salinas de Gortari.

En el tercer capítulo se analiza el papel que los empresarios, como grupo de interés, han tenido con Canadá y Estados Unidos antes y durante la negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, en concreto se aborda el tema del citado tratado y la distribución del poder en la comunidad empresarial así como la participación de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior en las negociaciones del mencionado tratado.

Capítulo Primero.

1. Marco conceptual y teórico.

En el presente capítulo se analizan los términos de Integración Económica, Tratado de Libre Comercio y de Empresario, se especifica el marco conceptual y teórico, para determinar los términos que a lo largo del mismo se utilizaran y el contexto en el que se desarrollo el estudio.

1.1. Concepto de Integración Económica.

En su búsqueda del significado y alcance del término integración, Fritz Machlup apunta que hay un amplio consenso en torno a tres cuestiones:

- **Primero**, la integración se refiere, en lo fundamental, a la división del trabajo;
- **Segundo**, la integración implica libre movilidad de mercancías o de factores o de ambos;
- **Tercero**, la integración económica discrimina a unos países, al mismo tiempo que elimina las discriminaciones entre otros, en el tratamiento que reciben las mercancías y los factores -por ejemplo, en lo que respecta a su origen o su destino-.¹

Bela Balassa apunta que en la literatura económica occidental es frecuente diferenciar varias etapas de la integración. Entre las que se consideran las siguientes:

¹ Citado por Alfredo Guerra-Borges, *La integración de América Latina y el Caribe*, Instituto de Investigaciones Económicas-Universidad Nacional de Autónoma de México, México, 1991, p. 86.

- *La integración comercial*, en la que se libera de restricciones el movimiento de mercancías;
- *La integración de factores*, en la cual se libera el movimiento de éstos;
- *La integración de políticas -policy integration-* en la cual se logra la armonización de las políticas económicas nacionales; y
- *La integración total*, que implica la unificación completa de tales políticas.²

La diferenciación de las etapas la hizo Bela Balassa al elaborar su difundida clasificación de las formas de integración económica que representan grados variables de integración: tanto la *zona de libre comercio*, en la que se eliminan los aranceles y las restricciones cuantitativas, el intercambio de mercancías entre los países participantes. Como la *unión aduanera*, en la que además se levanta una barrera arancelaria común frente a terceros países, son formas que corresponden a la integración comercial. Un grado más alto de integración es el *mercado común* cuyo nuevo elemento es la libre movilidad de factores de la producción,³ y corresponde a la llamada integración de factores. La *unión económica*, tal como la define Balassa, corresponde a la integración de políticas, pues, a su juicio, cuando se alcanza este grado de avance los países contratantes armonizan sus políticas económicas -monetaria, fiscal, agrícola, energética, entre otras-. Finalmente, en la *integración económica total* no sólo se unifican las políticas económicas sino se

² Alfredo Guerra-Borges. *Op. Cú.*, p. 87.

³ Estos factores de producción son: tierra, capital, trabajo y organización administrativa.

considera necesaria la existencia de una autoridad supranacional, cuyas decisiones tengan poder vinculatorio, es decir, obliguen a los países participantes. Según Bela Balassa : "(...)podemos definir la integración económica como un proceso y como un estado de cosas. Considerada como proceso incluye varias medidas para abolir la discriminación entre unidades económicas pertenecientes a diversos estados nacionales; contemplada como un estado de cosas, puede representarse por la ausencia de varias formas de discriminación entre economías nacionales."⁴

Así, pues, para Bela Balassa la integración es tanto un proceso que tiene un objetivo como el objetivo mismo: como estado de cosas la integración es zona de libre comercio, unión aduanera, y como proceso la integración es el conjunto de medidas que llevará finalmente a cualquiera de esas formas.

La definición de integración no es en modo alguno independiente de la forma que asuman los compromisos adquiridos por los Estados. Una vez definida la integración económica, es preciso saber a través de que mecanismos pretende alcanzar sus objetivos.

Para Cohen la integración es el: "(...)proceso mediante el cual dos o más gobiernos adoptan, con el apoyo de instituciones comunes, medidas conjuntas para intensificar su interdependencia y obtener así beneficios comunes".⁵

⁴ Alfredo Guerra-Borges, *Op. Cít.*, p. 88.

⁵ *Ibid.*, p. 154.

- 1) La noción de proceso implica que el conjunto de actividades que vinculan a los países tiene continuidad en el tiempo, pero de ello no debe concluirse que necesariamente hay que fijar al proceso una meta final.
- 2) Si bien no es forzoso predeterminedar una meta final, el proceso no es una sucesión incoherente de actividades; tiene un objetivo, que es promover la interdependencia económica de los países y por tanto, el proceso constituye un devenir dotado de valor intrínseco.⁶

Se entenderá por integración económica un proceso de creación de interdependencia entre países o entre sectores económicos de los mismos, proceso que se formaliza en un determinado nivel de institucionalidad, a fin de coordinar políticas e instrumentos de desarrollo de los países que se asocian, en la medida que así lo hagan necesario la consecución de los objetivos perseguidos por éstos. El proceso de integración es algo racional porque conduce a niveles más altos en las capacidades productivas. Agiliza, de alguna manera, el capital, los bienes y los servicios, es decir, que la literatura de la Ciencias Sociales, la de la Economía y las investigaciones de campo, claramente coinciden en los beneficios de la integración económica. Estos beneficios existen en función de la movilidad del capital, de la del trabajo y de los productos finales. Uno de sus aspectos positivos es ir, precisamente, cimentando un sistema que permita estas transferencias de tecnología y capital en una amplia gama que incluya las materias primas y los bienes de capital.

1.2. ¿Qué es un Tratado de Libre Comercio?

Muchas son las definiciones que se han dado de tratados como la que sigue: "Tratado: Un acuerdo formal u obligación contractual entre estados soberanos, que establece, define o modifica obligaciones y derechos mutuos".⁷ Una más jurídica sería: "se entiende por tratado un acuerdo internacional celebrado por escrito entre Estados y regido por el Derecho Internacional, ya conste en un documento único o en dos o más instrumentos conexos y cualquiera que sea su denominación particular. Es decir, la denominación de tratados comprende a éste y a la convención, protocolo, pacto, estatuto, acta, declaración o cualquier otra denominación".⁸

El Tratado de Libre Comercio es un instrumento de integración económica mediante el cual los países que lo firman y ratifican tienen derechos y obligaciones, ya que es un: "(...)contrato con el cual los países se comprometen a eliminar los obstáculos arancelarios y no arancelarios para fomentar el intercambio comercial y establecer mecanismos para dirimir las controversias de orden mercantil."⁹ Dentro del proceso político nacional, no obstante, el TLCAN tiene un significado más integral, derivado de varias razones:

⁶ Ibid., p. 97.

⁷ Plano Jack C., *Diccionario de relaciones internacionales*, Limusa, México, 1985, p. 313

⁸ D'Estéfano Miguel Antonio, *Esquemas del Derecho Internacional Público*, Tomo 1, Pueblo y Educación, La Habana, Cuba, 1986, p. 93.

⁹ Luis Rubio. *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*. Fondo de Cultura Económica, México, 1er. Reimpresión 1994, p.27.

1. Institucionaliza un proceso de apertura económica y crea reglas mínimas para los actores involucrados,
2. Conduce a un nuevo tipo de negociación internacional en la que participan nuevas fuerzas políticas internas y externas,
3. Actúa como elemento dinamizador del cambio al acelerar procesos, generar oposiciones y exigir resultados y,
4. Es utilizado como elemento ideológico para cohesionar a la sociedad en torno a un objetivo común.

De ahí que: "(...)el TLC puede ser visto como una estrategia de desarrollo económico del país dentro de las reglas del nuevo liberalismo y también como un producto de las tendencias mundiales hacia una economía globalizada y hacia la formación de bloques regionales. Más específicamente, el TLCAN responde a las necesidades de un intercambio económico cada vez más regido por las grandes corporaciones multinacionales."¹⁰

El TLCAN es el vínculo comercial más importante de México con el mundo, dada la intensidad de las relaciones con los países participantes, especialmente con E.E.U.U., además de que en su momento: "(...)el TLCAN simultáneamente representa una parte de la nueva estrategia de desarrollo económico de México y constituye un símbolo de la forma en la que el país se adapta a los grandes cambios internacionales".¹¹

¹⁰ Cristina Puga, "Las organizaciones empresariales en la negociación del TLC", en Ricardo Tirado(cooord.), *Los empresarios ante la globalización*, H. Cámara de Diputados-Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura-Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1994, p.171.

¹¹ Andrés Rozental, *La política exterior de México en la era de la modernidad*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 63.

1.3. Definición y tipos de empresario.

El empresario no es autónomo ni solamente el producto de mentes emprendedoras, aunque por supuesto las inventivas e iniciativas personales cumplen un papel destacado en su proceso de formación. Los empresarios y las características que adopta a lo largo de su historia, que es también la historia del capital, tienen su explicación en las necesidades de producción e intercambio de las sociedades humanas y en las distintas formas de relacionarse de unas fuerzas productivas a determinados niveles históricos de desarrollo con unas relaciones de producción también determinadas y cambiantes, que son eminentemente sociales. El empresario es por consiguiente un producto social complejo y sujeto a modificaciones en el transcurso de su evolución que comprende aspectos tecnológicos, organizacionales y espaciales, pero también políticos, ambientales, étnicos y educacionales, entre otros.

El Doctor Francisco Valdés Ugalde identifica, en la abundante literatura que sobre los empresarios se hacen, tres enfoques teóricos para analizar a dicho sujeto social los cuales son:

- ❖ **El empresario como clase social,**
- ❖ **El empresario como élite,**
- ❖ **El empresario como actor social complejo.**

Para el Doctor Francisco Valdés Ugalde, en el primer enfoque se encuentra una "(...) literatura fuertemente vinculada a la teoría de la dependencia y al marxismo, característica de un estilo de pensamiento que permeó la década de los sesenta"¹², del siglo pasado.

El segundo enfoque hace un énfasis en el estudio de las organizaciones empresariales y por lo tanto del empresario como grupo de presión. Sus raíces teóricas "(...) se remontan no al marxismo, sino a la teoría de las élites".¹³ De ahí que "(...) el acento de estos trabajos está puesto en el comportamiento de las organizaciones empresariales consideradas como grupos que presionan para adecuar el 'Estado' y la política a sus intereses."¹⁴

En el tercer enfoque: "(...)el empresario es un sujeto social y político complejo y heterogéneo que no puede ser reducido a pseudo explicaciones clasistas o economicistas. De esta premisa han derivado estudios que contribuyen a la caracterización de la participación política del empresariado nacional, de sus organizaciones de representación, de su influencia en la formulación de las políticas públicas y de su agrupamiento en facciones políticas".¹⁵ Por eso es que: "(...)hay un consenso general de la necesidad de observar al empresario como un

¹²Francisco Valdés Ugalde, *Autonomía y Legitimidad. Los empresarios, la política y el Estado en México*, Siglo XXI-Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, México, 1997, p. 29.

¹³ Francisco Valdés Ugalde, *Op. Cit.*, p. 34.

¹⁴ *Ibid.*, p. 34.

¹⁵ *Ibid.*, p. 35.

sujeto en proceso de transformación, particularmente en situaciones de crisis, y no como una entidad abstracta".¹⁶

Considerando el tercer enfoque como el más apropiado para el análisis del empresario, podemos afirmar que el **empresario** es un sujeto social y político complejo y heterogéneo el cual participa socialmente para tratar de influir en los asuntos públicos expresando su visión sobre un asunto general, o planteando la solución a un problema o una demanda concreta y precisa.

Esto lo realiza de tres formas distintas, principalmente:

- ❖ Mediante una intervención individual, dirigiéndose discretamente al gobierno, es decir, sin publicidad alguna, en una acción de cabildeo¹⁷ o haciendo uso de lo que se ha dado en llamar el "derecho de picaporte".¹⁸
- ❖ A través de una intervención colectiva, dirigiéndose por medio de una organización empresarial, a la sociedad o al gobierno, y

¹⁶ Ibid., p. 36.

¹⁷ El cabildeo es uno de los mecanismos más utilizados en el sistema político estadounidense para influir en las decisiones gubernamentales. Cabildeo, en un sentido amplio comprende los intentos de los distintos grupos de presión por influir en las decisiones políticas. Para mayor información sobre el cabildeo, véase Rafael Fernández de Castro, "Cabildeo mexicano: Jugando el juego de Washington con profesionales", en Rafael Fernández de Castro, y Claudia Franco Hijuelos (comp.) *¿Qué son los Estados Unidos?*, McGraw-Hill/Interamericana, México, 1996, p. 143.

¹⁸ Mecanismo no institucionalizado para acercarse a los funcionarios públicos de manera privilegiada, y de esa manera poder expresar sus inquietudes.

- ❖ Por la vía de una intervención individual, dirigiéndose el empresario, a título personal y de manera pública, a la sociedad.

Cada una de estas formas de participación socio-política tiene sus propios límites, lógicas, alcances y posibilidades. Y desde luego, el mismo actor puede simultáneamente acudir a cualquiera de las tres para incidir en los asuntos públicos.

Cabe mencionar que la participación de los empresarios privados también está regulada por el Estado mexicano mediante su inclusión en el Artículo 25 de la Constitución Mexicana, dicho artículo concede al sector privado su participación en la planeación de la actividad económica de México. De acuerdo con el mismo Artículo se establece lo siguiente: "Corresponde al Estado la rectoría del desarrollo nacional para garantizar que éste sea integral, que fortalezca la soberanía de la Nación y su régimen democrático y que, mediante el fomento del crecimiento económico y el empleo y una más justa distribución del ingreso y la riqueza, permita el pleno ejercicio de la libertad y la dignidad de los individuos, grupos y clases sociales, cuya seguridad protege esta Constitución."¹⁹

"El Estado planeará, conducirá, coordinará y orientará la actividad económica nacional, y llevara al cabo la regulación y fomento de las actividades que demande el interés general en el marco de libertades que otorga esta Constitución."²⁰

¹⁹ *Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos*, Artículo 25, Pomúa. México, 2001, pp. 22-23.

²⁰ *Idem.*, p. 22.

“Al desarrollo económico nacional concurrirán, con responsabilidad social, el sector público, el sector social y el sector privado, sin menoscabo de otras formas de actividad económica que contribuyan al desarrollo de la Nación.”²¹

“El sector público tendrá a su cargo, de manera exclusiva, las áreas estratégicas que se señalan en el artículo 28, párrafo cuarto de la Constitución, manteniendo siempre el Gobierno Federal la propiedad y el control sobre los organismos que en su caso se establezcan.”²²

“Asimismo, podrá participar por sí o con los sectores social y privado, de acuerdo con la ley, para impulsar y organizar las áreas prioritarias del desarrollo.”²³

“Bajo criterios de equidad social y productividad se apoyará e impulsará a las empresas de los sectores social y privado de la economía, sujetándolos a las modalidades que dicte el interés público y al uso, en beneficio general, de los recursos productivos, cuidando su conservación y el medio ambiente.”²⁴

“La ley establecerá los mecanismos que faciliten la organización y la expansión de la actividad económica del sector social: de los ejidos, organizaciones de trabajadores, cooperativas, comunidades, empresas que pertenezcan

²¹ Idem., p..22.

²² Idem., p. 22.

²³ Idem., p. 22.

mayoritariamente o exclusivamente a los trabajadores y, en general, de todas las formas de organización social para la producción, distribución y consumo de bienes y servicios socialmente necesarios."²⁵

"La ley alentará y protegerá la actividad económica que realicen los particulares y proveerá las condiciones para que el desenvolvimiento del sector privado contribuya al desarrollo económico nacional, en los términos que establece esta Constitución."²⁶

Tratándose de empresarios se puede sostener que hay muchos. Si asumimos que empresario es el responsable de la marcha de una empresa y está es una organización de factores para la producción y distribución de bienes y servicios, nos encontramos que el universo empresarial es por demás heterogéneo y asimétrico.

Las empresas tradicionalmente se han organizado según su actividad económica - financiera, comercial, industrial-; en contraste, con los cambios económicos y políticos que ha ocurrido en la sociedad mexicana a partir del decenio de los ochentas del siglo pasado, factores como el tamaño de las empresas, la región en la que operan y sus capacidades tecnológicas, tienen mayor importancia y afectan tanto la forma, las funciones y la naturaleza de las organizaciones empresariales,

²⁴ Idem., p. 22.

²⁵ Idem., p. 23.

²⁶ Idem., p. 23.

como el sistema de representación e intermediación de intereses del sector privado en su conjunto.

De esta manera, a grandes rasgos se puede proponer una primera tipología de empresas y empresarios, constituida por:

- ❖ Las empresas transnacionales;
- ❖ Los grandes empresarios nacionales que producen para el mercado interno y que también exportan;
- ❖ Los pequeños y medianos empresarios que sólo producen para el mercado nacional;
- ❖ Los pequeños y medianos empresarios del Norte de México;
- ❖ Los micro y pequeños industriales, incluidos los del mal llamado sector informal;
- ❖ y
- ❖ Los productores agropecuarios.²⁷

A partir de esta tipología podemos establecer que los actores empresariales privados más importantes son de cuatro tipos:

²⁷ Gustavo Vega Cánovas. "El empresario mexicano ante el Tratado de Libre Comercio en América del Norte", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*, COLMEX, México, 1993, p. 226.

1. Las grandes empresas y grupos económicos de carácter a veces oligopólico o monopolístico y sus dirigentes,
2. Las asociaciones u organizaciones empresariales y sus dirigentes,
3. Los empresarios que al mismo tiempo son líderes de alguna organización o militantes de algún partido, y
4. Las facciones políticas empresariales, entendiendo por éstas a las corrientes de opinión y acción política empresarial que tienen su referente empírico más directo en los dirigentes de organizaciones empresariales.²⁸

Con esta clasificación de la estructura de representación colectiva de los intereses del empresariado privado mexicano, podemos decir que es evidente que los empresarios privados influyen de manera determinante en la formulación de la política económica del Estado mexicano.

A pesar de que los empresarios privados no forman un bloque monolítico del cual se desprenda un discurso único, monocorde y unánime. Hay contradicciones entre ellos. Casi siempre han sabido aprovechar las prerrogativas que el Estado Mexicano les ha ofrecido, y a partir de los años ochenta del siglo pasado han influido más que cualquier otro actor social debido a las políticas neoliberales aplicadas por el gobierno. Por eso y debido al programa económico establecido por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari es que se da un nuevo surgimiento y una renovada participación del empresariado, la cual estuvo vinculada con el

TLCAN. "De hecho, un número importante de grandes y medianos empresarios, la mayoría de ellos dedicado a las exportaciones o cuyos intereses incluían a los mercados externos, sería la base sobre la cual se asentaría la coalición que el gobierno mexicano fue forjando durante el proceso de negociación del TLCAN.

Además, el gobierno aprovecharía la experiencia de estos empresarios en materia de negociación económica con los estadounidenses".²⁹ Tampoco debemos olvidar que desde su aparición en el último cuarto del siglo XIX hasta nuestros días, los grandes empresarios y posteriormente los grupos empresariales han tenido un peso específico relevante en el devenir económico del país, en proporción directa al elevado nivel de concentración con que se forma la estructura económica de toda nación de desarrollo capitalista tardío.

²⁸ Ricardo Tirado, "La visión del cambio de los grandes empresarios", en Ricardo Tirado(coord.), *Los empresarios ante la globalización*, H. Cámara de Diputados-Instituto de Investigaciones Legislativas LV Legislatura-Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1994, p.138.

²⁹ Blanca Torres, "La participación de actores nuevos y tradicionales en las relaciones internacionales de México", en Olga Pellicer y Celia Toro,(comps).*La política exterior de México. Enfoques para su análisis*. El Colegio de México-Instituto Matías Romero de Estudios Diplomáticos, México, 1997, p. 125.

Capítulo Segundo.

2.Los empresarios como grupo de interés en la política comercial de México.

En este capítulo se analiza la influencia que los empresarios como grupo de interés han tenido en la elaboración de la política económica comercial elaborada por el Estado mexicano.

2.1. La política comercial, el Estado mexicano y los empresarios privados.

En las últimas décadas del siglo pasado la economía internacional y en especial el comercio internacional han sufrido cambios estructurales que han reconfigurado el entorno internacional, dando como resultado que la producción y la inversión hayan integrado más al mundo y que los países sean cada vez más interdependientes. De ahí que "(...)al existir un espacio económico más interdependiente, la competencia entre los países tiende a ser muy intensa. Asimismo, en la medida en que las empresas operan en diferentes mercados y el comercio intra-firma se intensifica, las distinciones entre nacional e internacional se tornan efímeras".³⁰

México no ha estado al margen de estos cambios, por eso es que la estrategia de desarrollo de la economía mexicana hasta 1982 estuvo basada en la sustitución de importaciones y apoyada en una política de protección permanente, indiscriminada y excesiva, la cual motivó una deficiente integración industrial, una fuerte dependencia de bienes de capital y un sesgo anti-exportador.

Por esto, la estrategia de cambio estructural que comenzó con el gobierno de Miguel de la Madrid -e intensificó el gobierno de Carlos Salinas de Gortari-, dio especial importancia al sector industrial exportador al considerarlo el mecanismo fundamental para la creación de un nuevo patrón de industrialización.

³⁰ Maria Cristina Rosas, *México y la política comercial externa de las grandes potencias*, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales- Instituto de Investigaciones Económicas- Miguel Ángel Porrúa, 1999, p. 65.

Asimismo, fijó la política para racionalizar la aplicación de la protección a la industria para hacerla eficiente y competitiva. En la práctica, tal racionalización de la protección significó reducciones arancelarias y eliminación del permiso previo de importación. Desde 1985, con la aceleración de la apertura hacia el exterior, la política proteccionista fue adaptada a los lineamientos de la liberación de la economía, postulados por la corriente neoliberal y estuvo encaminada a favorecer la entrada de México al Acuerdo Multilateral de Cooperación Comercial, -GATT- conocido por su siglas en inglés.

Con la adhesión de México al GATT, la cancelación de los subsidios a las exportaciones y la desaparición del proteccionismo a las importaciones, fueron suprimidos los instrumentos de política de comercio exterior diseñados en 1983.

En este sentido, es claro que la nueva línea de crecimiento económico adoptada hasta la fecha responde perfectamente a las necesidades de la globalización económica en términos de la apertura de nuevos mercados, de la mayor participación del capital extranjero privado en nuestra economía y, por supuesto, de la gran influencia de la inversión extranjera hacia México.

La profundización de la apertura comercial de 1987 propiciada por el programa de estabilización, evidenció el interés del gobierno mexicano de ligar los principios del libre mercado al proceso de desarrollo industrial en México. El supuesto es que esto habría de contribuir a crear una economía más competitiva frente al exterior, así como aumentar las posibilidades para mejorar la productividad, condiciones que a su vez son básicas para exportar; argumentos que estuvieron a tono con el Tratado de Libre Comercio con América del Norte – en adelante TLCAN-.

La desregulación de la inversión extranjera, iniciada por el Gobierno mexicano en 1985, ha alcanzado su máxima expresión con las modificaciones a la Ley de

Inversión Extranjera a fin de que está participe de lleno en nuestra economía dentro del marco del TLCAN.

Bajo la concepción neoliberal orientada a considerar que los capitales externos son atractivos por su capacidad exportadora y que la desregulación es necesaria para que el ahorro externo fluya y financie el crecimiento de la economía, la estrategia económica aplicada por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari estimuló las exportaciones a través de una mayor participación de la inversión extranjera para lograr más eficacia y competitividad en los mercados mundiales. De ahí que la profesora Gloria Abella señalara en 1993 que: "(...)el régimen salinista parte básicamente del proyecto de fortalecer económicamente al país, para así tener mayores posibilidades de negociar con el exterior".³¹

Desde el principio, quedó claro que era genuino el compromiso del presidente Carlos Salinas de Gortari a favor de la reforma del mercado, así como su apoyo activo a las empresas "modernas".

A partir de 1989, la estabilización de los precios siguió siendo una alta prioridad, y la liberación económica se aceleró, amplió y profundizó.

Durante el primer año de la nueva administración se otorgó prioridad a la restructuración de la deuda externa del gobierno. La renegociación de 1989-1990 logró reducir el monto de la deuda vigente, así como el costo de su servicio.³²

Con el presidente Carlos Salinas de Gortari, el proceso de desincorporación —es decir, la privatización, la fusión y la liquidación de empresas estatales— experimentó un salto cuantitativo y cualitativo. A partir de 1989, aumentó el

³¹ Gloria Abella, "La política exterior de México en el gobierno de Carlos Salinas de Gortari: ¿Una nueva concepción?" en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, núm. 148, FCPyS. UNAM, p.70.

³² En cuanto al proceso de renegociación de la deuda, véase José Ángel Gurría, *La política de la deuda externa*, Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

tamaño promedio de las entidades privatizadas, al igual que la recaudación generada por su venta.³³

Por lo que toca a la política comercial, en virtud de que la fase unilateral de la apertura comercial se había completado virtualmente para 1988, el nuevo gobierno concentró su atención en la negociación de diversos acuerdos comerciales internacionales, en el perfeccionamiento de la legislación antidumping, así como en la modernización administrativa de la Secretaría de Industria y Comercio.

El último componente importante de la reforma económica con Salinas se relacionaba con la introducción de reformas institucionales profundas, cuyo objetivo central era el aseguramiento del cambio hacia una economía de mercado. Las dos iniciativas más importantes en este sentido fueron la expansión de la autonomía del Banco Central y, particularmente, la negociación y la conclusión exitosa del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

La aceleración de la reforma orientada hacia el mercado expandió la autonomía decisoria de los empresarios privados, fortaleció la seguridad de su propiedad y produjo un agudo incremento en la centralidad económica y política de las empresas. Las ganancias globales fueron considerables, sin embargo, su distribución entre diferentes categorías de inversionistas privados fue desigual. La liberalización económica implicó enormes ganancias para algunos y costos considerables para la mayoría. En general, ganaron los grandes conglomerados multisectoriales –en particular los del sector de bienes exportables-, los tenedores

³³ Entre diciembre de 1982 y noviembre de 1988, el gobierno privatizó 155 empresas estatales, lo que significó una recaudación cercana a 1500 millones de pesos. Entre diciembre de 1988 y noviembre de 1992, se privatizaron otras 155 empresas, pero la recaudación obtenida por el gobierno fue de 64 900 millones de pesos. Véase Rogozinski, J., y F.J. Casas Guzmán, "El proceso de desincorporación en México" en Secretaría de la Contraloría General de la Federación, La administración pública en México, SECOGEP/Fondo de Cultura Económica, México, 1993, p. 47.

de activos líquidos y los grandes detallistas.³⁴ Las empresas de menor tamaño que operaban en un solo sector tendieron a perder.

Los efectos diferenciales de la reforma económica sobre las empresas se debieron a las asimetrías preexistentes en lo referente al tamaño, la ubicación sectorial y el grado de diversificación e internacionalización. Estas asimetrías eran importantes porque ejercían una influencia poderosa sobre la capacidad de las empresas para ajustarse al nuevo ambiente. Sin embargo, en el impacto acentuadamente desigual de la reforma económica sobre diferentes segmentos del sector privado, fue también muy importante el tratamiento muy desigual otorgado a diferentes sectores y categorías de inversionistas durante la administración de Salinas.

La liberalización económica en conjunto tuvo otros dos efectos sobre la estructura y composición del sector privado. Aceleró la concentración de la propiedad y del poder de mercado en un pequeño número de grupos y ayudó en mucho a consolidar la recomposición del poder en los estratos superiores del sector privado, que se iniciara durante la década de 1980 de gran volatilidad financiera.

Virtualmente todos los componentes del proceso de reforma económica bajo salinas contribuyeron a la reconcentración del poder económico. La privatización benefició a un número extremadamente pequeño de inversionistas y empresas muy grandes. Así pues, la concentración del poder económico en un pequeño número de grandes empresas durante la administración de Salinas se debió a la acción de procesos relativamente espontáneos y de selecciones de políticas deliberadas. Además, tales elecciones no eran sólo conscientes, sino también muy públicas y explícitas. De ahí que la profesora Elvira Concheiro afirme que "(...) los principales grupos privados exportadores son los mismos que concentran la mayor parte de las ventas y las más altas ganancias del país(...)".³⁵

³⁴ Comerciantes que venden al detalle, es decir, al menudeo. La importancia de los detallistas radica en que ofrecen directamente al público consumidor los bienes que éste desea adquirir.

³⁵ Elvira Concheiro Bórquez. *El gran acuerdo. Gobierno y empresarios en la modernización salinista*. Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas-ERA, México, 1996, p. 126.

Este sector externo expresaba a que grado de concentración económica llegaron los empresarios con el modelo económico seguido por el gobierno y al cual apoyaron para su institucionalización mediante la firma del TLCAN, con lo cual garantizaban la continuidad económica, tan buscada en anteriores gobiernos, sin importar quién ocupe la presidencia.

Desde la Revolución Mexicana, el Ejecutivo maneja la política industrial y comercial de México a través de la Secretaría de Hacienda y Crédito Público -en adelante SHCP- y de la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial -en adelante SECOFI.³⁶ La primera se ocupó esencialmente del manejo de los aranceles y de la política cambiaria, y la segunda del diseño y del manejo tanto de aranceles como de barreras no arancelarias. Las dos trabajan en la constitución de la Tarifa del Impuesto General de Importación -TIGI- y la Tarifa del Impuesto General de Exportación -TIGE- de México, las leyes y los documentos que contienen los niveles tarifarios asignados a cada industria. Por supuesto, la SHCP también interfiere la actividad industrial al determinar las políticas fiscal y de gasto del gobierno, y SECOFI tiene una influencia derivada de su manejo del control de precios y regulaciones industriales. No es fácil definir las preferencias de la SHCP y la SECOFI en política comercial, tan sólo porque sus posiciones se modifican de acuerdo con las circunstancias políticas, la orientación del secretario en turno, las inclinaciones del Presidente y otros factores.

La toma de decisiones de política comercial en el Ejecutivo también deriva de las deliberaciones del gabinete económico o del gabinete de Comercio Exterior. El Presidente de México preside las reuniones de esos gabinetes, a las que generalmente asisten los secretarios encargados de la política económica -SHCP, SECOFI-, de la política interna -Gobernación, Trabajo-, de Agricultura, Energía y Relaciones Exteriores. Sin embargo, la composición puede variar de acuerdo con

³⁶ La secretaría de Comercio ha cambiado de nombres en el tiempo. Este es el nombre que se usaba en el periodo de este estudio, actualmente, con la nueva administración tiene el nombre de Secretaría de Economía.

el Presidente, o de modificaciones a la ley. Normalmente el gabinete económico se reúne para evaluar el desarrollo de la economía, o cuando el Presidente lo convoca para discutir grandes decisiones y estrategias económicas, como la aplicación y observación de un programa de ajuste o la selección de una estrategia de desarrollo. Su importancia depende del estilo del presidente como creador de política.

Un Presidente puede requerir el voto de los Secretarios, otro puede emplear métodos alternativos de toma de decisiones colectiva, otro escucha la discusión entre los miembros del gabinete para informarse y llegar a su propia decisión. La sustancia de las deliberaciones del gabinete económico es generalmente secreta, y el público sólo la conoce en forma de políticas observadas o de filtraciones deliberadas.

Otras Secretarías participan en decisiones importantes de política económica a través del gabinete económico, o ayudando a determinar el nivel y el alcance de las barreras no arancelarias en distintos sectores.

Algunos organismos descentralizados complementan las actividades de política comercial de la SHCP y la SECOFI, sobre todo el Banco Nacional de Comercio Exterior –BANCOMEXT-, el Fondo Nacional para el Fomento de las Exportaciones –FOMEX- y otros fondos creados para apoyar las actividades industriales. BANCOMEXT y FOMEX ofrecen asistencia a los exportadores y a todo el que comercia con el exterior fundamentalmente a través de asesoramiento y créditos preferenciales, y a los sectores que compiten con las importaciones o que participan en programas de sustitución de importaciones ofreciendo financiamiento para la adquisición de maquinaria y equipo. Otros, como el Fondo de Equipamiento Industrial –FONEI-, proporcionan créditos preferenciales para la compra de maquinaria o servicios nacionales o extranjeros.

La Cámara de Diputados y el Senado influyen muy poco en el diseño y la discusión de la política comercial, no porque la Constitución les prohíba participar en asuntos comerciales³⁷ sino debido a particularidades del sistema político mexicano.

Por consiguiente, la legislación comercial mexicana se genera en el Ejecutivo, donde se discute, diseña y redacta. Después debe ser aprobada por el Congreso, de acuerdo con la Constitución, para ser promulgada como ley. Los tratados y acuerdos comerciales internacionales son aprobados por el Senado. Se puede sostener, sin exageración que, por lo menos en el periodo contemplado en este estudio, en México la política comercial es la enviada por el Ejecutivo a los legisladores.

Además del cabildeo en las oficinas del gobierno existen mecanismos formales para consultas sobre la política comercial entre el gobierno y el sector privado. El nombre de esos mecanismos ha variado a lo largo de los años, pero todos han servido a los mismos propósitos: informar tanto a los funcionarios gubernamentales como a los empresarios sobre el estado de las actividades comerciales o industriales, discutir ajustes de la política, analizar la evolución de algún sector y crear comités asesores para negociaciones comerciales internacionales. En general se trata de reuniones a puerta cerrada, donde participan principalmente representantes de industrias provenientes de cámaras nacionales, regionales o especializadas.

³⁷ Véase la sección II –artículos 71 y 72-, la sección III –artículos 73 y 74- y el artículo 131 de la Constitución mexicana. La sección II establece que la legislación puede ser iniciada por el Congreso de la Unión, el Ejecutivo y los congresos locales. El art. 73 autoriza al Congreso a proponer legislación sobre política comercial. El art. 131 establece que el Congreso puede conceder al Ejecutivo el privilegio de manejar controles comerciales –aranceles, barreras no arancelarias. En caso de que el Congreso no apruebe el manejo de la política comercial por el Ejecutivo, puede retirarle ese privilegio.

2.2. El gobierno mexicano y los empresarios privados frente al Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

Bajo la administración de Miguel de la Madrid las autoridades económicas mexicanas, tradicionalmente presentadas como defensoras de posiciones neoclásicas prototípicas y, por lo tanto, partidarias del libre comercio, rechazaron abiertamente la idea de negociar un Acuerdo de Libre Comercio con los Estados Unidos. La administración de Miguel de la Madrid estaba concentrada en el manejo del Pacto de Solidaridad Económica y en asegurar la victoria del Partido Revolucionario Institucional en las elecciones presidenciales. Cuando Carlos Salinas de Gortari asumió la presidencia la posición gubernamental siguió sin cambios en cuanto a la firma de un acuerdo comercial con los Estados Unidos.

Es un hecho conocido que el gobierno de Salinas de Gortari publicito la firma del TLCAN como una acción de su administración y no como una presión del gobierno Estadounidense, si leemos detenidamente el *Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994*, no hay ningún apartado que exponga bien dicho acuerdo, ni en la parte económica y menos en la parte de política exterior, por lo tanto, podemos afirmar que dicho acuerdo tuvo que ver más con los intereses económicos de los Estados Unidos de Norteamérica que con un proyecto bien definido por parte del gobierno mexicano, pese a lo que se decía en ese momento.

Es más, los analistas sobre las decisiones de México en 1990 para negociar el TLCAN tienden a pasar por alto un factor importante sobre acontecimientos anteriores: en febrero de 1989, más de un año antes de que el presidente Salinas hablara a favor de negociar un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos, la asociación empresarial representante de la élite de los intereses exportadores mexicanos, asociada con inversionistas mexicanos y estadounidenses, el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales –CEMAI que es la sección de asuntos exteriores de la principal cámara empresarial en México, el CCE-, le pidió

la negociación de un acuerdo de ese tipo. La petición de la asociación se basó en el argumento de que el Tratado de Libre Comercio entre los Estados Unidos y Canadá, puesto en vigor poco antes,³⁸ amenazaba con desviar comercio e inversiones fuera de México. Para los líderes del CEMAI -Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales- la negociación de un acuerdo de libre comercio similar con los Estados Unidos y la flexibilidad de las leyes sobre inversiones extranjeras ayudarían a evitar ese resultado, mejorando las oportunidades para los negocios en México.

En respuesta, el Presidente Salinas rechazó categóricamente la propuesta, afirmando que México no se incorporaría a ningún bloque económico, sino que continuaría realizando negociaciones comerciales para asegurar a los productos mexicanos el acceso a mercados extranjeros. Sin embargo, les reiteró su intención de mantener las reformas comerciales y fomentar la inversión, como lo afirmó algunos días antes en reunión con los importadores y exportadores de la ANIERM – Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana-, y como lo reiteró durante su campaña.

La presencia de diversos grupos empresariales organizados fue particularmente significativa a lo largo de las negociaciones del TLCAN, por ser los principales interesados en que los términos del tratado les fueran favorables, los empresarios de los tres países intervinieron de diversas maneras en el proceso de elaboración del mismo.

En junio de 1990, el gobierno mexicano anunció conjuntamente con el de Estados Unidos, su intención de negociar un acuerdo de libre comercio entre los dos países. Dos meses después, con una reunión de Secretarios de Comercio de ambas naciones se dio inicio formalmente a las pláticas y se solicitó al Congreso de Estados Unidos su autorización para el llamado *fast track*, es decir, un

³⁸ El Acuerdo de Libre Comercio entre el Canadá y los Estados Unidos se firmó en 1988 y entro en vigor el 1 de enero de 1989.

procedimiento que permitiera llegar a un acuerdo entre gobiernos que no requiriera de permanente aprobación por parte del poder legislativo, sino hasta su fase final. Entre la primera fase y el inicio formal de la negociaciones, en junio de 1991, paso un año completo durante el cual Canadá se incorporó al proyecto y el acuerdo inicial se convirtió en tratado.

Este largo plazo inicial permitió, entre otras cosas, que los empresarios mexicanos construyeran una estructura organizativa que resultó de una enorme importancia a lo largo del proceso negociador. La presencia muy activa de las Grandes Empresas Industriales en la negociación del TLCAN fue destacada por la propia Secretaría de Comercio y Fomento Industrial que dirigía las negociaciones desde el lado gubernamental, cuando usaba reiteradamente la expresión "el grupo del cuarto de junto"³⁹, haciendo alusión al numeroso grupo de ejecutivos de las grandes empresas que estaban en una sala próxima a aquella donde sesionaban las comisiones negociadoras de los tres países. Este grupo empresarial tenía una constante interacción con los negociadores mexicanos por lo que puede asegurarse que, en lo que a las posiciones mexicanas se refiere, las cláusulas de los diversos capítulos del TLCAN reflejan muy directamente los puntos de vista de los ejecutivos integrantes de ese grupo asesor privado.

La participación formal de los empresarios se inició en junio de 1990, cuando la SECOFI invitó al CCE a formar un equipo negociador para participar en el proceso de discusión del TLCAN.

A continuación se analizara la participación de los empresarios privados mexicanos en las negociaciones del Tratado de Libre Comercio de América del Norte.

³⁹ Una oficina inmediata al lugar en donde se desarrollaron las negociaciones, en cualquiera de los tres países y en diferentes ciudades, desde la cual los empresarios asesoraban, opinaban y en caso necesario modificaban opiniones, valiéndose frecuentemente del correo electrónico para establecer comunicación con sus representantes en México.

Capítulo Tercero.

3. Análisis de la participación de los empresarios privados y su incidencia en el Tratado de Libre Comercio con América del Norte, 1990-1994.

En este capítulo describo el papel que los empresarios como grupo de interés tuvieron antes y durante la negociación del Tratado de Libre Comercio con América del Norte.

3.1. El Tratado de Libre Comercio con América del Norte y la nueva distribución del poder en la comunidad empresarial.

Aunque la presencia de cámaras empresariales no es nuevo en México, el uso de estas organizaciones resultó ser muy atractiva para la mayoría de los empresarios, quienes de esta manera abrían un canal de diálogo con el Estado, participando en diversos consejos y en comités de agencias gubernamentales y empresas paraestatales.

También a través de estas cámaras, se realizaban las distintas organizaciones sobre la propuesta de ley llevadas a cabo por las distintas Secretarías de Estado.

Si bien estas cámaras se organizaban de manera autónoma, el interés por participar en ellas se centraba principalmente en el establecimiento de contactos y relaciones clientelares con el gobierno.

La mayoría de estas organizaciones mantuvieron por muchos años su respaldo al PRI-gobierno y su sistema político, prefirieron encausar la defensa de sus intereses de grupo dentro del sistema, en vez de constituirse en instituciones abiertas que buscaran un verdadero balance de fuerzas. La formación de este tipo de asociaciones muestra que los empresarios –pequeños, medianos y grandes– aceptaban al Estado como promotor del crecimiento y a las cámaras como

mecanismos idóneos para influir en la política económica y en la obtención de rentas. De esta manera a cambio de vínculos y privilegios recibidos, el sector privado descartaba tácitamente la formación de agrupaciones verdaderamente autónomas que cuestionaran las decisiones del PRI-gobierno.

Por lo general, las organizaciones empresariales no cuestionaban el modelo de desarrollo formulado por el Estado, su resistencia crítica era esporádica y limitada a casos en los que el gobierno se excedía en su retórica de izquierda, o bien, cuando pretendía establecer una ley que afectara a un grupo fuerte de empresarios.

Las multinacionales y las empresas de propiedad nacional comparten representación en las mismas cámaras, mientras empresas de la misma industria, pero situadas en regiones diferentes, pueden pertenecer a diferentes cámaras. Esta diversidad de membresía complica la definición de preferencias de política comercial en muchos grupos de interés, y en consecuencia dificulta la lectura de sus preferencias en materia de política comercial.

Esta estructura de representación relativamente compleja es consecuencia del proceso de formación de instituciones impulsado por el gobierno mexicano a fines de los años treinta. Al buscar la consolidación política del país y la reducción de los conflictos entre los intereses rivales surgidos de la revolución, los dirigentes mexicanos crearon grupos de interés que hablaran por los propietarios de factores y por los tipos generales de actividad económica, en lugar de asociaciones que hablaran por los intereses específicos de una industria.

Esta estructura propició rivalidades entre participantes de diferentes actividades económicas y fortaleció la capacidad del gobierno para poner en práctica sus políticas públicas. Además, dio origen a la llamada estructura "corporativista"⁴⁰ del

⁴⁰ Es una doctrina económica-social que postula la creación y agrupación de corporaciones como base del desarrollo socio-económico de un país. Estas corporaciones por su tamaño, dominan la vida económica, política y social de muchos países.

gobierno mexicano, bajo la cual grandes grupos representantes de los trabajadores, los hombres de negocios, los industriales o los comerciantes en su conjunto tenían más acceso a las decisiones gubernamentales que pequeños intereses particulares. Sin embargo, con el tiempo esos organismos de representación compuestos por tantos elementos resultaron ineficientes para defender los intereses de algunos sectores económicos y se formaron una serie de asociaciones independientes para expresar los intereses de industrias específicas.

Muchas veces los intereses de grandes empresas convergen con las medianas y pequeñas empresas, por lo que es difícil definir un solo y coherente interés de los empresarios, por ejemplo un pequeño empresario puede pertenecer a la Confederación Patronal de la Republica Mexicana -COPARMEX- y ahí también habrá un empresario que pertenece al mismo tiempo al Consejo Coordinador Empresarial -CCE- o estará en la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la Republica Mexicana -ANIERM-, por lo que el poder de decisión tendrá más peso en todos aquellos empresarios que tienen una participación en uno o más organismos empresariales.

Las organizaciones empresariales y sus líderes, tienen nula importancia para la actividad económico productiva ya que las organizaciones de empresarios no son empresas ellas mismas. En cambio en el campo de la acción económica administrativa y la acción laboral, las organizaciones empresariales sí juegan un papel de gran importancia, pues en general gestionan políticas y decisiones individuales para las medianas, pequeñas y micro empresas o respaldan las acciones o las políticas de los Grupos de Poder Económico y sus dirigentes.

Puede decirse en relación con estos dos principalísimos actores empresariales que el resorte de la fuerza de los Grupos de Poder Económico reside en los capitales que controlan, mientras que el de las organizaciones empresariales se

finca en el tamaño de sus bases sociales y en la calidad de la relación entre sus afiliados y sus dirigentes.

Para delimitar este nuevo perfil empresarial de la Grandes Empresas Industriales se considera, de una parte, sus características en lo referente a tamaño, concentración, tipo de propiedad e importancia económica a nivel nacional.

En las negociaciones del TLCAN, las Grandes Empresas Industriales tuvieron un papel central como líderes de las empresas privadas nacionales en el contexto de la comisión intersectorial e interinstitucional constituido –COECE- para tal efecto, las negociaciones de cada uno de los capítulos del TLCAN fueron difíciles terrenos donde los Grandes Empresas Industriales pugnaron por establecer las mayores prórrogas posibles para las barreras que limitaban la presencia de capitales externos en el país, al tiempo que procuraban ganar posiciones en los otros dos mercados nacionales, por eso, el período 1990-1993 se caracteriza nuevamente por la desactivación del CCE en el marco de una renovada convocatoria a la unidad para la creación del mercado norteamericano, que se concreta con la creación de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior –COECE- entidad que incorpora y amplía la estructura del CCE, esta se ostenta como representante del empresariado nacional y negocia el TLCAN.

El anuncio de las negociaciones oficiales para el TLCAN fue unido a una reorganización de instituciones de los sectores público y privado. El gobierno creó tres nuevas instituciones para conducir y analizar las negociaciones:

- ❖ La Oficina para la Negociación del Acuerdo de Libre Comercio,
- ❖ La Comisión Interministerial del Acuerdo de Libre Comercio, y
- ❖ El Consejo Asesor del Acuerdo Comercial.

Las dos primeras se integraron por funcionarios del gobierno, mientras que el último incluía representantes de los empresarios, trabajadores, agricultores y académicos.

Es importante tener en cuenta esta estructura institucional porque muestra que grupos de interés mexicanos participaron en las negociaciones aportando información y parámetros para que las autoridades mexicanas determinaran sus criterios de negociación.

Los cambios institucionales mantuvieron las reformas comerciales tal como las querían las empresas orientadas hacia la exportación, de ahí que podamos afirmar que "(...) la acción sociopolítica del actor empresarial y las medidas de política que el gobierno ha puesto en prácticas para favorecer a sus capas más poderosas, están dando por resultado una situación en la que sector privado ocupa, explícita e implícitamente, un lugar de privilegio entre todos los actores sociales, y comparte, junto con la élite gubernamental, el poder de decisión sobre los asuntos nacionales; para hacerlo, ambos grupos parecen construir una alianza (...) y un nuevo pacto histórico destinado a superar la secuela del derrumbe del modelo económico de la posguerra. En este pacto, en proceso de constitución, el sector privado, sus grupos privilegiados y aquellos que no lo son tanto, se convierten en el actor social que mayor capacidad tiene para movilizar y disponer de los recursos económicos y de autoridad existentes."⁴¹

En un sentido muy real, con el TLCAN y las demás reformas de mercado los sectores orientados hacia la exportación –Grandes Empresas Industriales– obtuvieron la estructura de incentivos que desde comienzo de la crisis de 1982 venían cabildeando para conseguir.

⁴¹ Francisco Valdés Ugalde, *Op. Cit.*, p. 240.

3.2. La participación de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior.

Uno de los elementos más importantes en la negociación del TLCAN fue la estrecha colaboración entre el sector privado y el gobierno mexicanos, la cual fue reconocida tanto por los negociadores como por los propios empresarios de Canadá y Estados Unidos. Estos últimos, según la COECE, habían manifestado su inconformidad en varias ocasiones por no contar con la presencia y participación del sector privado mexicano en las negociaciones. La COECE hizo un frente común con el Estado mexicano, a tal grado que brindó a éste su respaldo en temas con los que tal vez no todos los empresarios estaban de acuerdo, como excluir al petróleo de la negociaciones. Esta cooperación contrasta notablemente con el profundo distanciamiento que había, apenas diez años antes, entre los empresarios y el sector público.⁴²

La necesidad de proporcionar al gobierno estudios monográficos con información actualizada sobre cada uno de los sectores afectados por el proceso de integración, llevó a la ampliación de la COECE sobre la base de una amplia estructura sectorial con importantes dirigentes al frente de cada sector.⁴³

En un primer momento se formaron seis sectores coordinados –agricultura, comercio y servicios, industria, finanzas, seguros y comercio exterior- y alrededor de 40 subsectores. Más adelante, la coordinación de comercio exterior fue suprimida porque duplicaba las funciones de las otras coordinaciones, pero la estructura global creció hasta abarcar alrededor de 200 subsectores. Se trataba de una organización compleja y con límites poco definidos, ya que, al parecer ciertas organizaciones reclamaban el liderazgo de los sectores que le correspondían.

⁴² Carlos Alba Vega, "La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México", en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, febrero de 1997, p.149.

⁴³ Ver Anexo. Cuadro No. 1.

Para reforzar el proceso, la SECOFI creó una estructura que, desde el gobierno, recogiera las inquietudes y opiniones de cada uno de los sectores empresariales representados. Dicha organización mixta de carácter discrecional fue: el Consejo Asesor en Comercio Internacional –en adelante CACINTE- que tenía un total de 30 miembros pero que desde el principio tenía una mayor participación del sector empresarial.⁴⁴

Algunos representantes empresariales consideraron que la participación de la CACINTE fue básicamente como una organización encargada de la estrategia global de la negociación, es decir hubo un papel discreto y confidencial. En la práctica, parece que a las reuniones del CACINTE asistían principalmente los representantes empresariales aun cuando siempre estaban presentes cuando menos dos representantes de la SECOFI.

Las funciones de la COECE, en lo que toca al TLCAN serían:

- ❖ Elaborar estudios para formular una estrategia de negociación,
- ❖ Asesorar a la SECOFI en la negociaciones,
- y
- ❖ Establecer canales de comunicación con diversas instancias de Estados Unidos y con la sociedad y los empresarios mexicanos.⁴⁵

La estructura amplia que caracterizó a la COECE en sus inicios, tuvo una existencia relativamente breve ya que, en la medida en que las pláticas se hacían más complejas, las grandes compañías exportadoras fueron tomando el proceso en sus manos y dirigentes experimentados desplazaron a empresarios menos preparados para una negociación ardua que requería de conocimientos especializados.

⁴⁴ Ver Anexo. Cuadro No. 2.

⁴⁵ Carlos Alba Vega. "La COECE: un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México", en Comercio Exterior, vol. 47, núm. 2, febrero de 1997, p. 153.

Los pequeños empresarios fueron poco a poco marginados del proceso. El dirigente del sector automotriz lo resume crudamente: "(...) necesitábamos gente que pudiera hablar sobre impuestos, tarifas, reglas de origen, prácticas desleales, etc. Los pequeños empresarios ni siquiera tenían el lenguaje que se requería."⁴⁶

La forma en que se llevaron a cabo las pláticas tuvo que ver con este cambio: en lugar de realizarse conforme a la organización por sectores, las discusiones se estructuraron a partir de grandes problemas – excepto para los sectores automotriz, textil, petroquímico en la industria; así como seguros, servicios financieros, telecomunicaciones y transporte terrestre en otros rubros. Por lo cual las demandas sectoriales tuvieron que ser reelaboradas para su presentación conjunta en una mesa determinada –por ejemplo, en relación a prácticas desleales de comercio-. Así, los dirigentes de la COECE decidieron que cada uno de los 17 temas de negociación establecidos por los tres gobiernos participantes tendría una contraparte empresarial integrada por un grupo de tres a seis empresarios, propuestos por las organizaciones participantes en la Coordinadora.

La reorganización en mesas temáticas derivó en cambios significativos en la representación. Por ejemplo, si se comparan los nombres de los 185 representantes empresariales que formaron parte de la estructura original por sectores productivos, con los de las personas que participaron en las mesas, se comprueba que estas últimas incluyen solamente a 42 de los primeros. Dado el número de 122 personas que tomaron parte en las mesas, éstas debieron incorporar cuando menos 79 empresarios que no formaban parte de la organización por sectores y que en su mayoría fueron designados directamente por la dirigencia CCE-COECE para participar en la negociación.⁴⁷

⁴⁶ Citado por Cristina Puga, "Las organizaciones empresariales mexicanas de comercio exterior", en Proyecto organizaciones empresariales en México, cuadernos 7, Facultad Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993, p. 67.

⁴⁷ En su trabajo sobre el tema, Luis Rubio afirma que el 70% de los representantes sectoriales renunciaron durante los primeros meses de trabajo de la COECE y asegura que la "depuración en el seno del organismo trajo múltiples beneficios para la organización, ya que los puestos vacantes fueron ocupados por gente mucho más preparada,

Esto sucedió de dos maneras: por un lado, algunas compañías aceptaron pagar el sueldo de funcionarios a los que se comisiono de tiempo completo en la platicas; por el otro, dirigentes empresariales con gran experiencia provenientes de las mismas compañías eran llamados para presidir las mesas temáticas más importantes. Hay que añadir que la dinámica de la platicas entre gobiernos exigía, además, una disposición permanente para viajar, lo cual requería de dirigentes con tiempo y capacidad de financiamiento. Todo lo anterior dio como resultado que, aunque subsistió la organización por sectores, en poco tiempo la representación quedo mayoritariamente en manos de las grandes empresas exportadoras y de dirigentes experimentados que contaban con la confianza del CCE.⁴⁸ Eso explica también, las repetidas acusaciones que, durante 1992, hicieron diversos representantes de la pequeña y mediana empresa en el sentido de que las pláticas sobre el TLCAN estaban completamente controladas por el grupo de empresas pertenecientes al grupo ALTEX —empresas altamente exportadoras- favorecidas por el gobierno.

A lo largo de dos años durante los cuales se dieron las negociaciones en torno al TLCAN, las demandas empresariales abarcaron muy distintos aspectos. A demandas del carácter general como la gradualidad de la apertura, la necesidad de tomar en cuenta la disparidad entre naciones y la simplificación de las reglas de origen se sumaron las necesidades sectoriales que a veces, como en el caso de la industria automotriz, requirieron de varias sesiones para llegar a un acuerdo entre las tres naciones.

Es posible señalar algunas características que dieron un carácter peculiar a las negociaciones en torno al TLCAN y que constituyen un precedente significativo respecto de la nueva relación establecida entre empresarios y gobierno, así como

conocedora y comprometida con su sector." Luis Rubio, *¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?*. Fondo de Cultura Económica, México, 1er. Reimpresión 1994, p. 127.

⁴⁸ De los 18 presidentes de mesas temáticas, al menos ocho eran o habías sido dirigentes de organizaciones importantes y ocho provenían de grandes empresas o grupos industriales.

respecto de las muy necesarias y siempre postpuestas transformaciones al interior de la estructura organizativa del empresariado mexicano.

En primer lugar destaca la diferencia de participación derivada de la estratificación empresarial. Por razones anotadas antes, representantes de las grandes empresas exportadoras, así como comerciales y de servicios financieros adquirieron paulatinamente la responsabilidad de la negociación empresarial y dejan fuera a empresarios pequeños y medianos que, o bien no tienen siquiera un acceso expedito a su cámara o asociación respectiva o no tienen los recursos para mantenerse en el equipo negociador.

Habría que anotar que la función fundamentalmente coordinadora de la COECE no permitió que el organismo centralizara las decisiones. Por el contrario, dejó en los sectores la responsabilidad de la negociación lo cual benefició a los que podían hacerse cargo de su propia negociación, como fue el caso de los Seguros o de la industria automotriz, cuyos representantes en las mesas eran los presidentes de las asociaciones respectivas. Ello sin embargo, dejó sin protección a sectores empresariales más débiles que tenían dificultades en hacer llegar su voz hasta los responsables de las mesas.

La necesidad de desarrollar un trabajo de equipo en una negociación del más alto nivel como se destacó repetidas veces, obligó a sustituir a viejas dirigencias por una nueva y más profesional generación de empresarios que se involucró con todo el proceso y estableció nuevas formas de colaboración con el gobierno: ejecutivos y funcionarios gubernamentales más jóvenes que en otros tiempos, iniciaron una nueva relación, más basada en problemas prácticos que requerían de soluciones inmediatas y no permitían ni dificultades burocráticas ni rencillas políticas.

Es un hecho que la negociación del TLCAN fue una imposición del régimen de Carlos Salinas de Gortari, pero no afectó de la misma manera a todos los actores

sociales que pertenecen al país; así, un grupo concentrado y cohesivo de exportadores y empresas multinacionales afectó claramente la reciente historia mexicana de políticas macroeconómicas y comerciales. Gracias a sus excelentes conexiones con mercados comerciales y financieros extranjeros, y a su capacidad de atraer el capital que el gobierno mexicano ya no podía conseguir para impulsar el crecimiento, pudo ejercer más influencia que el gran número de empresas pequeñas y medianas que saldrían perdiendo con una plena apertura comercial entre México, Canadá y los Estados Unidos de Norte América.

De esta manera los empresarios privados mexicanos tuvieron una posición privilegiada en la negociación del TLCAN, y pese a sus muy variadas diferencias pudieron expresar sus puntos de vista con respecto a lo que se estaba negociando, por eso crearon una nueva organización –la COECE- mediante la cual pudieran influir para que no fueran afectados sus intereses. Por eso, puedo afirmar que el sector empresarial privado mexicano condicionó las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte, aunque para ser exactos, sólo una parte de ese sector condicionó las negociaciones, el cual es el sector empresarial privado de las grandes empresas con actividad exportadora, quienes obtuvieron más ventajas del TLCAN y quienes se han beneficiado con el modelo económico seguido por el país desde 1982.

El modelo de colaboración parece haber sido tan exitoso que, de manera paralela a las pláticas sobre el TLCAN se inició el establecimiento de otros comités similares con miembros del sector público y privado que han discutido cuestiones tan importantes como las reglas generales para la práctica comercial en el país, para la fabricación del transporte y su utilización en las carreteras, procedimientos ecológicos, y un muchas más.

CONCLUSIONES

El sexenio de Carlos Salinas de Gortari se caracterizó por intentar modernizar al país, con la justificación de que los cambios que ocurrieran en el ámbito externo hacían necesaria una nueva inserción de México en la economía internacional.

La modernización consistió en la adopción de algunas tesis de corte neoliberal como fueron la reducción del aparato estatal; la privatización de amplios sectores de la economía y la reorientación de la producción mexicana hacia los mercados externos, la reforma fiscal y la búsqueda de un acuerdo de libre comercio con Estados Unidos de Norte América y Canadá, estas propuestas afectaron profundamente las normas y las reglas que regulaban tradicionalmente las prácticas y los procesos políticos de México.

La reforma del Estado implicó nuevas reglas de entendimiento entre los diferentes grupos de poder que tienen una importante influencia en los programas que el gobierno establece.

En este nuevo esquema de entendimiento entre los grupos de poder, los empresarios tuvieron una estrecha relación debido al proceso de modernización implantado por el régimen del presidente Carlos Salinas de Gortari, ya que las reformas coincidían con el pensamiento empresarial defendido al menos desde 1982 por el Consejo Coordinador Empresarial, principal organización política de los empresarios mexicanos.

Esta organización así como otras que agrupan a importantes sectores empresariales y que han fungido como mecanismos de consulta pública del gobierno, participaron de manera importante en el sexenio de Carlos Salinas de Gortari, particularmente en el diseño de la política comercial de México.

Es durante este sexenio donde los intereses de la comunidad empresarial convergieron a tal grado con el grupo tecnócrata en el poder, que muchos de sus representantes más influyentes e importantes viajaron más de una vez con el ejecutivo para asesorarlo en cuestiones económicas, un ejemplo de esta nueva relación fue cuando nombraron como asesor del presidente para la inversión extranjera, al hasta ese momento director de Kimberly Clark, el señor Claudio X. González.

Esta participación estuvo supeditada al grado de influencia que los grandes, medianos o pequeños empresarios tuvieron en sus respectivas organizaciones empresariales y en especial en la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior, la cual fue creada para aglutinar los heterogéneos intereses del sector empresarial.

Los empresarios son un actor social-político complejo y heterogéneo, él cual participa socialmente para influir en los asuntos públicos que atañen sus muy variados intereses.

Los empresarios participan de manera individual, o de manera conjunta con otros empresarios de su misma rama productiva o mediante los organismos empresariales, los cuales se crearon para aglutinarlos y de esta manera negociar o poder influir en las políticas económicas implementadas por el Estado mexicano.

El Tratado de Libre Comercio de América del Norte es un instrumento mediante el cual el Estado mexicano garantiza un mejor flujo de mercancías con Estados Unidos de Norteamérica y Canadá, así como una mayor integración con el mercado Norteamericano.

La integración económica supone un proceso coherente de actividades para mejorar la interdependencia económica entre los países.

Dicha integración al conducir a niveles más altos en las capacidades productivas, supone beneficios en función de la movilidad del capital, del trabajo y de los productos finales de los países.

Después de la crisis económica de 1982, desencadenada por shocks adversos sobre los términos de intercambio y políticas macroeconómicas inconsistentes, la estrategia económica de México empezó a desplazarse hacia el crecimiento encabezado por las exportaciones. Así, en los años ochenta el gobierno mexicano comenzó a eliminar gradualmente las barreras no arancelarias, a reducir los aranceles, a negociar acuerdos comerciales internacionales como el GATT y el TLCAN, y en general a eliminar el sesgo antiexportador de la economía.

Este cambio en el modelo económico favoreció a los empresarios privados mexicanos, pero no a todos por igual ya que hubo una exagerada concentración del capital financiero en los empresarios privados mexicanos con intereses de empresas transnacionales y multinacionales las cuales concentran la mayor parte de las exportaciones que se realizan en el país, y las empresas privadas mexicanas grandes, las cuales no representan juntas ni el 10% del total de todas las empresas mexicanas.

Es evidente que la representatividad de los empresarios ha cambiado desde la revolución mexicana hasta las negociaciones del TLCAN, ahora son más evidentes las diferencias entre grandes empresarios y micro, pequeños y medianos empresarios.

Las negociaciones del TLCAN mostraron que el mundo empresarial además de heterogéneo y complejo tiene una serie de problemas para poder representar de manera única y legítima a varios de sus miembros, es decir, las organizaciones empresariales ya no están respondiendo y cumpliendo las tareas para las cuales fueron creadas desde sus inicios, una de dichas labores era en términos

generales: ser interlocutores legítimos frente al Estado mexicano para poder influir en las decisiones que los pudieran afectar como grupo de interés.

El ejemplo más claro de este reacomodo de poder fue la creación de la Coordinadora de Organismos Empresariales para el Comercio Exterior, la cual tenían como objetivo aglutinar a todos los empresarios del país para llevar a cabo las negociaciones del TLCAN, pero en el transcurso y durante la negociaciones los grupos más influyentes y poderosos empezaron a dominar en la toma de decisiones, lo que implicó ir -y de hecho ocurrió- marginando a muchos micro, pequeños y hasta medianos empresarios de las negociaciones, por lo que sólo una parte del empresariado privado mexicano pudo influir en el TLCAN.

Podemos concluir que el **sector empresarial privado mexicano condicionó las negociaciones del Tratado de Libre Comercio con América del Norte** solo en las áreas donde predominaban los empresarios privados mexicanos estrechamente vinculados a los sectores exportadores, los cuales debido al modelo económico establecido por el gobierno de Carlos Salinas de Gortari eran los más dinámicos de la economía mexicana.

PERSPECTIVAS.

La democracia no depende de una voluntad, es una tarea de una sociedad entera; tampoco se plasma en una elección, sino que es una práctica cotidiana de la vida ciudadana.

Una sociedad democrática es aquella en la que los ciudadanos pueden participar, directa o indirectamente del gobierno de su propia realidad circundante, en donde el **Derecho** es un reglamento de convivencia colectiva que ampara derechos y exige responsabilidades comunes y en donde la toma de decisiones se da en un diálogo entre ciudadanos y las instituciones, y no solamente entre el gobierno y los grupos más poderosos como ha sucedido hasta ahora.

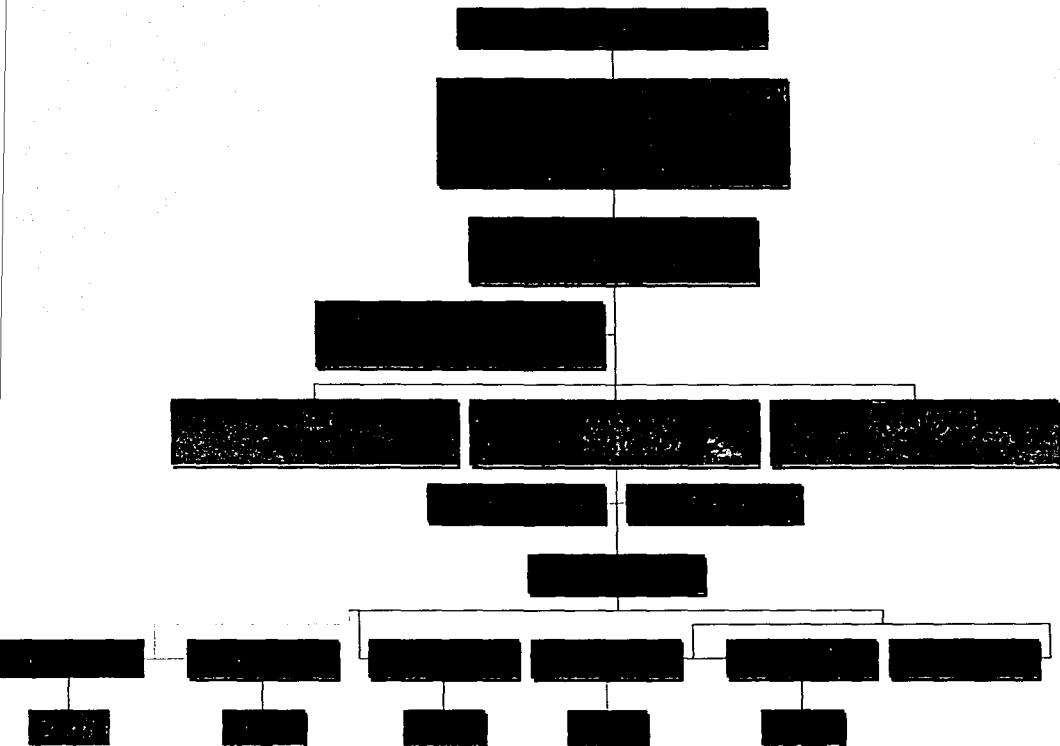
Por supuesto que la economía mexicana a lo largo del siglo XX no se explica únicamente por medio de los empresarios, pertenezcan a la micro, pequeña y mediana empresa o a la gran empresa. Es precisamente en otra parte, desde el campo, la economía informal, hasta los braceros y los niveles de pobreza extrema, en donde se encuentra el complemento de la historia y la explicación de lo que hoy es México. Puedo afirmar que hay dos economías, la de los empresarios y la del resto.

De tal suerte que el reto sigue siendo lograr mayores entrelazamientos productivos entre ambos sectores y una participación estatal de fomento económico que, dejando atrás la desmesurada e ineficiente intervención directa, impulsen un desarrollo justo e incluyente de la sociedad mexicana en el marco de los cambios internacionales.

ANEXOS

Cuadro No. 1.

Estructura de la COECE



Fuente: Cristina Puga, "Las organizaciones empresariales mexicanas de comercio exterior", en Proyecto organizaciones empresariales en México, cuadernos 7, Facultad Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993, p. 64.

Cuadro No. 2

Integrantes del Consejo Asesor en Comercio Internacional

SECTOR	NOMBRE	CARGO
SECOFI	Jaime Serra,	Secretario de Comercio y Fomento Industrial
	Herminio Blanco	Jefe de Negociaciones del TLCAN
	Jaime Zabludovsky,	Coordinador de la Unidad de Negociación
	Israel Gutiérrez,	Secretario Técnico de la Unidad de Negociación.
LABORAL	Alfonso Sánchez Mandariaga,	CTM
	Rafael de Jesús Lozano, Netzahualcóyotl de la Vega,	Presidente en turno del Congreso del Trabajo. Sindicato de Trabajadores de la Industria de Radiodifusión.
AGROPECUARIO	Jesús González Gortázar,	Confederación de la Pequeña Propiedad(CNPP)
	Maximiliano Silerio Esparza,	Confederación Nacional Campesina.
	Javier Garza de la Cabada	Consejo Nacional Agropecuario.
EMPRESARIAL	Rolando Vega,	Presidente del CCE.
	Juan Gallardo Thuriow,	Presidente COECE y presidente Grupo Embotelladoras Unidas.
	Claudio X. González,	Asesor presidencial y director general de Kimberly Clark de México.
	Luis Cárcoba,	Presidente de CONCAMIN.
	Ignacio Aranguren,	Director de Grupo Aumerá.
	Enrique Robinson Bours,	Director de Bachoco
	Andrés Marcelo Sada,	Presidente de CYDSA.
Hugo Villalobos,	Presidente CONCANACO.	
ACADÉMICO	Rafael Rangle,	Rector ITESM
	Javier Beristain,	Rector ITAM.
	José Sarukhan,	Rector UNAM.
	Mario Ojeda Gómez,	P. Colegio de México.
	Jorge Bustamante,	P. Colegio de la Frontera Norte.

FUENTE: Cristina Puga, "Las organizaciones empresariales mexicanas de comercio exterior", en Proyecto organizaciones empresariales en México, cuadernos 7, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, Instituto de Investigaciones Sociales, Universidad Nacional Autónoma de México, 1993, p.65.

FUENTES CONSULTADAS.

DOCUMENTOS.

Poder Ejecutivo Federal, **Plan Nacional de Desarrollo 1989-1994**, México, 1989.

Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI), **Tratado de Libre Comercio entre México, Canadá y Estados Unidos, Resumen**, México, 1992.

Bibliografía.

Porrúa, Miguel Angel, *CONSTITUCIÓN POLÍTICA DE LOS ESTADOS UNIDOS MEXICANOS*, Porrúa, México, 2001

Arellanes Jiménez, Paulino Ernesto. **La política exterior pragmática salinista**. Benemérita universidad autónoma de Puebla, México, Puebla, 2000.

Baena Paz, Guillermina. **Manual para elaborar trabajos de investigación documental**. Editores Mexicanos Unidos, México, 1983.

Concheiro Bórquez, Elvira. **EL GRAN ACUERDO. Gobierno y empresarios en la modernización salinista**. Ed. ERA-Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas, 1996.

Camp, Roderic A. **Los empresarios y la política en México: Una visión contemporánea**. Fondo de Cultura Económica, México, 1995.

Mendoza, Herminio Blanco. **Las negociaciones comerciales de México con el mundo**. Fondo de Cultura Económica, México, 1994.

Rojas Soriano, Raúl. **Guía para realizar investigaciones sociales**. Plaza y Valdes, México, 16ª. Edición 1995.

Rosas, María Cristina. **México y la política comercial externa de las grandes potencias.** Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Económicas-Miguel Ángel Porrúa, México, 1999.

Rozental, Andrés. **La política exterior de México en la era de la modernidad.** Fondo de Cultura Económica, México, 1993.

Rubio, Luis. **¿Cómo va a afectar a México el Tratado de Libre Comercio?.** Fondo de Cultura Económica, México, primera reimpresión 1994.

Serrano, Mónica y Bulmer-Thomas, Víctor (comps.). **La reconstrucción del estado. México después de Salinas.** Fondo de Cultura Económica, México, 1998.

Tamayo y Tamayo, Mario. **El proceso de la investigación científica. Incluye glosario y manual de evaluación de proyectos.** Limusa, México, 1996.

Tirado, Ricardo (Coordinador). **Los empresarios ante la globalización.** H. Cámara de Diputados del H. Congreso de la Unión, LV Legislatura-Instituto de Investigaciones Legislativas-Universidad Nacional Autónoma de México-Instituto de Investigaciones Sociales, México, 1994.

Valdés Ugalde, Francisco. **AUTONOMIA Y LEGITIMIDAD. Los empresarios, la política y el estado en México.** Siglo Veintiuno-Instituto de Investigaciones Sociales-Universidad Autónoma de México, México, 1997.

Velázquez Flores, Rafael. **Introducción al estudio de la política exterior de México.** Nuestro Tiempo, México, 1995.

Urdanivia, Federico Novelo. **La política exterior de México en la era de la globalización**. Plaza y Valdez-Universidad Autónoma Metropolitana, México, 2000.

HEMEROGRAFÍA.

Abella, Gloria, "La política exterior de México en el Gobierno de Carlos Salinas de Gortari: ¿Una nueva concepción?", en *Revista Mexicana de Ciencias Políticas y Sociales*, No. 148, México, Universidad Nacional Autónoma de México-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, abril-junio de 1992.

Abella, Gloria, "La política exterior en la administración de Carlos Salinas de Gortari: la propuesta del cambio estructural", en *Relaciones Internacionales*, México, No. 62, Centro de Relaciones Internacionales-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, abril-junio de 1994.

Alba Vega, Carlos, "La Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE): un caso de cooperación entre los sectores público y privado en México", en *Comercio Exterior*, vol. 47, núm. 2, febrero de 1997.

Cabra, José G., "La política exterior de México frente al cambio", en *Relaciones Internacionales*, No. 62, México, Centro de Relaciones Internacionales-Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Universidad Nacional Autónoma de México, abril-junio de 1994.