



**UNIVERSIDAD NACIONAL AUTÓNOMA DE MÉXICO  
PROGRAMA DE POSGRADO EN ECONOMÍA  
FACULTAD DE ECONOMÍA - DIVISIÓN DE ESTUDIOS DE POSGRADO**

**La participación de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamín) y de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), en algunas negociaciones de la relación económica bilateral entre México-Estados Unidos, (1946-1952).**

**TESIS**

**QUE PARA PARA OPTAR POR EL GRADO DE:**

**DOCTOR EN ECONOMÍA**

**PRESENTA: Gustavo Peña Hernández**

**Comité Tutorial:**

**Dra. Elsa Margarita Gracida Romo, Facultad de Economía. María Cristina Puga Espinoza. FCPyS. Dra. María Eugenia Romero Sotelo. Facultad de Economía. Dra. Esperanza Fujigaky Cruz. Dr. Enrique García y Moisés. FES-Acatlán.**

**Ciudad Universitaria, Cd. De MX.**

**Diciembre de 2020**



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**

Deseo agradecer profundamente a todos aquellos que de alguna manera u otra me motivaron y contribuyeron a que pudiera culminar este trabajo, especialmente:

Al Programa de Superación del Personal Académico (PASPA), de la Dirección General del Personal Académico de la UNAM por la beca recibida al inicio de este trabajo de investigación. Al doctor José Luis Palacio Prieto quien fungía como director del Centro de Enseñaza para Extranjeros al inicio de este trabajo; así como al maestro Gerardo Reza Calderón, Secretario General por el constante ánimo y apoyo que me proporcionaron en momentos críticos de salud.

Al Comité tutorial de esta investigación: A la Doctora Elsa Margarita Gracida Romo por su paciencia y sabiduría. A la Doctora María Eugenia Romero Sotelo por sus valiosos consejos académicos. A la Doctora María Cristina Puga Espinoza por el rigor y la disciplina que siempre me hizo patente para la realización de esta investigación. A la Doctora Esperanza Fujigaki Cruz por su discreción y moderación académica. Por último, agradezco al Doctor Enrique García y Moisés por su compañerismo y tolerancia.

A mi madre; Rosa Hernández Rodríguez (R.I.P), quien siempre estará presente en mi existencia.

Reitero mi agradecimiento a todos

# Índice

<b>Introducción .....</b>	<b>6</b>
<b>Hipótesis .....</b>	<b>7</b>
<b>Justificación .....</b>	<b>9</b>
<b>Planteamiento del problema.....</b>	<b>10</b>
<b>Temas a tratar: .....</b>	<b>11</b>
<b>Capitulado .....</b>	<b>13</b>
<b>Marco Teórico-Methodológico .....</b>	<b>15</b>
a) El institucionalismo.....	15
b) Las organizaciones empresariales industriales .....	21
c) El corporativismo.....	25
d) El realismo político .....	28
<b>Capítulo 1. La presidencia de Miguel Alemán Valdés 1946-1958: El alemanismo</b> <b>.....</b>	<b>36</b>
1. La Revolución de 1910 en la vida de Miguel Alemán Valdés.....	36
1.2 La segunda generación revolucionaria. ....	38
1.3. Una nueva forma de hacer política y una nueva clase política. ....	43
1.4. El programa económico del candidato Miguel Alemán Valdés.....	47
1.5. Las elecciones de 1945 y el candidato Miguel Alemán Valdés. ....	51
1.6. El presidente Miguel Alemán Valdés y su gabinete de trabajo.....	53
1.7. La política industrial de Miguel Alemán Valdés.....	56
1.7.1. La política agraria del gobierno alemanista.....	61
1.7.2. La política exterior del gobierno de Miguel Alemán. ....	65
<b>Capítulo 2. Las organizaciones empresariales industriales de México: Evolución y</b> <b>desarrollo.....</b>	<b>66</b>
2.1. Definiciones.....	66
2.2. El Estado mexicano y el sector empresarial. ....	68

2.3. Las asociaciones empresariales industriales en la historia de México .....	71
2.3.1. La Cámara de Comercio de la Ciudad de México, en el siglo XIX.....	73
2.3.2. Las cámaras de comercio e industria en la posrevolución .....	76
2.4. Los gobiernos posrevolucionarios y las asociaciones empresariales industriales nacionales (1917-1952).....	86
<b>Capítulo 3. Las relaciones diplomáticas-económicas entre México y los Estados Unidos, 1920-1952.....</b>	<b>94</b>
3.1. La política exterior .....	94
3.1.1. La relación histórica, diplomática y económica entre México y los Estados Unidos, 1920-1940.....	96
3.1.2. La política diplomática y económica bilateral de 1946 a 1952.....	99
3.1.3. La política económica del presidente Miguel Alemán Valdés, 1946-1952.....	101
3.2. Temas específicos de la agenda bilateral México-Estados Unidos ,1946-1952	115
3.2.1. Petróleo.....	115
3.2.2. El Tratado de Comercio de 1942.....	117
3.2.3. Trabajadores temporales o braceros .....	121
3.2.4. La fiebre aftosa en el ganado mexicano.....	127
<b>Capítulo 4. La Concamin y la Canacintra en la relación económica bilateral México-Estados Unidos, 1946-1952 .....</b>	<b>131</b>
4.1. La Participación de las Cámaras Industriales Nacionales en algunos temas económicos de la agenda económica bilateral México-Estados Unidos en 1945-1952. ....	131
4.2. La Concamin y la Canacintra en los empréstitos estadounidenses al sector petrolero nacional.....	134
4.3. La Concamin y la Canacintra en las negociaciones del Tratado de Comercio con los Estados Unidos de 1942. ....	144
4.4. El Tratado de Trabajadores Temporales o braceros y los empresarios industriales nacionales.....	161
4.5. La epizootia de la fiebre aftosa en el ganado mexicano y las cámaras empresariales industriales nacionales (1946-1948).....	166
<b>Capítulo 5. La presencia de la Concamin y la Canacintra en las conferencias económicas internacionales, 1945-1952 .....</b>	<b>172</b>
5.1. México en las conferencias económicas internacionales.....	172
5.2. La Conferencia Interamericana sobre problemas de la Guerra y de la Paz de 1945 o Conferencia de Chapultepec. ....	175

5.3. La Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), sobre el Comercio y el Empleo de La Habana, 1947-1948 .....	186
5.4. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT) .....	195
5.5. La Concamin y la Comisión Económica para América Latina, CEPAL.....	205
<b>Consideraciones finales.....</b>	<b>210</b>
<b>Anexo: Estado de la cuestión .....</b>	<b>221</b>
Sobre el contexto histórico .....	227
Sobre las organizaciones empresariales .....	229
Sobre las relaciones económicas con los Estados Unidos de América. ....	233
<b>Fuentes consultadas .....</b>	<b>240</b>

## Introducción

En el presente trabajo se analiza la participación de las dos principales organizaciones empresariales industriales mexicanas; la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin), y la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), en algunos temas de la negociación económica bilateral entre México y los Estados Unidos, durante el periodo presidencial del licenciado Miguel Alemán Valdés (1946-1952).

Las investigaciones académicas realizadas sobre el tema se fundamentan en fuentes oficiales, y pocas veces estudian los registros de los representantes de las organizaciones empresariales industriales. En este trabajo se recurre a las declaraciones y opiniones de este sector respecto a algunos temas considerados como claves en las negociaciones económicas bilaterales entre México y los Estados Unidos en el lapso señalado.

La importancia del sector empresarial en el periodo demarcado es sustancial para entender la gobernabilidad económica del país, así como la participación de sus diversos componentes, en un momento en que el gobierno optó por impulsar el desarrollo económico del país a través de un modelo industrial.

El proyecto industrial de 1946 dividió al sector empresarial en dos grupos: los grandes industriales que abogaron por la continuidad de una industria con una amplia participación de inversión foránea y otro, compuesto por medianos y pequeños industriales que defendían una vía nacionalista, con un límite a la inversión extranjera y medidas fiscales homogéneas para el sector foráneo.

De la misma manera, se analizan los diversos mecanismos de negociación entre el sector privado y el Estado, a través de los cuales algunos miembros de las organizaciones empresariales llegaron a participar en la administración pública y formaron parte de las delegaciones oficiales en foros económicos internacionales, para integrarse como grupos de apoyo, consejería y presión en las negociaciones económicas bilaterales.

En este trabajo se ilustra la participación de las organizaciones empresariales en la negociación de algunos temas económicos, la cual fue de vital importancia en la continuidad de la modernización industrial nacional. A fin de lograrlo, el gobierno del presidente Miguel Alemán Valdés propuso analizar conjuntamente los siguientes temas: Créditos a la industria petrolera, el acuerdo comercial de 1942, acuerdos de trabajadores temporales y el combate a la epizootia de la fiebre aftosa, así como la participación de la Cepal en el desarrollo industrial de México.

Las relaciones económicas entre México y Estados Unidos durante este periodo fueron muy dinámicas para el gobierno de nuestro país, dado que durante la posguerra se cerraron algunos mercados a las exportaciones y se restringió la venta de bienes de producción, necesarias para la industria nacional. Ante lo cual, fue necesario aceptar los condicionamientos de las autoridades de comercio estadounidense.

Por lo anteriormente expresado en el inicio de este trabajo, se plantean las siguientes interrogantes:

- ¿A través de qué circunstancias, el gobierno del presidente Miguel Alemán Valdés impulsó un entendimiento político y económico con el sector privado nacional durante su periodo de gobierno?
- ¿Qué causas políticas y económicas llevaron a las organizaciones empresariales a participar en el proyecto de modernización industrial del gobierno de 1946 a 1952?
- ¿Cuál fue el peso económico de las organizaciones empresariales para que el gobierno de Miguel Alemán aceptara su participación en algunos temas económicos bilaterales entre México y los Estados Unidos?
- ¿Cuáles fueron las causas que motivaron al sector privado a ser incluido en los foros económicos internacionales de estos años?
- ¿Cuáles fueron los incentivos a través de los cuales las organizaciones empresariales industriales aceptaron y apoyaron la supervisión de un organismo especializado de las Naciones Unidas, como fue la Cepal, en los proyectos industriales de México y de la región latinoamericana?

### **Hipótesis**

A fin de responder a los anteriores cuestionamientos, se plantearon las siguientes hipótesis de trabajo:

- a) ¿El gobierno del presidente Miguel Alemán Valdés consideró a las organizaciones empresariales industriales como un elemento clave del corporativismo mexicano y, de esta manera, lograr el equilibrio de las corporaciones publicas y privadas en el desarrollo económico del país?
- b) ¿El equipo económico del presidente Alemán, sabedor de la cercanía de los grupos económicos del país con empresarios estadounidenses, previó que las organizaciones

empresariales industriales, serían de utilidad para negociar temas en los que el gobierno mexicano no tenía garantías que ofrecer a su contraparte?

- c) ¿Las organizaciones empresariales industriales mexicanas constituyeron un elemento de presión para que el gobierno mexicano aceptara suavizar el trato hacia las compañías inversoras extranjeras, y de esta manera lograr su participación en el proyecto industrializador de ese momento?
- d) ¿La participación de los representantes de la iniciativa privada en las negociaciones económicas entre México y los Estados Unidos, como cuerpo consultivo, fue el ejemplo en lo que sería más tarde denominado como “el cuarto de junto”, con el fin de asegurar de antemano cualquier decisión que afectara los intereses de este sector?
- e) ¿Tuvieron las organizaciones empresariales industriales la capacidad de prever que la industria nacional no lograría su consolidación sin el apoyo del Estado, y a su vez el Estado entendió que sin la iniciativa privada no podría desarrollar una industria nacional sólida?
- f) ¿La participación de la iniciativa privada y el gobierno en las negociaciones económicas conformaron un frente sólido, que logró hacer ver a la contraparte estadounidense que la iniciativa privada mexicana dejaba de ser elemento de disuasión contraria al gobierno de México?
- g) ¿La inclusión de los representantes de las organizaciones de la iniciativa privada así como su inclusión en las delegaciones oficiales como cuerpos consultores del gobierno en algunos foros internacionales, demostró a la opinión pública que tanto el Estado Mexicano como el sector privado lograrán a un entendimiento en beneficio de sus respectivos intereses?

## Justificación

En los últimos años, la importancia de las organizaciones empresariales industriales en las negociaciones económicas internacionales de México ha despertado un gran interés por conocer el grado de injerencia del sector privado en temas económicos correspondientes al gobierno, el cual permitió su intervención en las reuniones de negociación bilateral y multilateral.

El periodo de la administración del presidente Miguel Alemán Valdés ilustra la importancia que el Estado dio a las organizaciones patronales en la gobernabilidad económica del país, así como el papel que desempeñaron éstas en las negociaciones de la relación económica bilateral México-Estados Unidos.

El gobierno de Miguel Alemán Valdés se definió por el modelo industrializador como vía de desarrollo económico. Para ello, fue necesario la modernización de las plantas existentes y la instalación de otras nuevas industrias, lo que implicó la participación de la iniciativa privada y la búsqueda de la inversión extranjera. El sector privado impuso ciertos condicionantes que el Estado mexicano se vio en la necesidad de aceptar, aunque muchas veces estos requisitos lastimaran el interés de algunos sectores productivos públicos.

Por otro lado, la política de la Guerra Fría obligó a muchos gobiernos de América Latina -y específicamente al de México- seguir las medidas económicas dictadas desde Washington. De la misma manera, se recurrió a la intervención de las organizaciones empresariales nacionales para que influyeran en sus contrapartes, tales como el Club de Banqueros, el Consejo de Hombres de Negocios, para llegar a entablar cierto entendimiento los políticos de ese país.

Los espacios políticos representativos otorgados por el gobierno a los representantes de las organizaciones empresariales, en algunas secretarías de Estado, senadurías, diputaciones, fueron muestras de la confianza que el Estado depositó en la iniciativa privada. Instancias que muchas veces fueron bien conducidas, sin embargo, en otras ocasiones se sirvieron de éstas para sacar ventaja del erario y satisfacer las demandas de otros empresarios de sus mismas organizaciones.

La participación de las organizaciones empresariales industriales, entre 1946 y 1952, ayudó a destrabar las negociaciones de algunos temas económicos que restaban dinamismo a la relación bilateral entre México y los Estados Unidos en estos años. Al mismo tiempo, su participación en los foros económicos internacionales fue de gran apoyo en el empleo de determinadas medidas económicas internas.

## **Planteamiento del problema**

El proyecto de modernización de la industria nacional del presidente Miguel Alemán Valdés en 1946, arrancó con la participación de casi todos los sectores productivos del país. Sin embargo, la intervención de las organizaciones empresariales industriales no ha sido destacada debidamente, ante ello, en este trabajo se recurre a las declaraciones emitidas por los representantes de la Concamin y de la Canacintra durante las negociaciones económicas entre México y los Estados Unidos de ese lapso.

Por otra parte, las actividades económicas desarrolladas por las organizaciones empresariales industriales durante la administración alemanista permitieron su consolidación, lo que les otorgó un empoderamiento y su participación activa en la vida política y económica del país.

La asistencia de los representantes de las organizaciones empresariales como parte integrante de las delegaciones económicas oficiales en foros internacionales, significó una manifestación de la capacidad del sector privado de mantenerse al corriente en asuntos públicos lo que les permitió aconsejar o asesorar a los representantes del Estado mexicano.

Además, el gobierno permitió al sector privado participar en temas que afectaran a sus agremiados económicos, sin que, con ello, se involucraran en otros temas económicos y muchos menos en temas políticos. No obstante, algunos empresarios pudieron manifestarse a través de la prensa y otras publicaciones, en las que expresaron sus opiniones y sus ideas respecto a diversos temas sociales.

### **Temas a tratar:**

1. En presente trabajo se proponen cinco temas de estudio: El alemanismo, las organizaciones empresariales, las relaciones bilaterales México-Estados Unidos, las organizaciones empresariales industriales y las relaciones de la iniciativa privada y el Estado. Para ello, recurrimos a las siguientes propuestas teóricas: el institucionalismo, el corporativismo, el presidencialismo, el realismo político y la historia diplomática.

1.1 En primer lugar, se elabora un marco histórico-político del lapso de gobierno del licenciado Miguel Alemán Valdés (1946-1952), definido por autores como Helia D'Acosta, como un "sistema político", que coincidió con el fin de la Segunda Guerra Mundial y con el advenimiento de la Guerra Fría.

Por otra parte, representó el momento en el que los militares fueron excluidos de los procesos electorales, y la sociedad mexicana pudo ya tener a un civil en el Poder Ejecutivo. Pero también fue una administración que se distinguió por el repliegue de los postulados revolucionarios y por iniciar un doble discurso: uno nacionalista al interior y otro de aquiescencia hacia el exterior.

Además, fue el momento en el que las corporaciones sectoriales iniciaron su consolidación en la esfera política, meta iniciada en la segunda década de 1940. Se oficializan los nexos económicos entre la política y la economía del país, en una alianza entre el sector privado y el Estado para impulsar la industrialización y su modernización. Para ello, el Estado realizó grandes inversiones públicas en infraestructura en beneficio de las empresas del sector privado.

1.2 La institucionalización de la Revolución de 1910 permitió la creación y operación de diversas instituciones oficiales y privadas por parte del Estado, entre ellas; las organizaciones representativas de los sectores productivos y patronales a través de cámaras, confederaciones, asociaciones, consejos, entre otros. En otras palabras, el gobierno logró el control económico, político y social del régimen posrevolucionario.

Consecuentemente, las asociaciones y organizaciones fueron aprobadas por el Poder Legislativo nacional y se dictaron diversas normas jurídicas a fin de regular sus funciones sustantivas, entre ellas, las de servir de enlace entre sus miembros y el Estado, pero al mismo tiempo las excluyó de toda participación en política partidista. Lo cual constituyó un reto para los empresarios que impulsaron diversas estrategias encaminadas a participar en el diseño de la política económica interna y externa del país.

1.3 La intensificación de la relación económica entre México y Estados Unidos de América durante el conflicto bélico de 1939-1945 estimuló la producción de bienes y servicios

dirigidos hacia el mercado estadounidense. Para responder a esas demandas, los empresarios importaron bienes de producción de ese origen y solicitaron créditos e inversiones que, de alguna manera, iniciaron una dependencia tecnológica y de capitales estadounidenses.

Además, al terminar la Segunda Guerra Mundial, el retorno de soldados estadounidenses del frente bélico, así como el inicio de la reconversión productiva de la industria estadounidense, dificultó las actividades sustantivas de los productores mexicanos, de modo que hicieron uso de sus organizaciones gremiales para buscar protección gubernamental a través de aranceles y prohibiciones de importaciones de productos competitivos a la industria nacional.

Consecuentemente, las organizaciones empresariales apoyadas por el gobierno mexicano a través de su diplomacia y sus negociaciones económicas, lograron participar en las negociaciones bilaterales, con la finalidad de sostener el empleo y la inversión en el país, y apoyar de esta manera el proyecto de modernización industrial.

1.4 Los empresarios a través de sus organizaciones sectoriales; industriales, comerciantes, exportadores, importadores, entre otros, solicitaron el apoyo del gobierno mexicano, para acelerar la obtención de créditos provenientes de los organismos económicos internacionales públicos y privados, con la finalidad de renovar y expandir sus actividades y obtener recursos para la producción de energéticos, infraestructura en caminos, puentes, puertos, comunicaciones.

En este estudio se tomaron cuatro temas de negociación en los que las organizaciones empresariales industriales participaron: petróleo, comercio, acuerdos de trabajadores temporales y la fiebre aftosa en el ganado mexicano. Tópicos que dificultaron el entendimiento económico entre las dos naciones.

1.5 Con la finalidad de participar en la gobernabilidad económica del país el sector empresarial en general y sus organizaciones, solicitaron y obtuvieron que el gobierno de México permitiera su asistencia a foros económicos internacionales, a los cuales acudieron como parte de las delegaciones oficiales.

De esta manera, la asistencia y participación de estas agrupaciones en las reuniones económicas internacionales, hizo que fueran consideradas como cuerpos consultivos o asesores complementarios de las representaciones oficiales, y de esta manera demostrar que la alianza entre el gobierno y empresarios era un hecho concreto en la administración de Miguel Alemán Valdés.

## Capitulado

El cuerpo de esta investigación se desarrolla en cinco apartados que conforman esta tesis y se presentan de la siguiente manera:

En el primer capítulo se realizó una breve descripción del periodo presidencial denominado “alemanismo”, origen, formación, y consolidación como un sistema de gobierno que definió la manera de gobernar en el lapso de 1946 a 1954, y que representó para el país una nueva manera de administrar e incorporar a México al sistema capitalista de posguerra.

El segundo capítulo se dedica a revisar el origen, desarrollo y consolidación de las organizaciones empresariales industriales, y del empoderamiento de la Concamin y la Canacindra, así como el esfuerzo de sus dirigentes por cooptar a nivel nacional a la industria en un sólo contingente, con la finalidad de tener fuerza frente a cualquier amenaza a sus intereses y participar en la gobernabilidad económica del país.

En el tercer apartado se realiza un recorrido por la política exterior de México de 1920 a 1946, a fin de entender la complejidad de las relaciones bilaterales entre México y los Estados Unidos en la posrevolución hasta la Segunda Guerra Mundial, y el surgimiento de los temas económicos bilaterales que se mencionan en este trabajo. Así como las dificultades argumentadas por ambos gobiernos y la influencia de diversas coyunturas internacionales en los temas mencionados.

La cuarta sección está dedicada al análisis de la posición política de las organizaciones empresariales industriales en la posguerra, su posición frente a los resultados de la Conferencia de Chapultepec en 1945, así como su interés por integrarse a las delegaciones oficiales del gobierno mexicano en temas económicos entre México y los Estados Unidos, y el uso de estas conexiones con el empresariado estadounidense, a fin de dar fluidez al comercio entre ambas naciones.

En el quinto y último capítulo se revisa el beneplácito de las organizaciones empresariales industriales por la presencia de la Comisión Económica para América Latina (CEPAL) en México como observadora de la política industrial del gobierno, con la finalidad de estudiar y sugerir políticas de sustentabilidad industrial en la región y evitar errores de planeación.

Dicho de otra manera, los trabajos de la CEPAL fueron bien vistos por el Estado y las organizaciones empresariales industriales nacionales, ante lo cual sugirieron que dicho organismo de carácter regional estableciera una oficina permanente en México y brindara auxilio

a los países latinoamericanos en el estudio de los proyectos industriales, y así evitar inversiones en sectores no positivos para sus sociedades.

## **Marco Teórico-Metodológico**

**“Westley Clair Mitchell (1874-1948) tenía de su misión científica una concepción según la cual la labor del científico debía consistir en observar, interpretar los hechos de una situación dada y presentar de manera objetiva lo que realmente estaba sucediendo”**

Schumpeter, J.A. (1950). “Quarterly Journal of Economics”. Vol. LXIV, N. 1. Harvard, Collage.

En este apartado se exponen los diferentes enfoques teóricos y las diversas metodologías empleadas para explicar teóricamente las interrogantes planteadas al comienzo de este trabajo, y al mismo tiempo, justificar su validez académica:

Para ello se recurre a diversas perspectivas teóricas de análisis, básicamente al enfoque institucional, que para muchos estudiosos no es una escuela, sino tan sólo una corriente que analiza la economía y el pensamiento de los diversos grupos humanos, e intenta explicar la compleja interacción de las instituciones económicas, políticas y culturales en la explicación de un fenómeno social.

El institucionalismo es un enfoque teórico que regula las leyes económicas y los factores sociales e institucionales que no son incluidos en el análisis económico. “Para una correcta interpretación de un hecho económico, político y cultural es necesario recurrir a un marco interdisciplinario y al mismo tiempo, aceptar las aportaciones de otras ciencias”. (Schumpeter, 1967: 338).

Wesley Clair Mitchell (1874-1948) señala que para construir una ciencia se requieren muchos tipos de mentalidades, dichos tipos diferentes difícilmente se comprenden unos a otros, “... y que las predisposiciones que sentimos hacia una determinada clase de trabajos suelen conducirnos a juzgar despectivamente los restantes, los cuales, por esta razón permanecen siempre al margen de toda consideración cuidadosa” (Mitchell, 1971: 340).

### **a) El institucionalismo**

Para la corriente institucional, el agente económico no es un simple buscador de oportunidades y ganancias, sino también un desarrollador económico. El institucionalismo aboga por el uso de las matemáticas como soporte de la teoría, acepta el uso de los modelos matemáticos para la medición de eventos históricos, siempre y cuando sean extraídos de la realidad. Al igual que las corrientes darwinistas, considera que la economía ha tenido una evolución y que el más fuerte se come al débil.

Uno de sus principales objetivos teóricos es analizar la función de las instituciones económicas y la realidad, económica, política y social del Estado. Así lo afirmó uno de los representantes teóricos de esta corriente, Thorstein Veblen (1857-1929), para quien “En el sistema capitalista pecuniario todos los grupos humanos buscan una ganancia económica que le proporcione riqueza acumulable, trátase individual o colectivamente”. (Thorstein, 1965: 238).

Dentro de este enfoque y desde la temporalidad de este trabajo, el periodo económico comprendido entre finales del siglo XIX y las dos primeras décadas del siglo XX gestó cambios profundos en los componentes de la economía mundial: “el petróleo, la electricidad, la química, y el motor a gasolina introdujeron una nueva tecnología; nuevas prácticas corporativas y financieras, dando origen así al alto comercio y la alta banca; y el gobierno aumentó su reglamentación y apoyo a las actividades económicas” (Cochran. 1959: 5).

El auge tecnológico en los Estados Unidos y de otras naciones europeas inició una guerra de competencia de productos manufacturados a nivel mundial. Los grandes empresarios comenzaron a formar *trust*. Contrariamente los pequeños empresarios quisieron que los *trusts* fueran eliminados. Los fabricantes usualmente demandaron el establecimiento de aranceles, los ferrocarrileros se opusieron a los derechos aduaneros proteccionistas. Los fabricantes pudieron favorecer el mejoramiento de los barrios bajos, el grupo local de propietarios combatió las necesarias regulaciones, naciendo de esta manera contradicciones lógicas en la economía.

Para Veblen, es necesario distinguir entre el hombre de industria y el hombre de negocios, pues las dos figuras, se regulan con principios comerciales que encuentran su raíz en la perspectiva del comercio y en sus términos “pérdidas y ganancias”. “El hombre de industria se encarga de la producción y para sobrevivir tiende a organizarse y evitar la competencia entre sus pares y llegar a un acuerdo para evitar cualquier conflicto. Hombre de negocios, de acuerdo con Cochran, se designa a todo aquel que participa en decisiones para organizar la producción y distribución de bienes y servicios con fines de lucro” (Cochran. 1959:5).

Ante la concatenación de los procesos industriales en el siglo XX, se vuelve imposible el contacto individual entre los mismo industriales así como con las autoridades políticas, ante lo cual se recurre a formar representaciones por sector que regulen las relaciones entre las instituciones políticas, económicas y sociales, en consecuencia se recurre a las figuras jurídicas de asociaciones, cámaras, confederaciones que mediarán funciones y evitarán largos procesos de negociaciones y acuerdos entre los componentes económicos.

El éxito del proceso del desarrollo industrial y comercial alcanzado durante la segunda mitad del siglo XX, dio un poder económico y político a los empresarios industriales y comerciales, que les ofreció la oportunidad de incursionar en la esfera política y controlar ciertas actividades del Estado. El gobierno se convirtió en la representación de los intereses de los negocios, el gobierno trabaja en común con los hombres de negocios de ambas instituciones (la económica y la política) y vigilan el buen camino de los negocios.

Este nuevo grupo de industriales conformó una élite económica y social, cuya importancia social fue analizada de acuerdo con la teoría de la sociología política de Wilfredo Pareto, y del análisis de las élites del poder de Gaetano Mosca. Dado que estos grupos desarrollaron estrategias para hacer circular el poder de los sectores económico en el control del poder político, señalaron la metamorfosis del paso del capital que pasó una élite terrateniente, a una élite del dinero, de ésta a una élite industrial, que a su vez formó una elite financiera internacional.

Mezclado el poder económico y la política, los capitalistas plantearon un objetivo común: lograr ganancias para unos pocos y manipular a las clases que no son parte de los hombres de negocios, industriales o comerciantes. Aliados, convierten al Estado en una dependencia burocrática dirigida por una clase profesional que no son los hombres de negocios, sino subordinados a ellos (el gerente), quienes encaran a las demandas de las clases populares y frenan el desarrollo de una relación más equilibrada entre el patrón y el trabajador.

Los gobiernos a finales del siglo XX y principios del XXI, se han distinguido por dar prioridad a los asuntos pecuniarios y no a los asuntos sociales; no existen gobiernos que actúen en contra de esos intereses económicos, sólo se adecuan a las reglas de los negocios y si lo hacen, de acuerdo con Veblen, es para dar paso a otros grupos de poder económico que continuarán perpetuando el sistema, dejando atrás el desarrollo de la sociedad.

Los gobiernos, para mantenerse ejerciendo el poder, solicitan la intervención y la actuación de los hombres de negocios como parte complementaria de sus políticas económicas, y así mantener un equilibrio social en el cual las organizaciones forman parte fundamental.

El presidencialismo es considerado en este estudio como un fenómeno moderno y de occidentalización de la sociedad política mexicana, como una opción ante el riesgo de prolongar y originar nuevos caudillismos y someter al país en dictaduras militares o a una permanente inestabilidad política o anárquica. Ante lo cual surgieron las primeras instituciones políticas, que

dividieron el poder político y económico para un número de actores políticos y económicos que aceptaron limitar sus acciones y reconocieron la autoridad de un tercero.

En un primer capítulo en la sección 1.7., se abordan las principales características del gobierno de Miguel Alemán Valdés (1946-1952), sexenio que se distinguió por conservar el sistema presidencialista y ejercer el poder ejecutivo de manera personal, con la finalidad de conducir la compleja relación de los componentes económicos, políticos y sociales del país, como afirma Fowler, “la compleja dinámica que durante dos siglos ha caracterizado la relación entre el presidente o el gobernante y representantes de las regiones, del ejército, de la Iglesia, del empresariado, de los sindicatos y de las élites económicas” (Fowler. 2008:25). El Estado mexicano es fruto de la aglutinación de los sectores organizados de su sociedad.

Son abundantes los trabajos académicos que estudian al sistema político mexicano desde una perspectiva simple o empírica, sin embargo, es un tópico de difícil acceso, dado que es un fenómeno complejo y contradictorio que suele confundirse entre los intereses del Estado y los intereses del gobierno. Por una parte, el Ejecutivo representa al grupo político en el poder y al Estado, y por otra, el presidente o jefe del ejecutivo es la figura, el hombre fuerte del país que personifica al gobierno y, en ese momento, al Estado. La Constitución mexicana de 1917 otorga al jefe del Ejecutivo las funciones de representación de la unión de una república multiétnica, de las fuerzas armadas, es al mismo tiempo administrador, conciliador, árbitro de gestión de los poderes fácticos del país.

A fines de la década de 1940 la figura del presidente de la República fue considerada la del “hombre fuerte”, imagen dejada por la estela revolucionaria y como aglutinador de las diversas corrientes políticas del movimiento armado, así como la del hacedor del destino del país, el hombre encargado de diseñar la ruta económica y política a seguir por seis años por la nación, con un poder inmensurable ante el Congreso y el poder Judicial. Consecuentemente cada mandatario impregna con su nombre el periodo que gobernó: Alemanismo, Ruizcortinismo, Diazordismo, Echeverrismo, Delamadrista, Salinismo, Zedillismo, Foxismo, entre otros conceptos.

El consenso entre los sectores sociales y económicos quedó liderado por el presidente de la República, el cual tiene un papel determinante para el equilibrio entre estas fuerzas al ser líder, gestor y portavoz de estas instituciones (Fowler, 2008:30). El poder presidencial quedó “encarcelado en el campo institucional”. Las masas fueron hechas de lado, manipuladas por los

líderes de sus agrupaciones e ignoradas por el gobierno y reactivadas en momentos electorales (Córdova, 1972: 14).

Para el gobierno y para sus aliados, mantener viva la memoria de los legendarios jefes revolucionarios (Madero, Carranza, Villa, Zapata, entre otros), representó tener el control político y social de las distintas clases sociales. Al mismo tiempo, el poder presidencial pasó a ser la figura benévola, pero autoritaria, el “tlatoani” el guía de los destinos del pueblo, la fuente de sabiduría y experiencia, a quien se le perdona y excusa de los errores y de las fallas del sistema, el que marca la pauta para que el país funcione.

El presidente dejó de ser un humano y se le convierte en una figura cuasi divina e intocable, es el garante del equilibrio entre los diversos sectores sociales, la Constitución, le otorga poderes extraordinarios, es el fiel de la balanza en la impartición de justicia, entre los conflictos institucionales, es una figura hecha para ser respetada y casi hay un culto hacia su persona por parte de todos los sectores, su nombre es invocado para dar legitimidad a los actos realizados en la política y en la administración en el país.

En la segunda década de los años de 1940, que es el periodo en que se ubica esta investigación, Miguel Alemán llega al poder ejecutivo, encuentra una sociedad convencida de los alcances del poder presidencial. Correspondió a su gestión someter y apagar los últimos rescoldos del caudillismo y del militarismo. Alemán alejó a los militares de la esfera política a cambio de prerrogativas y privilegios. Sometió a los sindicatos de izquierda, y controló a los políticos e intelectuales de izquierda y dio un giro político hacia la derecha. (Carrillo. A. Conferencia, “El Gobierno de Miguel Alemán”. 7 de abril 2017. INEHRM. 2019).

Para evitar el surgimiento de una oposición política creó la Dirección de Seguridad Nacional, célebre por sus procedimientos de tortura y espionaje a los líderes de sindicatos o agrupaciones identificadas con cualquier ideología de izquierda. Para ello, los integrantes de esta dirección fueron capacitados por instructores estadounidenses y del ejército nacional. Líderes políticos fueron tolerados, pero no se les permitió acción alguna.

Se implementó un modelo de desarrollo basado en la industria y en la sustitución de importaciones. Los sectores empresariales fueron favorecidos por el gobierno al dirigir importantes recursos del Estado a la modernización de fábricas y talleres de grupos privados.

De la misma manera estimuló a los capitales extranjeros con ventajas y facilidades fiscales. Y como señala Isabel Avella; el campo quedó rezagado de estas políticas de estímulos, las pocas

inversiones a la agricultura fueron destinadas al cultivo y expansión de materias primas generadoras de divisas, ingresos que quedaron en manos de pequeños empresarios agrícolas y no de los verdaderos campesinos.

De igual modo, con la finalidad de crear una división social más marcada y de acuerdo a las características del sistema capitalista, se diferenciaron las percepciones salariales de los sectores productivos, así como sus hábitos de consumo. Durante la gestión Alemanista sólo algunos sectores sociales se beneficiaron del desarrollo económico, como consecuencia de ello, la brecha social se profundizó: los ricos se hicieron más ricos y los pobres más pobres.

Consecuentemente, la nueva élite económica y por ende social, empezó a formar parte de una poderosa clase gobernante que empezó a infiltrarse en los asuntos del Estado y actividades del comercio y en la industria, aliándose con otros funcionarios y políticos del gobierno y lograron conformar algunos grupos de interés que empezaron a ejercer cierta presión ante el ejecutivo.

La política de acercamiento con los Estados Unidos del gobierno de este periodo se concretizó, dada la necesidad de capitales e inversiones procedentes de esa nación que, como potencia hegemónica, disponía en estos años de grandes capitales. Blanca Torres señala que el gobierno Alemanista desarrolló una política orientada más a la aquiescencia, que, a la dependencia, en la cual México sólo desistió con los Estados Unidos en algunos foros internacionales. Sin embargo, tuvo que aceptar su realidad como país en vías de desarrollo y dependiente económica y tecnológicamente de esa nación, tuvo que aceptar la realidad del marco internacional imperante.

Si bien la política Alemanista restó importancia al desarrollo agrícola y sometió a los sindicatos de trabajadores, contrariamente, incentivó el crecimiento de una clase media preparada para el proceso de modernización del país. Los cuadros superiores de la burocracia fueron operados por funcionarios con cierta preparación académica y sometidos al sistema político. La nueva clase media alta y alta empezaron transformarse en una nueva clase “americanizada” inspirada en el *american way of life*.

La sociedad mexicana sufrió una metamorfosis material y social importante: se asentó una clase media formada por los cuadros administrativos públicos y privados; la fisonomía urbana cambió al estilo americano con altos edificios y centros comerciales; las clases medias se hicieron al estilo estadounidense; gran parte de México se americanizó, de acuerdo con algunos recortes de diarios franceses consultados.

Sin embargo, una gran mayoría no recibió esos beneficios materiales las clases trabajadoras y rurales, quedaron rezagadas, el reparto de la riqueza acumulada fue para otros y no para los que la generaron.

### **b) Las organizaciones empresariales industriales**

En el capítulo dos de este estudio, se analiza la vinculación entre los grupos empresariales industriales y el gobierno de 1946 a 1952. Para ello y con la finalidad de entender esta relación, se invocan los elementos históricos y jurídicos que sustentan esta relación, pero, sobre todo, los nexos económicos de los empresarios u hombres de negocios (Crochen), para continuar obteniendo ganancias y voluntad política para emprender nuevas ramas productivas más redituables y a su vez la clase gobernante para asegurar su perpetuación en el sistema al que representan y del cual se dependen.

Semánticamente las organizaciones empresariales son definidas conceptualmente y teóricamente de acuerdo a los autores consultados: Thorstein Veblen, Thomas Cochran, Marco Antonio Alcázar y Gina Zabludovsky las consideran como instituciones de representación económica. Sanford Mosk, Pablo Casanova, Robert J. Shafer, como organizaciones oficiales. Para Raymond Vernon son grupos u organización centrales de negociación; Tomás Segovia las denomina cuerpos de intermediación; Flavia Derossi, Felicitas López Portillo, Ricardo Tirado las denominan cámaras empresariales; mientras que Carlos Arreola, Cristina Puga, Francisco Valdez, Matilde Luna, Elsa Gracida, Antonia Martínez las identifican como organizaciones patronales.

Considerando a las organizaciones empresariales teóricamente como instituciones conformadas por hombres de negocios y de acuerdo con la conceptualización de Thomas Cochran: “los hombres de negocios son aquellos que desarrollan diversas actividades productivas dedicadas a la producción, distribución, difusión de diversas mercancías, cuya meta es un beneficio pecuniario inmediato y a futuro, y para ello, contribuyen en la organización de instituciones para estimar y conservar la fuerza de los elementos que les son de beneficio” (Cochran.1959:11).

Estos hombres de negocios y sus organizaciones representativas son los grupos o cabildos económicos que constituyen parte importante de los gobiernos, en una simulación de intereses encontrados, discuten en las sedes institucionales creadas para ello, y en donde se realiza el acomodo de los acuerdos negociados; llámense congresos, parlamentos, cortes, dumas, etc. Muchas veces a espaldas o entre simulaciones de las grandes mayorías, estos grupos de interés condicionan a cualquier gobierno que llega al poder.

Se puede afirmar que las organizaciones gremiales en general, fueron diseñadas para diferenciar el poder económico del poder político, en una primera etapa del capitalismo mexicano en su marcha por alcanzar una paz social, el gobierno permitió la intervención de los capitalistas nacionales y extranjeros en el rubro político, pero una vez consolidada la autoridad del Estado, este esfuerzo común benefició a toda la sociedad, pero algunos continuaron conservando privilegios.

Los gobiernos mexicanos han aceptado esta pugna, en consecuencia, reconocieron a los grupos de intereses y los institucionalizó, otorgándoles fuerza a cada uno de ellos de acuerdo con la presión popular o las necesidades económicas del momento, con la finalidad de regular estas presiones y actuar de acuerdo con las demandas populares, por lo que se crearon normas o leyes a través de las cuales se limita la acción de cada institución, cámara o grupo que estas aceptan cumplir.

La gobernabilidad de un país en el capitalismo moderno, de acuerdo con la teoría de las llamadas élites del poder, se encuentra en el equilibrio de las fuerzas fácticas (instituciones) que comparten el poder un país; gobierno, ejército, iglesia, empresarios, sindicatos, organizaciones sociales, entre otras; su mutuo acuerdo es el conducto de estabilidad de un gobierno.

Cuando un elemento de esta fórmula falla o se debilita, el fiel de esa balanza o gobierno actuará a favor o en contra de un grupo o institución, en contra sólo si es necesario para conservar equilibrio. A su vez, cada una de las agrupaciones cuenta con una estrategia o elemento para disuadir una amenaza por parte de sus pares o del gobierno que pretenda apartarle del poder o de disminuir su influencia en ese equilibrio existente.

Los elementos disuasorios de los grupos de poder van de acuerdo con el sector productivo que controlan y su importancia en la gobernabilidad económica y social de un país, tales como :la detención de la producción de artículos indispensables de consumo popular, provocar una escasez artificial y con ello la protesta social; apoyar a la oposición de un gobierno en: la fuga de capitales hacia otras naciones; la disminución de las inversiones necesarias para la marcha de programas gubernamentales; el pago de propaganda de inestabilidad política, económica y religiosa; en casos extremos el patrocinio de golpes de Estado; entre otras.

Los representantes de las instituciones o grupos económicos vigilan la buena marcha de los sectores productivos que generan la riqueza que poseen, es imperativo que la productividad sea continua y segura. Con este fin, apoyan al gobierno a mantener una posición ideológica acorde

con el sistema económico, y denuncian o eliminan políticamente a cualquier líder o grupo contrario a sus intereses; y si se equivocan aceptarán negociar con cualquier nuevo grupo que llegue al poder, siempre y cuando respete sus propiedades y su bienestar.

Las organizaciones empresariales en general tienen una característica como negociadoras entre los diversos productores que compiten por los mercados, los fabricantes de un mismo producto llegan a caer en una competencia de precios, lo que provoca una guerra por la colocación de sus productos. Raymond Vernon sostiene que es aquí cuando el papel de negociador de las organizaciones empresariales entra en juego, evitan el enfrentamiento entre los productores de un mismo sector e invitan a llegar a un acuerdo entre estos.

De la misma manera, las organizaciones gremiales son plataforma de negociación entre los empresarios más fuertes y los más débiles, que muchas veces entran en conflicto y las sedes de las organizaciones y sus presidentes sirven como centros y moderadores de intereses entre las partes.

Políticamente las organizaciones empresariales en general son reconocidas por los gobiernos, dado que se encuentran registradas oficialmente. Las autoridades correspondientes poseen toda la información de su constitución, sede, número de socios, bienes, capital, nexos, entre otros datos que son necesarios para su funcionamiento legal en un país y son consideradas como organismos con personalidad jurídica, ante lo cual, son tomados en cuenta como voceros de los numerosos productores que representan.

Para Tomás Segovia las organizaciones empresariales en general, son la representación oficial del sector privado ante las autoridades nacionales, su papel como negociador entre los productores de diversos sectores productivos que complementan la función económica de los gobiernos y con ello parte de la gobernabilidad del país. Su tarea principal es servir de enlace entre el gobierno y los miles de productores del país que, ante su número y dispersión en el territorio nacional, no podrían entablar los nexos necesarios con las autoridades centrales y por ello pagan una cuota o membresía a las grandes organizaciones que los representan ante las autoridades.

Al mismo tiempo, estas organizaciones, sirven como conector entre los diversos productores de los estados o departamentos de una nación, con los productores nacionales y de esta manera evitan la saturación de los mercados e invitan a su innovación continua. Por lo general una organización central de determinado gremio convoca a una o varias reuniones anuales, en las

cuales los empresarios o sus representantes se reúnen y acuerdan acciones económicas, política y sociales, y con ello el gobierno puede dedicarse al rubro social, sin descuidar su tarea como máxima autoridad económica, para esto cuenta con supervisores en cada una de estas organizaciones que mantienen informadas a las instancias gubernamentales correspondientes.

Las cámaras son las representaciones más simples de las organizaciones productivas del sector privado, están conformadas por diversos fabricantes de una misma rama a nivel local o nacional. Algunas tienden a reunirse y formar confederaciones en las que cada una de ellas tiene su propia identidad, pero a la hora de negociar lo hacen de acuerdo con las reglas de las organizaciones a las que pertenecen, con la finalidad de lograr algo que individualmente no obtendrían.

Ricardo Tirado señala que las organizaciones empresariales son entidades que agrupan a los empresarios con el fin de proteger sus intereses, y desde el punto de vista conceptual han sido pensadas de dos maneras: “como corporaciones o entidades semipúblicas de afiliación obligatoria, a partir de la teoría de la que se ha llamado el corporativismo; y como asociaciones privadas en las que la afiliación es libre, con base en la conceptualización de los llamados grupos de presión” (Arditi, 1997. Cit. Por Tirado, 2004).

Como se ha mencionado en la primera parte de este trabajo, la confederación de industriales fue la primera figura jurídica reconocida por los gobiernos posrevolucionarios de México, misma que fue evolucionando de acuerdo a las necesidades del desarrollo económico del país en la primera década de 1900, el Estado recurrió a la formación de corporaciones, con la finalidad de aplicar un orden de los diversos cuerpos profesionales existentes en el país, tal y como lo fue en la era colonial, cuando la corona recibía impuestos para mantener a las instituciones de gobierno. Las autoridades nacionales permitieron la formación de estos cuerpos y con ello se inició un corporativismo.

Para que el capital y el trabajo funcionen adecuadamente y sean productivos, necesitan de una figura que regule su relación y esa es la representación del Estado, que impone las reglas de operación entre las dos partes. De tal forma que se necesita del consenso de esas dos partes y la imparcialidad del mediador; cuando se presente un problema el gobierno mediará para encontrar una solución y tendrá que aplicar la justicia invocando a las normas pactadas con anterioridad, y las partes deberán ajustarse a ese fallo, aunque sea contrario a sus intereses.

Desde una perspectiva teórica marxista, el uso del concepto burguesía fue empleado a partir de los trabajos académicos realizados en la década de 1960, para identificar a los propietarios de

los medios de producción, sin importar la dimensión de sus empresas, lo cual distinguió la tendencia ideológica de los investigadores. Sin embargo, en trabajos recientes se procura dejar de lado esta categoría, pero continúa siendo empleada para identificar una clase social.

Política y sociológicamente, se considera que las organizaciones empresariales forman parte de los mecanismos más importantes de participación del empresario mexicano ante el poder público (Puga. 93: 69). Si bien las organizaciones empresariales argumentan que su participación en la sociedad ha sido de tipo social, su participación política también es manifiesta a través de las declaraciones y acciones de éstas. Cristina Puga (Ídem: 83) destaca cuatro acciones: la obligación de ser consultadas; los “vínculos útiles”; la desinversión, y la fuga de capitales.

Los estudios más recientes sobre las organizaciones empresariales en general son actualmente una constante, pero se dedican al estudio de la calidad y cantidad de los socios que conforman cada una de las organizaciones, así como su manera de conservar su identidad ante nuevas organizaciones independientes, con nuevos enfoques teóricos para su estudio, nueva terminología, nuevas metodologías y otros temas que no corresponden al periodo estudiado.

### **c) El corporativismo**

El corporativismo es considerado como una estructura de representación de intereses o arreglo institucional, como una modalidad de coordinación social o forma de negociación, y también como una forma de cultura política y hasta una ideología; afirma Ricardo Tirado al tratar el tema. (Tirado, op.cit: 36).

En nuestro estudio, se considera como una forma de negociación entre el Estado y las organizaciones empresariales en general, dado que el Estado optó por una manera de control de los diversos componentes de gobernabilidad a través de corporaciones o instituciones económicas, políticas y sociales.

De tal manera que el Estado reconoció a las organizaciones representativas de diversos sectores productivos económicos, otorgándoles un reconocimiento jurídico y un campo de acción nacional, al mismo tiempo éstas reconocieron la autoridad estatal y se sometieron a las leyes nacionales y a los reglamentos locales en los que operan.

Como se afirmó anteriormente, Ricardo Tirado (2004) define al corporativismo como una ideología o como un tipo de arreglo de intermediación, que apareció a fines del siglo XIX, y que fue exitoso en el periodo de entreguerras, en parte como reacción al surgimiento de la Unión Soviética después de la Primera Guerra Mundial, y que fue utilizado nuevamente por la academia

en los años sesenta, como una nueva figura de coordinación en las políticas públicas y utilizado como un nuevo corporativismo moderno.

El concepto de corporativismo está integrado al lenguaje político para describir la participación de los diversos cuerpos sociales en la política de los procesos de decisión, en los que el Estado es el intermediario entre estos. Philippe Schmitter lo define de la siguiente manera: “es un sistema de representación de los intereses y /o actitudes, un modo particular o tipo ideal, arreglo institucional para ligar los intereses asociadamente organizados de la sociedad civil con la estructura del Estado” (señala Alberto Aziz Nasif al citar a Schmitter. 1989: 39-41).

Las características que distinguen al corporativismo de acuerdo con Philippe Schmitter, se llevan a la práctica en México, y de acuerdo con los textos estudiados, el Estado convoca a las más grandes organizaciones en la toma de decisiones de acuerdo con el tema que trate.

Sólo son consideradas las organizaciones que engloban el mayor número de asociaciones y que cuentan con sus registros jurídicos y que cumplen con sus pagos de impuestos; también son invocadas por el Estado siempre y cuando se comprometen a no actuar competitivamente con las organizaciones del mismo ramo, debido a que el gobierno exige una sola representación por asociación y de acuerdo con los intereses que representen.

La necesidad de consolidar un gobierno fuerte obligó a los gobiernos a reconocer los diversos intereses participativos en la gobernabilidad del país, para ello, se aceptó que los sectores económicos, dieran a conocer sus objetivos y metas en la conformación del nuevo Estado; pero, ante todo, se priorizó la existencia de un Estado fuerte y concentrador del poder político, económico y social.

Ya desde 1917 se conformaron algunas organizaciones de trabajadores revolucionarios, que fueron reconocidas por el Estado como la Confederación de Trabajadores de México, a la cual se afiliaron otras organizaciones obreras. En estos años el sector industrial no entró en este esquema, si bien ya existía la Cámara de Comercio de México (1883), en la cual también se encontraban cierto número de industriales y talleres, no fueron consideradas por las autoridades revolucionarias hasta 1917 cuando se desarrolló el primer Congreso Nacional de Industriales, de donde surgió la primera organización empresarial de industriales, Concamin.

La necesidad de los gobiernos posrevolucionarios de consolidar un Estado fuerte obligó a reconocer los diversos intereses participativos en la gobernabilidad del país, por ese, motivo se solicitó que los sectores económicos, políticos y sociales dieran a conocer sus objetivos y metas

así como su participación en la conformación del gobierno, pero ante todo se les consideró parte de un Estado concentrador del poder político, económico y social del país.

Para el gobierno mexicano, el corporativismo fue una estructura política que permitía la participación de todas las corporaciones representativas de los sectores más liberales, así como los más conservadores, lo que permitió la formación del estado moderno mexicano, en el cual las instituciones son producto de una negociación participativa, que permitió conocer las ideas y el pensamiento de la población en general.

De la misma manera, consintió cooptar elementos renuentes o inconformes con su política económica, de esta forma hacerlos partícipes de un sistema económico, político y social. De acuerdo con Alberto Aziz Nassif, e interpretando su idea sobre las características del corporativismo en México, se pueden asentar los siguientes atributos de los siguientes elementos que conforman el corporativismo mexicano:

1. El mejor ejemplo de la estrategia corporativista del gobierno mexicano fue la de convocar a los diversos sectores productivos e intereses económicos dedicados al comercio y a la industria, la banca, y acordar con estos su acomodo en el sistema económico posrevolucionario de acuerdo a su giro productivo. Pero sin conformar grandes bloques, sino asociaciones sin un membrete político y dispuestas a someterse a la autoridad del Estado, surgiendo así las principales organizaciones empresariales como la moderna Concanaco, Concamin y posteriormente la Canacintra (Nassif.A: 39-43).
2. El Estado procuró no crear empresas del mismo giro que la iniciativa privada, esto fue benéfico para los empresarios al no enfrentar una competencia desleal. Sin embargo, el Estado se guardó la garantía de que estas empresas privadas tuvieran la capacidad de satisfacer al mercado interno y de acuerdo con sus posibilidades, ganar espacios en los mercados externos.
3. El Estado mexicano logró imponer su autoridad a todas las organizaciones empresariales privadas, las reglamentaciones o leyes sobre cámaras fueron enviadas al Poder Legislativo quien gestionó su análisis y aprobación y las turnó a la Cámara de Senadores que a su vez envió al Ejecutivo para su promulgación y su publicación en el Diario Oficial de la Federación, y de esta manera quedó legalizada su presencia oficialmente.
4. El gobierno encargó a la Secretaría de Comercio supervisar el cumplimiento de las leyes de Cámaras, ante lo cual dicha institución asignó a un representante oficial que estuviera presente en las reuniones formales de los miembros de las organizaciones y reportó los temas y decisiones discutidas en dichos coloquios.

5. El Estado aceptó la creación de cámaras y confederaciones de acuerdo con el giro productivo y profesional de las diversas empresas, sin embargo, tuvo la prerrogativa de sugerir nuevas actividades en organizaciones ya establecidas u otorgar su permiso, para el surgimiento de nuevos organismos colaterales.
6. Las organizaciones empresariales ofrecieron al Estado su experiencia y disposición en la política económica del país, oferta que fue aceptada ocasionalmente por el Estado al elaborar sus proyectos económicos, tanto interna como externamente.
7. Si bien las organizaciones empresariales en conjunto han logrado conformar un monopolio de representación, como la conformación del Consejo Coordinador Empresarial (C.C. E) en 1975 (que es un tema no tocado en este trabajo), demuestra que el desarrollo de la autonomía económica y política de las organizaciones empresariales mexicanas es un hecho concreto.
8. Las organizaciones empresariales nacionales han logrado mantener un liderazgo entre las instituciones políticas, económicas y sociales del país, dado su potencial económico y político que les ha permitido iniciar acciones sociales complementarias a las del Estado: educación en zonas marginadas, hospitales o fundaciones de investigación médica y científica.
9. Si bien las organizaciones empresariales participan activamente en proyectos sociales o políticos, muchas veces existe un manejo ideológico ante lo cual es necesario que estas acciones sociales se enmarquen en un proyecto social sin intereses, condiciones o doctrina, algo difícil de demostrar en un mundo altamente politizado.

#### **d) El realismo político**

Con la finalidad de justificar el interés de los representantes de las organizaciones empresariales, por participar en el diseño de la agenda bilateral económica del sector privado entre México y los Estados Unidos de América, se recurre al planteamiento teórico de Hans Morgenthau del realismo político, quien en su obra *Política entre las naciones: la lucha por el poder y la paz* (1948), señala que en las relaciones entre los países “es necesario diferenciar lo deseable de lo posible, entre lo que es deseable en todas partes y en cualquier tiempo, y lo que es posible bajo circunstancias concretas de tiempo y lugar” (Morgenthau.1985:15).

De acuerdo con el marco temporal de la presente investigación. el enfoque del realismo político influyó en la elaboración teórica de las relaciones internacionales de ese momento y dio marco a la política exterior de los Estados Unidos y del “Mundo Libre” durante el largo periodo de la Guerra Fría. Esta corriente ha influido e influye en la vida académica de Occidente, se considera un

enfoque teórico elaborado por Hans Morgenthau (1904-1980), y seguido por otros teóricos políticos como Georges F. Kennan (1904-2005), y Hannah Arendt (1906-1975), entre otros.

Para esta corriente de pensamiento, cada país debe saber encontrar su lugar en la sociedad internacional, de acuerdo con las condicionantes imperantes y de su interés nacional. Cada país sabe hasta dónde aspirar y hasta dónde detener su actuación, pues depende su fuerza para conseguir sus objetivos o ceder ante la fuerza de otras naciones.

El realismo político tiene seis postulados, que son considerados como pilares de esta corriente de pensamiento, que está impregnado de consideraciones morales y que no es tan simple de entender, como se llegó a considerar en algunas instituciones académicas:

- El primer postulado señala que la sociedad en general está gobernada por leyes objetivas, invariables, ante lo cual es posible elaborar una teoría racional, que refleje estas leyes.
- Segundo: El rasgo principal del realismo político es el interés, definido en términos de poder, es una teoría realista que se basa en lo racional y no en lo emocional.
- Tercero: El poder es una categoría objetiva universalmente válida, pero no es permanente, es el poder del hombre sobre el hombre.
- Cuarto: Toda acción política conlleva un significado moral. El objetivo del realismo político no es inmoral, sino que su objeto de estudio no es la moral.
- Quinto: Para el realismo político las aspiraciones morales de una nación no son válidas en relación con las leyes que gobiernan el universo, el interés nacional en término de poder limita los excesos morales y la torpeza política.
- Sexto postulado: La teoría del realismo político sostiene la autonomía de la esfera política, no mezcla lo moral con lo político, pero sostiene que el hombre político debe ser consciente de sus acciones políticas, y saber que sus acciones políticas afectan otros campos del ser humano, de lo contrario un ser humano exclusivamente político no es más que una bestia.

Continuando con esta corriente de pensamiento, nos dice que la sociedad internacional está compuesta por naciones con diferentes tipos de desarrollo económico y tecnológico, a través de los cuales, sus gobiernos buscan conservar o expandir sus límites, así que emplean diversas acciones políticas, económicas y sociales encaminadas a lograr su objetivo, para lo cual se emplean mecanismos pacíficos o se hace uso de la fuerza. A través de la historia los países más desarrollados han establecido un sistema económico, político y social que les hace posible prolongar un sistema que justifica sus acciones.

En el caso de México y los Estados Unidos, de acuerdo con Susan Kaufman Purcell, es la relación entre las dos naciones distintas: “un país en vías de desarrollo que comparte una frontera de 3,200 kilómetros con el país con la economía más avanzada del mundo. Ambos países cuentan también con sistemas políticos diferentes. Durante casi 70 años, México ha tenido un régimen autoritario relativamente estable, dominado por un partido político: el Partido Revolucionario Institucional (PRI), mientras que su vecino del norte, en cambio, ha sido una de las democracias preponderantes del mundo”. (Kaufman, 1999: 153).

De manera general se puede afirmar que las relaciones bilaterales entre los dos países son y han sido complejas, sujetas a cambios no previstos. Existen divergencias de intereses entre los dos gobiernos que muchas veces son contradictorios pero que siempre alcanzan a tener una solución de acuerdo con el momento histórico que transitan: “En la historia de sus relaciones bilaterales ambos países han tenido periodos en los que han trabajado conjuntamente y compartido diversos intereses, y otros en los que parecían dos barcos en la noche”. (Kaufman. Ídem: 254).

Dada la inestabilidad interna de la posrevolución, las políticas de México reflejaron los diversos intereses de los grupos en el poder y la de sus representantes (presidentes de la República), que repercutieron en la política interna y externa. Para los Estados Unidos, tratar con un militar era más eficaz que con un presidente democrático, ya que estos siempre intentaban negociar en términos de igualdad.

Las repercusiones de las acciones nacionalistas y expropiatorias de los gobiernos posrevolucionarios alejaron a los inversionistas extranjeros, quienes para regresar presionaron al gobierno a derogar medidas jurídicas contrarias a sus intereses y solicitaron la protección de sus países de origen, cuyos gobiernos emprendieron medidas punitivas contra México, que muchas resultaron negativas a sus propios intereses: “los propietarios de minas de plata en México en gran parte eran estadounidenses, al imponerse un boicót ellos mismo perdían mercados, por lo que solicitaron a sus gobiernos la compra de plata” (Vázquez. J. 1994:192).

Cada mandatario mexicano buscó el momento y el camino para emprender el desarrollo económico de su periodo, el antecedente de nuestro periodo de estudios es el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940), quien aplicó política realista y de acuerdo con las condicionantes internas y externas de 1938, decretó la nacionalización de los bienes de las empresas petroleras extranjeras en México, un acto que fue un “relámpago en el firmamento Azul” comentó el Embajador de Estados Unidos en México, J. Daniels. (Daniels, J: 279. 1949).

La realidad económica se impuso a la ideológica, muchas empresas estadounidenses aceptaron negociar con el gobierno de México, de acuerdo con el embajador estadounidense en México Josephus Daniels, para quien los intereses de las empresas de su país en otras naciones, divergían de los intereses estratégicos del gobierno estadounidense, ante lo cual fue necesario hacer entender a los propietarios de estas empresas, que tendrían que someterse a las leyes de las naciones en las que operaban.

Al inicio de la Segunda Guerra Mundial, la preocupación total de los Estados Unidos en su relación con México era de orden militar: asegurar la cooperación en la seguridad de su frontera sur y lograr la instalación de bases de radar, así como la construcción de algunos aeropuertos en territorio mexicano, a cambio, el ejército mexicano recibiría equipo militar y capacitación para la cooperación de dicho equipo.

El gobierno del presidente Manuel Ávila Camacho (1940-1946) decidió cooperar estrechamente con el gobierno de los Estados Unidos, condicionando su colaboración con hechos tangibles y de mutuo beneficio para las dos naciones: “Se estableció la Comisión Mexicana-Norteamericana de Defensa Conjunta que se encargó de administrar los créditos militares que Washington otorgó a México bajo el programa de Préstamos y Arriendos” (Vázquez. 1999: 190).

Paralelamente, el gobierno de México aceptó firmar una serie de acuerdos de intercambio económico entre las dos naciones: Un acuerdo de comercio en 1942; de trabajadores temporales; de exclusividad de venta de materias primas, así como otros acuerdos como permitir a los jóvenes de origen mexicano darse de alta en la armada de los Estados Unidos, además de una cooperación militar aérea que permitió la formación del Escuadrón 201 de las fuerzas aéreas conjuntas.

Fue un lapso en que ambos gobiernos llegaron a establecer una cooperación de mutuo beneficio, como señalan varios autores: Josefina Vázquez, Isabel Abella, Blanca Torres, Lorenzo Meyer como un periodo de cooperación: “La alianza entre México y Estados Unidos durante la Guerra Mundial, aunque no exenta de fricciones, fue básicamente un periodo en que los intereses nacionales de ambos países, tal y como los definieron sus respectivos gobiernos, coincidieron como pocas veces. Sin embargo, la sombra de una nueva divergencia entre los intereses de Estados Unidos y América Latina en su conjunto empezó a aparecer en vísperas del triunfo sobre los fascistas y se hizo más clara al término de la guerra; así pues, la similitud de proyectos se iría desdibujando con el advenimiento de la normalidad” (Vázquez.1999: 191).

Lorenzo Meyer (1991: 169), asevera que, durante la Segunda Guerra Mundial, lo mismo que a lo largo de la Guerra Fría, “México y Estados Unidos fueron aliados formales e informales, ello se debió tanto a razones de conveniencia como a una identidad real de las visiones y valores de sus respectivas elites políticas.” Y se puede agregar que también de las élites económicas, pues en una guerra las economías de los países no afectados por esos eventos tienden a crecer durante el lapso de conflicto de terceros países.

Para los mandatarios de la posguerra, se iniciaría otro tipo de negociación con los Estados Unidos, una vez pasado el peligro de la guerra, México tuvo que enfrentar otro tipo de negociación: la de unos Estados Unidos ahora convertidos en una potencia hegemónica.

La Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y de la Paz, convocada y celebrada en México en 1945, representó el preludio de una nueva relación económica internacional, en la que los intereses de los Estados Unidos ejercieron un poder absoluto, al impedir que América Latina se industrializara y continuara su rol como país exportador de materias primas e importadores de manufacturas estadounidenses.

México logró entre 1942 y 1945 aumentar sus exportaciones a la Unión Americana de 117, 800,000 de dólares a 262,300,000 de dólares, suma que amplió las posibilidades para iniciar una industrialización de su economía, a través de un programa de sustitución de importaciones. Pero, para los Estados Unidos este hecho representó una violación a la “ley” de las ventajas comparativas y México podría representar una competencia desleal a los capitales estadounidenses.

Concluida la guerra, para los estrategas estadounidenses América Latina pasó a ser un tema de segundo orden, el apoyo a esta región geográfica fue ya innecesaria, para ello, se aseguraron de tener una influencia directa a través de la dependencia económica y tecnológica.

La región no sería relevante nuevamente hasta 1947, cuando la Unión Soviética se convirtió en una nueva amenaza a su hegemonía. Fue el periodo cuando México se insertó en parte del “Mundo Libre” de acuerdo con el gobierno del presidente Truman, y cuando se dio la idea de establecer un cordón sanitario continental contra los soviéticos a través de la Organización de Estados Americanos, y un Tratado Interamericano de Asistencia Recíproca de Río de Janeiro.

El aseguramiento de los intereses estadounidenses en América Latina fomentó una política exterior agresiva de parte de los Estados Unidos hacia la región, ante la nueva realidad bipolar. El presidente estadounidense visitó México e inició una nueva política de “Buena Vecindad y

Seguridad Nacional”, en la cual priorizó la solución de los problemas entre México y su país para asentar la vía capitalista a través de una burguesía y un partido político cuyos miembros forzarán al gobierno nacional a mantener una “sana” distancia de los sectores de izquierda.

La política exterior del gobierno de Miguel Alemán Valdés y su gabinete fue la de intentar una relativa independencia económica frente a los Estados Unidos. Objetivo que se logró parcialmente. No obstante, y gracias a la presión de las corrientes políticas y económicas nacionalistas de la posrevolución, y a la intervención de las organizaciones privadas, lograron que el gobierno impusiera restricciones a la inversión extranjera y que se limitara la importación de productos extranjeros

Las élites políticas y económicas, favorecidas por las políticas gubernamentales de fomento a la industria y de los créditos gubernamentales, generaron una nueva aristocracia tanto urbana como rural. En la segunda década de 1940 el país conoció un desarrollo económico constante pero desequilibrado, los empresarios de todos los ramos de la industria y de la agricultura se enriquecieron y cerraron los ojos a la realidad social imperante en el país en esos años.

Como consecuencia de estas políticas gubernamentales, se formó una nueva clase política educada y profesional encargada de dirigir las nuevas instituciones económicas y financieras que, como fue natural, dirigieron grandes recursos para las empresas generadoras de divisas. En el campo se realizaron grandes obras de irrigación, presas, canales, carreteras, créditos, que beneficiaron a los grandes empresarios que iniciaron la agroindustria de exportación, pero apartaron a los campesinos sin recursos, condenándolo a la migración a la frontera norte o a las nacientes urbes nacionales.

Los grupos de poder político y económico ya conformados, lograron el control de algunos sectores de la alta burocracia gubernamental. Algunos empresarios formaron parte del gabinete presidencial, otros fueron nombrados directores de empresas paraestatales y direcciones generales, de instituciones públicas, bancos, y oficinas financieras. Se había conformado una nueva élite política-económica. Ciertos políticos se involucraron en el sector empresarial y bancario y otros empresarios incursionaron en la esfera política, llegando a ocupar cargos en el poder legislativo y en la administración pública.

La vinculación económica de México con el mercado estadounidense orientó a los productores nacionales hacia un sólo mercado. No obstante, la reconversión de la industria bélica a la civil por parte de la Unión Americana, hizo que muchos productos mexicanos fueron desplazados de

los mercados alcanzados tanto en Latinoamérica como en la zona sur de EU por artículos de mejor calidad y de bajo precio. Esta desproporcionada competencia preocupó a las autoridades mexicanas y a sus fabricantes que entraron en conflicto con los productores de esa nación, ante lo cual se buscó una alternativa para evitar el desplome económico del país.

La diplomacia constituyó un mecanismo de disuasión entre ambas naciones; el presidente de los Estados Unidos realizó una visita de buena fe a la capital del país en 1947, fue la primera visita de un mandatario a la capital mexicana. Allí participó en actos protocolarios dirigidos a ganar la simpatía de la sociedad mexicana. Recíprocamente, en 1947 y 1948 el presidente de México realizó en estos años, dos visitas oficiales a la Unión Americana, en donde tuvo una recepción nunca otorgada a un gobernante latinoamericano.

En lo sucesivo, las visitas presidenciales se harían acompañar por un grupo de asesores económicos y representantes de las principales organizaciones gremiales involucradas con el mercado del país anfitrión. El mismo presidente Alemán invitó a muchos miembros de la iniciativa privada a colaborar en su gobierno, y a su vez, las organizaciones de diversos sectores productivos formaron un cuerpo técnico que pusieron al servicio del mandatario en caso de necesitar un apoyo extraoficial.

México no tuvo otra alternativa sino integrarse como parte del “mundo libre”, para ello el gobierno de Miguel Alemán tuvo que apoyar la política anticomunista de los Estados Unidos, sin embargo, mantuvo una distancia para no herir los sentimientos nacionalistas de los sectores revolucionarios, por lo tanto sostuvo dos discursos: uno progresista y revolucionario al interior, y hacia el exterior un discurso con una lógica de aquiescencia por lo cual no entraba en plena contradicción con los Estados Unidos, pero mantenía ciertas reservas.

Los múltiples problemas entre las dos naciones se multiplican al examinar las diferentes ramas de la economía mexicana, por ello, surge la necesidad de crear una agenda temática que acelere la solución de los problemas más urgentes y así no entorpecer la marcha de la economía, algo que posteriormente será conocida con la Agenda de Negociación México-Estados Unidos.

En este trabajo se investigaron las ideas y pensamiento de dos de las principales organizaciones empresariales industriales, respecto a cuatro temas de suma importancia en la conformación de la moderna economía mexicana de esos años: créditos para la modernización de la paraestatal Pemex; la renegociación del Acuerdo de Comercio México-Estados Unidos de 1942; Acuerdos

de Mano de Obra Temporal o de Braceros; y el Combate a la Fiebre Aftosa en el ganado mexicano.

Si bien algunos de estos temas han sido investigados, dichos estudios como se mencionó anteriormente se basan en documentos oficiales y sólo algunos se han adentrado a analizar los escasos archivos de las organizaciones empresariales y de los personajes claves en esta relación Estado-empresarios, desde la perspectiva meramente patronal.

La contribución de este trabajo es la de demostrar la participación de las organizaciones empresariales industriales Concamin y Canacintra, en algunos temas bilaterales de la agenda de trabajo de los dos gobiernos. Para ello se consultaron los archivos históricos de las dos organizaciones y se analizaron las declaraciones de los directores en funciones en estos años, en los archivos diplomáticos se investigaron los reportes de las reuniones económicas internacionales y los reportes de algunos diplomáticos respecto al tema.

## **Capítulo 1. La presidencia de Miguel Alemán Valdés 1946-1958: El alemanismo**

### **1. La Revolución de 1910 en la vida de Miguel Alemán Valdés.**

El objetivo de este capítulo es realizar un breve análisis histórico, político y económico, de una de las etapas políticas más controversiales de la historia política contemporánea de México, el sexenio presidencial del licenciado Miguel Alemán Valdés (1946-1952), lapso conocido popularmente como el “alemanismo”, término ampliamente discutido por historiadores y políticos, pero, definido así por Elia D´Acosta:

“...un sistema político que implica dos momentos en la historia contemporánea de nuestro país, el primero de ello es entender la culminación del movimiento revolucionario de 1910 y el segundo, entender la evolución del sistema capitalista en México, debido a que implicó la participación de la segunda generación de revolucionarios en el proceso económico del país y el paso de los hombres de negocios en la política”. (D´Acosta.E. 1952:9).

A Miguel Alemán Valdés (1900-1983) le tocó vivir el periodo de culminación del proceso revolucionario de 1910, y los cambios económicos emprendidos por los gobiernos posrevolucionarios, que dieron marcha atrás, a los principios políticos y sociales de este movimiento, que para muchos autores significó su fin. “...toda revolución social tiende a morir debido a la crisis moral e ideológica que autogenera, pero, como todo proceso dinámico, abre otras expectativas a las nuevas generaciones”. (Silva, H.1949: 73)

La administración de Miguel Alemán Valdés, trazó la ruta para los siguientes gobiernos que permanecerían conduciendo el país más de setenta años, por esta razón, es necesario conocer una breve síntesis de su formación, como hijo de un general revolucionario y así entender la conformación del pensamiento político de esa segunda generación de revolucionarios, a quienes correspondió consolidación del sistema político del México contemporáneo.

Enrique Krauze, en su obra “Biografías del poder” (2014), dedica un apartado, para destacar la figura del General Miguel Alemán González (1889-1929), personaje que formó parte de la primera generación de revolucionarios y quien se pronunció contra el golpe de estado del general Victoriano Huerta, que culminó con el asesinato del presidente Madero en 1913.

El gobernador del Estado de Veracruz, Cándido Aguilar (1889-1960), encabezó el “Plan de los Tuxtlas” del 7 de junio de 1913, con el cuál se levantó en armas contra del general golpista y para ello, invitó a varios militares antihuertistas, entre ellos, contó con la adhesión incondicional de Miguel Alemán Gonzalez.

El actual secretario de la Defensa Nacional, General Salvador Cienfuegos, le califica como uno de los precursores de la revolución: “... [el valiente y distinguido General Miguel Alemán González, uno de los precursores de la Revolución Mexicana, específicamente en el Estado de Veracruz...]” Discurso del General Salvador Cienfuegos... (2018). Presidente Miguel Alemán con motivo del XXXV aniversario luctuoso. México. 14 de mayo 2018. Fundación Miguel Alemán A.C.

Meses después, ambos militares se adhirieron al Plan de Guadalupe de 1913 y reconocieron al gobernador del Estado de Coahuila, Venustiano Carranza (1859-1920), como líder del movimiento constitucionalista y encargado del poder ejecutivo hasta destituir a Victoriano Huerta y volver a la Constitución de 1857.

Héctor Aguilar Camín señala que la posterior incisión de los caudillos revolucionarios entre 1916-1920, provocó la división del ejército constitucionalista. De esta manera, en los primeros días de 1920 el general Álvaro Obregón se levantó en contra del presidente Carranza, y se adhirió a la Revolución de Agua Prieta, convocada por el gobernador de Sonora Adolfo de la Huerta (1881-1955), cuyo Estado, desconoció al gobierno del presidente Carranza, es de señalar que Alemán González, se mantuvo fiel a los ideales del varón de Cuatro Ciénegas. (Aguilar C. 1989: 230)

El movimiento de Agua Prieta culminó con el asesinato del presidente Carranza, el general Alemán González, se pronunció en contra del general Obregón, a quien consideró autor intelectual del hecho. Una vez elegido como presidente, Álvaro Obregón, ordenó la aprehensión y encarcelamiento de Alemán González, quien huyó hacia los Estados Unidos junto al general Cándido Aguilar, donde permanecieron hasta 1922. (Krauze, 1997:93)

Al enterarse del pronunciamiento del general Francisco Murguía, en contra del gobierno de Álvaro Obregón. Alemán González y sus compañeros de armas regresaron al país y se unieron al levantamiento anti obregonista, que no tuvo éxito, y que pronto se desintegró.

En 1924, la decisión del presidente Obregón de imponer al general Plutarco Elías Calles (1877-1945) en la presidencia, dividió a los caudillos revolucionarios y generó varios pronunciamientos y asonadas militares en distintos lugares de la República; en 1923, el General Arnulfo R. Gómez

y el General Francisco Serrano, formaron el movimiento anti releccionista y juntos se internaron en la sierra veracruzana, donde se les unió el general Miguel Alemán González, durante varios meses fueron perseguidos por el ejército federal y una vez derrotados, se les exhortó a rendirse y someterse a la ley marcial.

Concluye Krauze, los “alzados”, conocedores de su suerte, se separaron; Miguel Alemán, por su parte, decidió jugar su última carta y se unió a las fuerzas del general José Gonzalo Escobar, quien con el Plan de Hermosillo o “Renovador”, desconoció al gobierno del ya presidente Calles. El mandatario ordenó al ejército federal logró tomar la capital de Veracruz y rodear a los rebeldes, quienes, con poco armamento decidieron rendir la plaza y huir a la sierra, en donde fueron perseguidos por aire y tierra, desilusionado y sin esperanzas, Miguel Alemán González, decidió poner fin a su vida a principios de 1929.

La experiencia política vivida por Miguel Alemán Valdés, le ayudó a los 20 años a conocedor de las peripecias del movimiento revolucionario, después de esto, decidió emprender los estudios de jurisprudencia en la Universidad Nacional de México, desde donde observó la vida institucional de los gobiernos posrevolucionarios.

## **1.2 La segunda generación revolucionaria.**

Se puede afirmar que aquellos individuos nacidos con el siglo XX y menores de 30 años en 1920, conformaron la segunda generación de revolucionarios, si bien muchos de ellos no participaron en el movimiento, sí vivieron de las consecuencias generadas por este conflicto. Miguel Alemán Valdés, de acuerdo a diversas biografías de autores como: Enrique Krauze, Luis Spota, Alfonso Taracena, entre otros, comentan algunas anedocta y sinsabores vividos por Alemán en sus niñez y juventud, como consecuencia directa de las actividades políticas de su progenitor.

Sin embargo, Miguel Alemán Valdés “siempre contó con el apoyo de algunos amigos y compañeros de su padre, como fueron los generales, Cándido Aguilar, Lázaro Cárdenas, Manuel Ávila Camacho, quienes le impulsaron y recomendaron estudiar, y posteriormente adentrarse en el juego político, para ello, le brindaron la oportunidad de desempeñarse en altos cargos burocráticos en algunas de las nacientes instituciones nacionales”. (Spota.1947: 20).

Profesionalmente alemán, en 1928 culminó con su carrera de abogado en la Universidad Nacional Autónoma de México, e inició su práctica jurídica como representante legal del Sindicato de Petroleros en los estados de Veracruz y Tamaulipas, entidades en donde que alcanzó cierto

prestigio. Algunos años más tarde fue convencido por sus mentores a trasladarse con su familia a la capital del país.

En la capital del país, pudo desarrollar su profesión, como señala el General Cienfuegos: “La historia nos enseña que, desde joven, demostró talento definición en el ámbito laboral; estableció un despacho jurídico en la Ciudad de México y, al mismo tiempo incursionó en la construcción de fraccionamientos; todas esas actividades que permitieron tener estabilidad económica y, con esto, dedicarse de lleno a la carrera política” (Krause, E. 1997: 92)

Enrique Krauze, detalla esta meteórica carrera política: “... Una vez instalado en la capital, fue acogido en el despacho de su tío, el abogado Eugenio Méndez, quien le instó a ingresar al Partido Nacional Revolucionario (PNR), hecho, que le permitió conectarse con la nueva generación de funcionarios gubernamentales: primero como abogado auxiliar en la Secretaría de Agricultura y Fomento, después pasó a ser jefe del Departamento Forestal. Sin embargo, dejó la carrera administrativa, para iniciar un despacho de abogados con otros amigos cercanos” (Krauze. 1997: 92).

Su primer acercamiento a la alta política se suscitó en 1932, al ser propuesto por el PNR, como candidato a diputado por el distrito de Coatzacoalcos, Veracruz. Para solventar los gastos de su campaña, vendió algunos de sus muebles y objetos personales entre ellos su reloj (menciona Luis Spta). Su contrincante político era miembro de una rica familia de origen libanés, los Franyuti, quienes contaron con los medios económicos y la influencia de la comunidad libanesa en el estado y en el partido, para apoyar a ganar dicho escaño a su candidato (Taracena, A. 1979).

Ante la primera derrota política Miguel Alemán Valdés y sus amigos, comprendieron que para participar exitosamente en la política era indispensable contar con los medios económicos e influencia para ocupar puestos políticos clave. Felicitas López Portillo señala: “...el licenciado Alemán, antes de dedicarse de lleno a la política, quiso garantizar la seguridad económica de su familia. después de unos fallidos negocios de exportación de frutas tropicales a Europa, dio en el blanco con el negocio de los bienes raíces. Junto a su entrañable amigo Gabriel Ramos Millán...” (López Portillo. F. 1992: 31).

De acuerdo con la misma autora, el grupo de Miguel Alemán se dedicó a la compra y urbanización de predios adquiridos con el apoyo financiero de algunos políticos, y del propio presidente Ávila Camacho, e iniciaron prósperos negocios inmobiliarios destinados a la nueva

clase media-alta generada por el despeje industrial, actividades que les redituaron pingües ganancias. (López Portillo. F.1992: 33).

En el ámbito político, el PNR, encomendó a Miguel Alemán organizar la campaña presidencial del general Lázaro Cárdenas del Río, en el estado de Veracruz. Una vez en la presidencia el General Cárdenas, lo llamó para ocupar una magistratura en el Tribunal Superior de Justicia del Distrito federal y Territorios Federales.

Ya para 1936, con el apoyo económico y político de sus amigos y con la ayuda del general Cándido Aguilar (en ese momento secretario privado del presidente), logró llegar al Senado de la República, recinto en el cual representó a su Estado natal y se relacionó con la elite política del momento.

Alfonso Taracena, señala que el asesinato del gobernador electo de Veracruz; Maglio Fabio Altamirano el 25 de junio de 1936, hizo que Miguel Alemán Valdés, fuera designado como candidato a gobernador por el mismo presidente Cárdenas. Después de unas rápidas elecciones, alcanzó la magistratura del Estado, el 1º de diciembre del mismo año, e inició su administración con medidas conciliatorias y acciones liberales; lo que le ganó la confianza de la ciudadanía veracruzana y del propio presidente de la República.

El mismo presidente Cárdenas, instó al gobernador Alemán a solucionar algunos problemas sociales que alteraban el orden público del Estado en ese momento, como el conflicto con la iglesia católica. Para lograrlo, entabló una cordial relación con el obispo Rafael Guízar y Valencia (1878-1938), quién cooperó con el gobernador para terminar con las rencillas entre ambas partes, iniciándose una nueva relación basada en el respeto mutuo y la tolerancia.: ... [“siendo titular del Ejecutivo en su entidad, le toco hacer frente a las tensiones que vivía y quedaban entre autoridades civiles y el clero, logrando conciliar y dar tranquilidad a los veracruzanos]” (Cinfuegos. Discurso del XXXV...:8).

El embajador de los Estados Unidos, Josephus Daniels, comentó en sus memorias que en una reunión con el presidente Cárdenas, el mandatario le comentó:

“En una entrevista con el Señor presidente Cárdenas, le comenté sobre la mala impresión que se daba al viajero al llegar al puerto de Veracruz: las iglesias cerradas y las protestas de los católicos, el mandatario me hizo el siguiente

comentario: Pronto el Estado de Veracruz tendrá un gobernador joven y tolerante que sabrá arreglar el problema” (Daniels. 1949: 108).

El mismo presidente Alemán señaló el hecho en sus memorias: “Al autorizar la apertura de los templos católicos, se acordó con el Obispo hacerlo con toda decencia y decoro, sin llamar la atención” (Alemán, 1987:158).

De la misma manera le correspondió solucionar el conflicto entre campesinos comunistas dirigidos por el líder Adalberto Tejeda, y los pequeños propietarios quienes habían enlutado el campo veracruzano, para ello, entabló un diálogo directo con los líderes y en presencia de los afectados.

“...respecto a los problemas sociales se empezó a controlar a los campesinos de extrema izquierda dirigidos por el líder socialista Adalberto Tejeda (rojos), que se enfrentó violentamente con otras ligas católicas (blancos y con pequeños rancheros (amarillos), que durante algún tiempo habían ensangrentado el campo veracruzano”. (Krauze. 1997: 115).

Su imagen como gobernador fue buena, debido a que con sus acciones políticas logró pacificar al Estado, en un momento que parecía desencadenarse una disolución política y social.

“[...] durante su gobierno en Veracruz (que hasta donde sé no ha sido estudiado todavía), el licenciado Alemán acabó con las querellas dentro del sector campesino de la entidad; concertó la paz con la iglesia, derogó la ley inquilinaria que causaba desazón entre los propietarios de inmuebles y se esmeró en construir la indispensable infraestructura para el desarrollo estatal”. (López Portillo, F.1992: 32)

Al decretarse la nacionalización y expropiación de los bienes de las compañías petroleras extranjeras en México, en marzo de 1938, el gobernador de Veracruz fue uno de los primeros políticos en expresar abiertamente su apoyo al presidente Cárdenas. Al mismo tiempo formó un grupo político en defensa de las medidas expropiatorias

Al término de la administración del presidente Cárdenas, Miguel Alemán se sometió a la regla de “oro” del sistema político mexicano: obedecer la decisión del mandatario saliente y del partido oficial y apoyar la candidatura del general Manuel Ávila Camacho a la presidencia de la República, para el periodo de 1940 a 1946. “Al iniciarse la campaña electoral, el candidato lo nombró coordinador general de su campaña electoral”, ( Medin, 1997: 23).

Conocedor de la importancia del momento coyuntural, Miguel Alemán se desplazó a los Estados Unidos en donde realizó una visita de cortesía a la Secretaría de Estado de esa nación, y sostuvo conversaciones con el subsecretario Sumner Welles, tendientes a sondear la imparcialidad de los Estados Unidos en el proceso electoral mexicano, y alejar toda posibilidad de apoyo a otros candidatos que no pertenecieran a su partido político. (Torres.B. 1991: 50).

A nadie sorprendió que después de las elecciones, el ya presidente Ávila Camacho llamara al gobernador de Veracruz y lo designara como secretario de Gobernación, secretaría que ocupó dispuesto a ganarse la voluntad de propios y extraños: entre las acciones que impulsó, fueron promover el turismo, la cinematografía y realizó una reforma penitenciaria.

Como ministro del interior, controló la prensa y a los periodistas. Asimismo, inició un sistema de inteligencia y espionaje destinado a controlar a los opositores del gobierno y a los líderes sindicales, obligó también a las corporaciones obreras a disciplinarse.

Para 1945, al acercarse el cambio de gobierno, se hizo indispensable intensificar y continuar las medidas económicas emprendidas por la administración del presidente Ávila Camacho, mismas que fueron bien vistas por los inversionistas nacionales y extranjeros, ante esto, en reuniones con el sector privado, el gobierno prometió un continuismo en la política económica en el país.

“ Al terminar el sexenio de Ávila Camacho, el ambiente general no fue de duda con respecto a las posibles consecuencias futuras del esfuerzo desarrollista, sino que, efectivamente se creyó en el derrotero escogido. La expansión económica a través de la industrialización y la promoción de la inversión, aparecieron como los objetivos predilectos del gobierno a la vez como llamados racionales en la movilización del consenso social”. (Lerner, Bertha.1976: 198)

El sector político del partido oficial, inició la búsqueda de su candidato a la presidencia, dada la importancia de la cartera ministerial que desempeñaba, Miguel Alemán Valdés, fue uno de los miembros más relevantes del gabinete para ser el insaculado. Los rumores, afirmaciones entre los políticos, líderes obreros, empresarios, militares apostaron por el continuismo de los candidatos de extracción castrense. Sin embargo, ya el presidente Ávila Camacho desde 1942 inicio la separación del ejército de la política.

### **1.3. Una nueva forma de hacer política y una nueva clase política.**

En 1945, México contó con una nueva generación de jóvenes políticos, con una educación universitaria, y de clase media, conocida como “la generación de abogados”. El México bronco y violento quedó atrás, el prestigio militar pasó a ser un elemento pretérito, fue necesario adaptarse a la reestructuración económica mundial y al modelo político, económico y social estadounidense que se imponía en el continente. (Isabel, Avella. Conferencia “La Década de 1940: La economía nacional”. 18 de abril, 2017. INEHRM).

El Licenciado Miguel Alemán Valdés, de 46 años y secretario de gobernación, fue nominado candidato a la presidencia de la República por el ya Partido de la Revolución Mexicana (PRM), para el periodo comprendido entre 1946 a 1952. Considerado heredero político del presidente Ávila Camacho, tuvo que enfrentar la oposición de otros tres aspirantes al mismo cargo; dos civiles y uno militar: Javier Rojo Gómez de 50 años, jefe del Departamento Central; Ezequiel Padilla de 54 años, secretario de Relaciones Exteriores, y al general Miguel Henríquez Guzmán de 52 años, militar sin cartera ministerial, pero colaborador muy cercano al general Cárdenas. (Lerner, Bertha, 1976: 198).

Todos los posibles candidatos, tenían o habían ejercido cargos en la administración pública, por lo tanto, eran conocedores de las formas y el fondo del sistema, por lo que poco a poco, sus nombres fueron eliminados de la contienda. Sin embargo, cada uno de ellos presentó su programa de trabajo al partido oficial con la finalidad de ser incluido en la lista del partido oficial.

Javier Rojo Gómez, abogado de profesión y de conocida trayectoria política, entendió que el aspirante favorito del gobierno era Miguel Alemán y prefirió renunciar a la candidatura, pero antes dio a conocer su programa económico que puso a disposición del candidato elegido.

“...pugna por industrializar la agricultura dentro de un sistema mixto, individual y colectivo, inspirar más confianza en los inversionistas nacionales y extranjeros bajo la supervisión vigorosa del Estado; promover un salario mínimo, según las zonas económicas y no abandonar a los asalariados a sus propias fuerzas para alcanzar sus aspiraciones. Para lograr estas metas el gobierno deberá estimular y proteger el mejoramiento de las industrias. Pero la ampliación de la industrialización deberá planearse con vistas al consumo de quienes no reciben los beneficios de la civilización, para que éstos sean el apoyo del crecimiento de la industria”. Lerner, Bertha. 1976: 200).

Ezequiel Padilla, abogado de formación, con estudios en Francia, en los Estados Unidos y Secretario de Relaciones Exteriores, conocedor de la restructuración internacional y con fuertes nexos con el embajador estadounidense George S. Messersmith, confió en sus propios méritos y en su cercanía con el presidente. No obstante, para muchos miembros del partido oficial no era digno de confianza por su inclinación proamericana y sus nexos con el sector capitalista nacional.

El programa económico de Padilla, era de fuerte tendencia económica liberal: consideraba que la industria y su modernización debería dejarse en manos de la iniciativa privada; que la propiedad ejidal debía dejar de existir para dejar paso a la pequeña propiedad; dejar de lado las expropiaciones y nacionalizaciones por causa pública y/o en caso de llevarlas a cabo, realizar el pago correspondiente de manera inmediata; terminar con los monopolios estatales, ya que éstos ponían en desventaja a los negocios privados; dar mayores ventajas a los inversionistas extranjeros y garantizar el retiro total de sus ganancias del territorio nacional.

Padilla, olvidó en su programa el elemento nacionalista que exigía el partido, así como la disciplina hacía la decisión del presidente, ante lo cual su programa no fue considerado. Ezequiel Padilla fracasó por su acercamiento a las clases económicamente poderosas, y debido a que su programa respondía a los intereses de los inversionistas extranjeros.

[...] “nuestra producción debe descansar en el estímulo y la seguridad de la iniciativa privada. No se ha encontrado ningún otro resorte de la actividad humana que rinda la abundancia y al mismo tiempo preserve la libertad”. (Lerner, Bertha. 1976:202):

Sobre el canciller mexicano, Jese Stiller, biógrafo del embajador Messersmith aseguró que el mismo diplomático envió un perfil de Padilla al Departamento de Estado de los Estados Unidos “...Es un brillante abogado, educado en Nueva York y en Paris, gran admirador de los Estados Unidos, aunque no muy popular entre la población”. (Stiller.1987: 172),

Otro candidato, lo fue, el general Miguel Henríquez Guzmán, militar de carrera, compañero de armas del general Cárdenas, y con un prestigio bien ganado dentro del grupo revolucionario de la primera generación; después de una conversación privada con el exmandatario y con sus cercanos colaboradores, declinó a continuar en la contienda, aunque unos meses después, parece ser, que el mismo presidente Ávila Camacho (de acuerdo con Lerner), le instó a retirarse de la campaña. Su programa económico era completamente de tendencia izquierdista y muy semejante al del general Cárdenas, lo que hizo que muchos abandonaran su bando.

Si bien hubo otros candidatos como el general Enrique Calderón, gobernador del estado de Durango y cónsul general en San Francisco y el general Agustín Castro, Secretario de Defensa Nacional de 1939 a 1940, no lograron iniciar su campaña como los anteriores, ya que eran miembros del ejército nacional. “Otros candidatos participaron en la contienda, ambos generales a diferencia de los dos civiles que puntean en la carrera presidencial: El General Enrique Calderón y el General Agustín Castro no tuvieron éxito y renunciaron a sus campañas” (Medin, 1997: 42).

Miguel Alemán Valdés, conocedor de las tendencias económicas del presidente Ávila Camacho, con experiencia en el arte de la negociación entre los grupos políticos opositores, y con nexos con la iniciativa privada, fue considerado como el candidato adecuado a la presidencia de la República.

Sin embargo, fue necesario contar con la anuencia del general Cárdenas, quien en ese momento se desempeñaba como comandante supremo de las Fuerzas Armadas de México, así como con el apoyo del general Cándido Aguilar, quien logró obtener el consenso en el sector castrense, pues como señala Alejandro Carrillo Castro “Vale la pena recordar que Alemán no perteneció al grupo del Norte, por cual era de desconfiar para el sector militar...”. (Carrillo, C. Conferencia: “El gobierno de Miguel Alemán”. 2-23 mayo 2017. INEHRM).

El mismo candidato Miguel viajó al interior del país, para pactar algunas alianzas políticas con los gobernadores de los estados y los comandantes militares locales, y así obtener su apoyo. Hizo lo mismo con los sectores productivos públicos y privados a través de sus corporaciones y de sus líderes: “La cercanía de Vicente Lombardo Toledano al presidente Cárdenas, hizo que el primero apoyara con su poderosa Confederación de trabajadores de México CTM a Miguel Alemán” (Carrillo C. Conferencia “El gobierno de Miguel Aleman”. 2-23 de mayo. INEHRM).

Con la finalidad de concentrar más las funciones del partido oficial, el equipo del candidato recomendó cambiar la nomenclatura del Partido oficial a fin de reorganizar sus funciones al interior del país, ante lo cual el PNR se reestructuró, y el 18 de enero de 1946, los delegados estatales declararon disuelto el viejo Partido Nacional Revolucionario (PRM) y pasó a llamarse Partido Revolucionario Institucional (PRI), instituto que postuló la candidatura oficial a la presidencia de Miguel Alemán Valdés.

Al confirmar el presidente Ávila Camacho la candidatura de Alemán, el presidente del nuevo partido oficial, general Rodolfo Sánchez Taboada, inició la campaña junto a los hombres de confianza del sistema, como Gastón N. Santos, gobernador del Estado de San Luis Potosí, quien

instruyó a sus colaboradores sobre la manera de manejar los posibles descontentos (el uso de amenazas y armamento, en caso necesario) aunque ya a esas alturas, era impensable un levantamiento militar, dado el control de las armas por parte del gobierno federal.

Como era de esperarse, los dos sindicatos más poderosos del país: el Sindicato Nacional de Trabajadores de la Industria del Petróleo y el Sindicato Nacional de Ferrocarriles Nacionales, se sometieron a las órdenes de sus líderes y éstos a su vez a los del presidente y de su candidato. La nominación de Miguel Alemán no fue del agrado de sus frustrados rivales.

Las dudas sobre los procedimientos electorales no se hicieron esparar, los candidatos perdedores, acusaron al gobierno de una imposición antidemocrática:

“[...]Padilla convocó a la prensa y denunció en una entrevista el 12 de febrero de 1946: El PRI impondrá a su candidato a la presidencia y con ello se reprime y se quebrantan los derechos del pueblo, el pueblo debe levantarse para defender sus libertades[...] Padilla, a pesar de su cercanía con el presidente, rompió con la regla de oro; oponerse a los deseos del ejecutivo, tal vez envalentonado por el apoyo de los círculos financieros y políticos estadounidenses a su candidatura, anunciaba el fraude que tendría lugar”. (Medin, 1990: 39)

El embajador de los Estados Unidos no dudó en expresar su desagrado al enterarse de la nominación de Miguel Alemán. Sin embargo, recibió instrucciones del Departamento de Estado de no realizar ningún pronunciamiento oficial, tal vez la entrevista antes citada entre Miguel Alemán y el subsecretario de Estado Summer, había tenido efecto en las relaciones con Washington.

No obstante, el Embajador Messersmith de manera confidencial, expresó algunas declaraciones no muy “diplomáticas” señala Stiller : “... de regreso a México, el embajador pasó por uno de los momentos más amargos de su vida, al conocer la renuncia del Ministerio del interior de Miguel Alemán y su candidatura oficial para las elecciones de 1946, con el apoyo de Camacho, Cárdenas y Lombardo Toledano: virtualmente, Alemán tenía ganadas las elecciones”. (Stiller,1987:175)

En la correspondencia con el secretario Estado Cordell Hull, el señor Messersmith expresó lo siguiente, de acuerdo con J. Stiller: “Es una verdadera tragedia, escribe G. Messersmith el 31 de julio. Hemos perdido a un verdadero campeón de los principios que sostienen la democracia no

sólo en América, sino en el mundo... Alemán es lo suficientemente inteligente, pero tiene escasos conocimientos en relaciones internacionales". (Stiller, 1987:175)

Al poco tiempo el embajador Messersmith fue sustituido de sus funciones debido a que sus comentarios salieron del Departamento de Estado y fueron conocidos por el gobierno de México. Walter Thurston, fue designado como nuevo embajador, parecía ser que el Departamento de Estado pretendía establecer una relación más personalizada con el futuro mandatario de México y con su gabinete.

Una vez definida la candidatura y formado su equipo de colaboradores, Miguel Alemán, se dio a la tarea de hacer conocer sus líneas de acción, para ello, presentó un programa de gobierno elaborado por el candidato y su staff económico encabezado por el profesor Manuel Germán Parra, demostrando así su capacidad administrativa y la de sus colaboradores.

Iniciaron una serie de consultas a través de "mesas redondas" a nivel nacional. En estas reuniones los representantes de los diversos sectores productivos dieron a conocer al gobierno las necesidades más apremiantes que entorpecían la productividad nacional, contaron para ello, con la promesa de que el Ejecutivo integraría sus necesidades y solicitudes en su programa de trabajo para el sexenio 1946-1952.

"[...] Alemán rompió con la tradición establecida por los gobiernos anteriores de que el Plan Sexenal era elaborado por las instancias partidistas o cercanas al presidente, para después ser asumido por el candidato oficial quien se comprometía, al menos en teoría, a su puesta en práctica" (Medin. 1997 reimpresión: 31)

#### **1.4. El programa económico del candidato Miguel Alemán Valdés.**

El Programa de Trabajo del Sector Revolucionario de México y presentado por el candidato, fue elaborado y presentado a las bases del Partido Popular P.P. (1947) por su fundador Vicente Lombardo Toledano (1894-1968). Este proyecto sirvió de inspiración para la elaboración del programa de trabajo de Miguel Alemán Valdés a principios de 1946 por el Comité Nacional Alemanista.

Un año antes, Vicente Lombardo Toledano líder de la CTM, había pronunciado el objetivo total de su programa: *el bienestar general de la sociedad mexicana*. Manuel Germán Parra y los asesores del candidato, retomaron este principio que constituyó el *leitmotiv* del programa económico, que presentó el gobierno de Miguel Alemán al pueblo de México. (Gracida, Elsa. Conferencia "La década de 1940. La economía nacional". junio 2017. INEHRM).

Por otra parte, al finalizar la guerra en 1945, el gobierno de México y la recién creada Organización de las Naciones Unidas (ONU), convocaron a la Conferencia Interamericana sobre problemas de la Guerra y la Paz, que se desarrolló en la Ciudad de México del 21 de febrero al 8 de marzo de ese mismo año.

Este evento coincidió con la campaña electoral de Alemán. En esta reunión, la delegación de los Estados Unidos dio a conocer una propuesta encaminada a instaurar un sistema de libre comercio continental a través de la Carta Económica de las Américas o conocida más tarde como Plan Clayton.

“en 1945 al desarrollarse la Conferencia Chapultepec, se definieron dos vías diferentes entre los países asistentes: Estados Unidos, tomó la vía comercial y varios países de Latinoamérica por la vía de la industrialización, se creó la CEPAL que, como organismo de Naciones Unidas, tuvo un papel muy importante a partir de 1948” (Avella, Isabel, Conferencia “La década de 1940. La economía nacional”. 18 abril. 2017).

A través de esta propuesta, los Estados Unidos intentaron implementar un sistema de libre comercio continental, con el objetivo de que los países latinoamericanos dependieran de las manufacturas estadounidenses y dejaran atrás sus programas de industrialización.

Ante la resistencia de los principales países latinoamericanos, de aceptar la Carta económica de las Américas, la delegación estadounidense tuvo que replegarse y prometer realizar un nuevo estudio de su propuesta; los países latinoamericanos se sintieron de alguna manera, traicionados por su gran aliado:

“La firme oposición de las delegaciones de América Latina permitió modificar algunos aspectos del plan. El libre acceso a las materias primas se extendió también a los bienes de producción, lo cual significó que, finalmente el proceso industrial y el desarrollo de las naciones atrasadas son reconocidos como uno de los principios de reordenamiento internacional” (Gracida, 2002: 50).

Por otra parte, entre el 27 de agosto de 1945 y el 17 de junio de 1946, se llevaron a cabo las citadas conferencias de mesa redonda. En ese lapso se dieron a conocer 600 ponencias, dichas propuestas fueron emitidas mayoritariamente por el sector privado nacional, así como por los sindicatos y algunas otras por los delegados del partido (PRI), de inmediato se inició un proceso

de selección de las exposiciones, con la finalidad de desechar las sugerencias menos adecuadas para la elaboración del programa económico del régimen. (Parra, G. 1947 Conferencia de mesa redonda, introducción).

Para el equipo económico de Alemán, uno de los objetivos principales fue atraer al sector privado, para ello, propugnaron, por aplicar un marco liberal-económico que estimulara a la industria del país. En contrapartida el sector empresarial demandó medidas proteccionistas para la industria, exenciones fiscales para las empresas y una mayor inversión estatal en infraestructura.

De esta manera, en junio de 1945 se dio a conocer el anteproyecto del programa de trabajo y se publicó en el mes de septiembre del mismo año; el contenido tuvo un doble lenguaje, uno dirigido a las clases entendedoras del proceso de industrialización y de modernización, y otro dirigido a las clases trabajadoras, con la clásica manipulación del discurso oficial.

“La primera versión del proyecto, contenía un nivel superficial, que denominaremos declarativo, y que se encuentra dirigido a la audiencia en general y a veces también al marco internacional (tiene una triple función: a) proyecta sus mensajes por medio de simbolismo y una terminología nacionalista que aseguran su recepción universal y también el consenso y la unidad popular de los mismos, y de este modo posibilita la amplia identificación con los emisores del mensaje; b) gracias a su alto grado de abstracción y de nublidad oculta, hay contenidos que son inteligibles sólo para los “entendidos”, evitando de este modo el debate popular, o sea que lo que se oculta en verdad es el carácter oligárquico de la política mexicana; c) hace posible la legitimización *a priori* de futuras declaraciones o acciones concretas, puesto que su carácter abstracto posibilita cualquier reinterpretación posteriori no compromete de hecho nada de lo concreto”. ( Medin, 1990: 31):

Veladamente, los reclamos de los sindicatos empezaron a ser apartados del programa económico del gobierno, se dio prioridad a las observaciones y demandas de los grandes comerciantes, industriales, financieros, así como a los representantes de los inversionistas extranjeros. Haciendo patente que el nuevo gobierno consideraba a la iniciativa privada y a los inversionistas, como los principales motores de la economía nacional, y que, juntamente con el Estado asentarían la modernización industrial del país.

Ante estas perspectivas y con las promesas de apoyos por parte del Estado, la iniciativa privada inició el desarrollo de nuevas actividades industriales e intensificó su participación en otras como:

industria siderúrgica, eléctrica y petrolera, todo ello tendiente a establecer una coinversión con la finalidad de iniciar un proceso de sustitución de productos manufacturados.

En el rubro laboral, el gobierno invitó a los sindicatos a realizar sólo los reclamos justos y necesarios para que el gobierno pudiera garantizar sus derechos y les exhortó a seguir luchando por la “Unidad Nacional”. Así bajo la bandera de la “Mexicanidad” y la cooperación con los empresarios, se lograrían aumentar la producción para ayudar a generar una riqueza, que más tarde, sería distribuida, naturalmente, no se dijo entre quiénes se haría dicha repartición.

Al sector agrario se le invitó a aumentar la producción de materias primas para lograr un abastecimiento abundante y barato para la industria. De la misma manera, se intentó lograr que la producción agrícola fuera la suficiente para lograr una autonomía alimentaria que coadyuvara a evitar los incrementos de los precios de los alimentos en el país.

Así mismo, los industriales participantes en las conferencias de las mesas redondas demandaron la intervención económica del Estado, pero aclararon que dicho apoyo, no fuera confundido con intervencionismo estatal en la industria, pues, no se pretendía que el gobierno se hiciese cargo de las actividades económicas, sino que, sólo participara en un pacto equilibrado entre obreros y patrones.

Así mismo, se solicitó no anteponer conceptos ni acciones que lastimaran las relaciones con el vecino país del norte, pues se preveía que el desplome de la demanda mundial de materias primas en la posguerra pondría en peligro los contratos comerciales con esa nación, así como la importación de bienes necesarios para continuar con la industrialización y la modernización de la industria nacional, cuya maquinaria se volvía obsoleta con gran rapidez.

“[...] se pretendía evitar el desplome de la demanda mundial y de los precios de las exportaciones, solicitando que Estados Unidos mantuviera sus contratos de adquisición de materiales estratégicos; se propugnaba que dicho país proporcionara la maquinaria necesaria para renovar la existente en el país que era vieja y obsoleta” (Martínez. 2004: 239).

Empero, ni los industriales ni el gobierno, intentaron desarrollar una industria pesada capaz de producir herramientas y máquinas, sólo se estimuló a las empresas dedicadas a la transformación de materias primas básicas; se aumentó el apoyo a la industria siderúrgica, eléctrica, química y petrolera, como parte de la infraestructura nacional. En esos momentos sólo una voz reflexiva se

elevó, la de Vicente Lombardo Toledano, quien invitó a ponderar un programa industrial realista y nacionalista, ( López Portillo, 1992: 45-46).

“Echar mano de la técnica – patrimonio de la humanidad – a efecto de ampliar la industria eléctrica, siderúrgica y química, así como de los bienes de capital y de consumo, y propiciar la modernización de los centros industriales ya establecidos. En cuanto a los transportes, recomendó la rehabilitación de los ferrocarriles, la ampliación de la red de carreteras, la formación de una marina mercante y una aviación. El escaso crédito debía orientarse prioritariamente hacia las actividades productivas, no hacia las especulativas, como sucedía generalmente; así mismo, encarecía la creación de un sistema de crédito barato para los artesanos, al igual que para los pequeños y medianos industriales” ( López Portillo, 1992: 45).

### **1.5. Las elecciones de 1945 y el candidato Miguel Alemán Valdés.**

El Partido Revolucionario Institucional (PRI), ahora con una nueva dirigencia, se dio a la tarea de desarrollar nuevas estrategias de proselitismo, para ello, actualizaron y modernizaron la propaganda y los actos de presentación del candidato, con la finalidad de capturar la atención de los electores. Si bien ya se contaba con el voto corporativo y el consenso de la clase política, fue claro que pretendían dar una imagen de democracia al proceso electoral.

La clase dirigente había cerrado filas en torno a Miguel Alemán, quien contó con el apoyo de dos expresidentes y de varios gobernadores, tenía la victoria asegurada: “De los 31 gobernadores, 23 eran ávilacamachistas y apoyaban la fórmula oficial, y 8 eran Cardenistas. No hay que olvidar que el General Cárdenas continuaba siendo una figura muy querida por el pueblo y era secretario de la Defensa Nacional, cargo al que renunció para evitar las críticas al presidente” (Medin, 1990: 39).

Miguel Alemán dio a conocer tres puntos que distinguían su candidatura: 1) que existía un plan de gobierno para el siguiente sexenio; 2) que la ley electoral había sido reformada lo mismo que el partido, y 3) que las conferencias de mesas redondas aglutinaban a todos los sectores productivos en torno a estudiar el futuro económico del país. (Lener, Bertha.1976: 205 )

Los líderes de trabajadores se encargaron de reunir a los diversos sindicatos: obreros, camioneros, electricistas, tranviarios, maestros, litógrafos, agrupaciones femeninas, burócratas, intelectuales, entre otros. Casi todos, dispuestos a apoyar al candidato oficial.

El toque modernista en la campaña, fue el uso de camiones de redilas descubiertos sobre cuyas plataformas las jóvenes de clase media, (cual porristas americanas) portaron retratos del candidato sonriente y con ese aire juvenil que procuró mantener durante todo el periodo electoral, seguidos por lujosos *Packard* y *Cadillac* de larga cola, formaron largas caravanas que con altavoces y banderines del partido oficial recorrieron las principales calles de las grandes ciudades del país. (Krauze, 1997: 96)

Como fue natural, sus opositores atacaron dichos actos propagandísticos con la finalidad de restarle votos. El día 12 de febrero de 1946, Ezequiel Padilla convocó una conferencia de prensa en la capital y recurrió a sus amigos estadounidenses y tal vez, al patrocinio de las compañías petroleras, que publicaron en "The Angeles Times", un editorial dirigido a la comunidad mexicana en la unión americana, en la que invitaban a no reconocer el triunfo del candidato oficial.

"[...] el PRI impondrá al candidato del presidente, y con ello se reprime y se quebrantan los derechos del pueblo, el pueblo se levantará para defender sus libertades" y pedirán al gobierno de la Casa Blanca, no reconocer a ningún gobierno latinoamericano a menos que estuvieran convencidos por los informes de sus propios observadores de que el gobierno representaba la voluntad de pueblo" (Medin, 1990: 39).

Parecía que la lucha electoral despertaba de su marasmo, el mismo José Vasconcelos, convencido criticó de Padilla, solicitó, el retiro del político de las elecciones:

"[...] sujeto profundamente odiado, primero porque al igual que su socio y colega Portes Gil, había sido enemigo del maderismo y colaborador de Victoriano Huerta, y segunda, porque se distinguió como fiscal en el tormento aplicado a León Toral, y más tarde como consejero notorio del general Calles en la reforma pedagógica del artículo 3º, que impone la educación atea en las escuelas". (Vasconcelos, J. 1990: 415),

Las elecciones se desarrollaron el 7 de julio de 1945, sin actos de violencia como en los comicios anteriores de 1940. Una vez contados los votos, el Colegio Electoral dio a conocer los resultados: un millón 800 mil votos, para Alemán; 450 mil votos, para Padilla; cantidades insustanciales, para Calderón y Castro. La Cámara de Senadores fue para el PRI, así como 132 diputados; sólo se concedieron cuatro curules al PAN, uno a la Fuerza Popular y dos fueron independientes.

Ezequiel Padilla, desconoció los resultados y acudió a la Corte Suprema de Justicia de la Nación para pedir la anulación de las elecciones, pero el tribunal no consideró su petición. En los Estados Unidos el *The New York Times*, publicó un editorial titulado *El Presidente Alemán*, el cual reconocía el triunfo del candidato oficial: “[...] El finado Porfirio Díaz, quien gobernó México con mano de hierro durante los años de 1884 – 1911, apenas podría conocer la República de cuyo gobierno se hizo cargo ayer el licenciado Alemán, hombre de 46 años de edad, como el primer presidente de clara extracción civil” (Taracena, 1979: 8).

La prensa nacional poco a poco dio a conocer algunos fraudes, pero las pruebas no fueron presentadas ante los tribunales. Los rumores sobre urnas electorales manipuladas, tinta invisible en los votos, compra de votos, uso de amenaza, entre otras acusaciones fueron desestimadas: Para el Partido Oficial la victoria pertenecía a su candidato.

#### **1.6. El presidente Miguel Alemán Valdés y su gabinete de trabajo.**

El 1º de diciembre de 1946, de espaldas al magnífico vitral del Palacio de Bellas Artes, el presidente Manuel Ávila Camacho traspasó la banda presidencial al licenciado Miguel Alemán Valdés, quien ocuparía la presidencia de la República mexicana de 1946 a 1952.

Al pronunciar su primer discurso definió su concepto de mexicanidad; “Mexicanidad en la conciencia de que en nosotros mismos – en nuestros esfuerzos tesoneros en el trabajo y nuestras convicciones morales y espirituales – radica la solución a nuestros problemas” (Discurso del Lic. Miguel Alemán Valdés, al protestar como presidente de la República ante el Congreso de la Unión el 1º de diciembre de 1946: 186).

En la misma ceremonia, el nuevo mandatario dio a conocer su gabinete de gobierno conformado por destacados universitarios, empresarios y nuevos políticos, sólo contempló dos miembros de las fuerzas armadas (Defensa y Marina): La Secretaría de Economía se le encomendó a Antonio Ruiz Galindo; Hacienda, a Ramón Beteta; Agricultura, a Nazario S. Ortiz Garza; Comunicaciones, a Agustín García López; Educación, a Manuel Gual Vidal; Gobernación, a Adolfo Ruiz Cortines; Relaciones Exteriores, a Jaime Torres Bodet; Defensa Nacional, a Gilberto R. Limón; Marina, a Luis Schaufelberger; Recursos Hidráulicos, a Adolfo Orive Alba, entre otros funcionarios.

La inserción de personalidades del sector privado en el gobierno, demostró la preocupación del mandatario por la delicada situación económica que atravesaba el país. Sí bien existía una buena cantidad de divisas acumuladas durante el periodo de guerra, éstas tendían a salir de manera precipitada debido a los gastos suntuarios de la nueva clase media mexicana, así como por la adquisición de bienes de producción importados.

La nueva administración se enfrentaría con una gran diversidad de dificultades: la tasa de desempleo crecía constantemente, debido a la migración de trabajadores agrícolas a las grandes ciudades, así como por el retorno de trabajadores deportados de E.U.,

Las instalaciones industriales ya obsoletas en esos años; los ferrocarriles se encontraban un franco deterioro debido al uso excesivo de su maquinaria, la infraestructura de la industria pública era desastrosa, la industria petrolera no contaba con equipo para incrementar su producción, la electrificación, de hecho, se encontraba paralizada, lo que imponía un racionamiento público, y los servicios de comunicaciones, como el teléfono y el telégrafo eran ineficientes. (Avella, Isabel. Conferencia “La década de 1940. La economía nacional en 1940”. 18 de abril. 2017. INEHRM).

Consecuentemente, fue necesario aplicar nuevas medidas económicas por parte del Estado. También fue necesario considerar las muchas de las voces que abogaban una política abierta a la inversión privada y extranjera para mejorar la situación económica. Se culpó a los anteriores gobiernos de todas las fallas y los errores, que aunados a las nacientes ideas anticomunistas procedentes del país vecino del Norte, hacían ver que la Revolución no había impulsado el desarrollo económico del país.

El Presidente Alemán manifestó desde un primer momento el apoyo de su gobierno al sector empresarial, para ello, definió el rumbo económico que tomaría su administración; el presidente prometió ayudar a los industriales, y así lo manifestó en su discurso de protesta: “Las industrias nacionales gozarán de una prudente protección arancelaria para librarlas de la ruinosa competencia extranjera, sin fijar impuestos prohibitivos sobre productos de otros países – que nos aislarían comercialmente -, velando por el provecho general de la nación y facilitando su cooperación internacional”.(Alemán,1946. discursos:187).

Su discurso dio a conocer que se daría prioridad a la creación de infraestructura hacia el interior del país, con la finalidad de acelerar la modernización de la industria nacional: “El programa que nos hemos trazado y que la Nación conoce se pondrá en marcha inmediatamente caminos, sistemas de riego, obras portuarias – cuyos estudios ya están elaborados – comenzarán a realizarse. El criterio que en este aspecto ha de guiar al gobierno estará basado en la conveniencia de la economía nacional” (Alemán,1946, Discursos).

El jefe del ejecutivo, anunció importantes incrementos de la inversión gubernamental y dejó abierta la posibilidad de iniciar inversiones mixtas. Para ello, prometió aumentar los fondos económicos del gobierno a las instituciones crediticias del Estado, con la finalidad de que éstas,

ofrecieran mayores créditos con menores intereses que los que ofrecía la banca privada: “La industrialización necesita de crédito en mayor volumen y con interés razonable...con este fin la Nacional Financiera aumentará su capital propio y orientará su acción crediticia, haciéndola más eficaz para el impulso económico del país” (Alemán,1946, Discursos).

Por otra parte, su política de contención social, tuvo su primera experiencia cuando el sindicato de PEMEX resolvió actuar y poner a prueba al nuevo gobierno. El 19 de diciembre de 1946, el Sindicato Único de la Industria Petrolera presentó una demanda de alza y nivelación de salarios, después de varias reuniones entre las autoridades y los trabajadores, no llegaron a un arreglo, ante lo cual, el sindicato convocó a un paro de actividades y cerró las instalaciones.

La reacción por parte del gobierno no se hizo esperar: en diciembre de 1946, el ejército tomó las instalaciones y reinició las actividades, demostrando así que en lo sucesivo no se dejaría amedrentar por los sindicatos, algo impensable en las anteriores administraciones. Los sindicatos empezaron a perder fuerza:

“Miguel Alemán controló más a los sindicatos, como fue el caso de los petroleros, que empezaron a solicitar más prestaciones, debido a que el petróleo era un elemento estratégico para la economía y estos estaban seguros de su poder, pero el presidente, decidió resolver el problema y los mismo sucedió con los trabajadores del ferrocarril”. (Taracena, 1979: 30).

Ante las circunstancias, Medin señala, la Central de Trabajadores de México (CTM), procuró no perder el “favor” presidencial, de tal manera que reestructuró sus metas y las adecuó a la política del gobierno. Su líder, Vicente Lombardo Toledano, declaró que la CTM se apartaba de la lucha de clases y que su nueva política sería cooperar con el gobierno, para lograr la industrialización del país y confirmar su programa defensivo antiimperialista. (Medin.1990; 53-54).

El presidente demostró su firmeza, para ello se enfrentó a uno de los pilares de sustento del sistema político mexicano (los sindicatos), fue una demostración de que su proyecto de gobierno requería de: “paz social”, control político, control ideológico, inversión pública en la agricultura y en la industria, como requisitos para desarrollar una industrialización.

De la misma manera, el Partido Oficial tuvo que disciplinarse a la voluntad presidencial, para ello, se implementó una política de premios y castigos para los disidentes o inconformes con las indicaciones de la directiva central: “Los funcionarios nombrados contarán con estímulo moral y político de la dirección nacional para realizar sus funciones con la eficacia de que son capaces y

con patriotismo con que han aceptado sus designaciones...frase del presidente Alemán” (Medin, 1990: 56).

El gobierno del Presidente Alemán, estuvo dispuesto a sostener su proyecto de modernización de la industria nacional y al mismo tiempo, insertar a la economía nacional al sistema capitalista mundial, y para ello tuvo que aceptar una política de aquiescencia hacia los Estados Unidos.

“Sólo en Estados Unidos, y con el apoyo de su gobierno, se podría adquirir maquinaria y equipo para reponer o modernizar la planta industrial, lo que debía hacerse pronto porque la producción durante la guerra había desgastado la planta industrial, y las nuevas técnicas estimuladas por el conflicto había hecho obsoletas gran parte de la capacidad industrial instalada” (Torres, B. 1991:67).

El programa de industrialización fue justificado socialmente a través de un discurso nacionalista, para demostrar su confianza en el sector obrero, dejó que la industria petrolera nacional, fuera operada por técnicos y trabajadores mexicanos, quienes orgullosos de las medidas expropiatorias del presidente Cárdenas, aceptaron operar.

“Insistió Alemán que la sociedad reclamaba la industrialización ofrecía por ello llevar adelante un programa para impulsar el crecimiento de una industria, con capital, empresarios, técnicos y trabajadores mexicanos para transformar los recursos nacionales del país. Precisó que el esfuerzo principalmente correspondía a los mexicanos, pero no se excluía la participación de la inversión extranjera” (Torres,B. 1991: 68).

Demostró con ello, que su fórmula industrial se desarrollaría con la interrelación de tres elementos productivos: el primero sería: el capital, los empresarios y los técnicos, el primer elemento sería proporcionado tanto por el Estado como por la inversión privada nacional y extranjera. El segundo componente serían los empresarios reunidos en sus confederaciones, cámaras, asociaciones quienes se encargarían de los procesos administrativos y el tercer componente serían los técnicos, entre ellos los trabajadores u obreros especializados. El Estado desempeñaría el papel de árbitro o fiel de la balanza en este proceso, conservado intacto su poder.

### **1.7. La política industrial de Miguel Alemán Valdés.**

Las conferencias de mesa redonda a través de las cuales se sondeó el estado de la industria en México, culminaron en junio de 1946, el Secretario de Asuntos Técnicos del Comité Nacional Alemanista, profesor Manuel Germán Parra presentó una síntesis al presidente Miguel Alemán el

1º de septiembre de 1949. De esta manera, durante el tercer informe presidencial, se dieron a conocer los factores determinantes para la acción gubernamental en el proceso de industrialización; el secretario técnico señaló los elementos a considerar en este proceso.

“[...] el primero: que los grandes problemas económicos expuestos en las Conferencias eran la expresión del atraso histórico del país, de las necesidades insolutas durante varios siglos, que no iban a poder ser resueltas en sólo seis años...Segundo que, a causa de este mismo escaso desenvolvimiento, la nación y su gobierno cuentan con los medios proporcionalmente muy reducidos para resolver sus problemas... Un tercer factor es, sin duda alguna, al que hay que conceder mayor influencia en las posibilidades de desarrollo de la presente obra presidencial. Es el hecho de que el programa de gobierno fue proyectado originalmente para realizarse en una época de postguerra, dentro de una situación internacional caracterizada por una estabilidad política y económica duradera cuando menos por un periodo. La realidad ha sido y es bien distinta: un estado de alta tensión política y de preparación para la guerra, que se ha dado en denominar “guerra fría”, rige las relaciones entre las naciones más poderosas y conforma su actividad económica a los fines estratégicos, ya haciendo retomar restricciones que estuvieron vigentes durante la guerra, ya obstruyendo una posible cooperación económica internacional que hubiera podido contribuir a elevar el nivel de desarrollo de los países atrasados, sin menoscabo de su autonomía, y a conservar el nivel de empleo en el seno de las grandes potencias industriales” (Parra, 1949: Mesas redondas. Introducción XXXVIII).

Entre 1946 y 1949, el gobierno alemanista procuró impulsar la modernización y la infraestructura industrial necesaria. Para ello, Nacional Financiera otorgó apoyos económicos y fiscales que fueron aprovechados por los empresarios tanto nacionales como extranjeros.

“En 1946 la diversificación de la industria fue un hecho, para ello, se estimuló a los empresarios al ser publicada la Ley de la Industria de Transformación, en el mismo año se deroga la excepción del pago a la exportación, pero se les favorece con incentivos fiscales de 5 a 10 años, dependiendo del giro de la industria” (Parra, 1949 mesas redondas. Introducción.XXXVIII ).

Las nuevas políticas de protección y estímulos fiscales, atrajo a los inversionistas estadounidenses quienes aprovecharon el momento para iniciar su expansión en México; ya

fuera como socios capitalistas, o en sociedades participativas o estableciendo nuevas ramas industriales en el país.

Consecuentemente se desarrollaron nuevas empresas que empezaron a sustituir implementos antes importados para la industria, como señala Enrique Krauze: “productos químicos, celulosa, acero, alambres, plásticos, que complementaron el surgimiento de compañías como Condumex, Grupo Chihuahua, Industrias Ruíz Galindo, Industrias Resistol, Industrias Nacobre. Que a su vez dieron origen a una expansión de las comunicaciones y surge también el Telesistema mexicano, y otras industrias de servicios”. (Krauze. 2007: 112)

Muchos de los inversionistas nacionales y foráneos, se dedicaron a participar principalmente en la industria textilera, hulera y química, entre otras muchas actividades. La mayoría de sus fábricas se establecieron en la capital, aunque hubo otras industrias que se establecieron cerca de los puertos, como TAMSA (Tubos de Acero de México) en Veracruz, o cerca de la frontera como Celulosa en Chihuahua, y otra en los suburbios de la Ciudad de México, como Sosa S.A. en Chalco.

Si bien en la década de los cuarenta se limitó la participación de la inversión extranjera en las empresas mexicanas, Isabel Avella, señala que en 1946 esto ya había cambiado:

“En 1944 se impuso un candado a la inversión extranjera y la ley estableció que las empresas tendrían un 41% de capital nacional y un 39% de capital extranjero. Durante el gobierno de Miguel Alemán esto cambió, se establecieron ciertos candados a la importación de productos terminados en favor de la industria nacional, pero, no los hubo a la inversión extranjera. Las compañías estadounidenses establecieron filiales en México como la Anderson and Clayton, las cuales fueron protegidas al igual que las empresas nacionales, estableciéndose una paradoja que minó el intento proteccionista” (Avella, I. Conferencia.” La década de 1940. La economía nacional” 18 de abril 2017. INEHRM).

La importación y transportación de maquinaria, así como de implementos industriales procedentes de los puertos y fronteras hacia el altiplano, incrementaron los costes de fletes por vía terrestre, lo que obligó al Estado a subsidiar a las empresas, afectando el mejoramiento y modernización del ferrocarril, hecho que condenó al rezago a este importante medio de transporte.

Se inició la construcción de una importante red de carreteras, así, como en el pasado el ferrocarril había sido el medio de transporte que incentivó el progreso económico del país, ahora serían los automotores y las carreteras las que modernizarían el desarrollo material del país, para lo cual el Estado destinó importantes inversiones económicas y prioridades crediticias, así mismo, se dispuso que PEMEX distribuyera combustibles a bajo costo, iniciándose un extensa red de carreteras que empezaron a cruzar el territorio nacional.

“El sector de la construcción fue uno de los más beneficiados y las carreteras se convirtieron en el nuevo sistema circulatorio de la nación. Se trazó la autopista a Cuernavaca, la primera supercarretera de doble sentido; también la de México a Ciudad Juárez y la de México a Acapulco. Si bien los ferrocarriles presionaron fueron pocos los tramos en los que se hizo inversión federal; la más memorable fue el cruce del Altar de Sonora que conectó a la Baja California con el resto del país” ( Krauze, 2007: 105).

Para incentivar a la industria de la Construcción, el Estado inició grandes construcciones civiles por todo el país, principalmente dirigidas a conectar los centros de producción con los mercados de consumo y de mano de obra. También se inició la modernización de la Ciudad de México, con obras de ornato y mejores servicios de abastecimiento de agua, iluminado público, obras de pavimentación, jardinería, entre otras.

El turismo se volvió cada vez más importante, como fuente de divisas para el Estado, por lo cual fue necesario implementar servicios de calidad, tanto en la capital como en los principales centros recreativos, el Puerto de Acapulco empezó a concentrar una importante corriente de visitantes, así como otras ciudades del interior del país, Cuernavaca, Taxco y Puebla.

“[...] La fiebre constructora incluyó otros ámbitos además de las presas y carreteras. Se terminó la otra titánica de conducción de aguas desde la laguna del río Lerma hasta la ciudad de México en su remate Diego Rivera realizó una escultura-pintura de Tláloc (Dios de la lluvia), se inauguró la moderna red de aeropuertos (México, Acapulco, Tijuana, Ciudad Juárez entre otras ciudades” (Krauze. 2007:105 ).

Muchos empresarios aprovecharon el sometimiento de los grandes sindicatos, para iniciar la construcción de hoteles, en terrenos ejidales o en los litorales prohibidos por el artículo 27 constitucional. Surgieron así, los establecimientos de lujo destinados a la nueva clase alta en la Bahía de Acapulco, Puerto Marqués y otros puntos de atracción turística.

A mediados del sexenio el gobierno contó con la iniciativa privada como motor del desarrollo industrial del país, el Estado conservó algunas industrias no atractivas para el dominio privado por su costo o por su distancia.

“...el Estado se adjudicaba una especie de papel de árbitro para evitar los excesos del capital. Quedaba a su cargo crear la infraestructura e industrias no atractivas o que no estaban al alcance de la iniciativa privada. También le correspondía al Estado, apoyar la inversión privada mediante la protección prudente, suficiente crédito, suministro de energéticos y otros insumos a precios razonables” (Torres.B. ibidem: 67).

De la misma manera, y con la finalidad de proporcionar mano de obra abundante y barata, el gobierno se encargó de diseñar y construir en la capital y en centros industriales, urbanizaciones y unidades habitacionales, destinadas a la clase administrativa y obrera, de la misma manera, con la finalidad de asentar a los cuerpos directivos y a los altos funcionarios en la Ciudad de México, se abrieron espacios destinados a zonas residenciales exclusivas en la ex hacienda de los Morales o colonia Condesa y Polanco.

Al respecto, señala el general Cienfuegos: “A la par de esta proyección, transformo a la Ciudad de México, mediante procesos de industrialización y urbanización, en la que surgieron nuevas colonias, fraccionamientos, edificios “la Torre Latinoamericana es un ejemplo” avenidas y vías rápidas como el Viaducto que lleva su nombre” (Cienfuegos.Discurso con motivo del XXXV Aniversario Luctuoso del presidente Miguel Alemán Valdés. 2018: 15).

Al sur de la ciudad nació la colonia del Valle; el viejo casco capitalino se extendió a otros pueblos cercanos como Tacubaya, Coyoacán, San Ángel, Tlalpan o Mixcoac que fueron integrados a la Ciudad. Así como durante el porfiriato los grandes terratenientes e inversionistas habitaron la colonia Juárez, la elite alemanista viviría en las Lomas de Chapultepec.

Fue durante estos años, cuando los empresarios consolidaron su fuerza a través de sus organizaciones, aliándose al mismo tiempo con el Estado e iniciando una nueva complicidad en busca del progreso y riqueza:

“...las fuerzas progresistas (el capitalismo, el Estado, las profesiones libres) se alían contra las fuerzas de la tradición. El Estado busca nuevas fuentes de lucro y se fortalece arrogándose el poder concesionar monopolios a empresas que, por eso mismo, se vuelven

grandes. Lo cual, dentro del sector privado, fortalece a quienes pueden mejorar su posición competitiva valiéndose del Estado: los nexos familiares, ideológicos o económicos con quien tienen el poder político les sirven para ganar mercados frente a quienes no saben no pueden acercarse al poder concesionario, como sucede hasta la fecha con los pequeños productores...” (Zaid, G. 2012: 289):

Los empresarios entendieron esta dinámica y se hicieron a ella, el Estado premió y estimuló su participación en el sector público, a través de sus cámaras y confederaciones, se transformaron en consultores y socios. Si bien bajo el gobierno del presidente Ávila Camacho se convirtieron en motor de la economía, bajo la del presidente Alemán, se constituyeron en copilotos de la nave del Estado.

#### **1.7.1. La política agraria del gobierno alemánista.**

Uno de los postulados de la revolución mexicana de 1910 fue la eliminación del latifundio y el reparto de tierras entre los campesinos. Sin embargo, a partir de 1920 se implementó un sistema agrario constituido por la propiedad ejidal y la pequeña propiedad, sólo, durante la gestión del presidente Cárdenas en 1936, recobró cierta fuerza que fue minada por las siguientes administraciones.

“En la Década de 1940 el interés por el campo no desaparece, sino que pasa a un segundo plano: Manuel Ávila Camacho, refrendó el ejido, pero matiza en su expansión y se introducen otras ideas, ya la política agraria de Cárdenas es sustituida por una política agrícola, la cual es considerada como parte complementaria de la industria” (Avella, I. Conferencia “La Década de 1940, la economía Nacional ” 18 de abril 2017. INEHRM).

Es también el momento en que el campo pierde su importancia política y se inicia la agroindustria como generadora de divisas, y se reducen los apoyos económicos y jurídicos dirigidos al campesino, para impulsar al pequeño y gran agricultor.

“En esta década se reduce el presupuesto y por ende las comunidades campesinas son afectadas, ya se habla de la fragmentación del ejido, para establecer parcelas individuales establecida la pequeña propiedad, se otorgan tierras a los afectados, pero son tierras de riego que son aprovechadas por el pequeño propietario y no por el ejidatario que no tiene los medios para ello” (Avella, I. Conferencia “La Década de 1940, la economía Nacional” 18 de abril 2017. INEHRM).

Desde el inicio de su administración, el Presidente Alemán, prometió velar por la legalidad de la pequeña propiedad y por llevar la modernidad al campo, tal y como señaló en su discurso de posesión: “Podemos lograr una gran producción agrícola aplicando a la explotación de la tierra el esfuerzo de nuestro trabajo, los recursos de la técnica, a la pequeña propiedad y a la propiedad ganadera. Protegeremos a estas tres formas de propiedad rural, imponiendo por todos los medios legales la tranquilidad en el campo” (Alemán, Discursos. 1946:186)

Sin embargo, para el gobierno Alemanista, el objetivo fue hacer producir más el campo, y para ello declaró, que una de las metas, era reformar el artículo 27 constitucional y así lograr hacer del campo mexicano uno de los puntales económicos de su administración.

“Valiéndose de su experiencia, ya como presidente, propuso la creación de dos Secretarías de Estado con sus leyes orgánicas y sus reglamentos y de detalles de sus funciones, ya que contaba con el apoyo del poder Legislativo que le permitió la creación de estas instituciones, una de ellas, fue la Secretaría de Recursos Hidráulicos, que complementaría el reparto agrario. Pues por la falta de inversión en el campo era necesario dar seguridad a los pequeños propietarios y así restablecer el juicio de amparo y se expiden los certificados de inafectabilidad para alentar la inversión, al mismo tiempo se apoyan las obras de riego y carreteras...” (Carrillo. Conferencia “El gobierno de Miguel Alemán”. 4-27 de abril. 2017. INEHRM).

Una de las primeras acciones políticas de Alemán, fue lograr el consenso del poder Legislativo para encontrar una solución jurídica al problema agrario en el interior del país. Por esta razón mandó una importante iniciativa a la Cámara de Diputados: “La iniciativa tendió a reformar el artículo 27 de la Constitución, en sus fracciones X, XIV y XV, para establecer el derecho de recurso de amparo en los casos en que fueran indebidamente afectadas las pequeñas propiedades rurales” (Taracena, 1999: 11).

La acción jurídica fue justificada por el sector económico y desarrollista del gobierno, que pretendía iniciar la modernización del campo, pero para ello era necesaria la participación del campesino. “...fue una lucha heroica, pues carecíamos del capital necesario para no fracasar. Tampoco contábamos con técnicos. Nada más con la voluntad no iban a alzarse las fábricas, a crecer las espigas, a poblarse los bosques, a multiplicar el ganado, no obstante, el alemanismo consiguió todo eso” (D´Acosta.1952:114):

De la misma manera, la administración federal canalizó importantes créditos para obras en el campo, siempre y cuando fueran garantizados por los beneficiarios. El Banco de México aumentó el capital destinado al Banco Agrícola y Ganadero, así como al Banco Ejidal. Los bancos privados fueron autorizados a disponer parte de sus obligaciones en operaciones agrícolas; el Banco Central efectuó redescuentos de créditos al campo, y se redujo el tipo de interés de los préstamos oficiales, todo ello, con la finalidad de aumentar la producción agrícola.

Desafortunadamente, se autorizó el juicio de amparo y los créditos dieron origen a una nueva generación de empresarios agrícolas, llamados “campesinos de Nylon”, debido a que fueron pequeños grupos de propietarios y de funcionarios públicos quienes se aprovecharon los fondos proporcionados por el Estado, y empezaron a desarrollar una nueva forma de latifundios.

Como consecuencia de estas políticas, los campesinos tristemente fueron excluidos de estos programas de financiación estatal y créditos, que, fueron controlados por sus líderes o canalizados a las cooperativas campesinas, y muchas veces, fueron a manos de empresarios y comerciantes:

“La existencia de prestanombres en el campo hizo que la tierra volviera a los antiguos propietarios y se mantuvieran las grandes propiedades de los hacendados, el 87% de los ejidatarios viven en subsistencia, los ejidos comunales son desechados salvo algunas excepciones como en la Laguna y en el Valle del Yaqui en donde son rentables” (Avella. Conferencia “la década de 1940. la economía nacional”. 18 de abril, 2017. INEHRM).

En otras latitudes del país, también se aplicaron medidas tendientes a hacer más productivos los cultivos, principalmente aquellos que generaran divisas, como en el caso del henequén en Yucatán y del algodón en la laguna, lugares muy atractivos para los inversionistas y para el gobierno, dadas las altas ganancias en el mercado internacional, la misma autora comenta:

“Las plantaciones no pudieron ser divididas, el henequén era altamente redituable, incluso maquinaria dada por la Revolución a los campesinos es regresada a los antiguos propietarios, estas acciones hacen que se finiquite el proyecto agrario y pasa a un proyecto agrícola-industrial, del cual se espera mano de obra e insumos baratos que sean el soporte del proyecto industrial” (Avella. Conferencia “la década de 1940. la economía nacional. 18 de abril, 2017. INEHRM).

El Estado aumentó un 20 % la inversión destinada al sector agrícola con la finalidad de acrecentar la infraestructura en el campo y construir presas, embalses, caminos, puentes,

centros de distribución, silos, entre otras obras. Sin embargo, dichos fondos fueron utilizados para extender el cultivo de productos de exportación y no para la producción de alimentos básicos. Los verdaderos beneficiados fueron los agricultores privados y muchas empresas exportadoras de hortalizas y cereales.

Además de las obras de irrigación realizadas, se importaron 30 mil tractores de los Estados Unidos para hacer más productivo el campo, además, se contó con el apoyo de la Fundación Rockefeller, que impulsó el Programa Nacional del Maíz a través del cual se realizó un exitoso experimento con una nueva variedad de trigo y maíz.

Este programa fue puesto en operación por un buen amigo del presidente Alemán, el licenciado Gabriel Ramos Millán, quien se encargó de la distribución de las semillas mejoradas, mérito que le valió para ser reconocido años más tarde como el “Apóstol del Maíz”, la atracción por recibir divisas motivó la modernización en el campo que introdujo de elementos químicos y pesticidas, que a la larga agotarían los campos de cultivo y perjudicarían a los trabajadores del campo y a sus familias.

“La revolución verde implicó el uso fertilizantes y pesticidas. Se dio una división geográfica de los cultivos; el cultivo de trigo y algodón se orientó al Norte del país y hacia el Sur el cultivo de maíz, iniciándose así una rotación de cultivos de acuerdo con el precio del mercado, abandonándose otros cultivos necesarios para la alimentación básica” (Avella. Conferencia “la década de 1940. la economía nacional”. 18 de abril, 2017. INEHRM).

De la misma manera, el Banco de Crédito Agrícola, canalizó fondos para los pequeños campesinos y abrió varias zonas al cultivo de maíz mejorado en el interior del país y desarrolló nuevas colonias agrícolas con campesinos de otras regiones al interior del país, para ello, impulsó nuevos campos de cultivos y se fundó la Compañía Estatal de guanos y fertilizantes de México. Para aumentar las obras de irrigación, se crearon las Comisiones del río Papaloapan, en Veracruz, en 1947 y del río Tepalcatepec en Michoacán en el mismo año.

No obstante, esos esfuerzos, así como la reforma de la propiedad en el campo, el campesino no mejoró su situación, más bien, se estimuló el resurgimiento del latifundio y de los empresarios agrícolas a quienes se les permitió crear sus propias uniones, confederaciones y cámaras, fortaleciendo así la fuerza y pujanza a nivel nacional.

### **1.7.2. La política exterior del gobierno de Miguel Alemán.**

Las relaciones internacionales de México durante la administración del presidente Miguel Alemán, se desarrollaron dentro del marco de la bipolaridad. De acuerdo con varios analistas, la política exterior de estos años fue el resultado del desarrollo capitalista nacional, que se mantuvo desde la dictadura de Porfirio Díaz y que permaneció aún después de la revolución de 1910, dado que los gobiernos posrevolucionarios se vieron obligados a mantenerse dentro de la órbita liderada por la unión americana.

En el capítulo 3 de este trabajo se dedica un apartado a la política exterior del periodo alemanista, para ello, se realiza un breve recorrido histórico por el devenir de las relaciones bilaterales entre ambas naciones de 1920 a 1952.

## **Capítulo 2. Las organizaciones empresariales industriales de México: Evolución y desarrollo**

### **2.1. Definiciones**

En esta sección se enfatiza la importancia de las dos principales agrupaciones industriales de México: la Confederación de Cámaras de la Industria de los Estados Unidos Mexicanos. (Concamín) y la Cámara Nacional de la industria de Transformación, (Canacintra), en la vida económica del país y en relación económica bilateral entre México y los Estados Unidos durante la gestión del presidente de Miguel Alemán Valdés (1946-1952).

El tema es abordado en cuatro secciones de estudio: la primera sección, tiene como objetivo conocer la importancia de las agrupaciones empresariales y comerciales en la vida económica, política y social del país, sus propósitos, objetivos y metas. En la segunda sección, se efectúa un recorrido histórico sobre las relaciones entre el Estado y los empresarios; en la tercera sección, se desarrolla una síntesis de la historia de las asociaciones empresariales citadas, y en la cuarta y última sección, se analiza cronológicamente la política económica de la relación bilateral México-Estados Unidos de estos años, y su influencia en la relación diplomática en los gobiernos posrevolucionarios.

Al revisar trabajos de los diversos autores consultados en el tema, se puede denotar el empleo de diversas acepciones para definir el significado de una asociación: agrupación, organismo, grupo, institución, o directamente hacen referencia a las cámaras y confederaciones, cada término es utilizado por los diversos ámbitos a que se le asigna: jurídico, económico, sociológico, comercial y psicológico, entre otros.

Semánticamente, los diccionarios de la lengua española registran a una agrupación como la unión legal de entes humanos para la realización de un objetivo común: "Pluralidad de personas vinculadas jurídicamente para la consecución de un fin común de carácter no lucrativo." (Diccionario enciclopédico Vox, tomo 1. 2009).

Sociológicamente, se considera que una agrupación es la unión entre diversas partes que conforman un todo social y cuenta con un reglamento interno: "Colectividad orientada hacia la realización de acciones sociales, dotada de reglas explícitas y de órganos diferenciados" (Diccionario enciclopédico Vox, tomo 1. 2009).

La Ley de Cámaras de Comercio y de Industria, publicó en el Diario Oficial de la Federación del 26 de agosto de 1941, en el capítulo 1º, en las Disposiciones Generales el significado de lo que son las organizaciones empresariales constituidas en cámaras:

*“Artículo 1º - Las Cámaras de comercio y las de industria son instituciones públicas, autónomas, con personalidad jurídica, constituidas para los fines que esta ley establece”.* De la misma manera, establece que las cámaras y confederaciones se encuentran adscritas a la Secretaría de la Economía Nacional y, especifica, en el mismo capítulo y artículo, lo siguiente: “La Secretaría de la Economía Nacional, que en lo sucesivo se denominará “La Secretaría”, ejercerá sobre las Cámaras el control que esta misma ley fije”.

En el artículo 2º dispone que cada cámara o confederación, deberá registrar ante las autoridades competentes su domicilio, jurisdicción y miembros que conforman dichas Cámaras:

“...El domicilio y la jurisdicción de las Cámaras de Industria, será la ciudad de México, salvo que la Asamblea señale otra localidad. Estas podrán establecer delegaciones en los lugares de la República que estimen convenientes, previa aprobación de la secretaría [...]

La jurisdicción de las Cámaras de Industria comprenderá toda la República, a menos que la Secretaría autorice la creación de Cámaras de jurisdicción local.

Las Cámaras de Industria se constituirán por ramas especiales de producción industrial. Mientras los industriales de determinadas ramas no se hubieren constituido en Cámaras de Industria, podrán pertenecer a las Cámaras de Comercio”.

En el capítulo II, inciso C, titulado “Del objeto de las Cámaras de Comercio y de las de Industria” se señalan las metas a cumplir por las cámaras:

“Las Cámaras tendrán como objeto representar los intereses generales del comercio o de las industrias en sus respectivas jurisdicciones; fomentar el desarrollo; participar en la defensa de los intereses particulares de sus miembros y prestarles los servicios determinados en sus Estatutos; actuar como árbitros o arbitradores en los conflictos entre comerciantes, previa conformidad por escrito; desempeñar, con base en la ley, la sindicatura en las quiebras de comerciantes o industriales inscritos en ellas; realizar

las demás funciones establecidas en la ley o en los Estatutos, y las que puedan derivar de la naturaleza de la institución”.

El capítulo III, artículo 9, dispone cuáles son los requerimientos, para su constitución:

“I. – Si se trata de una Cámara de Comercio, que los solicite un grupo no menor de cincuenta comerciantes domiciliados en una misma plaza; y si se trata de una Cámara de Industria, que lo pida un grupo no menor de veinte industriales. En caso de concurrencia de grupos que soliciten integrarse como Cámara, la Secretaría confiará las tareas de organización al grupo que en su concepto está más capacitado para ello.

Con la solicitud para el establecimiento de la Cámara deberá presentarse el proyecto de Estatutos;

II. – Que en el lugar no exista Cámara de la misma clase, si fuere de Comercio, o si de Industria, que no esté organizada la de la rama respectiva:

III. – Que la Secretaría apruebe la constitución de la Cámara y sus estatutos.

Este acuerdo sólo se dictará si existe la posibilidad de que la Cámara pueda contar con recursos bastantes para su sostenimiento”.

En el artículo 18 del mismo capítulo, la Secretaría de Comercio se auto otorga la facultad de formar parte de las cámaras y de estar presente en sus reuniones ordinarias y extraordinarias, como menciona la misma ley: “La Secretaría, tendrá la facultad de nombrar un representante ante cada Cámara, que formará parte del Consejo Directivo, con voz, pero sin voto”.

Esta Ley de Cámaras de Comercio y de Industria contó con una estructura de 30 artículos comprendidos en seis capítulos, más dos transitorios. En el transcurso de su vigencia tuvo siete adecuaciones, precisiones y reformas y una tesis de jurisprudencia. Estuvo vigente por 55 años. El 20 de diciembre de 1996 fue promulgada la Ley de Cámaras Empresariales y sus Confederaciones, la cual fue modificada al año siguiente.

## **2.2. El Estado mexicano y el sector empresarial.**

El Estado moderno, fue una de las primeras organizaciones económicas que se crearon como una empresa capitalista en tiempos de guerra y de paz. Surgió en la alta edad media, y su espíritu fue

el de someter bajo su autoridad, a los sectores productivos de una sociedad y así evitar que el poder de estos sectores dominara a una colectividad determinada.

El Estado tuvo como principal objetivo concentrar las ganancias generadas por las principales actividades productivas y ocupar un lugar preponderante en una sociedad desde una perspectiva puramente capitalista. “El Estado Moderno es a la vez empresa de guerra y paz. No todo el Estado, pero sí, el que empieza a surgir a fines de la edad media. Fácilmente podemos reconocer su carácter empresarial si nos familiarizamos con el espíritu del que ha nacido” ( Sombart, 1972: 73).

La organización operativa del Estado constituyó un ejemplo para las agrupaciones empresariales que trataron de reproducirla en su interior, con la finalidad de mejorar el control de su producción y aprovechar esa experiencia en su beneficio. De la misma manera, el Estado utilizó a los miembros de estas asociaciones para delegar ciertas actividades benéficas que consideraba no poder controlar y las canalizó a ciertos particulares cuando así convino a su estrategia económica.

El Estado, mantuvo su capacidad de control de las principales actividades económicas y permitió la participación de algunos particulares a participar en estas, con la finalidad, de estimular una competencia y controlar a los diversos componentes económicos, en una alianza benéfica para el Estado y algunos particulares y así, conformar una elite económica dependiente de su poder.

Esta política de alianzas de intereses económicos y productivos constituyó también una estrategia de contención social, y fue a través de gremios, asociaciones, agrupaciones, confederaciones y sindicatos, que el Estado logró imponer medidas adecuadas para promover o detener el ascenso social de determinados cuerpos colectivos.

De la misma manera, se estimuló el surgimiento de estas agrupaciones para conocer y contener el pensamiento de un sector social amenazante, con la finalidad de lograr un consenso político-económico que le permitiera tener un control total. A su vez, esta colectividad obtuvo no sólo el reconocimiento por parte de la autoridad, sino también, les permitió tener cierto peso específico en la sociedad, constituyéndose así a largo plazo, en un elemento de presión en la gobernabilidad de un Estado.

Desde tiempos pretéritos, el Estado supo compensar a sus “aliados”: con monopolios de ciertos productos y por medio de privilegios como; créditos blandos, permisos de importación, facilidades

aduanales, permisos de importación sin carga impositivas, entre otras canonjías, de las cuales gozarán mientras dichas organizaciones fueran de utilidad en el desarrollo económico de un país.

De esta manera, el gobierno se reserva la capacidad de intervenir económicamente cuando así lo considere pertinente, como máxima autoridad tiene el poder sobre estos agentes económicos y puede frenar o desviar las acciones que pudieran afectar a las fuerzas del mercado o minar su capacidad de control

En conclusión, el Estado se transformó en mediador de toda actividad económica, política y social. En ciertos momentos el Estado permitió la concentración de poder a ciertos grupos económicos o de fuerza, cuando así convino a su dinámica, pero siempre contó con los mecanismos necesarios para retomarlos.

En otras palabras, el Estado y su organización han sido fuente de inspiración para otros actores económicos, políticos y sociales, sin embargo, las asociaciones empresariales se han sometido a los instrumentos jurídicos dictados por el Estado y son conscientes de no extralimitarse en sus funciones sustantivas.

De la misma manera, las agrupaciones han permitido la presencia de representantes del gobierno en sus reuniones internas, quienes supervisan las actividades de dichas organizaciones y las reportaban a los responsables económicos del Estado. Estos informes son presentados por escrito a la entidad gubernativa encargada de las actividades de estas organizaciones empresariales.

Vale la pena mencionar, que, para algunas corrientes de pensamiento económico, los sectores productivos dominan al Estado, imponen modelos económicos y nombran a los funcionarios públicos, gracias a su gran poder económico. Los gobiernos son considerados como los cuerpos administrativos de los mercados que controlan la riqueza, y las medidas económicas que dictan son consensadas de antemano por estas fuerzas, que tienen el control del poder económico y político en sus manos (El Estado Plutocrático).

Para la teoría de las élites del poder, los grupos económicamente poderosos son los que controlan a los gobiernos o muchas veces forman parte del Estado y sólo se turnan la administración pública, con la encomienda de seguir manipulando el poder: militares, comerciantes, industriales, banqueros, petroleros, mineros y financieros, entre otros, que de esta manera conservan el poder político de un país.

Para otros estudiosos de este mismo pensamiento, el Estado mismo generó los grupos de poder económico, con el objeto de conservar el máximo control para sí mismo, sin embargo, son las oligarquías las que manejan el poder político y económico de un país. Esta teoría señala que las grandes agrupaciones o monopolios, muchas veces, son una extensión de dichas élites, así como de todas las iniciativas políticas que son diseñadas para perpetuarse en el poder y continuar controlando el poder político-económico en una sociedad capitalista.

La rivalidad entre el Estado y los mercados crece día a día en el mundo moderno lo cual implica, una lucha permanente que se desarrolla de acuerdo con el tipo de gobierno de una nación. De tal suerte, que los enfrentamientos que se suscitan en los sistemas Parlamentarios, las cortes, la cámara de representantes, senado u otro organismo del Poder Legislativo; son producto de las luchas de los grupos de intereses que muchas veces lograron participar en el cambio de decisiones que afectan a otros grupos, ante ello, el poder ejecutivo interviene como mediador entre estas fuerzas económicas.

Los gobiernos en el mundo capitalista, representan la garantía de la reproducción de un sistema, aunque muchas veces actúan de manera contraria al interés de las élites. En este caso, estos grupos, deberán someterse al Estado si pretenden continuar con el modelo de acumulación, y son obligados a aceptar las nuevas reglas del juego, o bien buscan otros mecanismos para continuar teniendo fuerza en una sociedad.

En resumen, el Estado ha constituido el fiel de la balanza en la relación entre los sectores productivos, dado que es la movilidad económica-social lo que da fuerza o los debilita en un momento determinado. De tal suerte, el Estado está obligado a mediar en las dificultades que surgen en esas interacciones e impone ciertas restricciones que someten a los perdedores a la autoridad existente, pues de lo contrario el Estado pierde el control social y por ende el control político.

### **2.3. Las asociaciones empresariales industriales en la historia de México**

Las primeras organizaciones corporativas establecidas en México surgieron durante el periodo colonial, debido al intenso flujo comercial entre el Reino de la Nueva España y su metrópoli, se establecieron los gremios, las cofradías, las corporaciones y universidades de comerciantes, que dieron origen al Consulado de la Ciudad de México, organismo encargado de velar por los intereses de los comerciantes.

“Durante el periodo colonial, un grupo de mercaderes de la ciudad de México, con el deseo de proteger y promover sus intereses y utilidades mediante la acción de un grupo privilegiado y de un poder judicial independiente, pugnó por obtener autorización para crear un Consulado a semejanza de España; Burgos y Sevilla, con prerrogativas exclusivas para los comerciantes de la ciudad” (Quintana, A. 2013: 2).

La misma autora señala que a través de una carta fechada el 9 de junio de 1590, el rey de España solicitó la opinión de la Real Audiencia de México para autorizar un consulado de comercio en la capital de ese reino. Nos dice que no se recibió respuesta a la carta, pero se da por sentado que el monarca concedió la autorización, ya que el 13 de marzo de 1593 el Ayuntamiento organizó el consulado de la ciudad de México. Debido a la creciente expansión del comercio, de acuerdo con Quintana, también fueron organizados otros consulados como el de Veracruz (en 1595), y posteriormente el Consulado de Guadalajara (en 1797).

En el periodo pre independiente ya existían diversos consulados en todo el territorio novohispano en donde el comercio tuviera presencia, siempre controlados por el Consulado de la ciudad de México. “Entre 1808 y 1809 funcionaban consulados en los siguientes lugares: Orizaba, Puebla, Valladolid, Oaxaca, Querétaro y Guanajuato; poco después en Acapulco y Toluca. Hacia 1821, Tampico todavía pugnaba por obtener la autorización. El de Yucatán se constituyó en 1788 con autorización del intendente, siendo rechazada su petición en 1813, y negándole el permiso la Corona en 1818 (Quintana. 2013. 2)

Todas las actividades de los consulados fueron interrumpidas en 1821, debido a que el gobierno provisional disolvió las asociaciones de comerciantes. Sin embargo, debido a importancia económica del comercio, el 26 de febrero de 1822 el gobierno imperial mexicano, decretó la reactivación de los consulados existentes, siempre y cuando sus integrantes jurarán obediencia al Congreso.

Durante la primera república mexicana en 1824, fueron cesados momentáneamente los consulados en sus funciones respecto al gobierno federal, no así para los estados, en 1827 el estado de Veracruz, permitió la organización de juntas generales y particulares de comerciantes de su jurisdicción, que se encargaron de solucionar los problemas más urgentes.

En 1829 se promulgó el Código de Comercio de la República Mexicana, se derogaron los consulados españoles y se dividieron las funciones de la Corte Consular de los gremios entre, un

nuevo Tribunal de Comercio y la misma corte, que, según la misma autora, se considera como la precursora de las Cámaras de los principales centros industriales y comerciales del país.

El 15 de noviembre de 1841, el gobierno federal aceptó la existencia de juntas de comercio con el objetivo de fomentar el comercio, así como el establecimiento de tribunales encargados de impartir justicia en materia comercial, con funciones idénticas a los Consulados.

Fue a mediados del siglo XIX durante el último gobierno del General Antonio López de Santa Anna (1853-1855), cuando se promulgó el primer Código de comercio, el cual fue derogado en 1855, para volver a restablecer las Ordenanzas de Bilbao de 1737, que suprimían los Tribunales Especiales de Comercio: “Es hasta el 16 de mayo de 1854 [...] cuando aparece el primer Código de Comercio conocido como el Código Lares (Teodosio Lares), copiado del Código francés y del español de 1829, pero tuvo efímera vida, al ser derogado el 22 de noviembre de 1855...” (Quintana, 2013: 6).

La constitución de 1857 brindó el marco jurídico para la primera cámara de comercio, en la cual ya estableció la libertad de asociación de los mexicanos y sentó las bases para el desarrollo de una nueva estructura económico-social para el país, en el artículo 9:

“Artículo 9º. No se podrá coartar el derecho de asociarse o reunirse pacíficamente con cualquier objeto lícito; pero solamente los ciudadanos de la república pueden hacerlo para tomar parte en los asuntos políticos del país. Ninguna reunión armada tiene derecho de deliberar...no se considerará ilegal y no podrá ser disuelta una asamblea o reunión que tenga por objeto hacer una petición a una autoridad, o presentar una protesta por algún acto, si no se profieren injurias contra ella si se hiciere uso de violencia o amenazas para intimidarla y obligarla a resolver en el sentido que desee” (Constitución Política de los Estados Unidos Mexicanos de 1857).

### **2.3.1. La Cámara de Comercio de la Ciudad de México, en el siglo XIX.**

Durante la administración del presidente Sebastián Lerdo de Tejada (1872-1876) se constituyó la primera agrupación sectorial oficial de México: la Cámara de Comercio de la Ciudad de México. Su acta fundacional data del 18 de marzo de 1874 y fue instalada el día 27 de agosto de ese mismo año:

“En la ciudad de México, a las tres de la tarde del día 18 de marzo de 1874, reunidos en los altos de la casa del señor don Esteban Benecke las personas siguientes:

señores Schmidt, Ebrard, Aubert, Lamy, Guerin, Marín, Claussen, Francisco del Río, y Pontón, Nieth, Sevilla, R. Peláez, Hulverschorn, Zapiain, Uhnink, Masson, Kauffman, Blanco y Carvajal, se procedió bajo la Presidencia del señor Don Esteban Benecke a la lectura del acta de la última junta general. En seguida el señor Benecke dio cuenta de los trabajos de la Junta directiva del Centro Mercantil desde la última reunión general que la Junta Directiva tenía la satisfacción de presentar a los señores que componen la General el proyecto de Estatuto que había formado para el establecimiento de una Cámara de Comercio, según lo acordado por la Junta General del 26 de noviembre de 1873” (Quintana, 2013: 7).

De acuerdo con los estatutos de 1874, dicha Cámara tuvo como misión desempeñar las siguientes funciones:

“...Consultar todo lo que pueda ser conveniente a los intereses del tráfico mercantil; representar al comercio en los asuntos en que deba tomar parte activa o pasivamente; discutir, en cuanto a sus facultades competa todos los negocios de interés general para el comercio que se sometan a su examen, y arreglar en arbitraje las cuestiones y diferencias que se sujeten a la su decisión. En fin y en una palabra tener siempre presente los intereses del comercio, y trabajar en obsequio de ellos de cuantas maneras se puede. “Cámaras y Confederaciones de Industria y Comercio” (Quintana, 2013: 7).

La Cámara de Comercio de la ciudad de México, fue registrada ante el Ministerio de Fomento, y el acta constitutiva fue enviada al ministro de Comercio don Juan D. Arias, secretario del ramo, quien instruyó que dicho documento, fuera enviado a la Secretaría de Relaciones Exteriores para su registro. Esta entidad turnó a su vez una copia a las Cámaras de Comercio Europeas, para que analizaran y aprobaran su contenido.

Como se señaló anteriormente, la primera junta de la Cámara de Comercio fue presidida por don Esteban Benecke, empresario de origen alemán, quien invitó a otros empresarios del ramo comercial de la ciudad de México a incorporarse a la nueva organización, señalando, que la cuota de afiliación era de dos pesos mensuales, cantidad que se destinarían a cubrir los costos de operación.

De la misma manera, se informó a todos los comerciantes establecidos, que desearan pertenecer a dicha Cámara que podrían hacerlo sin importar el ramo de actividad, incluidas las personas que estuviesen interesadas en dicha actividad directa o indirectamente en el progreso del comercio.

La mayoría de los comerciantes de la ciudad de México, durante este periodo, se dedicaban a la venta de productos importados de otras latitudes, principalmente de Europa y de los Estados Unidos.

“Quién no ha escuchado hablar acerca de la infinidad de mercancías del lejano oriente, principalmente de China, que llegaban por mar a los puertos mexicanos: las telas, ropa, y encajes; los perfumes y vinos de Francia; las herramientas y productos de acero de Alemania y la maquinaria de los Estados Unidos, sólo por citar unos ejemplos. La incipiente industria nacional también requería en gran medida de la importación de materias primas y maquinaria para su operación”  
<http://www.ccmexico.com.mx>

La expansión de las actividades comerciales en varios puntos del país hizo que la creación de la cámara fuera bien recibida, tanto por los gobernadores de los estados como por los principales empresarios de las ciudades y puertos del interior de la República:

“En los meses posteriores se recibieron cartas de felicitación de los gobernadores de los estados de Hidalgo, Colima, Jalisco, Durango, San Luis Potosí, Guanajuato, Oaxaca, Michoacán, Querétaro, Veracruz, Yucatán, Campeche, Guerrero y Sinaloa, algunos de ellos solicitando a su vez más información que les permitiera promover la creación de organizaciones similares en su localidad”. *Nuestra Historia*. Recuperado el 11 de enero de 2012, disponible en <http://www.ccmexico.com.mx/>

Los empresarios dedicados a otras actividades como la minería y la industria se interesaron en organizar una Confederación de Comerciantes e Industriales de la República Mexicana, pero en esos momentos no fue posible. Carlos Arriola dice al respecto: “Debido a su escaso número, el proyecto no prosperó y las cámaras de comercio continuaron representando los intereses de todos los empresarios” (Arriola.C. 1994: 634).

Sin embargo, no fue sino hasta finales del periodo del presidente Porfirio Díaz (1876-1911) cuando José Yves Limantour, encargado de despacho de la Secretaría de Hacienda, propuso (en 1908) la iniciativa de una ley de cámaras de comercio mediante la cual se les concedió un carácter

cuasi público y de cierta manera modificó su función como organizaciones de carácter privado. Dicha ley fue aprobada en el mes de junio del mismo año y, a partir de entonces, las actividades de las cámaras de comercio fueron reguladas por esta normativa hasta el año de 1936.

Durante el prolongado gobierno del general Porfirio Díaz, los miembros de la Cámara de Comercio expandieron sus actividades gracias a las condiciones imperantes en la infraestructura de ese tiempo: la paz social interior, la seguridad de las vías de comunicación, la modernización de los medios de transporte y la eliminación de un número importante de alcabalas estatales y municipales. Todo ello explica, en parte, la buena relación que mantuvieron los comerciantes con el régimen.

### **2.3.2. Las cámaras de comercio e industria en la posrevolución**

Durante el movimiento revolucionario de 1910 se generaron diversos conflictos entre el sector comercial y los grupos rebeldes, provocados por las acciones confiscatorias y los préstamos forzosos de que fueron víctimas los comerciantes y pequeños industriales. No obstante, entre 1910 y 1915 se crearon nuevas cámaras de comercio, lo que indica que no todas las actividades económicas se paralizaron en el país durante ese lapso.

Al finalizar el conflicto armado, el gobierno del presidente Venustiano Carranza (1916-1920), consideró adecuado el momento para iniciar la reconstrucción económica del país. Fue en este contexto, que el secretario de Comercio, Industria y Trabajo, Alberto J. Pani (1878-1955), convocó el Primer Congreso Nacional de Cámaras de Comercio, evento que fue inaugurado por el propio presidente de la República el 12 de julio de 1917.

En esta reunión fue presentado el proyecto sobre la creación de la confederación nacional de cámaras de comercio, (Concanaco). Simultáneamente, una representación de industriales que asistieron al congreso planteó al mismo funcionario, la necesidad de contar con una organización propia. La propuesta fue aceptada por el secretario Pani, quien prometió dar una pronta respuesta.

Al año siguiente, el 13 de julio de 1918, la Comisión Permanente del Congreso de la Unión, convocó a las cámaras industriales establecidas a un congreso constitutivo de una organización de industriales a nivel nacional, reunión que se fijó para el día 4 de septiembre de ese año, evento

en que se aprobó la creación de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos.

Once días más tarde, los primeros socios de la Confederación (28 delegados de las Cámaras Industriales) se reunieron en el salón de actos del Palacio de Minería, donde se procedió a dar lectura y a aprobar las bases constitutivas de la Cámara de Industriales y designaron a don Adolfo Prieto,<sup>1</sup> como su primer presidente.

El día 29 de septiembre del mismo año, se celebró con un banquete el primer aniversario de la Concanaco, un año mayor que las Cámaras Industriales. Durante dicho evento, el ingeniero Eduardo Mestre expresó:

“La Confederación de Cámaras Industriales como vosotros sabéis, acaba de fundarse con cerca de 30 Cámaras asociadas y hay que esperar de sus trabajos grandes e innumerables beneficios para la Industria Nacional, “...Ese día se constituyó nuestra Confederación, suscribiendo el acta constitutiva las instituciones siguientes: La Cámara Industrial de México, Cámara Industrial de Orizaba, Cámara Industrial Jalisciense, Cámara de Industria de Veracruz, Centro Industrial de Puebla, Cámara de Industrias Varias de Querétaro, Cámara Industrial Mixta de Culiacán, Cámaras Industriales de Propietarios de Terrenos Petrolíferos de México y de Tampico y Cámaras Mineras de Nuevo León, de Guanajuato y de Pachuca, firmaron también esa acta representantes de las Secciones Industriales de las Cámaras de Comercio de Monterrey, Saltillo, Torreón, Ciudad Juárez, Zacatecas, San Luis Potosí, León, Puebla, Toluca y Colima” (Confederación 33, 1950: 1).

A pesar de que la Concamín inició sus funciones como un organismo pequeño, en su primer año de vida ya contaba con cinco secciones y un presupuesto de diez mil cuarenta pesos. Una década más tarde, las secciones se transformaron en cámaras y la Comisión Ejecutiva reportó 46 cámaras, con un presupuesto de más de 300 mil pesos.

---

<sup>1</sup> Adolfo Prieto nace en España y muere en el D.F. (1867-1945). Estudió en la Universidad Central de Madrid. Llegó a la Ciudad de México en 1890, donde trabajó en la casa bancaria de Antonio Basagoiti. Por iniciativa suya, en 1902, la fábrica de hilados y tejidos de la lana “La Victoria” se trasladó fuera de la capital. Fue fundador (1900) y director (1907) de la Compañía Fundidora de Fierro y Acero de Monterrey, también creó la Sociedad Agrícola Colonia Acero de la Estación Serícola Acero y la maternidad “María Josefa”. Fue presidente de la Confederación Nacional de Cámaras Industriales y consejero del Banco de México (Musacchio, 2006: 2030).

Vale la pena decir que, después del primer año de operaciones, el primer informe anual presentado por la Asamblea General Ordinaria de Industriales, consistió en una simple enumeración de las labores internas realizadas. Sin embargo, a medida que la organización se fue expandiendo, los informes ya no sólo consistieron en un inventario de actividades, sino que empezaron a emitir opiniones sobre algunos problemas nacionales, a través de las cuales, manifestaron su interés en el desarrollo económico y político del país.

Por su parte, el gobierno mexicano buscó un acercamiento con el sector empresarial nacional y extranjero, con la intención de crear un clima de confianza y seguridad para atraer más inversiones:

“Los sonorenses, a pesar de usar la retórica nacionalista del carrancismo como una de las fuerzas necesarias en la construcción del nuevo régimen, buscaron por la vía de la práctica hacer compatible ese discurso – que a veces adquiría tonos antimperialistas - con una relación política y, sobre todo económica, estrecha con Estados Unidos y sus empresas” (Meyer, L. 1992: 266).

No obstante, algunos empresarios mantuvieron cierta distancia del gobierno, debido al constante apoyo político otorgado, a las organizaciones de trabajadores y de campesinos por parte de los presidentes, así como por algunas prácticas expropiatorias que afectaban sus intereses.

Dicha actitud se prolongó por un tiempo, hasta 1922, cuando el Estado aceptó realizar el pago de indemnizaciones y la devolución de algunos de los bienes confiscados durante el movimiento revolucionario, lo cual provocó que los empresarios se dividieran en dos grupos.

Muchos de los empresarios de la “vieja guardia” se oponían a que el Estado participara en el desarrollo económico del país, debido a que consideraban la economía como un “campo” exclusivo para la iniciativa privada. Tuvieron que aceptar la nueva realidad económica y política, y se les conoció como el “viejo grupo” con la finalidad de diferenciarlos de los “nuevos industriales”, que iniciaron sus actividades después de 1940.

Para los nuevos empresarios industriales ó nuevos industriales (Canacintra), la intervención del Estado se justificaba, dadas las condiciones socioeconómicas del país y la necesidad de contar con la inversión gubernamental para crear empresas estratégicas, cuya elevada inversión inicial y los rendimientos a muy largo plazo, resultaban poco atractivos para las empresas privadas.

Por otra parte, se entabló un entendimiento entre las organizaciones empresariales y los gobiernos posrevolucionarios, pues los empresarios concededores de las necesidades económicas y de la necesidad de la reconstrucción del país, cedieron en algunas demandas, como reconocer la rectoría estatal en la economía a cambio el gobierno reconoció su demanda de aglutinarse en organizaciones gremiales.

“...los empresarios controlaban ya la economía de los gobiernos revolucionarios, lo que redujo las posibilidades de que surgieran serias dificultades... aunque continuaron existiendo algunas desavenencias... Las tensiones surgieron, en parte, de la contradicción que aparentemente existía en la Constitución de 1917 entre las metas sociales y el capitalismo” (Camp, 1995: 31).

Con la finalidad de afianzar la confianza del sector empresarial, el Estado permitió la creación de una de las primeras sociedades de inversión y crédito de la posrevolución: la ABM (Asociación de Banqueros de México) la cual, a partir del 12 de noviembre de 1928, reinició sus servicios de banca y crédito, volviendo así a sus actividades.

Fue también en 1929 cuando se creó la Coparmex, (Confederación Patronal de la República Mexicana), a propuesta de Luis G. Sada, reconocido empresario regiomontano, quien, de acuerdo con Carlos Arreola, fundó dicha asociación de acuerdo con las leyes vigentes: “Tuvo como base jurídica la Ley Federal del Trabajo (artículo 232), que autorizaba la creación de sindicatos de trabajadores y patronos, cuya afiliación sería libre de acuerdo con el artículo 234 Constitucional (Arreola, C. 1988: 635).

El 27 de agosto de 1936, el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas promulgó la Ley de Cámaras de Comercio e Industria, a través de la cual, el Estado les concedía autonomía y personalidad jurídica a dichas cámaras como instituciones de interés público. Gracias a esta ley, el Estado logró fusionar al sector comercial e industrial en un solo organismo: la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio e Industriales (Concanacomín).

Con estas acciones, se dio coherencia a la política industrial planeada por el presidente Cárdenas y por el secretario de Hacienda, doctor Eduardo Suárez Aránzolo, y que fue indispensable para terminar con las divisiones gremiales que impedían acelerar la productividad y las exportaciones.

De esta manera, el Estado retomó las riendas económicas del país, acto que fue considerado por algunos integrantes del grupo de “viejos industriales”, como intervencionismo por parte del Estado e intentaron protestar ante el jefe del ejecutivo, quien los recibió y escuchó su malestar, sin embargo, sólo lograron conformar un grupo crítico de la política económica gubernamental. “El blanco principal de la crítica y los ataques fue el intervencionismo estatal en las actividades económicas. La Concanaco era la más radical al respecto y señalaba que dentro de los regímenes democráticos las actividades económicas se encuentran reservadas exclusivamente a la iniciativa y capital privados” ( Medin. 1997: 86).

A partir de ese momento se generó un nuevo conflicto entre el sector privado y el gobierno, debido a que la Concamín siguió renuente a aceptar la intervención del Estado en la economía y los “nuevos industriales” manifestaron su inconformidad por su integración con las cámaras de comercio de acuerdo con la Ley de Cámaras de 1936. Esgrimieron que dicha medida jurídica significaba un retroceso en los avances operativos de los industriales hasta entonces alcanzados, ya que, restaba la debida representación de las empresas medianas y pequeñas.

Para el gobierno fue necesario diseñar nuevas instituciones que estimularan la producción y el consumo; al mismo tiempo, emitió medidas de protección en su política comercial con el objeto de hacer crecer el mercado interno y beneficiar a las empresas medianas y pequeñas.

En 1939 la economía del país fue víctima de un severo golpe económico, como consecuencia de las acciones expropiatorias de los bienes de las compañías petroleras, decretada el 18 de marzo de 1938, éstas declararon un boicot en contra del petróleo mexicano y lo hicieron extensivo otros productos de exportación, con el objetivo de doblar al gobierno del presidente Cárdenas

Consecuentemente, se paralizaron las exportaciones de crudo mexicano y de plata, que por momentos afectaron el ingreso de divisas destinadas a la compra de maquinaria y materias primas tan necesarias para los industriales del país. Sin embargo, dichas medidas punitivas a corto plazo, perjudicaron más a las empresas de la rama argentífera, debido a que un gran porcentaje de estas empresas eran propiedad de inversionistas estadounidenses y británicos.

De la misma manera, se afectaban la productividad de toda la industria nacional, principalmente a las medianas y pequeñas empresas, las cuales argumentaron no tener la debida protección por parte de la Concanacomín, dado su bajo volumen de operaciones.

Los representantes de los talleres de la industria minera, petrolera, textil, electricidad, transportes y comunicaciones expresaron que sus agremiados se sentían relegados dentro de la Concanacomín y empezaron a ejercer presión para que sus opiniones y sugerencias fueran tomadas en consideración por la concanacomín, ya que no se sentían integradas del todo en la citada corporación.

A fin de estimular el desarrollo económico nacional, el gobierno del general Cárdenas, fortaleció al Estado y brindó oportunidades para crear nuevas actividades industriales que beneficiaran a todos los sectores sociales del país. La iniciativa privada tuvo que reconocer que la recién creada paraestatal Pemex, así como otras industrias gubernamentales satisfacían las demandas de muchas empresas industriales.

Las nuevas políticas gubernamentales de estímulos a la inversión interna, permitieron a la iniciativa privada participar también en la agricultura, lo que posibilitó el inicio de la agroindustria, para lo cual, el Estado otorgó toda suerte de facilidades para el establecimiento de nuevas empresas: herramientas, fertilizantes, equipos agrícolas, etc., medidas que ayudaron al sector comercial a través del incremento del consumo interno.

Al culminar el sexenio cardenista, la situación política y económica del país parecía desintegrarse, sólo la figura del presidente Cárdenas y el poder del PNR lograron mantener el equilibrio social. El advenimiento de la segunda guerra mundial en septiembre de 1939 hizo que el empresariado mexicano y los inversionistas extranjeros cerraran filas en torno a las acciones políticas y económicas del nuevo mandatario.

La nueva administración iniciada en 1940, consciente del momento coyuntural de guerra continuó estimulando el crecimiento de la industria y el desarrollo de otras ramas, para ello, otorgó facilidades y apoyos económicos. Particularmente, a los empresarios dedicados a la exportación de componentes estratégicos. Para ello, se estimularon las inversiones mixtas, así como la participación de capitales provenientes de otras naciones aliadas.

El gobierno del general Manuel Ávila Camacho (1940-1946), incrementó las relaciones entre el Estado y el sector privado. Su política económica consideró al sector privado como “motor” de la expansión económica nacional, para ello, se emprendieron nuevas inversiones en infraestructura, se otorgaron permisos de importación, tasas bajas de interés a los créditos oficiales y privados, reducción de precios del transporte de carga y otras exenciones fiscales.

Las actividades productivas de la economía de guerra generaron una buena cantidad de divisas, gracias a la exportación de materias primas, así como de las remesas de los trabajadores emigrantes y de capitales procedentes de países en conflicto en el viejo Continente y de Estados Unidos.

Estos capitales posibilitaron la creación de nuevas actividades industriales, cuyas mercancías fueron destinadas a sustituir las importaciones de bienes industriales necesarios, sus excedentes fueron tanto a los mercados del sur de Estados Unidos, como a países de la región latinoamericana que carecían de ellos, debido al cierre temporal de sus fuentes tradicionales de abastecimiento.

El sector financiero nacional tuvo la oportunidad de crecer y desarrollarse en este lapso, sus inversiones se dirigieron a la industria y a las actividades agrícolas de exportación, lo que coadyuvó al establecimiento de nuevas empresas y participar en otras, dándoles oportunidad de diversificar sus inversiones en actividades muy productivas y altamente redituables, lo que les permitió incrementar su poder económico.

En resumen, todas estas acciones lograron que los empresarios industriales lograron consolidar su presencia en la política económica del país. Con este fin, intensificaron su relación con el Estado y fortalecieron sus organizaciones gremiales. El Estado logró que la participación económica del sector privado se activara, e hizo que los capitales comerciales se unieran al industrial para fomentar empresas conjuntas de mediana y gran envergadura en todo México.

Ante la fuerza y pujanza adquiridas por las grandes empresas industriales, las medianas y pequeñas industrias pugnaron por tener una organización adecuada a sus necesidades y buscaron los mecanismos, para constituir su propia organización de acuerdo con sus intereses y prioridades.

En 1941, los empresarios nacionales solicitaron la intervención del expresidente Lázaro Cárdenas para concertar una reunión con el presidente Manuel Ávila Camacho y solicitar cambios en la ley de cámaras de 1936.

“Con el fin de solicitarle una nueva Ley de Cámaras para la Industria, adecuada a las necesidades de las medianas y pequeñas; petición que fue estudiada y aceptada por el Ejecutivo, dejando de lado la denominación “varias”. El 26 de agosto de ese año,

el *Diario Oficial de la Nación* dio a conocer la promulgación de la nueva ley para las Cámaras de las Industrias de Transformación”. (Garza, 1993:23).

La promulgación de una nueva ley en 1941 provocó controversia entre los grandes comerciantes e industriales. La Concamín reaccionó de manera airada, ya que la existencia de otra cámara de la industria, representaba perder el control de varias ramas productivas. Sin embargo, después de presentar varios amparos, tuvo que aceptar la existencia de una nueva organización, la Canacindra iniciaba su existencia bajo presión del sector mercantil y de los grandes industriales que se oponían a su creación.

Por su parte, en desacuerdo con la Ley de Cámaras de 1941, la Concanaco, la Coparmex y la ABM se unieron contra lo que consideraron como “intervención estatal” en la economía, debido a que esta nueva normatividad jurídica dividía sus fuerzas y las hacía más vulnerables frente al Estado. Para ello, presentaron un recurso de inconstitucionalidad contra la nueva organización.

“La CNIT, fundada conforme a la ley del 1º de abril de 1941 que había creado las cámaras industriales separándolas de las comerciales, debió luchar desde un principio contra los comerciantes que se oponían a su existencia independiente y que inclusive, junto con algunos industriales promovieron amparos contra el acuerdo de la Secretaría de Economía Nacional que autorizaba la creación de la CNIT” (Medin. 1990: 89).

A pesar de todas las oposiciones, la Canacindra o CNIT representó ya un “nuevo grupo” de industriales, como lo denominó años más tarde, Sanford Mosk, quien criticó que fueran apoyados por el gobierno. Una organización constituida principalmente por medianas y pequeñas industrias de transformación e inició su expansión a nivel nacional, escribe Tzin Medin: “... se desarrolló rápidamente con 1,684 industriales para 1942 y 3,300 para 1943, 5,080 para 1944; cuando Alemán tomó el poder tenía ya 7,500 socios (1990 89).”

La Canacindra marcó tres objetivos en su hoja de ruta a través en las cuales basó su sobrevivencia: a) superar las contradicciones existentes entre sus miembros y la gran industria, b) dar una mayor representación a la mediana y pequeña empresa ante el Estado, c) marcó una posición nacionalista y se alió a la política económica gubernamental.

Ante la actitud contraria de las grandes empresas a su existencia, la Canacindra cerró filas al lado del gobierno, ante lo cual sus críticos la consideraron como una organización nacionalista aliada

del Estado, creada para controlar a los empresarios de la gran industria, otro rasgo distintivo de la Canacintra fue su clara inclinación a establecer alianzas coyunturales con el sector obrero:

“La CNIT inclusive colaboró durante el periodo de Ávila Camacho con el grupo de Valentín Campa, líder obrero expulsado del PCM en 1940, en una alianza que según Campa iba dirigida contra la inflación y carestía y las medidas aplicadas por el imperialismo yanqui... los dirigentes de la CNIT, José Domingo Lavín y José Colín, nombraron al asesor técnico de su organización para que cooperase con Valentín Campa otorgándole información, datos técnicos y legales y así mismo fuertes cantidades para la propaganda y la publicidad pagada” (Medin. 1990: 89).

La declaración de estado de guerra por parte de México a las potencias del eje en 1942, hizo que las organizaciones empresariales se unieran en torno al Estado y sus aliados, para lo cual aceleraron el desarrollo de nuevas ramas productivas cuyos productos fueron destinados al frente. Al mismo tiempo, aceptaron congelar los precios de ciertas mercancías hasta el final del conflicto.

Para el gobierno federal contar con un sector industrial unido fue esencial dada la situación internacional, fue necesario contar con una industria capaz de responder a las necesidades internas y a las de sus aliados, al mismo tiempo, asentar el despegue de la industrialización del país.

Al vislumbrarse el fin de la guerra en 1945, el desorden económico internacional fue causa de serios problemas para el comercio y para la industria. Para algunas empresas fue difícil colocar sus productos en mercados distantes, dado el desgaste de los medios de transporte (ferrocarril, buques, caminos, etc.), así como las restricciones de componentes industriales procedentes principalmente de los países industrializados. La economía se volvió vulnerable y se inició un proceso de dependencia tecnológica de un sólo mercado, ante lo cual, la única opción viable fue la sustitución de importaciones con las empresas nacionales existentes.

En 1945 se realizó la selección del candidato a la presidencia de México. El partido oficial y parte de la burocracia se dedicaron a promover a su candidato para el sexenio de 1946 a 1952 y la nominación fue para Miguel Alemán Valdés, Secretario de Gobernación del General Ávila Camacho, quien continuó el modelo económico de su predecesor en cuanto a otorgar apoyos a la iniciativa privada para promover el surgimiento y la modernización de la planta productiva del país.

Si bien las empresas estatales creadas durante los gobiernos de Cárdenas y Ávila Camacho, constituyeron elementos dinamizadores del crecimiento económico durante esos años. Fue necesario continuar con la expansión de otras ramas industriales necesarias para complementar el desarrollo industrial. Tocó entonces, a la administración del presidente Miguel Alemán dar un nuevo impulso a este sector.

A través de una consulta con todos los sectores productivos del país, por medio de una serie de conferencias y mesas redondas, el licenciado Alemán Valdés ordenó que su gabinete diseñar un programa de desarrollo económico cuya base sería la modernización de la industria. Los esfuerzos políticos, económicos y sociales de esta administración estarían dedicados a modernizar y actualizar ciertas ramas productivas consideradas esenciales para la economía nacional.

Uno de los ideólogos de la Canacindra, el Ingeniero José Domingo Lavín, estimó que era necesario iniciar acciones inmediatas a nivel nacional, y para ello, era necesario contar con todos los recursos humanos y materiales que se disponía. Si bien no todo el sector privado estaba de acuerdo con esta idea, al menos se intentó crear una cultura industrial que comprendiera la unificación del sector industrial e iniciara la implantación de industrias nuevas, y aprovechar el periodo de posguerra para ganar mercados tanto al interior, como al exterior del país.

Sin embargo, no todos los empresarios estaban de acuerdo con una acción inmediata, cada organización cuidó de sus intereses y no mostraron voluntad por unificarse en este esfuerzo.

“la CNIT [Canacindra] chocaba frontalmente en muchos otros puntos con los grandes industriales y fundamentalmente con la Concanaco. Esta última poseía una orientación pronorteamericana total, y si alguna vez criticaba a los Estados Unidos era porque no se apresuraba a *procurar la liberación de los pueblos sometidos a la intriga bolchevique y principalmente de las naciones que integraban la URSS*; para la Concanaco era imprescindible la apertura al capital extranjero y a los inversionistas, y era preferible que éstos fueran *los amigos norteamericanos*. Es por ello por lo que tampoco vacilaban en estipular lo siguiente “la salida de fondos para pagos de dividendos en el exterior no causa el menor daño a la economía del país; son sin duda mayores los beneficios que quedan en la república de modo permanente. La Concanaco exigía también eliminar las trabas impositivas a la exportación (derechos aduanales y el impuesto sobre el aforo)” (Medin. 1990: 90)

La Concamín se debatió entre dos posiciones: por una parte, abogaba por un proteccionismo y, por la otra, defendía la inversión extranjera en la industria mexicana.

“La Concamín, que poseía en su seno muchas subsidiarias estadounidenses, se identificaba en gran parte con las exigencias de la CNIT en pro de un proteccionismo suficiente a la industria nacional (aunque no “un proteccionismo ciego”), pero a la vez se identificaba también con la urgencia de promover las actividades de los inversionistas extranjeros, que al ver encarecidos sus productos por los aranceles, invierten en el país para cubrir el mercado en mejores condiciones y a la vez el arancel viene a protegerlos de la competencia extranjera” (Medin.1990: 90).

Con el fin de continuar el desarrollo de la industria de transformación fue necesario proteger a las empresas ya establecidas, para que pudieran garantizar el mercado interno; para ello, fue inevitable controlar la entrada de empresas extranjeras que desplazaban a las nacionales. Por decreto del 4 de julio de 1944, el gobierno estipuló que cualquier constitución de sociedades extranjeras en México requería de un permiso previo de la secretaría de la economía nacional.

Sobre el papel de las subsidiarias estadounidenses en México, las agrupaciones empresariales tuvieron dos visiones diferentes: a) para la Canacindra, estas compañías de alguna manera podrían evadir las medidas de protección nacional, dado que su razón social se encontraba fuera del país; y b) para la Concamín era necesaria su permanencia en el país, pues era inversión directa.

#### **2.4. Los gobiernos posrevolucionarios y las asociaciones empresariales industriales nacionales (1917-1952)**

La conformación de un Estado fuerte fue el objetivo principal de los gobiernos de la posrevolución, dicho proceso se inició en 1917 con el gobierno del presidente Venustiano Carranza (1916-1920), y se concretó con el gobierno del presidente Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940). Para ello, fue necesario implementar un proyecto económico y replantear las medidas económicas que pusieron en práctica los gobiernos de los presidentes Álvaro Obregón (1920-1924) y Plutarco Elías Calles (1924-1930).

Para conseguirlo fue necesario asumir el control administrativo del Estado, así como redirigir las actividades de los sectores productivos, La reintegración del país al sistema capitalista implicó para el gobierno la aceptación de la participación de la vieja burguesía nacional, pero, esta vez supeditada al Estado.

“El Estado debía crear las condiciones internas y externas para la acumulación del capital y, además, debería ser un factor activo en la economía, que garantizara su control, incluso afectando la propiedad privada si era requerido por el interés nacional”. (Valdés.1997: 103)

Políticamente, la administración del presidente Venustiano Carranza aplicó las bases de este nuevo esquema económico, diseñado por el equipo económico del Secretario de Industria y Comercio, Alberto Pani (1878-1955), quien consideró que una de las primeras medidas por emprender, era convocar al sector más poderoso de la iniciativa privada con el objetivo de integrarlo en el nuevo esquema económico nacional.

Para ello, en 1918 se convocó al Primer Congreso Nacional de Cámaras de Industriales, inaugurado por el propio presidente y en el que participó la Concanaco que en esos años también representaba a los industriales. Esta reunión sirvió para sentar las bases de la nueva relación entre el gobierno y la iniciativa privada, que se integraba al programa de reconstrucción nacional.

Si bien, el país vivía aún los rescoldos revolucionarios, muchos de los inversionistas nacionales de la élite porfirista y de la nueva élite burocrática y comercial buscaron la forma de incorporarse en el nuevo sistema económico y demarcar sus futuros espacios de actuación. Para lograrlo, los capitalistas nacionales buscaron los mecanismos de acotar a la inversión foránea y tener el campo para la inversión nacional. “... desarrollaron [...] una estrategia para limitar y reorientar la influencia de las grandes empresas extranjeras y favorecer el desenvolvimiento de una “burguesía nacional” (Valdés. 1997: 112).

La participación de esta nueva burguesía nacional se inició en la administración del presidente Álvaro Obregón. El mandatario intentó la conciliación con la burguesía tradicional, para ello, continuó el programa económico de desarrollo nacional emprendido por el presidente Carranza, su gran aportación a dicho programa fue integrar a los sectores obreros y campesinos.

El reconocimiento de nuevos actores económicos por el Estado se inició entre 1920 y 1930. Entre ellos destacaron empresarios de diversas ramas y comerciantes, que para convencerles recibieron estímulos gubernamentales y se concretó así una nueva relación entre ambas partes en la cual los industriales intentarían aprovechar esa coyuntura para destacar su importancia en la gobernanza económica del país.

“La Revolución cuenta entre sus causas fundamentales la emergencia de agentes económicos empresariales de diverso tamaño, principalmente medianos, pero con un

gran dinamismo, lo que a pesar de que engranaban adecuadamente con la maquinaria económica del porfirismo ambicionaban tener un peso político que les era negado por el sistema político”. (Valdés. 1997.113).

Si bien el sector empresarial industrial se encontraba ya organizado en cámaras, ahora intentaría obtener representatividad política ante los nuevos gobiernos nacionales, pues sus actividades sustantivas sólo eran consideradas en el rubro económico. “De manera similar. Se asumió tácitamente la exclusión de los empresarios en actividades políticas y de manera particular en lo que se refiere a procesos electorales, por lo cual la distancia entre burguesía y Estado se convirtió en parte integral del sistema político” (Puga. C. 1993: 51).

El Estado, como eje central de la economía, sometió a todos los sectores productivos a nuevas reglas jurídicas, con la finalidad de establecer una normatividad económica que coadyuvara al desarrollo social del país. Para ello aseguró el rescate de los bienes nacionales y canalizó importantes sumas a infraestructura para apoyar a los inversionistas nacionales principalmente.

A finales de la década de los años treinta, no obstante, las nuevas relaciones entre los representantes empresariales y el Estado distaron mucho de ser cordiales. Los primeros se manifestaron en desacuerdo con las medidas legales empleadas durante la administración del gobierno del presidente Lázaro Cárdenas (1934-1940), debido a la aplicación de los artículos constitucionales que dicho gobierno aplicó a partir de 1938 como la Reforma Agraria, la Expropiación Petrolera, y la defensa de los trabajadores y sus sindicatos, entre otras, que en ese momento no fueron bien comprendidas por el sector privado.

No obstante, fue durante la administración cardenista cuando el sector empresarial industrial pudo consolidar su presencia política ante el Estado, al ser reconocido como un actor político y social del país por parte de las autoridades gubernamentales:

“en 1936 el gobierno expidió la Ley de Cámaras y la Ley de Expropiación. Con la primera el gobierno buscaba convertir a las cámaras comerciales e industriales en un organismo de afiliación obligatoria de interés público para consulta entre el Estado y los agremiados. También se pretendía fundir en una sola cámara a comerciantes e industriales y afiliar en ella pequeños y medianos empresarios” (Valdés.1997: 118).

En 1936 el presidente Cárdenas promulgó la Primera Ley de Cámaras de Comercio e Industria, instrumento jurídico que reguló al sector empresarial industrial, éstos consideraron esta ley como

una imposición por parte del Estado hacia el sector empresarial. Sin embargo, dicha medida ayudó a su fortalecimiento al unificarlos, dado que obligó a todas las empresas industriales a registrarse en una organización como un requerimiento legal.

Si bien a una primera instancia la unificación de las cámaras de comercio e industria por parte del Ejecutivo no fue bien aceptada por los representantes empresariales industriales, éstos decidieron aceptar las disposiciones oficiales y al mismo tiempo, manifestarse en desacuerdo con las políticas sociales del gobierno por considerarlas erróneas.

Sin embargo, siempre respetaron la figura del jefe del Ejecutivo, como señala Anatoly Shulgovsky: (1980: 488):

“Según José Domingo Lavín, destacado ideólogo de este grupo de la burguesía era necesario liquidar la contradicción entre el sistema capitalista realmente existente y que se fortalecía, por un lado, y el radicalismo de la teoría de la lucha de clases por otro. Los ideólogos de la cámara criticaban la política de Cárdenas (aunque en verdad lo hacían distinguiendo cuidadosamente entre el presidente honrado y sus colaboradores “no honrados” por haber formado, como ellos decían, una nueva “élite burguesa” que impedía el desarrollo del capitalismo nacional”.

Ante lo cual, se puede afirmar que realmente fue el gobierno del presidente Cárdenas quien que plantó las raíces de la industrialización moderna nacional, e inició las bases de un proceso de desarrollo económico, que serían aprovechadas por los gobiernos posteriores.

“El gobierno de Lázaro Cárdenas había sentado las bases para un despegue industrial fincado en los recursos nacionales y correspondió al de Ávila Camacho crear las condiciones para alentar e interesar a la inversión privada. Desde su campaña, Ávila Camacho reconoció a la empresa privada como motor del desarrollo y buscó un clima de entendimiento con los nuevos inversionistas nacionales y extranjeros” (Puga. 1993: 136-137)

Las elecciones presidenciales de 1940 plantearon un reacomodo de los componentes ideológicos del partido oficial a través de tres candidatos: Francisco J. Mújica, Juan Andrew Almazán y Manuel Ávila Camacho, cada uno de los cuales presentó un programa económico de acuerdo con sus perspectivas de desarrollo económico. El primero se orientó hacia una izquierda radical,

el segundo se alió a los grandes industriales y a las compañías extranjeras, en tanto que Manuel Ávila Camacho presentó un proyecto moderado, elaborado por el partido oficial.

Al conocerse que el presidente Cárdenas se decantó por la candidatura del general Manuel Ávila Camacho, muchos miembros de la iniciativa privada cortaron sus nexos con el general Andrew Almazán y establecieron una serie de acuerdos políticos con el candidato oficial. “Los empresarios regiomontanos cortaron sus vínculos con Almazán y restablecieron sus relaciones con el candidato oficial, quien aceptó que los empresarios de Monterrey designaran al gobernador de la entidad y al presidente municipal de su capital”. (Valdés.1997: 123).

El gobierno de Ávila Camacho inició su gestión con un “nuevo pacto social” que contemplaba la exclusión de las fuerzas de izquierda respecto de la administración anterior, así como un alejamiento de las políticas sociales de su predecesor y desde el primer año de gobierno incrementó las grandes obras de infraestructura e inversión gubernamental, en beneficio de las empresas complementarias a las de la iniciativa privada.

En 1942 fue promulgada la nueva Ley de Cámaras de Comercio y de la Industria, propuesta el 22 de julio de 1941, las cámaras de comercio e industria fueron separadas, lo cual puso fin a la Concanacomín en la que anteriormente se habían fusionado; esta segunda ley separaba a la industria tradicional o “grandes industrias” de las empresas medianas y pequeñas, lo que originó a la Canacintra.

En ese lustro, la industria nacional se dedicó a la producción de artículos considerados estratégicos para el esfuerzo de guerra y para impulsar el desarrollo nacional, se liberó a las pequeñas y medianas empresas y talleres del pago de impuestos por cinco años, medida que estos empresarios aprovecharon para crecer significativamente. “Fueron amparadas por esta ley 71 empresas en 1941, 43 en 1942, 62 en 1943, 85 en 1944 y 85 en 1945” (Shulgovski, 1967: 488).

Con estas medidas de protección legal y de estímulos económicos se estimuló el incremento de cámaras, uniones y centros industriales de diversos ramos. Para 1941 ya existían 195 centros industriales y en 1943 llegaron a establecerse 350, cada uno de los cuales se afiliaba a la organización que mejor respondiera a sus intereses, lo que desató cierta competencia entre la Concamín y la Canacintra.

Consecuentemente, la relación entre empresarios y Estado en este periodo se distinguió por una alianza económica en la cual los primeros se sometieron tácitamente al segundo, concediendo cierta displicencia al sistema político interno y así lograron una convivencia pacífica entre ambas partes, que les permitió obtener mayores y mejores beneficios.

De esta manera, las agrupaciones empresariales industriales desarrollaron una estrategia de entendimiento con el gobierno, y para ello se ofrecieron formar cuerpos consultivos para el Estado, tal como lo marcaba la Ley de cámaras de comercio y de la de Industria de 1941.

“Podemos señalar el asesoramiento al gobierno por medio de estudios especiales, ya sean solicitados por el gobierno o por su propia iniciativa; la presencia de sus representantes en comisiones oficiales regulares o delegaciones internacionales de índole económica; los contactos regulares con las autoridades, incluyendo los secretarios y al mismo presidente; los intentos por influir en los proyectos de ley relevantes a sus intereses y posteriormente en las reglamentaciones de la ley...” (Valdés. 1997: 123).

Este nuevo entendimiento entre el Estado y los representantes de las organizaciones empresariales, generó una alianza entre estos dos sectores, que motivó el surgimiento de una nueva generación de actores en el escenario empresarial y en la política nacional, unidos, formaron un solo frente contra cualquier amenaza interna o externa a sus intereses:

“José Colín, destacado representante de los intereses de la burguesía nacional, consideraba que en México había surgido una capa a la que él llama oligarquía político-burguesa. Según Colín esta burguesía se había formado como resultado de la fusión de los representantes de la elite burocrática y la gran burguesía banquera e industrial. Este grupo de la burguesía declaraba Colín, se apoderaba de las posiciones claves en la economía y amenaza los intereses nacionales del país al entrar en compromisos con el capital monopolista extranjero” (Shulgousky. 1990: 489).

Después de las elecciones de 1945, el sector empresarial ganó ya una fuerte presencia en la sociedad mexicana que le permitió expresar parcialmente su posición política y manifestar abiertamente su apoyo al recién electo presidente de la república.

“El señor licenciado Alemán y su gobierno cuentan, pues, con todo el apoyo sincero y afectuoso de los hombres de negocios y de las organizaciones que representan. Si las organizaciones de la industria, del comercio y de la banca objetan determinadas medidas del poder público, si señalan errores posibles en determinadas dependencias del ejecutivo, del legislativo o del judicial; si proponen algunos cambios en orientación ideológica misma del Estado, los hacen precisamente con espíritu de colaboración, deseosos de contribuir al éxito de la presente administración, de ayudar a los miembros del gabinete con una crítica sana” (Medin. 1990: 92).

Las agrupaciones empresariales entendieron que sus demandas y peticiones serían escuchadas por el gobierno, siempre y cuando no llegaran a un enfrentamiento directo. Ambas partes comprendieron que defendían la existencia del sistema económico que los sustentaba. El gobierno aceptó recibir las sugerencias y propuestas del sector privado, en tanto, no rompieran los compromisos existentes entre ambas partes. De tal suerte que, el sector empresarial industrial había logrado constituirse finalmente en uno de los componentes de la gobernanza política y económica del país.

En los años sucesivos, los industriales, ya seguros de su potencialidad económica, emprendieron ciertas acciones de presión siempre envueltas en un elegante discurso, pero que en el trasfondo dejaba ver ciertas amenazas al gobierno, tales como; la salida de capitales o inversiones especulativas, que el propio presidente Alemán y su equipo económico supieron entender, pues aquéllos contaban ya con la capacidad de influir en la política y en la economía del momento.

El gobierno de Miguel Alemán, liberal en lo económico y conservador en lo político, continuó el proyecto de su predecesor al considerar a la iniciativa privada como un pilar en el desarrollo económico y, por extensión, del sistema político.

“La incorporación a su mismo gabinete presidencial de los representantes de la burguesía nacional en los puestos claves de la economía nacional sólo vino a fortalecer los vínculos con la burguesía y la confianza de esta en el gobierno, el Secretario de Hacienda y Crédito Público, Ramón Beteta, presentó anualmente un informe a la Convención Anual de Banqueros, en lo que era el discurso inaugural de la misma” (Medin. 1990:92).

A partir de estos años, las agrupaciones empresariales ya se desempeñaron como un grupo de presión del sector privado, debido a que ya podían ejercer cierta presión frente al Estado en

materia económica, aunque no de manera absoluta. El Estado demostró tener la capacidad de disentir con estos intereses, siempre y cuando estuviera en riesgo la paz social del país:

“El gobierno de Miguel Alemán había profundizado “el viraje a la derecha” llevado a cabo por su predecesor, pero, al mismo tiempo, había promulgado una Ley de Atribuciones del Ejecutivo en Materia Económica, que facultaba al gobierno para ejercer controles estrictos sobre la economía nacional” (Valdés. 1997: 137).

Los nexos entre las organizaciones empresariales y el Estado, durante el resto de la gestión de Miguel Alemán, lejos de ser de enfrentamiento mostraron que los mecanismos puestos en práctica estaban encaminados a proteger a la economía nacional de la competencia extranjera. Las más importantes agrupaciones empresariales como la Concamín, la Canacintra y la Coparmex entendieron esto por lo cual decidieron continuar con una estrategia de entendimiento y comunicación con el gobierno.

“...tal cual lo relata el entonces Secretario de Economía, Doctor Martínez Báez, no se dieron entonces ni serios conflictos ni fuertes tensiones entre las organizaciones empresariales y el gobierno. El problema más serio del sexenio se dio, según Martínez Báez cuando los sectores comercial e industrial vieron con gran temor la Ley de Atribuciones del Ejecutivo Federal en Materia Económica, que venía a ser el antecedente legal de posteriores reformas constitucionales que han afirmado la rectoría del Estado en la economía Nacional”. (Medin. 1990: 95).

Los grupos empresariales nacionales, cuando ya pudieron ejercer su influencia en la relación económica bilateral, decidieron que era tiempo de intervenir en la relación económica de México con los Estados Unidos donde habían concentrado sus exportaciones y la importación de los insumos para sus empresas, ante lo cual empezaron a analizar los postulados de la política exterior de México, que es el objetivo del siguiente capítulo de este trabajo.

### **Capítulo 3. Las relaciones diplomáticas-económicas entre México y los Estados Unidos, 1920-1952**

Con la finalidad de conocer la participación de las organizaciones empresariales industriales, en la evolución histórica contemporánea de las relaciones económicas y políticas entre México y los Estados Unidos, en el presente apartado, se realiza un breve estudio de las relaciones bilaterales establecidas por los gobiernos posrevolucionarios de 1910 a 1940.

Para un mayor entendimiento, en un primer subapartado, se explican las categorías empleados en la política exterior mexicana y utilizadas en este texto, cabe mencionar que la semántica cambia de acuerdo con el periodo histórico a estudiar, al mismo tiempo, se insertan algunos nuevos conceptos, que caracterizan la terminología de la diplomacia mexicana en general.

En la segunda subsección, se realiza una breve síntesis histórica de las negociaciones diplomáticas bilaterales México-Estados Unidos de 1910 a 1940, se enfatiza el lapso histórico denominado “caudillaje”, periodo muy particular en la historia política de bilateral México-Estados Unidos, que comprende los años de 1921 a 1934.

En un tercer subapartado, se indagan las principales negociaciones y acuerdo suscitados durante la administración del general Manuel Ávila Camacho, 1940-1946, espacio que se distinguió por el inicio de una cooperación activa entre ambas naciones durante la segunda guerra mundial.

Por último, se analiza la relación bilateral durante la administración del presidente Miguel Alemán Valdés, 1946 a 1952, sexenio que constituye el eje de este trabajo, y que se singularizó, por el estrecho acercamiento a la Unión Americana, generada por la política de la bipolaridad causada por la guerra fría, que condujo este país a la guerra de Vietnam y a la guerra de Corea, que condujo a la administración mexicana a diseñar una política exterior de aquiescencia hacia la unión americana, así como una subordinación económica y tecnológica de nuestro país hacia esa nación.

#### **3.1. La política exterior**

Definir la política exterior de un país es un tema difícil, dado el rápido desarrollo de los intereses de los distintos sectores sociales, políticos y económicos de un país. Para algunos teóricos, como Mario Ojeda (1976) y Modesto Seara Vázquez (1985), la política exterior está compuesta por las

decisiones y acciones económicas, políticas y sociales, que una nación tiene allende sus fronteras.

Cabe mencionar que no se trata de una resolución subjetiva, sino la de un conjunto de actores sociales, que conforman la población productiva de una nación. No es una respuesta momentánea, sino el resultado de un proceso histórico basado en la defensa del interés nacional de un gobierno, cuyo objetivo es estimular el desarrollo económico, político y social de su sociedad.

En otras palabras, la política exterior de un país responde a la necesidad de defender los intereses de los diversos actores sociales más importantes de una nación, en otras palabras, es el consenso de éstos, frente a otros intereses externos que amenazan su predominio económico, estratégico o geopolítico. Constituyendo así lo que suele denominarse el interés nacional, que es la esencia de la política exterior de una nación.

Los autores citados, consideran al interés nacional como la conjunción de valores, bienes y beneficios de una clase social determinada o bien de un grupo en el poder que representan el proyecto económico, político o social al que una nación aspira llegar, de la misma manera afirman que el interés nacional, lo constituyen las necesidades internas más apremiantes de una nación.

Para que un proyecto de nación sea exitoso, su gobierno tiene que medir los factores internos y externos con los que cuenta, y así diseñar su política exterior y contar con la suficiente capacidad de negociación internacional. Como señala Modesto Seara (1985: 18) “[...] La política exterior está conformada por numerosos factores, unos de carácter endógenos y otros de competencia exógena. Es decir, la situación interna y las condiciones internacionales, dos elementos fundamentales que inciden determinadamente en el diseño de la política exterior”.

Por lo tanto, se puede afirmar que la política exterior de un país, se fundamenta en el interés nacional y en los objetivos concretos perseguidos por su gobierno. En este proceso intervienen diversos actores económicos, partidistas, religiosos, sindicales, empresariales, entre otros, que participarán en la elaboración de las respuestas y acciones hacia el otro gobierno.

El interés nacional de México, es definido por diversos intereses que se encuentran ejerciendo el poder. De manera general, se puede decir que el interés nacional representa la suma de varios elementos económicos, políticos y sociales que justifican la existencia de un sistema o de un

gobierno. Mario Ojeda (1976: 22) afirma al respecto: “[...] Otros teóricos contestan que el interés nacional se confunde con el interés de grupo o de la clase gobernante”.

Recapitulando, se puede afirmar que el interés nacional representa el aseguramiento de los bienes de los sectores productivos de una nación, que buscan mantener un *statu quo*. Dichos intereses pueden ser políticos, comerciales, petroleros, financieros, bancarios o militares, que predominan en un determinado momento histórico.

Contrariamente y desde una perspectiva idealista, lo deseable sería que el interés nacional de un país fuera el resultado del consenso de todos los sectores productivos de un país, con la finalidad de que fuera democrática e incluyente. De lo contrario, solo sería la decisión de una élite, un grupo o un partido político lo que caracterizaría la política exterior de una nación, algo que suele ser frecuente en varios países latinoamericanos, entre ellos, México.

Todo gobierno tiende a desarrollar un proyecto nacional, pero, para llevarlo a la práctica, tiene que saber, con qué condicionantes cuenta para establecer una negociación con otras naciones, sí se da dentro de un marco bilateral o multilateral. Cada nación debe sopesar con qué elementos cuenta ante a su interlocutor y considerar las condiciones internas y externas predominantes que dominan en el ambiente interno e internacional.

Se entiende por condicionantes internos, los elementos tangibles con los que cuenta una nación para negociar, como pueden ser: su geografía, ríos, lagos, población, recursos naturales, nivel de vida de sus ciudadanos, nivel de educación, nivel de empleo, estratificación social, producción agrícola, industrial y de servicios, su desarrollo tecnológico, el nivel de inversión extranjera, su balanza de pagos, lo mismo que su autonomía política y económica ante otros; de ello dependerá su capacidad de negociación.

Como se mencionó al inicio de este apartado, el enfoque teórico de la historia diplomática, nos brinda un marco de adecuado que nos permite conocer la evolución y desarrollo de una negociación bilateral, en este caso la política exterior hacia los Estados Unidos durante el lapso mencionado.

### **3.1.1. La relación histórica, diplomática y económica entre México y los Estados Unidos, 1920-1940**

México y los Estados Unidos comparten una frontera con una longitud de más de 3,185 km, vecindad que obliga a ambas naciones a convivir con una diversidad de problemas políticos, económicos y sociales. Muchas veces, este vínculo genera algunos malentendidos que provocan

cierta tensión entre ambos países de cuya solución depende poner en práctica negociaciones que pueden llevar a los negociadores a elaborar políticas de cooperación o enfrentamiento.

En este apartado, se recurre al análisis elaborado por Susana Chacón (2008) y Mario Ojeda (1976), sobre el análisis de las relaciones entre las dos naciones y quienes coinciden que, para abordar la historia moderna de México, es muy importante tener en cuenta la dependencia y subordinación de nuestro país de la economía de los Estados Unidos. En ambos estudios se afirma que, salvo en tres momentos históricos, ambas naciones se han enfrentado diplomáticamente durante la primera mitad del siglo XX.

“...Nuestros vínculos, salvo en el periodo de Venustiano Carranza, Lázaro Cárdenas y la Segunda Guerra Mundial han sido de dependencia y subordinación. Por esta razón la formulación de la política exterior mexicana estuvo en gran medida sometida a los lineamientos estadounidenses”. (Chacón. S. 2008: 26).

Al analizar estos vínculos histórico-diplomáticos, se puede afirmar que nuestro país ha tenido tres momentos para lograr un mayor margen de acción en su política exterior en su búsqueda de una mayor independencia económica frente a su vecino del norte, y que el resto en nuestra historia moderna ha sido de sometimiento y dependencia.

Iniciamos con un análisis sobre la relación bilateral entre ambas naciones durante la administración del presidente Carranza (1916-1920), las relaciones diplomática entre ambas naciones, se vieron afectadas por la promulgación de la Constitución Mexicana de 1917, específicamente por el artículo 27 constitucional, que devolvía la soberanía de los recursos naturales a la nación, que hasta en ese momento se encontraban en manos de intereses privados de origen nacional y extranjero.

Los inversionistas de origen estadounidense y europeos, invocaron a sus respectivos gobiernos para manifestar su inconformidad vía diplomática, recurso jurídico, que el gobierno del presidente Carranza derogó de la política exterior mexicana, que pretendió obligar a los inversionistas extranjeros a adaptarse a las leyes nacionales, recurso jurídico que los capitalistas estadounidenses no estaban dispuestos a someterse.

La intervención de los Estados Unidos en la gran guerra europea en 1916 y la lucha entre las facciones revolucionarias en México, retardaron el entendimiento entre ambas naciones, dada a la fragmentación ideológica entre los caudillos revolucionarios y el gobierno del presidente

Carranza, así como por la prioridad que dio el presidente Wilson a los asuntos europeos que dejó de lado los reclamos hacia México, hasta 1920.

Otros incidentes en este mismo periodo, que afectaron gravemente la relación entre ambas naciones se suscitaron en 1916, cuando la facción revolucionaria encabezada por Doroteo Arango, "Pancho Villa" (1878-1923), invadió un poblado fronterizo de Columbus, Nuevo Mexico, así como la ejecución injustificada de varios ingenieros estadounidenses que laboraban en la mina en Santa Isabel, Chihuahua.

Dichos actos provocaron que el presidente Wilson (1913-1921), ordenara la expedición punitiva encabezada por el general Pershing en territorio mexicano con la finalidad de capturar y castigar a Francisco Villa, acto que fue considerado como un acto violatorio a la soberanía nacional, no obstante, el presidente Venustiano Carranza, concedió un breve lapso para que las tropas estadounidenses abandonaran el suelo mexicano.

La delicada posición de los Estados Unidos en el marco internacional, así como el acercamiento del gobierno imperial alemán al presidente de México (El telegrama Zibermann), hicieron que el gobierno del presidente Wilson entablara negociaciones para reconocer diplomáticamente al gobierno del presidente Carranza.

La consolidación económica de los Estados Unidos como potencia económica mundial en 1919, así como la falta de otras fuentes de financiamiento y credito, obligó que los sucesivos gobiernos a partir del general Obregón (1921-1924) a aceptar los condicionamientos del gobierno estadounidense a cambio de reconocer diplomáticamente su gobierno y recibir los préstamos para iniciar su administración.

En lo que respecta al gobierno del presidente Plutarco Elías Calles (1924-1928), también estuvo de acuerdo en respetar los términos negociado por su antecesor y abrió la economía mexicana a los intereses de los Estados Unidos, ante la necesidad de continuar la reconstrucción del país.

Se suscitaron varios eventos internos que acercaron más a los gobiernos de México a esa nación, pues dada la capacidad armamentista de los Estados Unidos y su injerencia diplomática en los asuntos internos de México, problemas los cuales tenía conocimiento e intervinieron a solucionarlos, dado, que afectaban sus intereses: la guerra cristera, asonadas militares y desbalance monetario, para lo cual empleó a sus diplomáticos y financieros.

Seis presidentes posrevolucionarios gobernaron en lapso de 1924 a 1934: Álvaro Obregón (1920-1924), Plutarco Elías Calles (1924-1928), Emilio Portes Gil (1928-1930), Pascual Ortiz Rubio (1930-1932), Abelardo Rodríguez (1932-1934) y Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940). Todos ellos tuvieron que ceder y mantener una política de mesura hacia el gobierno de los Estados Unidos.

Uno de los más grave enfrentamientos en las relaciones bilaterales de este periodo, se suscitó durante la administración del presidente Lázaro Cárdenas, quien, apoyado por la mayoría de la población, en 1938, puso en práctica el artículo 27 constitucional y aplicó medidas nacionalistas: reparto agrario, educación socialista, reconocimiento de sindicatos, expropiación del petróleo, entre otras medidas que afectaron los intereses de latifundistas e inversionistas nacionales y extranjeros.

Consecuentemente, las grandes compañías petroleras estadounidenses y británicas establecidas en México, emprendieron un boicot económico en contra de la economía del país, en un intento por recuperar sus bienes, pero, dadas las circunstancias internacionales, ambos gobiernos lograron entablar un marco de entendimiento entre las dos naciones.

Por otra parte, las contradicciones internas entre el presidente Roosevelt y el Congreso norteamericano dieron oportunidad al embajador de esa nación, Josephus Daniels (1933-1941), de llevar a la práctica la política de la “buena vecindad” en México, consistente en entablar una política de entendimiento y cooperación con los gobiernos de América Latina, excluyendo tercerceros actores.

### **3.1.2. La política diplomática y económica bilateral de 1946 a 1952**

El advenimiento de la segunda guerra mundial marcó una nueva etapa de estrecha colaboración económica entre México y los Estados Unidos. El general Manuel Ávila Camacho (1940-1945), aceptó firmar una serie de compromisos interamericanos de defensa, no obstante, declaró al país neutral en la primera etapa de la contienda.

Dos años más tarde, tuvo que declarar el estado de guerra ante las acciones hostiles realizadas por parte de la flota alemana en contra de dos buques tanques petroleros mexicanos (Potrero del Llano y Faja de Oro), lo que hizo que el gobierno de México reafirmara su política de acercamiento y cooperación con la unión americana y sus aliados.

La posición beligerante de los Estados Unidos aceleró las negociaciones de los problemas más urgentes de la agenda bilateral entre las dos naciones, el gobierno de Washington reconoció el

derecho de México a negociar directamente con las empresas petroleras afectadas en 1938, y se deslindó de los reclamos de las compañías petroleras, las cuales se vieron obligadas a negociar y llegar a un acuerdo económico con el gobierno mexicano y poner fin a sus reclamos.

El 22 de mayo de 1942, México se unió a las fuerzas aliadas y declaró el estado de guerra contra Alemania y sus aliados. Evento que estrechó aún más la relación entre las dos naciones y consolidó la cooperación económica y militar: Se intensificó la venta de petróleo y materias primas a los países aliados, se implantó el servicio militar obligatorio, tanto para jóvenes nacidos dentro y fuera de territorio nacional.

A su vez, los Estados Unidos permitieron y aumentaron el flujo de créditos destinados a la modernización del ejército mexicano, así como a la creación e instalación de nuevas empresas; asegurándose de que toda producción de sus artículos fuera destinada al mercado estadounidense. Al mismo tiempo, se firmaron diversos acuerdos de comercio, de mano de obra mexicana y de cooperación militar, entre otros.

No obstante que el país recibió divisas y capitales que contribuyeron a iniciar otras actividades productivas, al mismo tiempo, afirma Isabel Avella, dicho flujo de capitales provocó al interior del país una carestía de productos básicos, y una grave escasez de productos antes importados, lo cual obligó a sustituirlos por productos nacionales medida que alentó a muchos empresarios a iniciar nuevos giros industriales. (Avella.I. Conferencia “La década de 1940. La economía nacional” 18 abril,2017. INEHRM)

Al interior del país, señala María Antonia Martínez, el gobierno del presidente Ávila inició el desmantelamiento de la obra social del general Cárdenas: se disminuyó el reparto agrario, se prohibió el derecho de huelga y se atacó la impartición de la educación socialista, entre otras medidas. Con el fin de matizar estos cambios, se concedieron otras prestaciones como el Seguro Social y la ley federal del trabajo. (Martinez. 2004: 8-10).

De esta manera, los cambios políticos y económicos generaron el crecimiento de una nueva burguesía y permitió el crecimiento de una nueva clase media. Gracias a estos cambios, la industria fue impulsada con apoyo gubernamental, que, para dicho fin, otorgó algunas ventajas proteccionistas a los nuevos empresarios. Hubo un crecimiento económico que fue bien visto por los Estados Unidos, debido a que México se encauzaba de lleno al sistema capitalista.

Pasado el periodo de guerra, se inició una nueva relación que más allá de una colaboración, pasó a representar una mayor supeditación hacia la tecnología e inversión procedente de esa nación. Los Estados Unidos se negaron a vender bienes pesados e implementos industriales a México con el argumento de su política de reconversión industrial y para presionar a que los países de América Latina a firmar la Carta Económica de las Américas de 1945.

Este fue el escenario bilateral en el cual el gobierno del presidente Miguel Alemán Valdés, empezó a operar al inicio de su gestión, la dependencia y el sometimiento constituyeron claves importantes en la elaboración del diseño de su política exterior hacia esta nueva potencia hegemónica, agregándose la política de la guerra fría que obligó a los países de la región, a someterse al poderío de la unión americana.

### **3.1.3. La política económica del presidente Miguel Alemán Valdés, 1946-1952**

La relación bilateral entre México y los Estados Unidos, en el periodo del presidente Miguel Alemán Valdés, se desarrolló en un momento en el que los grandes intereses económicos privados estadounidenses y nacionales, iniciaron una lucha por el control de las principales actividades productivas del país, para lo cual, contaron con la benevolencia del gobierno alemanista.

“La guerra favoreció al capital monopolista de los Estados Unidos para fortalecer considerablemente sus posiciones en México. En su política expansionista el capital extranjero utilizaba los métodos más flexibles y velados que en el pasado. Utilizaba ampliamente firmas de penetración como las compañías mixtas, las consultas técnicas, el sistema de patentes, etc. El peligro de esa penetración residía en que el capital norteamericano cubriéndose con el manto nacional obtenía mayores posibilidades de apoderarse de las ramas claves de la economía mexicana, no es fortuito que las compañías norteamericanas presentaran especial interés por la industria de transformación que poco a poco, en los años de guerra, se convertía en la esfera fundamental de la inversión extranjera”. (Shulgovsky, A. 1980: 489).

Durante estos años, las relaciones bilaterales fueron conducidas casi de manera secreta por las élites del poder político, dado que éstas consideraban que parte de sus respectivas sociedades no se encontraban preparadas para opinar sobre la política exterior de su país. Por ello, es importante conocer el comentario del líder industrial José Domingo Lavín, quien dictó una conferencia de gran trascendencia política, debido a que centró su discurso en la relación entre México y los Estados Unidos:

“El pueblo de México es un pueblo sufrido, mantenido en la ignorancia en una gran proporción de sus componentes, con patriotismo sencillo y reducido a sus expresiones más elementales, que no ha generado ni auspiciado nunca tendencias imperialistas. Un pueblo que a pesar de los tremendos acontecimientos de hace cien años y de otras provocaciones posteriores, se ha concretado a establecer siempre su voluntad inmovible de vivir y perdurar como pueblo independiente, pero que jamás ha intentado agresión alguna ni a los poderosos ni a los débiles” (Lavín.1948: 229).

Esta apreciación nos da el contexto social general de la exclusión de gran parte de la población en el diseño de los nexos bilaterales de esta época. Este fue el motivo principal por el cual la iniciativa privada nacional deseaba participar en su diseño. Al mismo tiempo, que el presidente de la república, protestaba ante el Congreso de la Unión, reunido en el Palacio de Bellas Artes, el 1º de diciembre de 1946, Miguel Alemán Valdés reconocía la situación imperante en la sociedad internacional:

“Todas las Naciones, aún las más poderosas, las de instituciones más arraigadas, sufren profundos sacudimientos en su estructura económica y política; así como en las condiciones sociales, morales y espirituales de sus pueblos. No puede, por consiguiente, sustraerse nuestro país a las consecuencias que en el orden moral como en el material tienen que resolver todas las naciones” (Alemán.1946: 186).

A nivel interno, la situación económica continuaba siendo precaria para las grandes masas, debido a que el grueso de la población no recibió los beneficios de la corriente económica generada por los negocios de guerra. Fue entonces cuando el ahora presidente, expuso en su discurso de protesta los propósitos a seguir durante su administración:

“Durante la gira política que realizamos por toda la extensión de la República, poniéndonos en contacto directo con el pueblo, palpamos el deseo profundo, en forma de decisión, de todos los mexicanos para colaborar en la realización de la grandeza de la Patria. Este propósito democrático de la Nación es la base sobre la que descansa la mexicanidad en la conciencia de que en nosotros mismos – en nuestro esfuerzo tesonero en el trabajo y en nuestras convicciones morales y espirituales – radica la solución de nuestros problemas” (Alemán. 1946: 186).

El jefe del ejecutivo, reiteró una vez más, que la sociedad nacional demandaba la industrialización de la economía. Para ello, durante toda su campaña electoral prometió impulsar el desarrollo de

la transformación de las materias primas en productos manufacturados. En todas sus arengas delineó su política económica y resaltó los principales problemas que impedían el desarrollo industrial del país.

[...] El desarrollo industrial de la Nación requiere la concurrencia de otros factores, entre ellos algunos de carácter fundamental, como la intervención de los técnicos de los cuales carecemos en número suficiente, por lo debemos formarlos en el interior de nuestras fronteras o fuera de ellas; enviando a los nuestros a capacitarse otros países y recurriendo a aquellos expertos del extranjero, cuyos conocimientos sean necesarios para nuestro desarrollo industrial y científico” (Alemán. 1946: 187).

Al referirse a las relaciones internacionales del país, el presidente, hizo hincapié en los nexos con los Estados Unidos al mencionar la política de la “buena vecindad” entre las dos naciones:

“La conducta internacional de nuestro país es pacifista, cordial para todos los pueblos del mundo, y tan respetuosa para el derecho de los demás, como celosa del derecho propio. Sustentamos la convicción de que para resolver los problemas de nuestro porvenir inmediato debemos pugnar por la unión continental como aspiración de naciones democráticas y libres. La doctrina del Buen Vecino coincidió con los sentimientos de nuestro pueblo y, convertida en norma de política permanente, satisface nuestros ideales de comprensión internacional. En medio de la confusión internacional de esta hora, el nuevo mundo debe ser el guardián de las libertades humanas” (Alemán. 1946: 359).

La decisión de Miguel Alemán Valdés de estrechar aún más las relaciones con los Estados Unidos, obedeció a dos hechos concretos: *a)* el ascenso de esta nación como potencia hegemónica mundial y *b)* la dependencia económica de México respecto de la economía estadounidense, que en 1944 ya era palpable.

“En el mes de julio 1945, al comenzar las campañas a las elecciones presidenciales, la situación de dependencia económica no había variado sustancialmente. El país dependía casi exclusivamente de un sólo mercado, el norteamericano, que en ese año absorbía el 83% de nuestras exportaciones y el 82% de nuestras importaciones, en tanto que Europa sólo participaba con el 0.5%, respectivamente y los otros continentes con el 0.3% y el 1.6%. Un año más tarde, a fines de 1946, al iniciarse el nuevo gobierno, las condiciones habían mejorado muy poco: las exportaciones hacia

Europa se elevaron hasta ocupar el 1.7%, y las importaciones hasta representar el 5.9% pero en cuanto a los demás Continentes, las ventas subieron hasta el 10%, y las compras bajaron hasta el 1.4%". ( Parra.G. Conferencias de mesa redonda. 1949: XIV),

El crecimiento económico de México durante la segunda guerra, demostró que el sector industrial era una actividad muy redituable para la economía nacional. Por ello, la expectativa de lograr un desarrollo económico a través de la industrialización se volvió uno de los objetivos económicos del gobierno mexicano.

El objetivo toral de la política de Miguel Alemán, fue emprender una política económica tendiente a lograr un desarrollo industrial durante su administración. El mismo autor señaló:

"[...] la industria nacional creció rápidamente, tanto porque se desarrollaron muchas de las ramas ya existentes, como porque se establecieron otras nuevas. De 1939 a 1943, el volumen general de la producción en la industria manufacturera ascendió un 26%, esto es, más de una cuarta parte. Examinando por ramas, este aumento llegó a un 31% en productos alimenticios, 25% en textiles, 23% en hule, papel alcohol, y 9% en tabaco" (Parra, 1949: XVII).

Por otra parte, el fin de la guerra significó para México superar diversos problemas que frenaban su deseo de industrializarse. El hecho de que los Estados Unidos reiniciaban su reconversión de la industria bélica a la industria civil, significó para México una grave disminución de sus exportaciones de materias primas y mano de obra dirigidas ese país, así como la limitación de sus importaciones de bienes de producción: maquinaria, medios de transporte, productos químicos y otras tecnologías vitales para la industria mexicana.

Además, de que representaba una competencia comercial por los mercados internos y externos desatendidos por ese país durante el conflicto, ahora invadía esos mercados con mercancías de mejor calidad y a mejor precio que las ofrecidas por otros países, y ponía en desventaja los productos elaborados en otros países menos industrializados.

Por otra parte, empezaron a escasear los bienes de producción, parecía que Estados Unidos, intencionalmente, trataba de desanimar a los países de la región latinoamericana a abandonar sus proyectos de industrialización, por lo cual, se les condenaba a continuar siendo simples exportadores de materias primas y a depender de los países más desarrollados.

En la Conferencia Interamericana de Chapultepec de 1945, el subsecretario de Estado de los Estados Unidos William Clayton, presentó un proyecto conocido como “Carta Económica de las Americas” ó Plan Clayton, través del cual que se pretendió eliminar todas barreras arancelarias al comercio internacional, propuesta que fue rechazada casi de inmediato, ya que representaba una invasión comercial de productos estadounidenses a los mercados latinoamericanos y con ello, la desaparición de la industria en países como México y otros de América Latina.

Al iniciarse la fase final de dicha reunión, las naciones latinoamericanas solicitaron lo siguiente:

“...Que, tan pronto como disminuya o cese la demanda de guerra, las naciones productoras de maquinaria, herramientas y artículos manufacturados, suministren dichos productos a las demás naciones latinoamericanas, sobre una base justa y equitativa y dentro de las limitaciones de los mecanismos de control en vigor, con objeto de que puedan lograr la renovación del equipo y materiales desgastados por el trabajo intensivo realizado en relación con el esfuerzo bélico y la ejecución de programas de desenvolvimiento agrícola, industrial y de transporte, postergados durante la guerra e indispensables para el robustecimiento de las economías de dichas naciones y para la elevación del nivel de vida de sus pueblos” (AHDGE. SRE, 1953: F191).

La delegación mexicana asistente a dicha conferencia, vio con cierta desilusión que la Unión Americana no apoyaba una cooperación económica con México, sino que más bien pretendía dividir la posición de los países latinoamericanos en este evento. Los delegados nacionales recordaron los comentarios de uno de los asistentes a las Conferencias de Bretton Woods de 1942, Víctor Urquidi (como se cita en Turreint, 2009 México en Bretton Woods: prólogo), advirtió, al término de dichas reuniones que para tener una buena relación con los Estados Unidos, era necesario establecer una estrategia de negociación, y no de enfrentamiento: “...de lo contrario Estados Unidos aislaría a México de las Organizaciones Internacionales, otras son las prioridades que deben perseguirse”.

El presidente electo Miguel Alemán sabedor, de que para iniciar su administración necesitaba del apoyo económico y técnico de los Estados Unidos, y de que su proyecto de industrialización no podría llevarse a cabo sin su ayuda, mantuvo una actitud política prudente y de colaboración con los mandatarios estadounidenses en turno, como la habían hecho anteriormente, los presidentes Ávila Camacho y Roosevelt durante sus administraciones.

De esta manera al conformar su gabinete de gobierno. incluyó a jóvenes universitarios y hombres de negocios con experiencia en asuntos económicos y políticos: Antonio Ruiz Galindo (Economía), Ramón Beteta (Hacienda), Nazario S. Ortiz Garza (Agricultura), Agustín García López (Comunicaciones), Manuel Gual Vidal (Educación), Adolfo Ruiz Cortines (Gobernación), Gilberto R. Limón (Defensa Nacional), Luis F. Schaufelberger (Marina), Adolfo Orive Alba (Recursos Hidráulicos) y Jaime Torres Bodet (Relaciones exteriores).

Al Secretario de Relaciones Exteriores correspondió poner en práctica una política exterior de franca cordialidad hacia los Estados Unidos, lo cual realizó, sin afectar demasiado la política interior. Dado a que aún existían algunos grupos nacionalistas exaltados que podrían realizar críticas agudas contra el presidente, si éste mostraba una política exterior de amplia apertura hacia los Estados Unidos, hubieran hecho que el gobierno fuera calificado de “entreguista” y “antirrevolucionario”.

El nuevo canciller de México, Jaime Torres Bodet, destacado intelectual y educador, condujo con prudencia la política bilateral hacia los Estados Unidos. Para ello, contó con un grupo de diplomáticos con experiencia para manejar los nexos con dicha nación, algo que funcionó positivamente durante todo el lapso de posguerra, como escribió Blanca Torres. (Torres. B.1991:71-72):

“México contó con un puñado de diplomáticos y otros funcionarios que conocían las características del gobierno y del proceso político norteamericanos y que, como en el pasado inmediato, buscaron aprovechar las diferencias entre dependencias y grupos de intereses para impulsar los objetivos mexicanos o defenderse de iniciativas que perjudicaban al país. Con este tipo de estrategia se procuró atenuar la indudable vulnerabilidad de México y, terminada la guerra, su reducida capacidad de negociación, con el país que surgía como superpotencia prácticamente sin rival”. (Torres. B.1991:71-72):

Si bien, existían varios temas a tratar entre ambas naciones, los diplomáticos mexicanos decidieron no precipitarse y tratarlos de manera bilateral, aprovecharon la visita de los invitados norteamericanos a la toma de posesión del presidente Alemán, para invitarlos a conocer diversos proyectos, que el nuevo gobierno emprendería a partir de ese año. A pesar de que algunos tópicos no fueron de gran interés para los norteamericanos, sí lo eran para la parte mexicana que inició una labor de acercamiento con los colaboradores del ya presidente Harry Truman.

La primera etapa de esta nueva estrategia, consistió en lograr que el presidente Harry Truman aceptara oficialmente visitar la ciudad de México. El mandatario estadounidense realizó una visita oficial del 3 al 5 de marzo de 1947, durante la cual se mostró conciliador y dispuesto a negociar los diversos temas de la agenda bilateral. Como muestra de buena voluntad rindió un homenaje en Chapultepec a los niños héroes e hizo entrega de algunas banderas tomadas por el ejército de su país durante la guerra de 1846 a 1848. Parecía, que un siglo después de dicho evento, las relaciones bilaterales tendían a ser más cordiales.

Ambos mandatarios se esmeraron por demostrar una conciliación hasta entonces nunca vista, y en sus alocuciones tocaron temas que marcarían una nueva era de negociaciones entre las dos naciones:

“En su visita a México al rendir homenaje a los niños héroes, Truman quiso subrayar, al parecer, que el principio de no intervención constituía la base de las relaciones panamericanas en una nueva era; al darle la bienvenida, Alemán insistió que era necesario comprender el esfuerzo de industrialización que hacía México y que eran bienvenidos los capitales norteamericanos que se ajustaran a las leyes y objetivos de la nación” (Torres, B. 1991: 73).

En los salones del Palacio Nacional, la noche del 4 de marzo, se realizó una recepción oficial, a la cual asistieron representantes de las diversas cámaras empresariales y comerciales, así como el arzobispo de México, escritores e intelectuales, líderes sindicales entre otros, quienes fueron presentados al presidente Truman por el embajador Thurston:

“Durante la salutación se escuchó el clamor del pueblo reunido en el zócalo, ante lo cual el presidente mexicano invitó al norteamericano a salir al balcón presidencial, para saludar a los concurrentes y la catedral hizo sonar sus campanas, mostrando la “mexicanidad” al ilustre visitante”. (AHDGE. F.J.T.B. Recepción al presidente Truman. 1946-47- Vol. 264.F. 101).

El presidente Alemán se declaró solidario con la defensa de la democracia occidental, adelantándose al Presidente Truman, dio a conocer su solidaridad con la con la iniciativa que el mandatario estadounidense presentaría al congreso de su país, el 12 de marzo de ese mismo año, (Doctrina Truman). En agradecimiento, el presidente de los Estados Unidos llamó al mandatario mexicano “el nuevo campeón de la solidaridad y comprensión de este hemisferio”.

En reciprocidad, el 29 de abril de 1947 el licenciado Miguel Alemán visitó los Estados Unidos en la que fuera también la primera visita realizada por un mandatario mexicano a la capital de esa nación. La ciudad de Washington recibió al joven presidente como un verdadero estadista: “Al finalizar el mes siguiente Alemán visitó Washington y la recepción que recibió tenía poco paralelo en la historia de esa Ciudad” (Vázquez, J. 1994: 193).

Al llegar al aeropuerto de Washington, el presidente Alemán, fue recibido al pie de la escalera del avión presidencial por el mandatario estadounidense, quien le dio la bienvenida y pronunció un breve discurso de salutación, al que el presidente mexicano respondió de la siguiente manera:

“La Política entre México y los Estados Unidos no tienen nada que ocultar o disimular, la realizamos a plena luz, sin subterfugios y reservas. [...] su sincero deseo de convivir dentro del respeto sincero y el derecho de colaborar para el robustecimiento de la concordia de sus países, acreciendo su producción e industrialización de sus recursos” (Alemán. 1947).

Al día siguiente se trasladó a la sede de la Unión Panamericana, donde el consejo directivo de dicho organismo celebró una ceremonia en su honor. El presidente de México agradeció el gesto con un discurso para lo cual hizo un recorrido histórico de esta organización y saludó con un brindis a los delegados presentes en dicho evento.

Posteriormente, el Congreso de los Estados Unidos invitó al presidente mexicano a una ceremonia especial y solemne con la asistencia de los representantes de las dos cámaras (senadores y representantes), que asistieron a escuchar al mandatario invitado. En esa ocasión el licenciado Alemán dictó una conferencia en la cual definió la nueva relación entre ambas naciones:

“[...] La espontaneidad amistosa que constituye virtud esencial de esta ceremonia demuestra con qué firmeza han logrado nuestras naciones superar los obstáculos del pasado y cómo, a pesar de todas las diferencias de sensibilidad, de costumbres y lenguaje, dos pueblos que aman profundamente su independencia han encontrado caminos para entenderse y para vivir, uno junto a otros sin violencia y sin recelos...” (Alemán. 1947).

El 2 de mayo, el presidente mexicano fue declarado huésped de honor de la ciudad de Nueva York e invitado al recinto municipal de dicha ciudad, donde fue recibido por el alcalde y las

autoridades locales, así como por residentes mexicanos en esa urbe. En su discurso de agradecimiento se refirió a sus deseos de mejorar la situación de los mexicanos y de brindarles un mayor nivel de vida:

“Para México, enfrentando ahora a la inmensa tarea de mejorar las condiciones en que vive su población – y que, a fin de realizar tal propósito, ha emprendido con entusiasmo una amplia campaña de recuperación económica nacional -, Nueva York ofrece el estimulante ejemplo de una actividad tenaz, sostenida sin desmayo” (Alemán, 1947).

Ese mismo día, el mandatario mexicano también recibió, por parte de la Universidad de Columbia, el grado de doctor *honoris causa*. En este evento pronunció un discurso de agradecimiento, en el cual recalcó que tal honor no era para él, sino que consideraba dicho acto como un reconocimiento a México: “...considero [la preseña], ante todo como un testimonio de afecto para mi país y una demostración de amistad para mi país” (Alemán, 1947).

En esa misma ocasión la Sociedad Panamericana de los Estados Unidos, le ofreció un banquete en el hotel Waldorf Astoria, durante el cual, recibió la Medalla de la Sociedad Panamericana de manos de los señores Thomas W. Palmer y Jerónimo S. Hess. Durante los brindis dirigió un discurso conciliador a los hombres de negocios al hablarles sobre su temor surgido por las leyes y expropiaciones en México:

“...Hay un nacionalismo que entraña expansión continua y que necesita del privilegio y del monopolio. Tal nacionalismo está, a nuestro juicio, en abierta pugna con las normas de convivencia digna y civilizada. Hay, por el contrario, otro nacionalismo: el que afirma sencillamente lo nacional, y cuando afirma lo nacional no busca sino una meta: estimular el progreso de todos juntos. Ese nacionalismo no tiene por qué ocultarse o disimularse puede actuar con honor en la vida pública. Se funda en algo más significativo que la expresión de un derecho externo...el capital norteamericano que esté animado por el propósito de participar verdaderamente en la existencia mexicana: es decir, de acatar sus leyes, de obtener un provecho justo y de beneficiarse sin egoísmos y veleidades de hegemonía, será bienvenido en México y disfrutará de las ventajas de que disfrutan, en la práctica, todos los ciudadanos norteamericanos que cooperan con nosotros en la recuperación económica del país” (Alemán, 1947).

Con este discurso trató de influir sobre los miembros de la Sociedad Panamericana de los Estados Unidos, entre cuyos asociados se encontraban figuras destacadas de la banca, la industria y la alta política estadounidense. Buscó “recomponer” la imagen del país y, al mismo tiempo, anunciar nuevas facilidades tendientes a captar la inversión norteamericana, a través de seguridades legales y de ciertas seguridades a dichos capitales.

El 3 de mayo, el presidente Alemán visitó la sede de la ONU en Flushing Meadows, Nueva York, donde pronunció un breve discurso ante la Asamblea General en el cual dio a conocer la seguridad de su colaboración con los Estados Unidos a través de la buena vecindad; política que consideró como ejemplo a seguir entre los países:

“El hecho de que mi país sea parte de un organismo político regional, compatible con el sistema de Naciones Unidas, me induce a reflexionar respecto a la elevada contribución moral que los organismos regionales y en particular, el que las Repúblicas americanas han erigido en este hemisferio, puede aportar, con honor al orden jurídico de la tierra. Nuestra amistad acrisolada por múltiples experiencias debiera infundir aliento a los que dudan y desconfían, ya que no han faltado tampoco serias desavenencias en nuestra historia y, sin embargo, sobre todas estas desavenencias hemos procurado establecer, y estamos tratando de mejorar nuestra actual buena vecindad, esa virtud de la buena vecindad que Vuestra Excelencia, señor presidente, considera una necesidad de la civilización y una superación de la inteligencia” (Alemán, 1947).

Los resultados de su viaje empezaron a ser positivos, dado que su presencia en el país vecino había causado una buena impresión y que sus discursos en las distintas instituciones estadounidenses habían sido conciliadores y muy diplomáticos. Como se anotó anteriormente, su acercamiento al presidente Truman, rindió sus primeros frutos: la Casa Blanca influyó en el Departamento de Estado para que se otorgaran algunos créditos destinados a apoyar los proyectos económicos del presidente de México. Al respecto, Torres.B.1991: 73) asegura:

“Los primeros frutos, aunque modestos, en la búsqueda de apoyo financiero, se lograron en el viaje presidencial en respuesta a la solicitud del Gobierno mexicano de un financiamiento por 180 millones de dólares para un programa de obras públicas muy amplio. Estados Unidos ofreció un crédito por 50 millones, así como un compromiso de Fondo de estabilización para adquirir, en caso necesario, pesos mexicanos hasta por otros 50 millones para estabilizar el cambio”.

En el apartado de política exterior de su primer informe al poder legislativo, en septiembre de 1947, el presidente Alemán se refirió a la situación de las relaciones bilaterales entre los dos países de la siguiente manera:

“Nunca nuestras relaciones con la Unión Americana habían alcanzado la estrecha cordialidad de que fueron públicos testimonios la visita que el señor presidente Truman hizo a México, del tres al seis de marzo y la que realicé a los Estados Unidos del veintinueve de abril al siete de mayo. Nuestro pueblo acogió con viva simpatía al ilustre visitante y su gesto espontáneo, al depositar una ofrenda floral y hacer guardia al pie del monumento a los niños héroes de Chapultepec, llegó al corazón de todos los mexicanos. Fue también muy elocuente para México la amistosa recepción que dispensaron las ciudades de Washington, Nueva York, Kansas y Chatanooga. En la Tribuna del Congreso, en la Unión Panamericana, en la Asamblea de las Naciones Unidas y en diversas ocasiones más, me cupo la honra de afirmar la lealtad de México a la libertad y a la democracia” (Diario de debates. 1947. Tomo II. N.2: 4)

Ambas naciones entraron en una nueva relación bilateral que no estuvo exenta de ciertas fricciones motivadas por factores económicos y políticos, como fue la conclusión del Acuerdo Temporal de Trabajadores (braceros), que motivó que ese mismo año se iniciaran las pláticas tendientes a su renovación, pero ya con otros términos y condiciones que no fueron del agrado del gobierno mexicano.

Por otra parte, los comerciantes mexicanos, ya no estuvieron de acuerdo en seguir respetando las condiciones establecidas por el Tratado de Comercio de 1942, que condicionó a la parte mexicana a mantener precios fijos en sus exportaciones, pues las importaciones de productos estadounidense incrementaron sus precios de manera exagerada.

Otro tema de discusión en ese mismo año fue provocado por los deslaves del Río Bravo en la frontera norte, en el tramo conocido como el Chamizal, porción territorial que cada temporada de lluvias recorría la línea divisoria entre ambas naciones hacia el lado mexicano y dejaba grandes terrenos como tierra de nadie, que los ganaderos estadounidenses ocupaban para su uso y que ya consideraban como territorio del estado de Texas.

Un nuevo tema de controversia se suscitó cuando, la Secretaría de Agricultura de México quiso adaptar una nueva especie de ganado vacuno en las zonas tropicales del sureste mexicano, para ello, realizó la compra de ganado cebú procedente de Brasil, cuya reproducción y aclimatación

se iniciaría en los estados de Veracruz y Tabasco. Sin embargo, pocos días antes de la llegada de los vacunos al puerto de Veracruz, el consulado de Estados Unidos en la ciudad de México protestó ante las autoridades mexicanas con el argumento de que dicho ganado se encontraba infectado por la fiebre aftosa.

El diplomático estadounidense solicitó a las autoridades competentes se prohibiera su introducción a territorio mexicano, lo que generó un desacuerdo entre las autoridades sanitarias de ambas naciones, en la manera de enfrentar la epizootia y generó la campaña del rifle sanitario, consistente en el exterminio del ganado infectado en México, lo cual no fue del agrado de los ganaderos nacionales, como se explica con mayor amplitud en el apartado 3.2.4

También se dió una nueva controversia ante la posición que México presentó en las pláticas preparativas de la Conferencia Interamericana de La Habana de 1948, próxima a desarrollarse, debido a que las propuestas de la delegación mexicana fueron consideradas “poco solidarias” por las autoridades de Departamento de Estado de los Estados Unidos, que participarían en ese foro.

No obstante, el gobierno del presidente Alemán consideró que las relaciones bilaterales debían continuar de manera cordial en todos los campos, y así lo manifestó el mandatario mexicano en su segundo informe ante el Congreso de la Unión:

“Con los Estados Unidos de Norteamérica, nuestras relaciones se desenvuelven de una creciente cordialidad basada en el respeto mutuo y en el recíproco aprecio [...] La Comisión internacional de Límites ha realizado los estudios preliminares para la construcción de las presas previstas en el tratado de mil novecientos cuarenta y cuatro y el costo de las obras será proporcional a la utilidad de las aguas que se almacenen” (Diario de los Debates. 1948. Tomo 1, núm. 2: 56).

Las reuniones de los representantes de ambas naciones se iniciaron en los primeros meses de 1949, para ello se prepararon los temas a discutir: los acuerdos sobre trabajadores migratorios, el Tratado de comercio de 1942, redefinición de los límites fronterizos y la epidemia de la fiebre aftosa, entre otros temas.

Para el gobierno de México era imperativo dar una respuesta a la población debido a la difícil situación económica de estos años, que le llevaron a una devaluación del peso mexicano y la presión de los campesinos sobre la campaña del rifle sanitario que desató enfrentamientos entre

la población y las fuerzas públicas en varios estados de la República. De tal suerte, en el mes de septiembre el presidente mexicano informó al Congreso de la Unión sobre los avances en las negociaciones con el gobierno de los Estados Unidos:

“Nuestras relaciones con los Estados Unidos de América han seguido desarrollándose dentro de un espíritu de sincera amistad. Continuó sus trabajos la Comisión Internacional de Límites y Aguas entre México y el país vecino [...] A fines de julio suscribimos un nuevo arreglo con el gobierno de los Estados Unidos de Norteamérica para la contratación de los trabajadores agrícolas [...] Además el arreglo tiende a evitar la migración clandestina que aparte de exponer a los mexicanos a numerosas penalidades, se realizaba desordenadamente siguiendo el impulso de intereses individuales aislados” (Diario de los Debates, 1949. Tomo II, núm. 2: 107).

En 1950, el gobierno del presidente Alemán, tuvo que tomar decisiones trascendentes para la economía nacional al denunciar el Tratado de Comercio de 1942 con los Estados Unidos, y continuar anunciando medidas de protección para los trabajadores migratorios, dado que el gobierno de los Estados Unidos, amenazó con retirarse de las pláticas y dejar de intervenir en el tema, para dejar la contratación de mano de obra a la ley de la oferta y la demanda:

“Suscribimos convenios con objeto de estimular el intercambio cultural y facilitar los movimientos migratorios y renovamos el relativo en materia sanitaria. De común acuerdo denunciamos el Convenio de Comercio por considerar que no corresponde a las condiciones actuales [...] Los dos gobiernos subrayaron su intención de reanudar las negociaciones, cuando las circunstancias sean propicias a fin de que su intercambio comercial se desenvuelva sobre contractuales mutuamente satisfactorias” (Diario de los Debates. 1950. Tomo I, núm., 2: 154-155).

Con el advenimiento de la guerra fría y la aproximación de la guerra de Corea, y ante la perspectiva de reiniciar las exportaciones al mercado estadounidense, el gobierno de México decidió relegar algunos temas de negociación y priorizar asuntos económicos pendientes. Asimismo, el gobierno de los Estados Unidos dejó de presionar al gobierno del presidente Alemán con temas que consideró no primordiales en ese momento y optó por restablecer la cooperación económica con México, lo cual se hizo patente en el informe presidencial de 1951:

“Nuestras relaciones con Estados Unidos de América se han desarrollado en el plano de mutuo entendimiento [...] Obtuvimos del Departamento de Agricultura

norteamericano – en reconocimiento de la bondad de nuestro Sistema Sanitario de Inspección – se incluyera a México en los países de los que Estados Unidos puede importar carne enlatada y celebramos un contrato para la venta a Grecia de mil quinientas toneladas de carne congelada [...] El Gobierno de la República está convencido de que las grandes obras agrícolas e hidráulicas que se han venido realizando, así como la creciente industrialización del país, absorberán el exceso de nuestra población rural, evitándose la salida de trabajadores al extranjero” (Diario de los Debates. 1951. Tomo 1, núm. 2: 206-207)

A principios de 1952, al iniciarse el proceso de selección del siguiente candidato a la presidencia, para el periodo de 1952 a 1958, los temas pendientes de negociación continuaron su trayecto. México tenía que evitar cualquier incidente que acotara las acciones de la próxima administración. Ante ello, el jefe del Ejecutivo procuró que su último informe de gobierno tuviera un tono conciliatorio ante la insistencia del gobierno de los Estados Unidos por suscribir un acuerdo militar con el gobierno mexicano:

“En febrero último y a iniciativa del Gobierno de los Estados Unidos, se verificaron en esta capital, entre representantes de los dos gobiernos, conversaciones informales tendientes a examinar la posibilidad de que fuera suscrito un convenio recíproco de ayuda militar. En dichas pláticas, que se realizaron en un ambiente de mutua comprensión, se examinaron todos los aspectos del problema y fueron suspendidas de común acuerdo” (Diario de los Debates. 1952. Tomo I, núm. 9:

Las relaciones bilaterales se habían incrementado en todos los rubros productivos, con ello se demostró la creciente dependencia técnica de los Estados Unidos, la economía mexicana, se supeditaba a las decisiones de su vecino del Norte:

“El Convenio sobre Ayuda Técnica vigente entre México y Estados Unidos ha seguido produciendo buenos resultados. Entre los técnicos del país vecino que han venido a México figuran especialistas en fomento minero, en cuestiones agrícolas, en pesca, en salubridad pública y en otros ramos importantes” (Diario de los debates. S.R. 1952. Tomo 1, Núm. 9:)

En conclusión y desde una perspectiva teórica de la política exterior, se puede afirmar que, en el diseño de la política bilateral de México en este período hacia los Estados Unidos estuvo condicionada tanto por factores internos como por factores externos. Por ende, se hace necesario

el análisis de algunos temas para demostrar las consideraciones teóricas de la primera sección, reforzadas por el marco histórico que le precede.

A México sólo le restó aprovechar los momentos coyunturales del devenir internacional, para negociar cualquier tema difícil en su relación con la unión americana. Ante esta situación, la administración de Miguel Alemán tuvo que ceder en algunos temas y esperar el respaldo interno, a fin de poder justificar algunas decisiones de cara a la nación.

### **3.2. Temas específicos de la agenda bilateral México-Estados Unidos ,1946-1952**

La finalidad de esta sección es analizar cuatro temas de negociación entre México y los Estados Unidos de 1946 a 1952, en los que intervinieron las organizaciones empresariales. Cuatro tópicos económicos que afectaron a varias de las empresas registradas en la Concanaco y en la Canacintra, que nos ayudarán a entender el porqué y el cómo del interés de los directivos de estas organizaciones empresariales por participar en las negociaciones.

1. Los créditos para la expansión y modernización de la industria petrolera.
2. El tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos de 1954.
3. Los acuerdos de trabajadores temporales o braceros.
4. La epidemia de fiebre aftosa en el ganado mexicano.

#### **3.2.1. Petróleo**

A pesar del éxito de la visita del presidente Miguel Alemán Valdés a los Estados Unidos en 1947, el Departamento de Estado norteamericano, continuó condicionando los créditos destinados a la industria petrolera mexicana. Las compañías estadounidenses afectadas en 1938, lograron evitar que se otorgaran créditos gubernamentales estadounidenses a la industria petrolera mexicana.

Sin embargo, el embajador estadounidense Walter Thurston, en conversaciones privadas con el presidente Alemán, discutió la negativa del gobierno mexicano de permitir el regreso de los capitales norteamericanos a las actividades productivas de Pemex, que era uno de los principales condicionantes de las compañías petroleras extranjeras.

No obstante que para el gobierno mexicano era primordial modernizar y expandir la industria petrolera en el país, debido a que sin energéticos suficientes sería muy difícil desarrollar la estrategia de industrialización. Para lo cual, fue necesaria la renovación de la industria petrolera y de sus instalaciones, este fue un tema muy discutido con la iniciativa privada en las mesas

redondas durante la campaña electoral del presidente Alemán, como lo demuestra Manuel Germán Parra.

“En 1946, bajo la dirección de la empresa estatal Petróleos de México, se produjeron 49.2 millones de barriles, de los que solamente se vendieron 9.4, el 19 %, en el extranjero, y se destinaron 39.8 el 81%, al consumo interior. De donde se deduce que mientras la producción solamente aumentó un 5%, la demanda nacional creció un 67% y la exportación descendió un 51%. Esto significa que la industria mexicana del petróleo había dejado de ser mera fuente de abastecimiento de las grandes potencias industriales, para transformarse en uno de los más poderosos factores del progreso material de la Nación”. (Parra. G. 1949: XX).

Dados los planes de desarrollo industrial del gobierno mexicano, era necesario incrementar la producción de energéticos debido a que el consumo interno demandaba más petróleo y, para satisfacerlo, era necesario contar con capital de inversión o utilizar el total de las reservas de divisas para su importación, lo que provocaría una desaparición de las reservas nacionales de dólares.

En esos momentos el país contaba con reservas de más de mil millones de barriles de petróleo, o sea 20 veces más que el monto producido en ese año. Pero para aumentar el hidrocarburo era necesario acelerar los trabajos de exploración y perforación, actividades muy costosas para el erario de esos años.

Consecuentemente, el gobierno tenía que recurrir a la financiación privada para este sector productivo. Desafortunadamente el crédito, así como el equipo para esta industria, era escaso durante la posguerra. No sólo hubo que subsanar la falta de implementos, sino también sortear la presión de las grandes firmas petroleras estadounidenses, así como del Departamento de Estado norteamericano y de la banca, ante lo cual, las negociaciones se prolongaron.

La Dirección de Pemex intentó recurrir a otras compañías petroleras independientes, que en un primer momento mostraron interés por negociar, pero los consorcios foráneos argumentaron que, si se negociaba con ellas, también sus compañías tendrían derecho a participar en estos convenios, ante lo cual, el Departamento de Estado tuvo que intervenir y detener cualquier arreglo.

Como se apuntó en la parte superior de este capítulo, después de la visita del presidente Alemán a Washington, el presidente Truman intervino ante el Departamento de Estado para liberar algunos créditos. Sin embargo, no fue sino hasta 1948 cuando Pemex logró concertar un crédito por 30 millones de dólares. Sin embargo, las presiones continuaron por parte de las grandes compañías petroleras, que confiaban en que el gobierno de México que atravesaba por una crisis económica, pronto las invitaría a participar económica y técnicamente en la paraestatal.

Pese a la renuencia presidencial, las necesidades internas de hidrocarburos se intensificaron, por lo que hubo necesidad de volver la mirada hacia las grandes empresas estadounidenses. De esta manera en 1948 se iniciaron conversaciones mientras el gobierno mexicano buscaba una vía jurídica, ya que el artículo 27 Constitucional acotaba la inversión extranjera en este ramo.

A partir de 1948 se empezaron a firmar algunos convenios de crédito y cooperación técnica con empresas estadounidenses, dirigidas al desarrollo, exploración, perforación y distribución de petróleo. Naturalmente, el gobierno mexicano condicionó la participación de estas empresas a correr ciertos riesgos y a dejar cierto porcentaje de sus ganancias o invertirlos en el país, a través de contratos registrados oficialmente.

Estos fueron los llamados “contratos-riesgo” que no tuvieron tanto éxito como esperaban las compañías participantes, debido a que se desató una controversia en la opinión pública, la prensa mexicana acusó al gobierno de Alemán de pretender desnacionalizar la industria del petróleo, hecho que frenó la firma de dichos contratos. (en 1973, el embajador Thurston sacó a la luz pública un memorándum que demostró que dicha ley facilitaba el camino para que las empresas petroleras estadounidenses insistiesen en tales convenios).

### **3. 2. 2. El Tratado de Comercio de 1942**

Respecto a las relaciones comerciales entre México y los Estados Unidos, cabe recordar que el día 31 de diciembre de 1942, fue promulgado en el Diario Oficial de la Federación, un acuerdo comercial entre ambas naciones por un período de tres años, prorrogable a otros tres años más, a menos que alguna de las partes se inconformara. Señala la *Revista de Economía*: “En las negociaciones que antecedieron a dicha firma no fueron invitados muchos de los principales importadores y comerciantes nacionales. Previamente dicho acuerdo, ya había sido aprobado en Washington, el día 23 del mismo mes”. (Editorial, “Economía”. 1943: 14-15).

En febrero de 1943 se publicaron las listas de los artículos, cuyos derechos aduanales fueron reducidos oficialmente. A fin de evitar malentendidos, el gobierno mexicano decidió abrir un foro

de discusión con los afectados: “Al efectuarse los estudios respectivos, se procuró escuchar la opinión de los industriales, agricultores, exportadores e importadores directamente afectados, con el objeto no sólo de lesionar sus intereses, sino procurar obtener los mayores beneficios para la economía en general del país” (Economía, 1943: 14-15).

Como se apuntó, el Tratado Comercial Bilateral tendría una duración de tres años y, si ninguna de las partes lo denunciaba en el término señalado, automáticamente se renovarían por otros tres años más. Mediante dicho convenio se convino la libertad de tránsito de las mercancías enlistadas, tanto por el territorio de México como por el de los Estados Unidos; se estipuló que no habría restricciones o prohibiciones de ninguna naturaleza a las importaciones, venta, distribución o uso de cualquier artículo cultivado, producido o manufacturado en el otro país, o a la exportación de artículo al territorio del otro signatario.

La lista de productos fue amplia y abarcó, por la parte mexicana, principalmente lo siguiente: productos alimenticios y productos manufacturados, a los que se les concedió la disminución de aranceles entre un 20% y un 50%. Por su parte, los Estados Unidos, concedieron entre un 16% y un 50% a los artículos importados de México: minerales, fibras, maderas, productos alimenticios no procesados y alcoholes, entre otros. Este acuerdo fue el décimo quinto celebrado entre los países latinoamericanos y la unión americana.

Como se mencionó anteriormente, en 1945, la reconversión de la industria de Estados Unidos puso en riesgo a muchas industrias mexicanas surgidas durante el conflicto mundial, pues los mercados en poco tiempo estarían inundados de productos estadounidenses cuyas compañías estaban capacitadas para producir a gran escala, a precios más bajos y con una mejor calidad. Esta competencia afectó seriamente no sólo a los productores mexicanos, sino también significó la pérdida de mercados ganados en otras regiones de América Latina y con ello el desempleo de miles de trabajadores mexicanos.

Al mismo tiempo la reactivación de la industria de la unión americana, provocó el retorno de miles de trabajadores mexicanos a su país de origen, para ello fue necesario crear fuentes de trabajo en el país. El gobierno mexicano conservó las factorías existentes, aunque su producción fuera costosa, sin importar a qué distancia se encontraran y aunque el mercado interno se saturara: era necesario conservar el control social y por ende el orden político.

Al manifestarse algunos problemas económicos anteriores a la Conferencia de Chapultepec, se recurrió a un entendimiento mediante el cual se solucionarían los obstáculos que surgieran en las relaciones económicas, que pudieran entorpecer la cooperación entre ambas naciones.

Ya desde 1946, la parte estadounidense se enfocó más a la relación comercial y en la venta de sus productos. Para México, el problema consecuente fue cómo limitar que sus mercados internos se inundaran de mercancías foráneas, principalmente las procedentes de los Estados Unidos, así como las medidas que emprenderían para proteger a sus productores sin afectar la relación económica con ese país. La Secretaría de Hacienda de México, ante las quejas de los productores mexicanos, inició desde ese año la aplicación de licencias y permisos de importación.

La comisión bilateral de comercio decidió reunirse y tratar de llegar a un acuerdo equilibrado, para marzo de ese año ambas autoridades acordaron aplicar el aumento de tarifas arancelarias y sólo someter determinados productos a la nueva ley de licencias y permisos: “de las 119 fracciones tarifarias propuestas en un principio, 31 se eliminarían y otras 15, aunque continuaran, no estarán sujetas a licencias. Además, se estableció una nueva clasificación de productos” (Chacón, S. 2008: 194).

Para el gobierno estadounidense, las medidas emprendidas por México eran exageradas, pero terminó por aceptarlas, e insistió en que iban en detrimento del comercio y dejaban ver un proteccionismo excesivo. Ante esto, pensó quejarse ante la Secretaría de Hacienda, sin embargo, sabía que la producción estadounidense se había disparado y que necesitaba exportar sus productos a los mercados tradicionales de preguerra, el de México entre ellos, por lo cual decidió no inconformarse, pues corría el riesgo de que el tratado se diera por terminado.

En esos días, el gobierno mexicano sabía que la vigencia del tratado era muy importante para los Estados Unidos dado el alto consumo de sus productos en México, dicho instrumento aseguraba su permanencia futura en el mercado nacional. Se eliminaron varios productos de las listas y se simplificaron los trámites estadounidenses para la exportación.

No obstante, México solicitó la revisión del tratado para el mes de abril de 1947, algo que los Estados Unidos no tenían contemplado en esos momentos pues se encontraban realizando otras negociaciones comerciales, señala Susana Chacón: “...porque su atención se centraba en una conferencia internacional de comercio y empleo, convocada desde febrero de 1946 por las Naciones Unidas; le interesaba que las reducciones, modificaciones o eliminación de barreras al comercio fuesen el móvil de la organización internacional” (Chacón, S. 2008: 197).

En estos años, la economía mexicana empezó a sufrir los primeros estragos debido a la salida de divisas y el déficit en la balanza de pagos fue negativo. Se recurrió a las reservas nacionales, pero, estas se encontraban en su mínimo por lo que se recurrió a las reservas internacionales, acción que provocó desconfianza en la moneda mexicana y e inició una fuga de capitales.

Todo indicaba que la economía nacional caía en una profunda crisis económica, ante esta perspectiva el gobierno estadounidense, aceptó que las licencias y permisos de importación se aplicaran en el comercio entre ambos países, pero sólo temporalmente, en tanto México alcanzaba un equilibrio financiero, pues no era conveniente para ellos perder el mercado mexicano.

En el escenario internacional, los Estados Unidos seguían insistiendo en la conveniencia de liberar el comercio de cualquiera barrera arancelaria y reiteraban que las negociaciones comerciales en el futuro deberían desarrollarse a través de la Organización Mundial del Comercio. Y que sólo se aceptaría dar protección a determinadas empresas claves para el Estado, especificando, que así sería siempre y cuando dicha medida se aplicara de manera recíproca.

Finalmente, en abril de 1948, se aceptó una revisión del Tratado de Comercio con México. Durante las negociaciones, México expuso las circunstancias que lo llevaron a restringir sus importaciones en 1947 y explicó los problemas que enfrentaba el gobierno para continuar con el Tratado de Comercio de 1942.

“1) Una disminución marcada de las reservas debido, principalmente, a un déficit en la balanza comercial con Estados Unidos. 2) La presión interna para incrementar las tarifas y de esta manera: a) Proteger las industrias nacientes, b) Promover el desarrollo económico. c) Cambiar ciertos impuestos que venían desde 1942 y establecer de acuerdo con el valor agregado del producto” (Chacón, S. 2008: 200).

Conscientes de que denunciar el tratado en ese momento afectaría la relación bilateral, se presentaron tres posibles escenarios: por una parte, (1) los Estados Unidos propusieron que México se integrara al GATT; (2) a su vez, México propuso un *modus vivendi* o (3) la terminación unilateral del tratado. Cada propuesta tenía sus riesgos.

Si México se adhería al GATT, tendría que revisar su política económica para resolver los problemas de su balanza de pagos y aceptar las reglas de esa organización lo que afectaría a

sus productores. Los Estados Unidos argumentaron que, de adherirse al GATT, México tendría muchas ventajas positivas, como equilibrar su economía.

El Comité de Acuerdos Comerciales del Senado Estadounidense, aseguró, que una denuncia del tratado en ese momento significaba una acción unilateral por parte de los Estados Unidos, por lo tanto, fue necesario considerar la propuesta mexicana de sustituir el tratado de comercio, por un *modus operandi* mediante el cual ambas naciones se otorgaban la cláusula de nación más favorecida. Sin embargo, Estados Unidos argumentó que no era posible aceptar una cláusula que sólo les otorgaba a los países miembros de una organización de comercio internacional, siempre y cuando su país mantuviera con ellos tratados de amistad y comercio de desarrollo económico.

Ante las dificultades de llegar a un acuerdo, el comité recomendó a la administración estadounidense dar por terminado el tratado de comercio y la denuncia unilateral, aunque solicitó 30 días para hacerlo efectivo. México, a su vez, solicitó hacerlo seis meses después de su publicación para darlo a conocer, con la finalidad de obtener productos de invierno con tarifas menores. Después de discutir las fechas, el tratado fue denunciado el 23 de junio de 1950.

El fin del tratado no fue bien visto por los exportadores norteamericanos ni por parte de algunos grupos políticos, quienes creían que la comisión se había precipitado. En México la opinión se dividió entre los empresarios que estaban a favor y los comerciantes en contra. Lo más importante para todos los grupos fue la necesidad de mantener una relación bilateral sana y productiva. En capítulo 4 se analizan las posiciones de las organizaciones empresariales en este tema.

### **3.2.3. Trabajadores temporales o braceros**

Otro tema que influyó considerablemente en las relaciones entre ambas naciones en este periodo, fueron los Acuerdos Temporales de Mano de Obra o Acuerdos Braceros que, de 1942 a 1950, se convirtieron en una fuente de desavenencias. Dichos convenios se dieron en un marco de cooperación durante el periodo de guerra, en la posguerra se convirtieron en una verdadera pesadilla para los dos gobiernos.

Dada la entrada a la contienda europea por parte de los Estados Unidos en 1942 fue necesario desplazar un gran número de efectivos al frente, lo cual implicó el abandono del campo y de las fábricas de una gran cantidad de mano de obra, lo que planteó unos escasos de trabajadores en el campo y en la industria, lo que limitaría la producción de alimentos y materiales bélicos dirigidos a las tropas. Se hacía necesario reemplazar esta fuerza de trabajo.

La colaboración de México con los Estados Unidos durante la guerra, no fue de tipo militar sino económica; México en esos momentos carecía de una fuerza militar para participar en una guerra internacional. Por ello, en el mes de julio de 1942, se celebró un convenio mediante el cual los dos gobiernos se comprometieron a tratar de solucionar, al menos en parte, la falta de mano de obra en gran parte del sur de la Unión Americana.

Ante el peligro de perder las cosechas de varios estados del Sur y del Sureste estadounidense, la *Farm Security Administration* inició la contratación de trabajadores temporales mexicanos. Estos convenios de trabajo temporal fueron condicionados por el gobierno mexicano a ciertas medidas legales, que fueron aceptadas en ese momento por las autoridades federales de los Estados Unidos, que fungieron como garante de dichos instrumentos jurídicos.

“A través de estos convenios se estableció un salario mínimo para cada trabajador: 30 centavos de dólar por hora, sujeto al alza que fuera aplicada a los trabajadores estadounidenses de la misma región a donde los mexicanos fueran destinados; en caso de que el trabajador se encuentre inactivo, por causas ajenas a su voluntad, el trabajador recibirá el 75% del salario que figure en su contrato, excluyendo el domingo, así como una cantidad de 3 dólares diarios a título de subsistencia y el 25 % restante por del tiempo del contrato. (Flores de Peña. Economía, 1945: 26-43)

Asimismo, se aseguró que la *Farm Security Administration* deduciría, del pago realizado a cada trabajador, el 10% para la formación del Fondo de Ahorro Campesino, que mantendría bajo su poder hasta que lo transfiera al Banco Nacional de Crédito Agrícola de México, institución responsable de dicho depósito que sería utilizado para la compra de implementos agrícolas y distribuidos a los campesinos en México.

Los trabajadores firmaron contratos individuales apoyándose en el convenio firmado entre los dos países, a los cuales se sujetarían los interesados, y que contenían las medidas que transcribió Horacio Flores de la Peña. Naturalmente, para acceder a dichos contratos también se tenían que cumplir los requisitos exigidos por el gobierno mexicano, lo cual se haría a través de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social, que instaló organismos eventuales para registrar y autorizar la contratación de los trabajadores que participaron en el programa.

La oficialización de este convenio se realizó con una representación de alto nivel designada por ambos gobiernos, cita Horacio Flores de la Peña: En la primera etapa de selección, el trabajador solicitante recibía una tarjeta y pasaba a una oficina ocupada por representantes del

Departamento de Migración, del Departamento de Justicia y de la *Farm Security Administration*, así como por un traductor y un representante del gobierno mexicano. No obstante, resulta curiosa la inspección a que eran sometidos los trabajadores a manera de “pruebas” como continua el mismo autor:

“[...] los trabajadores muestran sus manos encallecidas por el trabajo – primer síntoma favorable que toman los presentes – y sin el cual son inmediatamente rechazados. Si alguno de los delegados de los dos gobiernos intuye que cualquier aspirante puede ser incapaz de cumplir su contrato o que su permanencia resulte inconveniente para el vecino país, corre la misma suerte” (Flores de la Peña. *Economía*. 1945: 26-43).

Posteriormente pasaban a la sección de sanidad donde los aspirantes eran esperados por dos médicos del gobierno estadounidense y tres del gobierno mexicano, quienes se encargaban de comprobar que cubrieran los requisitos para la firma de su contrato. Si alguien tenía alguna enfermedad contagiosa, era rechazado y pasaba a cargo de la Secretaría de Salubridad de México.

En seguida los trabajadores aceptados, eran citados por grupos a una plática mediante la cual los funcionarios de la Secretaría del Trabajo y Previsión Social les explicaban los términos del contrato, así como los alcances y obligaciones que adquirirían al firmarlo. Inmediatamente se iniciaba el proceso de llenado de formularios y la apertura de cuentas bancarias y seguros. Después, los trabajadores aceptados recibían, por parte de la oficina de Gobernación una identificación foliada y se verificaba que se tratara del trabajador seleccionado, a fin de evitar que fuera suplantado.

Para concluir el trámite, el Departamento de Estado le daba al trabajador una identificación que funcionaba como pasaporte y así concluía el trámite burocrático. De acuerdo con la fuente citada:

“Hasta la fecha (febrero de 1943) han salido de México aproximadamente 6,000 braceros que han ido a aliviar en mucho la situación de las regiones del sureste de la nación vecina; de ellos han regresado al país aproximadamente 1,000, por lo que en números redondos puede afirmarse que 5,000 de nuestros nacionales se encuentran laborando con su esfuerzo para remediar la escasez de mano de obra ocasionada por la guerra” (Flores de la Peña. *Economía*. 1945: 26-43).

Durante los tres primeros años, los convenios no tuvieron graves alteraciones, salvo los casos de discriminación, que fueron reportados por los diversos consulados de México en territorio estadounidense, y que fueron resueltos por las autoridades norteamericanas, que, al necesitar mano de obra trataron de retenerla e incrementaron su número.

“La exportación temporal de brazos mexicanos que se creyó en un principio sería cuestión transitoria provocada por la segunda guerra mundial, se volvió crónica por la mecanización y comercialización de la agricultura en Estados Unidos, puesto que para las siembras se requiere un número muy reducido de personas, haciéndolas quienes viven en las granjas con la ayuda de maquinaria, pero para la pizca y recolecciones de las cosechas se necesitan, por cortos periodos de tiempo, gran número de trabajadores para levantarlas lo más rápidamente posible”. (Zorrilla. 1995: 534).

Al terminar la guerra, la demanda de mano de obra siguió siendo requerida, aunque a menor escala. Los sindicatos locales y otros grupos estadounidenses temieron que la presencia de trabajadores mexicanos pudiera abaratar los salarios o incluso “contaminar” a la sociedad anglosajona.

Estas ideas y pretextos, hicieron que las medidas migratorias empezaran a tratar con dureza a los inmigrantes, empezaron a realizarse actos hostiles en su contra, por ejemplo, no permitir el ingreso de sus hijos a las escuelas locales, excluyéndolos así de la vida social, y muchas veces patrocinando grupos violentos o pandillas para amenazar a las familias e “invitarlas” a regresar a México.

El 31 de diciembre de 1947 expiraron los acuerdos firmados en 1942, y se iniciaron las primeras reuniones de las autoridades de ambas naciones para renovarlos. El primer borrador estuvo listo el 1º de marzo de 1948, sólo que en esta ocasión el gobierno de los Estados Unidos sólo fungiría como moderador y no como contratador, los acuerdos en lo sucesivo se firmarían entre patrón y trabajador. Esta situación fue aprovechada para intentar desaparecer el salario mínimo, y con ello el trabajador sólo recibiría el salario vigente y se estipuló que el patrón sólo proporcionaría alimentación en jornadas mayores de cuatro horas.

Al no existir un salario mínimo regulatorio garantizado, se dejó la contratación de acuerdo con la oferta y la demanda del contratante, medida que abarató la hora de trabajo y eliminó las

prestaciones alimenticias y de alojamiento. Estas nuevas medidas hicieron perder fuerza a los trabajadores y sólo fueron aceptados por trabajadores indocumentados.

México ya no tenía a su favor la presión de la guerra y sí tenía en contra la posición de fuerza de los Estados Unidos, su gobierno que cada vez se deslindaban del tema y cerraba los ojos ante la ley de la oferta y la demanda de mano de obra: “A mediados de 1948, los Estados Unidos buscaron se retomara la negociación, ya que existía una fuerte presión de los empleadores por contratar trabajadores directamente en la frontera” (Chacón. 2008: 116).

La diferencia salarial y el desempleo en México, hicieron que los trabajadores agrícolas expulsados empezaran a concentrarse de manera independiente en la frontera norte, lo que debilitó las negociaciones. Muchos de ellos empezaron a cruzar de manera ilegal la frontera a través del Río Bravo, dando origen a los “espaldas mojadas”, que eran contratados con bajos salarios y sin prestación alguna Susana Chacón, cita un caso de contratación masiva, en la cual se abrió la frontera y se dejó que los empleadores contrataran directamente a los trabajadores.

“Sucedió lo que conocemos familiarmente como “el incidente del Paso” de 1948, donde el gobierno estadounidense, directamente el INS, abrió indiscriminadamente sus fronteras a los trabajadores mexicanos. Se instituyó directamente una contratación directa entre empleadores y trabajadores sin considerar, en momento alguno, al gobierno mexicano ni los acuerdos bilaterales ya establecidos”.  
(Chacón.2008: 117)

A pesar de lo ocurrido y de la protesta oficial mexicana, el gobierno de los Estados Unidos pretendió que se aceptaran cambios en las negociaciones para emprender otro convenio. Esto fue rechazado por el gobierno de México, y en 1949 se firmó otro tratado que no varió mucho de los anteriores para obligar a los empleadores a cumplir con ciertas concesiones como el respeto a los trabajadores y garantizar sus salarios. Sin embargo, se empezaron a realizar despidos masivos de trabajadores ilegales en la época de siembra: “...en 1950 se efectuaron 579 000 deportaciones de mexicanos sin documentos” (Vázquez, J. 1982: 195).

El estallido de la guerra de Corea, en junio de 1940, obligó a los Estados Unidos a recurrir de nuevo a mano de obra agrícola. Pero esta vez realizó la contratación de manera unilateral, aunque la prolongación del conflicto hizo que se reconsideraran los convenios legales y se buscó la manera a beneficiar a los empleadores. Señala José Zorrilla (1995: 535):

“[...] y de nuevo en 1951, por las necesidades de los Estados Unidos por causa de la guerra de Corea, se elaboró otro muy amplio y detallado, que es el que se encuentra vigente [hasta 1964] habiendo sufrido durante todos estos años multitud de modificaciones, algunas de las cuales han implicado pérdidas de beneficio que se había obtenido originalmente para los trabajadores, pues las necesidades de los patrones han ido dominando el panorama, aunque se han obtenido asimismo otras prestaciones para los braceros a más de algunos cambios dictados por la experiencia”. (Zorrilla.1995: 535).

No obstante, a partir de ese año se hizo más numerosa la presencia de trabajadores mexicanos ilegales en la frontera y en territorio de los Estados Unidos, al grado de que muchos analistas hicieron ver que su presencia se estaba convirtiendo en una fuente de problemas para la sociedad norteamericana.

“En Marzo del año siguiente (1951) el diario The New York Times calculó que anualmente alrededor de 1 000, 000 de mexicanos entraban ilegalmente a los Estados Unidos en busca de trabajo, aceptaban salarios muy bajos, vivían en condiciones de extraordinaria insalubridad, y competían con mano de obra local” (Vázquez, 1982: 196).

Los actos hostiles contra los trabajadores mexicanos legales e ilegales se incrementaron durante ese año, ante la necesidad de mano de obra en diversos condados del estado de Texas, la sociedad civil intervino en su favor. El filántropo texano Jay C. Stille se trasladó a México y convenció a las autoridades para que autorizaran contratos individuales con algunos empresarios texanos, que se comprometieran a respetar los derechos los trabajadores contratados mediante declaraciones escritas y autorizadas por el cónsul mexicano residente en dicho estado, en esos años, el licenciado Miguel G. Calderón.

“La necesidad de mano de obra dio el resultado que se esperaba por parte del gobierno mexicano, pues en gran parte de los 252 condados de Texas remitieron las declaraciones correspondientes, al grado de que para 1953 solamente se hallaban 51 en la lista de los lugares inaceptables, a más de nueve pueblos; en 1958 el número había disminuido a cuarenta condados y cinco pueblos, a los que no iban trabajadores contratados de nuestro país” (Zorrilla. 1995: 536).

Para el gobierno mexicano, mientras no se sancionará a los empleadores que contrataban trabajadores directamente y fuera del convenio, la entrada de trabajadores ilegales ya no se detendría. Se solicitó regularizar los salarios algo que, no era aceptado por el Departamento del Trabajo de los Estados Unidos, con el argumento de que no podía intervenir en la libre empresa, y que sólo podía opinar, una vez fijados, si eran adecuados o no.

El gobierno mexicano encargó a sus consulados en esa nación un estudio sobre los costos de vida y los salarios en las distintas entidades. Recibida la información la administración mexicana tuvo los elementos para negociar; sin embargo, ante el cambio de gobierno en México, fue necesario mantener la estabilidad interna y una relación bilateral tranquila y de cooperación, pues la siguiente etapa de negociación se reharía ya en la administración del licenciado Adolfo Ruiz Cortines.

Para concluir con este tema, podemos afirmar que los condicionantes externos incrementaron la capacidad de negociación de México frente a los Estados Unidos. Pero, una vez superados éstos, los estadounidenses ejercieron su poder económico. México, tendría que aguardar el momento oportuno para tener otros elementos de negociación. Aunque el gobierno mexicano intentó mantener una política negociadora, el gobierno de Miguel Alemán supo que esta característica no era permanente y que siempre habría momentos de enfrentamiento que a veces llevarían a un efímero entendimiento.

#### **3.2.4. La fiebre aftosa en el ganado mexicano**

Otro tema de confrontación durante estos años, se suscitó con las exportaciones de ganado y productos cárnicos mexicanos hacia los Estados Unidos. En 1947 al caer el precio de la carne de res en la unión americana, los ganaderos del sureste de esa nación (principalmente de Texas) buscaron la manera de excluir las importaciones de ganado en pie y de carne procedente de México, así como exportar sus productos al mercado mexicano.

La prensa mexicana, había dado a conocer que las autoridades del país tenían un programa para abastecer de carne y productos lácteos al suroeste mexicano con ganado cebú importado de Brasil, especie de gran resistencia a los climas tropicales y de bajo costo de mantenimiento, se esperaba que, además de ayudar a surtir de carne a los estados del sur del país, se incrementarían las relaciones comerciales con los países latinoamericanos.

Amparados con el convenio sanitario bilateral, los ganaderos estadounidenses argumentaron que las reses importadas por las autoridades mexicanas se encontraban infectadas por el *aphthovirus*,

causante de la fiebre aftosa. Este virus afecta a los animales de pezuña hendida, como al ganado vacuno, caprino, porcino, caballar entre otros.

Debido a ello, las autoridades consulares de Estados Unidos, solicitaron a la Comisión México Americana de Agricultura una revisión selectiva del ganado en el norte del país, tarea que efectuaron veterinarios de ambas naciones para luego determinar que el ganado no tenía ningún padecimiento.

Sin embargo, los ganaderos texanos continuaron exigiendo que se prohibiera la importación de ganado mexicano hacia los Estados Unidos, insistiendo en su argumento, hecho que despertó suspicacia en México. Como comenta Alfonso Taracena (1979: 19):

“No se acusaba abiertamente, pero era vox populi que la prohibición de importación de 325 cebúes brasileños durante el último año del gobierno del general Ávila Camacho constituía un negocio redondo para los rancheros tejanos, nuestros vecinos, que a la par podían vendernos a un costo fabuloso el ganado que nos ofrecían, ponían al borde de la ruina a los ganaderos de Chihuahua, Coahuila y otros Estados que enviaban a Norteamérica diariamente cientos de miles de cabezas de ganado, cuya venta suponía la mayor riqueza de las entidades norteamericanas”.

No obstante, el veredicto de las autoridades sanitarias mexicanas, unos meses después la epidemia brotó en otras entidades del país: Tlaxcala, Morelos, Distrito Federal, Hidalgo, Veracruz, Estado de México, Oaxaca y Puebla, áreas que concentraban cerca de ocho millones de cabezas de ganado. De inmediato, y siguiendo las instrucciones de las autoridades correspondientes, se decretó una cuarentena en las zonas afectadas.

“Otro problema que surgió durante la presidencia del Licenciado Alemán fue presentado por la plaga de la fiebre aftosa que apareció en el ganado mexicano en 1947. Los Estados Unidos se alarmaron por el peligro de que la enfermedad fuera a cundir en su territorio, prohibiendo totalmente la importación de ganado mexicano que era uno de los renglones comerciales que más favorecía a México de conformidad con el Tratado de Comercio (sólo en el tratado, pues para la economía nacional era nociva la exportación de reses vivas). Pronto ofrecieron ayuda técnica y monetaria para combatir el mal, firmándose un Acuerdo para el efecto por cambio de notas fechadas el 24 y 26 de noviembre de 1947”. (Zorrilla. 1995: 544).

Los ganaderos del sur de los Estados Unidos iniciaron una campaña para que su gobierno convenciera al de México a utilizar medidas drásticas. “Los ganaderos del sur presionaron para que su gobierno convenciera al de México de exterminar el ganado enfermo y el que hubiera tenido algún contacto con él, recurso usado en Estados Unidos desde 1924”. (Torres. B. 1991: 78)

Las autoridades sanitarias estadounidenses recomendaron emprender una campaña de exterminio de ganado enfermo en México, sin considerar que en esos momentos se afectaba a la agricultura nacional, dado que muchos campesinos aún trabajaban con el arado tradicional tirado por animales de pezuña.

Asimismo, los grandes ganaderos no aceptarían sacrificar su fuente de ingresos. No obstante, a pesar de la reticencia del gobierno mexicano, a fines de febrero, ambos gobiernos acordaron una campaña de erradicación del ganado afectado o sospechoso de ello, para acabar con la epidemia, método que la población llamó “el rifle sanitario”.

Los Estados Unidos, apoyaron la campaña con técnicos y fondos para indemnizar a los afectados, iniciándola en una de las zonas consideradas más afectadas: el Bajío, donde empezó una gran resistencia contra esta campaña. A nivel interno se presentó como alternativa la vacunación masiva, que demostró su efectividad junto a un tratamiento de reposo y alimentación del ganado.

Sin embargo, la medida mexicana fue rechazada por los Estados Unidos, lo cual enojó mucho a los afectados, quienes escondieron a su ganado en cerros y montes o se resistían violentamente al sacrificio de su ganado. “Un joven estadounidense que trabajaba en la Comisión Mixta, cuando todavía se estaba empleando el rifle sanitario, perdió la vida al oponerse los vecinos del poblado a que se sacrificara a todos sus animales” (Zorrilla. 1995: 544).

La campaña anti aftosa empezó a deteriorar las relaciones bilaterales. La población consideró que la epidemia había sido provocada por los Estados Unidos para hacer a México dependiente de los productos lácteos y cárnicos, sus efectos comenzaron a afectar la economía del país, según Alfonso Taracena (1979: 50):

“Para los primeros días de septiembre de 1947 se habían sacrificado 188,600 cabezas de ganado menor. Quedaban libres de la aftosa los Estados de Jalisco y Guanajuato...los sucesos violentos de Michoacán y otras circunstancias hicieron pensar que el 26 de noviembre de 1947 se creyera terminada la aplicación del rifle

sanitario en la campaña contra la fiebre aftosa en México. La otra circunstancia fue la invención de una vacuna contra la epidemia... el 4 de marzo de 1949 se informó que habían quedado vacunadas 6 millones de reses”.

El ejército mexicano tuvo que intervenir en varios puntos del país, ya que la población rural no estuvo dispuesta a que continuara la campaña del rifle sanitario. Ante esto, el gobierno del presidente Alemán pidió al norteamericano suspender la campaña pues los resultados no eran los esperados. “[...] La operación requirió de varios millones de dólares y el sacrificio de 1,000.000 de reses, pero el gobierno de mexicano, que favorecía una solución basado en el uso intensivo de la vacunación, se opuso y se llegó a una solución de compromiso” (Torres. B. 1991: 194).

Los científicos mexicanos anunciaron la efectividad de la vacuna y la epidemia empezó a ceder. El 12 de marzo de 1952, México anunció oficialmente su triunfo sobre la glosopeda y dio por concluida la fase de erradicación. “[...] después de una campaña científica sin precedentes en la historia del mundo. A las doce horas de ese día los dos secretarios de agricultura de nuestros países y de los Estados Unidos, dieron el aviso” (Torres. 1991: 194).

Sin embargo, la relación bilateral quedó afectada a nivel social por las medidas empleadas por ambos países, evento que sirvió para confirmar que entre ellas siempre estaría presente el enfrentamiento.

## Capítulo 4. La Concamin y la Canacintra en la **relación económica bilateral México-Estados Unidos, 1946-1952**

### **4.1. La Participación de las Cámaras Industriales Nacionales en algunos temas económicos de la agenda económica bilateral México-Estados Unidos en 1945-1952.**

La culminación de la segunda guerra mundial provocó una reestructuración de las instituciones económicas, sociales y políticas del sistema internacional, México no fue ajeno a estos acomodados y tuvo que aceptar la existencia de nuevos actores económicos en su política económica.

El gobierno mexicano, aceptó una mayor participación de los representantes de los sectores productivos privados en actividades económicas, a las que anteriormente no se les permitió intervenir, este sector, empezó a expresar sus ideas y pensamientos sobre algunos temas de la economía nacional. “El Estado fue pivote de todos los proyectos políticos-económicos que se pusieron en práctica a partir de 1945 en las diferentes partes del mundo”. (Messner, 1999: 77).

El estado moderno mexicano que surgió después de la revolución de 1910 y que se consolidó política y económicamente entre 1921 y 1938 con un sistema eminentemente presidencialista y monopartidista, logró imponer la paz social e iniciar la reestructuración del sistema económico que coadyuvara a tratar de cumplir las promesas sociales plasmadas por la Constitución de 1917.

En los gobiernos de los presidentes Lázaro Cárdenas del Río (1934-1940) y Manuel Ávila Camacho (1940-1946), el Estado se convirtió en el pivote de todo proyecto político, económico y social del país, este lapso se distinguió por el férreo control político personal del mandatario en turno, modelo de alguna manera existente en nuestros días.

Entre 1934 y 1940, el Estado logró reunir a los distintos sectores productivos en corporaciones con la finalidad diseñar una gobernanza económica. Para ello se permitió la formación de sindicatos y asociaciones productivas a través de las cuales logró reactivar el sistema económico mexicano. Para lograrlo fue necesario integrar a otros grupos que durante el conflicto armado de 1910 fueron apartados de la economía nacional, como fue el caso de la vieja burguesía nacional.

Con la finalidad de contar con inversionista y recapitalizar la economía, el gobierno tuvo que emitir nuevas medidas políticas y económicas tendientes a dar seguridad y confianza a los diversos grupos de inversionistas. “La teoría era que la inversión privada seguía a la pública, de tal suerte que, si el gobierno electrificaba una región o construía una carretera, las empresas

privadas comenzarían a construir fábricas y servicios que se traducirían en generación de riqueza, empleo, crecimiento y menor pobreza”. (Rubio, L. Reforma, 2011: 13).

La restructuración de la sociedad internacional generó también nuevos enfoques económicos, que, a su vez generaron otras instituciones financieras, políticas y sociales de carácter universal, de las cuales los países de América Latina tuvieron que formar parte.

“[...] se generó una nueva movilidad que amplió el número de actores sociales: Existe una tendencia muy notoria hacia la *Sociedad Organizada*. El número de actores colectivos (como partidos, asociaciones, organizaciones de intereses, agrupamientos) va en aumento, lo mismo que su importancia para el desarrollo de la sociedad. Los actores colectivos disfrutaban de influencia, recursos financieros, *know-how*, capacidad organizativa, y están por ello en condiciones de influir en los procesos políticos de la toma de decisiones, y en la configuración misma de la sociedad”. (Messner, 1999: 79).

En el rubro económico se generó una creciente sectorialización económica y social surgiendo así nuevos actores productivos y nuevos patrones de consumo que tornaron más complejas y sofisticadas las relaciones económicas:

“el incremento de la complejidad social, las crecientes interdependencias entre gran número de actores, es decir los procesos de diferenciación funcional (Luhmann, 1984: 1977), conlleva una importancia cada vez mayor de los subsistemas sociales en conjunto con la sociedad. Sea en la ciencia, la política, la economía, entre las instituciones intermedias, por todas partes van cobrando mayor importancia la especialización estrecha y la sectorialización” (Messner, 1999: 79).

La dinámica organizativa de los actores económicos se hizo cada vez más grande; los grupos privados iniciaron una mayor participación en el diseño del sistema económico y su presencia fue cada vez mayor, entre ellas las cámaras de empresarios industriales y de comerciantes nacionales, que entraron en una nueva dinámica invadiendo otros sectores como el político.

Por lo anterior, en esta sección se analizan los temas económicos bilaterales en los cuales se permitió al sector empresarial intervenir juntamente con las autoridades del Estado, iniciándose así una relación cuyos resultados fueron difundidos y dados a conocer al público en general, a través de sus publicaciones periódicas.

No hay que olvidar que en ese periodo los medios de difusión se hacían a través de la radio, revistas y periódicos, para ello, las cámaras y confederaciones decidieron fundar revistas que llevaban el nombre del ramo productivo de cada organización empresarial.

Como se mencionó en el capítulo segundo de este trabajo, uno de los objetivos de estas cámaras consistió en reunir al sector empresarial a nivel nacional para unificar criterios y establecer decisiones consensadas, con el objetivo de tener más fuerza y capacidad de negociar frente al gobierno.

“Es el deseo de los actuales directivos de la Confederación de Cámaras Industriales el estrechar cada vez más los vínculos que deben unirla con las cámaras de industria, con los demás sectores patronales y con los industriales en general, buscando ante todo el constituir y el depurar una verdadera conciencia de grupo fincada en ideales comunes y en sentimientos propios” (Confederación Vol. 1, 1947: 1).

Tras culminar el conflicto bélico en 1945, los industriales mexicanos vieron con preocupación que la reestructuración de la economía internacional, bajo el liderazgo de los Estados Unidos, imponía nuevas reglas en el ámbito económico mundial, que amenazaban sus inversiones y por extensión, su futuro económico.

En 1946 la iniciativa privada unida, consideró que la Concamin era la asociación con mayor capacidad de representación ante el gobierno federal, y por ello, decidieron que fuera ésta la que estableciera las primeras relaciones del sector empresarial, con el recién constituido gobierno del presidente Miguel Alemán Valdés

“La Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos, en representación de todos los hombres de empresa que desde hace años vienen poniendo su esfuerzo y capacidad al servicio del país, pugnando por su eficaz industrialización, ha recibido con excepcional simpatía los conceptos contenidos en el discurso pronunciado por el C. presidente de la República al tomar posesión de su elevado cargo” (Confederación Vol. 1, 1947: 1).

Como ya se ha señalado en el tercer capítulo, en la conformación del gabinete presidencial del Presidente Alemán, incluyó a varios destacados empresarios industriales, miembros de estas asociaciones, hecho que satisfizo enormemente al sector privado y que se reconoció al mandatario: “La Confederación de Cámaras Industriales desea, además expresar su beneplácito

por el singular acierto que ha tenido el señor Presidente de la República al escoger a las personas que ha designado como sus Secretarios de Estado y que deben compartir con él las responsabilidades de su acción administrativa” (Confederación Vol. 1, 1947: 1).

Por vez primera, los componentes del sector privado realizaron conjuntamente una declaración pública en la que brindaron su apoyo al Estado de manera unánime.

“una misión de las Cámaras de la industria, las Cámaras Nacionales de Comercio, la Confederación Patronal de la República Mexicana y la Asociación de Banqueros de México, instituciones representativas de los intereses patronales de la República mexicana, se unen para colaborar en el desarrollo de los intereses comunes en beneficio de los intereses de la Nación entera” (Confederación Vol. 1, 1947: 1).

A partir de ese momento, los empresarios industriales estrecharon su colaboración con el Estado en defensa del desarrollo económico del país, (naturalmente que desde su perspectiva y conforme a sus intereses). Si bien en ocasiones lograron imponerse ante el Estado, sabían de antemano que este último tendría que velar por los intereses generales de la Nación.

En la siguiente sección se demostrará cómo influyeron las organizaciones empresariales en cuatro temas económicos que en ese momento dificultaron la relación bilateral entre los países: Petróleo, Tratado de Comercio, Acuerdos de Trabajadores Temporales y el caso de la Fiebre Aftosa, temas que no sólo empañaron los nexos entre México y los Estados Unidos, sino también amenazaban la independencia económica del Estado mexicano.

#### **4.2. La Concamin y la Canacintra en los empréstitos estadounidenses al sector petrolero nacional**

Reactivar la economía nacional en 1946 implicó para el gobierno de Miguel Alemán planear un nuevo esquema de desarrollo y modernización de algunas industrias paraestatales, entre ellas Pemex, debido a que era considerada industria clave en el desarrollo de industrialización dada su importancia estratégica.

De acuerdo con artículo 27 constitucional, el petróleo es un bien de la nación y su exploración, explotación y otros procesos son actividades que corresponden exclusivamente al Estado. Por ello, en 1938, cuando se nacionalizó dicho bien, el presidente Cárdenas creó la compañía paraestatal denominada Petróleos Mexicanos, empresa que se dedicó a dicha actividad.

El Estado mexicano tuvo aún que enfrentar los rescoldos de las acciones expropiatorias de 1938. La banca pública y privada internacional continuaban negándose a conceder créditos y financiación destinados a la industria petrolera, por ello, el gobierno de Miguel Alemán empleó diversas estrategias diplomáticas para lograr obtener los fondos necesarios.

Anteriormente y durante los años de la segunda guerra mundial, fue necesario incrementar la producción de hidrocarburos debido al aumento de las exportaciones y para el transporte de materiales estratégicos hacia las fronteras. Pemex durante este lapso supo enfrentar la escasez de equipo y de fondos económicos, pero, fue gracias a la decidida cooperación entre los trabajadores y los directivos que paraestatal que se pudo cumplir con diversos compromisos.

Finalizado el conflicto, el empresariado nacional consideró que el Estado, como propietario de la compañía paraestatal, tenía la responsabilidad de obtener los recursos para modernizar dicha empresa, no obstante, que ellos se habían beneficiado con precios preferenciales de hidrocarburos para la operación de sus empresas.

Ante esto, los empresarios en general, sólo emitieron recomendaciones sobre el incremento de la producción de dicho producto, así como la recomendación de obtener los créditos del exterior y aceptar la participación de otras empresas foráneas del ramo. Empero, no externaron su deseo de participar económicamente en Pemex.

En su publicación mensual de 1946 *México: La Revista de los Hombres de Negocios*, la Cámara Nacional de Comercio analizó en su editorial la situación de Pemex de ese año, y reconoció que el Estado hacía esfuerzos por lograr una mayor productividad y por controlar al sindicato de trabajadores de dicha empresa, que consideraron como un lastre que retardaba el desarrollo de ese sector con sus demandas y paros.

“Afortunadamente, a pesar de los graves tropiezos que causa la inconsciencia del liderazgo dominante, la industria petrolera en nuestro país va abriéndose paso y asienta el pie sobre bases firmes para que el porvenir no la sorprenda con los brazos cruzados. Nuevas Plantas y proyectos de oleoductos para la mejor distribución de este combustible están en plena ejecución en nuestro país, abrigándose esperanzas, bien fundadas de que para el año entrante se podrán satisfacer las demandas para hacer efectivo el desarrollo industrial de México” (*Revista de los Hombres de Negocios*, Vol. XIII, 1946: 10).

Con este comentario, sobre los graves “tropiezos” se hacía referencia a los problemas laborales ocurridos meses antes, cuando algunos líderes sindicales demandaron un incremento salarial, una reclasificación del personal sindicalizado y la suspensión de la contratación de personal de confianza. Sobre este asunto, El 20 de diciembre de 1946, el Sindicato de Trabajadores Petroleros de la República Mexicana emprendió negociaciones con el nuevo secretario del Trabajo y con el director de Pemex, sin embargo, al no llegar a un acuerdo satisfactorio, el sindicato decretó un paro de actividades.

El gobierno federal consideró que la acción del sindicato violaba la Constitución General de la República y la Ley Federal del Trabajo, y ordenó que miembros del Ejército Nacional se hicieran cargo de las labores abandonadas por los obreros, al mismo tiempo la paraestatal decidió rescindir los contratos de trabajo de los líderes sindicales y de algunos trabajadores paristas.

La Concamin, la Concanaco, la Coparmex, así como sus asociados apoyaron abiertamente dichas acciones y lo hicieron público.

“Considerando como deber de nuestra parte sumarnos en estos momentos al sentir de la nación, que apoya con la mayor firmeza los actos enérgicos y estrictamente apegados a la ley y a la justicia con que las autoridades salvaguardan los intereses supremos del país... está en la conciencia pública la profunda convicción de que, sin lesionar en forma alguna los legítimos derechos de los trabajadores, deben reprimirse con el mayor rigor los atropellos y abusos de los dirigentes sindicales que no saben hacer honor a la responsabilidad de su representación” (Confederación Vol. 1, 1947: 5).

Para el sector patronal la disminución de presión política del sector obrero debía ser un hecho, era necesario que el Estado controlara de manera más efectiva a los sindicatos si realmente pretendía llevar a cabo una política industrializadora. Para ello, acusaron de provocadores a los líderes obreros del movimiento: Vicente Lombardo Toledano, Valentín Campa, Agustín Guzmán, Wolestano Pineda y Martín Rivera G, y los tildaron de irresponsables y antipatriotas, y lo hicieron público:

“el empleo de medidas enérgicas por parte del gobierno de la República contra el paro reciente acordado por el Sindicato de Trabajadores Petroleros, ha dado lugar a que las fuerzas tradicionalmente adversas a los principios esenciales de la Revolución mexicana y a su régimen democrático, realicen una nueva campaña de provocación

y confusión, afirmando que el poder público ha iniciado una política de ofensiva a fondo contra la clase obrera y sus derechos conquistados y establecidos en la Constitución y en las leyes de la República. El Movimiento Obrero Nacional declara que reconoce con beneplácito la declaración categórica del presidente, Miguel Alemán, en el sentido de que el gobierno de la República, emanado de la voluntad popular, no tiene la intención de agredir a la clase obrera ni de menoscabar sus derechos y que rechazará toda presión que tienda a traicionar los postulados de la Revolución mexicana” (Confederación Vol. 1, 1947: 6-7).

Para reforzar aún más su apoyo al gobierno federal, la iniciativa privada fue más allá de una simple declaración al opinar que la administración del presidente Cárdenas había sido demasiado “condescendiente” con el sector obrero y campesino, por ello, solicitaban al gobierno “mano firme” contra los “alborotadores”, a fin de evitar cualquier enfrentamiento que perjudicara más la economía del país.

“En esa virtud, el sector patronal de México está obligado a prestar su colaboración al gobierno del Lic. Miguel Alemán, pero debe hacerlo guardando una actitud prudente y cautelosa, sin olvidar que el gobierno de la República continúa siendo, dentro de los principios legales, eminentemente obrerista y que su reciente acción de gobierno sólo obedece a evitar continué un estado anárquico en las relaciones obrero-patronales, de una manera concreta en la industria petrolera” (Confederación Vol. 1, 1947: 7).

El conflicto se solucionó con el regreso de los trabajadores de la industria del petróleo a sus puestos de trabajo; lamentablemente no pudieron obtener ninguna respuesta a sus peticiones, pero se dieron cuenta de que el nuevo gobierno no dudaría en utilizar la represión y el control, cuando así conviniera a los intereses de la empresa. Las organizaciones empresariales aplaudieron la medida y no dudaron en felicitar al presidente por su actitud “patriótica y viril”, y declararon su apoyo incondicional al gobierno de Miguel Alemán.

Naturalmente que para el sector patronal era muy importante no enemistarse con el sector obrero, por lo que después de los conflictos laborales ocurridos en Pemex, en enero de ese mismo año, reclamaron una mayor impartición de justicia social para el trabajador. No debe perderse de vista que era necesario incrementar el consumo de las clases populares a través de la venta de sus mercancías, y así lograr la expansión de sus actividades y beneficios:

“Desde hace tiempo – dice la CPRM, (Confederación Patronal de la República Mexicana), al explicar su apoyo a las autoridades – habíamos concentrado nuestros esfuerzos en gestionar, por todos los medios lícitos a nuestro alcance, que las relaciones obrero patronales se desarrollaran con estricto apego a la ley, significábamos con esto que no queríamos privilegios para nadie; ni prerrogativas injustas para el empresario, ni tampoco una tolerancia indebida – que llegó a tener las características de impunidad para los excesos de demagogia sindical” (Confederación Vol. 2, 1947: 2).

De esta manera, la iniciativa privada pretendió reconciliarse con el sector obrero industrial; y solicitó establecer nuevos nexos basados en el respeto y una fluida comunicación:

“Demostramos a los trabajadores que, si la táctica de lucha de clase obstrucciona el desarrollo económico del país y les impide obtener un auténtico mejoramiento en sus condiciones de vida, el sistema de colaboración sincera obrero patronal, - que lleva implícito el respeto a los derechos legítimos que a empresarios y trabajadores corresponden – permitirá que éstos obtengan un nivel material, intelectual y social, mucho más alto, más justo y más humano” (Confederación Vol. 2, 1947: 2).

Para la Concanaco, una de las tareas principales del gobierno era tratar de concientizar a los trabajadores de Pemex sobre la importancia de esta industria para el país. y no sólo para los de unos cuantos intereses laborales:

“... Esa actitud deriva de que los trabajadores de los Ferrocarriles Nacionales y de Petróleos Mexicanos han tenido siempre la idea más o menos precisa de que la expropiación del sistema ferroviario y de la industria petrolera se hizo en beneficio de los sindicatos respectivos y que, por lo tanto, según sus conveniencias, una veces obran como si las industrias expropiadas fueran feudos de las centrales obreras y otras alegan que la expropiación no puede hacerles perder las conquistas logradas en contra de las administraciones privadas” (Revista de los Hombres de Negocios Vol. XIII, 1946: 20).

Con la finalidad de sustentar sus argumentos, la Concanaco realizó un estudio sobre el estado financiero de la industria petrolera y llegó a la siguiente conclusión:

“[...] en el año de 1945 la producción de Petróleos Mexicanos fue de 43.547,360 barriles, con un valor de \$ 159.384,372.00. En el mismo año, la nómina del personal de la empresa sumó \$ 172.000,000.00. Es decir que el valor de la producción fue inferior al monto de los salarios pagados” (Revista de los Hombres de Negocios Vol. XIII, 1946: 20).

Ante esta perspectiva, se puede deducir la causa por la que los inversionistas nacionales no se atrevieron a invertir en dicha empresa, dado que el empresario sólo busca la manera de obtener beneficios y garantías para su capital. Consecuentemente, el Estado emprendió la tarea de buscar recursos para la modernización de la paraestatal; se plantearon tres estrategias: a) el corte de gastos innecesarios, que implicaba dificultades con el Sindicato Único de trabajadores de Petróleos y las concebidas consecuencias, b) recurrir a créditos privados en el exterior, y c) aceptar la participación de empresas extranjeras.

A partir de 1947, los comentarios del sector empresarial sobre el petróleo sólo se realizarían en torno a la posibilidad de recurrir a créditos internacionales, así como el empleo de nuevas medidas encaminadas a disminuir los riesgos de paros y huelgas en la industria en general.

“El sistema consiste esencialmente en conceder facultades al Ministro de Trabajo para que, en los casos de huelga que afecten la estabilidad económica de la comunidad, tenga derecho para conocer directamente el sentir de los trabajadores, y al efecto saber por medio del voto secreto, de los mismos, si éstos aceptan o no las propuestas que les hayan sido hechas por los empresarios” (Confederación, Vol. 2, 1947: 5-6).

Sabedoras las autoridades de México de que la mayoría de los créditos concedidos por los Estados Unidos y algunas organizaciones financieras intergubernamentales no serían otorgados si se destinaban a la industria petrolera, diseñaron otras estrategias para obtenerlos:

“El Banco de Exportaciones-Importaciones (Eximbank) y el Gobierno mexicano celebraron acuerdos recientes para hacer un traslado de \$ 4.000,000 de crédito existentes en el Banco, para la construcción de carreteras en México, a un crédito existente para la adquisición en México de equipos ferrocarrileros estadounidenses. Este equipo se utilizará en conexión con un amplio programa para la mejoría de los recursos de transporte en México” (Confederación, Vol. 2, 1947: 6-7).

Las autoridades de Pemex intentaron en vano atraer inversión de empresas extranjeras, principalmente de los Estados Unidos, a través de propuesta para el desarrollo de actividades tales como investigaciones geofísicas o tareas de perforación y construcción de pozos, labores que se realizarían bajo la responsabilidad de la empresa mexicana. Para ello presentaron un esquema de pagos:

“El grueso de la producción de buenos pozos se destinaría a pagar los costos y entre 10 y 20% a compensar a los contratistas por los riesgos que hubieran corrido. Además, se ofrecía dar preferencias a esas compañías en la comercialización exterior de esa parte del petróleo y para comprar los excedentes una vez satisfechas las necesidades del país” (Torres, B. 1991: 96).

Las compañías petroleras extranjeras no aceptaron la propuesta, así que el gobierno buscó otros interlocutores en los Estados Unidos, principalmente en el congreso de ese país, con la finalidad de obtener financiamiento para este sector.

En el mismo año, la Canacintra, en el seno de la Comisión Revisora del Salario Mínimo, al conocer la negativa norteamericana de conceder créditos a Pemex, sugirió iniciar la búsqueda de otros caminos para lograr capitalizar a todas las industrias necesitadas de financiamiento: “Canacintra propuso a las autoridades una estrategia de autofinanciamiento nacional, idea que ya desde el Onceavo aniversario de la Expropiación Petrolera, Agustín Fouque había esbozado ante el presidente Alemán” (Garza.1993: 139).

La manera en que el gobierno planteó la posibilidad de lograr la obtención de capital interno para la industria y canalizarlo hacia las diversas empresas, entre ellas la petrolera, fue incentivar el ahorro nacional interno. El presidente de la república inició una campaña nacional con esa finalidad en abril de 1948 y así lo comunicó a la nación:

“Es necesario hacer hincapié en el hecho de que en casi toda nuestra economía industrial, la debilidad causada por la falta de crédito para inversión a plazo largo, obliga al proceso industrial a un crecimiento lento y muy difícil, fundado sobre una constante y sacrificada reinversión; porque es necesario e imprescindible impulsar el desarrollo industrial mediante una oportuna, suficiente, liberal y accesible financiación que haga posible la utilización del ahorro nacional por quienes necesitan el crédito en mérito de sus condiciones de formación ética y técnica. La falta de crédito industrial, en las condiciones requeridas ha sido también factor que influye aún en la debilidad

técnica de la estructuración de nuestra economía industrial” (Confederación, Vol. 32, 1948: 2).

En el mes de mayo del mismo año, el señor Carlos Novoa, director general del Banco de México, reunió a los representantes de las organizaciones industriales, de comercio, de aseguradoras, de prensa, lo mismo que a sindicatos de obreros, del cine, la radio y la publicidad, para que conocieran la idea del presidente, y su proyecto de crear un fondo de inversión basado en el ahorro popular interno para destinarlo a la financiación de diversas industrias.

Para las organizaciones industriales y de comercio, las condiciones internas del país no permitían que las clases populares ahorraran, dada la carestía de los precios internos y la devaluación de 1948, que repercutía fuertemente en la economía nacional. Las cantidades que el gobierno necesitaba sólo podrían venir del exterior, lo que obligó a facilitar las condiciones para el ingreso de inversiones foráneas.

Pemex requería de cantidades muy superiores a las que se podría lograr a nivel interno: “La producción petrolera está aumentando, el presupuesto de Petróleos Mexicanos que fue de 961 millones en año pasado, se calcula en 1,350 millones para 1950; por consiguiente, la derrama de dinero de esta fuente en la economía nacional será mayor” (Confederación, Vol. 29, 1950: 23).

Estas reuniones nos demuestran que los créditos para el sector petrolero siguieron siendo negados en el exterior, pues se trataba de seguir ejerciendo presión para que el gobierno mexicano aceptara el regreso de las compañías petroleras norteamericanas.

Ante las necesidades apremiantes de capital para Pemex, el presidente Alemán ordenó se organizara una Comisión Mixta de las Inversiones, a fin de estudiar las medidas jurídicas necesarias que facilitarían el ingreso de inversión extranjera al país. Dicha comisión coordinó a qué empresas se destinaría el capital, con deseos de establecerse en México; algunas de estas inversiones se canalizarían al sector petrolero.

De esta manera, el cabildeo mexicano en Washington tuvo su primer éxito al lograr que, en junio de 1948, la Cámara de Representantes, a través del Comité de Comercio Interestatal y exterior, aceptara la formación de una delegación de funcionarios de ambas cámaras del Legislativo, para visitar los campos petroleros de México, algo en lo que no estuvieron de acuerdo ni el Departamento de Estado ni el presidente de los Estados Unidos.

A principios de 1949, llegó la delegación legislativa estadounidense encabezada por el Senador Charles A. Wolverton. Fue recibida por el director de Pemex, el señor Bermúdez y otros funcionarios del gobierno, juntos recorrieron algunos campos petroleros. La visita culminó con un discurso del Sr. Wolverton en la Cámara de Diputados de México, cuyo contenido dio esperanzas de apoyo al gobierno mexicano por parte de las autoridades de su país.

Naturalmente, la iniciativa privada recomendó al gobierno iniciar una campaña para atraer inversión privada del exterior y que no fuera sólo dirigida al mercado de capital estadounidense. Sugirieron la creación de sociedades financieras que ofrecieran créditos a las pequeñas y medianas empresas, y tomaran como ejemplo a los sindicatos de emisión en otros países; pero, para ello, era necesario otorgar a estas compañías financiera, mayores seguridades para su instalación y funcionamiento.

Solicitaron que se redujera el capital mínimo legal para estas instituciones al menos dos millones de pesos o menos si así lo requerían para hacer más eficaz su operación en el país. Los resultados de la visita de la delegación estadounidense pronto se dieron a conocer.

“A principios de 1949, el Comité Wolverton entregó su informe; en él recomendaba otorgar créditos (sin precisar montos) a México para construir instalaciones y para la explotación de hidrocarburos. El documento subrayó que era benéfico para ambos países que se elevara la producción mexicana, ya que favorecía también los intereses estratégicos y comerciales de Estados Unidos” (Torres. B. 2006: 207).

Para el sector privado la única forma de lograr la industrialización del país era a través de la importación de capitales, y así se lo hizo conocer al gobierno:

“Se ha dicho en todos los tonos que para industrializar una nación hay que invertir capital y que éste puede venir de las fuentes: las domésticas y las extranjeras. Las inversiones extranjeras pueden ser directas o de cartera; a corto o a largo plazo. Hasta 1948, las inversiones extranjeras directas en México ascendían a 3,620 millones de pesos [La Inversión en Petróleo fue en ese año de 19 millones de pesos]” (Confederación, Vol. 39, 1950: 3).

Entretanto, Pemex firmó su primer contrato-riesgo con la subsidiaria de la *Signal Oil Co.*, empresa que se comprometió a perforar nuevos pozos en las zonas altas y costeras del Golfo de México

por un lapso de veinticinco años, además de aceptar el esquema de pago señalado anteriormente en cuanto entraran en funciones de operación.

Mientras tanto, el Departamento de Estado de los Estados Unidos exigió que, para conceder créditos a la paraestatal, México tendría que aceptar ciertos condicionamientos, como el incremento de la participación de la inversión privada nacional y extranjera en dicha empresa. El gobierno del presidente Alemán reiteró que hacer concesiones en ese momento propiciaría el tener que ceder en otras ramas, de tal manera que recomendó al director de Pemex suspender cualquier negociación.

Ante la posición firme del gobierno mexicano, la intervención del presidente Truman fue determinante: debido a la gravedad de los sucesos en Oriente, que culminaron con la guerra de Corea. El mandatario estadounidense instruyó al Departamento de Estado continuar las negociaciones, ese mismo año, se inició la firma de 16 contratos-riesgo con varias compañías independientes y poco a poco empezaban a notarse los cambios en la producción petrolera de México.

A principios de 1951, para la Concamín y la Canacindra, la producción petrolera se había incrementado de manera moderada, pues en los años anteriores (1946-1949) los porcentajes habían sido más altos: "Industria de Transformación 18.45%, Producción Minero-metalúrgico 20.90%, Industria Eléctrica 32%, Petróleo 33.20%. Producción Agrícola 21.10%" (Confederación, Vol. 6, 1951: 8).

La baja inversión en el sector petrolero durante esos años fue justificada por la empresa por la adaptación jurídica de los contratos-riesgo por parte de los inversionistas, así como por la situación de emergencia que se vivía en ese momento (la guerra de Corea), esto no se dio a conocer de inmediato dado que se pensó que con el incremento de las exportación de materias primas hacia los Estados Unidos, pronto recuperaría la capacidad de pago del país y Pemex podría tener una mayor solvencia y no recurriría más a contratos de este tipo.

Sin embargo, ante la suspensión del conflicto de Corea, los Estados Unidos volvieron a restringir el suministro de equipos, materias primas y artículos manufacturados al exterior; fue indispensable adoptar medidas de estabilización de la economía nacional para proseguir con las actividades agrícolas e industriales internas. Se abolieron restricciones a las importaciones de determinados artículos necesarios para complementar la producción del país.

Nacional Financiera, autorizó a las Secretarías de Recursos Hidráulicos, Comunicaciones, Marina y Economía, así como a Petróleos y Ferrocarriles para que hicieran los pedidos de los bienes que requerían, a Pemex le recomendó la compra del equipo necesario sin atender la disposición de su presupuesto, con la finalidad de mantener en operación todas sus instalaciones:

“Las adquisiciones que hizo nuestro país durante el periodo de septiembre de 1950 a mayo de 1951 fueron: el 41 por ciento de maquinaria y equipo agrícola e Industrial, refacciones de toda clase y en general bienes de capital, y el 35 por ciento de materias primas, lo que significa que el por ciento de las importaciones consistió en artículos que vinieron a incrementar la producción. El 24 por ciento restante está integrado por importaciones de alimentos y otros artículos de consumo, dentro de los cuales, los de lujo, incluyendo automóviles de alto precio, representa tan sólo un 6 por ciento de la importación total” (Confederación, Vol. 18, 1952: 15).

Estos incrementos de las importaciones, principalmente de bienes de producción, fueron parte de una estrategia para lograr que, a través de las compras, se pudiera lograr la adquisición necesaria de equipos para Pemex, que en ese momento aún no se le limitaban por parte del gobierno estadounidense.

La publicación de un cuadro de adquisiciones por parte del Departamento de Comercio de esa nación, en el cual se listaba los productos y porcentajes de materias primas procedentes de México, abrió la posibilidad de contar con divisas para un futuro cercano: “Hule natural 100%, Cromo 100%, Estaño 100%, Níquel 99%, Manganeso 91%, Bauxita 70%, Plomo 31%, Cobre 30%, Zinc 26%, Petróleo 13%, Hierro 5%, Potasio 2%” (Confederación, Vol. 4, 1951: 4).

Ante esto, Pemex pudo dar un respiro a sus necesidades técnicas y lograr satisfacer en gran medida la demanda interna, e iniciar la exportación de crudo hacia los Estados Unidos. De esta manera, en 1951 la obtención de créditos para la empresa petrolera no fue del todo lo deseable; sin embargo, algunas pequeñas empresas petroleras norteamericanas aceptaron el reto de los contratos-riesgo, no obstante, su gobierno limitó sus inversiones en este sector.

#### **4.3. La Concamin y la Canacindra en las negociaciones del Tratado de Comercio con los Estados Unidos de 1942.**

En el mes de junio de 1941 el gobierno del presidente Ávila Camacho, planteó acordar un Tratado de Comercio con los Estados Unidos e inició una consulta interna con los sectores comerciales e

industriales correspondientes. Sin embargo, no hubo una respuesta inmediata porque las organizaciones empresariales no lograron un acuerdo con el Estado.

Para los grandes comerciantes y su organización, la Concanaco, un tratado de comercio con la unión americana era una oportunidad para apoyar el proceso de industrialización, contrariamente, para la Industria de transformación compuesta por medianos y pequeños fabricantes, un convenio de esta naturaleza significaba también la salida de materias primas que eran necesarias para el desarrollo del país y alejaba la posibilidad de transformarlas en el país.

“...Pero contrariamente a la opinión que se inclinaba por ver la guerra un factor totalmente favorable para nuestra industrialización, Canacindra recomendaba el necesario control de las exportaciones a Norteamérica, pues se trataba de materias primas nacionales que el sector estaba requiriendo; se ocupó así la Cámara de obtener un abasto suficiente y adecuado a favor de las industrias de transformación” (Garza, 1993: 36-37).

Sin embargo, el Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos fue firmado el 31 de diciembre de 1942 en la ciudad de Washington, y fue dado a conocer en México por el Diario Oficial de la Federación en enero de 1943. Al mes siguiente se hizo pública una lista de artículos cuyos derechos aduanales fueron reducidos oficialmente.

El convenio comercial, no contó con la plena aceptación de las organizaciones empresariales, sin embargo, las autoridades correspondientes argumentaron tener la aprobación de todos los sectores productivos del país: “Al efectuarse los estudios respectivos, se procuró escuchar la opinión de los industriales, agricultores, exportadores e importadores directamente afectados, con el objeto no lesionar sus intereses sino procurar obtener los mayores beneficios para la economía general del país” (Economía, Vol. 1, 1943: 14).

Tanto el gobierno de los Estados Unidos como el de México, acordaron que el Tratado de Comercio tendría una duración de tres años y si ninguna de las partes lo denunciaba en el lapso señalado automáticamente reanudaría su vigencia por otros tres años más. El Tratado permitió una libre circulación de las mercancías enlistadas por el territorio de ambas naciones y se estableció que ninguna de las naciones impondría restricciones a las mutuas importaciones, venta o distribución de los productos cultivados, producidos o fabricados en sus territorios.

En dicho listado, México convino reducir en las siguientes proporciones los derechos de importación sobre los siguientes artículos: leche en polvo, 25%; trigo; 40%; manteca, 22%; tabaco sin labrar, 13%; refrigeradores, 20%; cosméticos, 7%; maquinaria no especificada, 50%; ventiladores eléctricos y aparatos de ventilación, 38%; fonógrafos y combinaciones de radio y fonógrafo, 17%; tractores, 33%, y llantas neumáticas, 20%.

Lo mismo hizo con los aranceles de otras mercancías con distintas proporciones: grasas animales hidrogenadas, avena sin cáscara, conservas alimenticias no especificadas, uva, cebada de grano, hojas de hierro para navajas de rasurar, lavabos, lavaderos y tinas de hierro esmaltado, telas llamadas “cuerdas” para la fabricación de llantas de hule, terciopelo de lana y demás fibras animales excepto seda, trilladoras de cualquier clase, estufas y caloríferos, máquinas para calcular, máquinas registradoras de ventas, aparatos para reproducir escritos, aparatos para extinguir incendios, bujías para motores de explosión, pistones, etc.

Productos no elaborados en el país o que se producían en cantidades muy pobres o no suficientes para el mercado interno, pero que podrían ser producidos por industriales nacionales a corto plazo, si contaban con los elementos necesarios, sustituyendo así en buena parte los productos enlistados.

Estados Unidos aceptó reducir en la proporción indicada los derechos de importación, de los siguientes artículos provenientes de México: ácidos derivados de la nafta, 50%; aguarrás y resina, 50%; sulfato de zinc, 33%; mosaicos para piso y muros, 50%; loza de barro, 33%; minerales con plomo, 50%; zinc en bloque, barras, lingotes o polvo, 40%; ganado con peso de 700 libras o más, 50%; bebidas espirituosas manufacturadas o destiladas de cereales u otros materiales, 50%; ale y cerveza, 50%; sábanas y artículos similares de lana, 33%.

En ese momento, el listado beneficiaba sólo a algunos empresarios nacionales, para quienes no representó la suspensión de sus proyectos y fomentó la creación de nuevas ramas de producción, que compitieran con los productos que llegarían a precios bajos y con una calidad garantizada.

Este tratado a pesar del momento de guerra, representó, para los industriales norteamericanos, un paso más en su avance comercial, de esta manera, México se convirtió en el socio comercial número quince de Estados Unidos en América Latina, lo cual garantizaba ventas seguras de sus productos y el aseguramiento de un mercado potencial de consumo.

Durante los dos primeros años, el tratado logró operar más del lado estadounidense que del mexicano, debido al nivel de consumo. Para 1945 terminada la guerra y al acercarse el plazo renovación, la parte mexicana llegó a la conclusión de que las circunstancias cambiaban y que el acuerdo de comercio ya no podría funcionar de la misma manera en tiempos de paz.

Los empresarios nacionales, solicitaron a las autoridades de comercio la actualización de tarifas y aduanas o una negociación de acuerdo con la situación económica del momento.

“Terminada la guerra diversos artículos de importación empezaron a entrar al mercado mexicano; los industriales solicitaron el apoyo de la Cámara presentando casos específicos que ésta puso en consideración de las autoridades y se aplicaron medidas para reglamentar la importación de aquellos bienes que ya se producían en el país; sin embargo, el abasto de materias primas del exterior seguía siendo insuficientes. Se aumentaron también determinadas tarifas arancelarias y se solicitó la modificación del Tratado de Comercio con Estados Unidos con el objeto de proteger a las industrias mexicanas que habían surgido durante la guerra” (Garza. 1998: 72).

Las empresas industriales nacionales que se desarrollaron en nuestro país durante el conflicto lograron una buena producción y saturaron los mercados internos al no poder exportarlos, los productores solicitaron al gobierno leyes de protección de los productos ya fabricados en nuestro país, debido a que el Tratado de Comercio impedía su liberación.

A sabiendas de que el gobierno de México enviaría a una delegación oficial a las reuniones sobre Comercio Internacional que se llevarían a cabo en 1945, en Washington, las Cámaras de industriales solicitaron al Canciller Ezequiel Padilla les permitiera la participación de una delegación integrada por algunos de sus miembros nacionales, quienes asistieron como observadores.

De la misma manera, solicitaron estar presentes en la Conferencia de Chapultepec de 1945, con la finalidad de conocer las propuestas económicas de las delegaciones asistentes, a lo que la cancillería en una primera instancia se negó. Sin embargo, a través de la intermediación del presidente Ávila Camacho, se les permitió constituir una delegación y asistir a la reunión como parte de las 19 delegaciones invitadas.

Los delegados de la Concamin, coincidieron con las propuestas de los delegados gubernamentales, escucharon con preocupación la propuesta presentada por el subsecretario de

comercio William L. Clayton. "...fue necesario preparar estudios para fundamentar una crítica de la cámara hacia el *Plan Clayton*, inspirado en las conclusiones de la Conferencia de Hombres de Negocios de Nueva York de mayo de 1944 y que colocaba a los países de menor grado de industrialización en una posición de desventaja para desarrollarse". (Garza.1998: 51):

Con la finalidad de participar en las negociaciones sobre el Tratado de Comercio de 1942, la Concamin y la Canacindra, hicieron llegar sus recomendaciones y puntos de vista al Secretario de Hacienda, con la finalidad de colaborar a vislumbrar los efectos de dicho convenio en la economía mexicana.

"[...] posteriormente el C. de Hacienda y Crédito Público integró como una sección del Consejo de Economía, una Comisión Intersecretarial dedicada expresamente al estudio de la revisión del Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos de Norteamérica. La Confederación formó parte de esta Comisión y por medio de sus representantes, intervino directamente en los estudios que se llevaron a cabo" (Confederación, Vol. 2, 1947: 3-4).

La primera etapa de estudios sobre el Tratado de Comercio culminó el 7 de enero de 1947, la comisión intersectorial de México, recomendó solicitar su revisión por parte de los Estados Unidos. En esta comisión ya participaron representantes de las organizaciones empresariales como consultores.

En el mes de febrero de 1947, la confederación y sus consultores económicos plantearon al gobierno la necesidad de diseñar un proyecto para la recuperación económica del país, en el cual las cámaras de comercio y de industria nacionales insistieron sobre en la revisión del Convenio Comercial con los Estados Unidos.

En las mismas reuniones, las cámaras pudieron observar y discutir el verdadero objetivo de la nación norteamericana sobre el comercio mundial:

"[...] en efecto, con el objeto de normar las futuras relaciones de comercio internacionales, los Estados Unidos han preparado un plan para el establecimiento de la Organización de Comercio Internacional de las Naciones Unidas. Este plan tiene un propósito inmediato, según los autores de este; evitar el desastre económico que las prácticas discriminatorias y proteccionistas produjeron en el periodo de la guerra y otro de alcance más lejano: el de dominar con carácter de primicia las relaciones de

comerciales Internacionales, basadas en conceptos librecambista” (Confederación, Vol. 3, 1947: 4).

Dada la vecindad entre los dos países y sus estrechos vínculos comerciales, la iniciativa privada nacional se encontraba preocupada por la desigualdad existente en el desarrollo económico entre las dos naciones, y por ello solicitaron al gobierno nuevas medidas tendientes a proteger a la industria nacional.

“es indudable, ante esta situación, que México debe adoptar medidas urgentes para compensar estas deficiencias y que al efecto deberían incrementarse los procedimientos proteccionistas, no tan sólo en la forma de más altas tarifas, sino también, y de una manera fundamental, celebrando acuerdos bilaterales y ejerciendo un control de cambios con objeto de prevenir la importación de mercancías, al menos durante un periodo que bastara para el establecimiento de industrias básicas necesarias y para la renovación de equipo en otras que actualmente cuentan con maquinaria obsoleta” (Confederación, Vol. 3, 1947: 6).

Para la Concamin, uno de los problemas económicos más urgente a tratar en la posguerra fue la revisión del Tratado de Comercio de 1942 con los Estados Unidos.

“[...] es indudable que México debe considerar, como uno de los problemas fundamentales de su economía, la revisión del Tratado Comercial concertado con los Estados Unidos, toda vez que es en él en donde pueden fijarse las bases, equitativas y equilibradas, para la debida protección de la industria doméstica y para la defensa de esta... La Confederación estima que las actuales circunstancias políticas y la afirmación de la amistad entre México y los Estados Unidos, hecha patente con las próximas visitas que habrán de efectuar los presidentes de ambas Repúblicas, es una ocasión inmejorable para plantear este trascendental problema que afecta hondamente a la vida de nuestro país” (Confederación, Vol. 3, 1947: 6).

La Concamin y las diversas cámaras nacionales siguieron de cerca las negociaciones sobre comercio internacional organizada por la ONU, esta vez en Ginebra, Suiza, y en el mes de junio y continuaron difundiendo sus apreciaciones sobre el desarrollo de la Conferencia de Ginebra.

“La Conferencia de Ginebra, relativa a la Constitución de la Organización Internacional sobre el Comercio, pasa por una aguda crisis debido a que, mientras el

Sub-secretario de Estado Norteamericano W.L. Clayton sostiene, ante las 18 naciones reunidas, la tesis de eliminar las defensas arancelarias especialmente en los países de menor importancia económica e industrial, con el fin de que las operaciones comerciales internacionales se lleven a cabo aboliendo esas defensas...lo anterior viene a demostrar que si los Estados Unidos tratan de quitar en otros países las barreras arancelarias para vender sus productos al extranjero; no es lógico que, cuando tratan de defender una fuente económica americana frente al empuje de artículos extranjeros, entonces si estimen muy conveniente elevar las barreras arancelarias” (Confederación, Vol. 12, 1947: 1).

La iniciativa privada en conjunto, pidió al gobierno de Miguel Alemán sostener una posición firme en la revisión del Tratado Comercial con los Estados Unidos, al mismo tiempo, manifestó su confianza en las negociaciones: “La Confederación tiene la seguridad de que nuestro gobierno, con pleno patriotismo y sentido de responsabilidad, sostendrá la postura de defensa de nuestra industria, protegiéndola adecuadamente y de una vez por todas considerando el interés de industrializar México” (Confederación, Vol. 12, 1947: 2).

Para octubre del mismo año, ante el anuncio de la conferencia internacional de la Habana de 1948 convocada por la ONU, se hizo más patente que los Estados Unidos estaban determinados a imponer sus condiciones y que era necesario que los industriales nacionales formaran un frente común con el gobierno, y manifestaron la siguiente declaración:

“Nos encontramos frente a la realización de un acontecimiento de gran envergadura y las decisiones que en ellos se adopten implicarán a no dudarlo la ruina o el progreso de México pues es un hecho incontrovertible que, si el Tratado Comercial México-Americano no se revisa y modifica cuidadosa y equitativamente, de manera que permita e incluso ayude a que la industria mexicana se pueda desenvolver libremente, la industria nacional será asfixiada por la constante invasión de artículos de procedencia extranjera” (Confederación, Vol. 21, 1947: 6).

La preocupación de los industriales nacionales sobre la imposición del liberalismo comercial, inquietó tanto a los empresarios como a las organizaciones sindicales, dada la flaqueza de la economía y del gobierno mexicano frente a los Estados Unidos.

“Ahora bien, si en la próxima Conferencia de La Habana triunfa el Plan Clayton y se erige el libre cambio como norma inflexible del comercio internacional, todos nuestros

afanes y esperanzas de recuperación económica y crecimiento industrial se frustrarán y México quedará indisolublemente ligado al semi coloniaje” (Confederación, Vol. 21, 1947: 6).

Ante esta perspectiva, la confederación y sus asociados enviaron una serie de cuestionamientos al secretario de economía, relacionadas con las medidas que adoptaría el gobierno de México en la Conferencia de La Habana de 1948.

“1.-Se nos defina con qué criterio y orientación va a proceder el Gobierno de México en lo que toca a la próxima revisión del Tratado de Comercio Mexicoamericano.

2.-Igualmente se nos informe de los principios que en cuanto al comercio internacional conducirán a la Delegación Mexicana en la próxima Conferencia de la Habana, así como la categoría jurídica con que México concurra a esa Conferencia.

3.-Finalmente y de la manera más respetuosa, igualmente solicita, con el fin de que la colaboración de la Iniciativa Privada sea en verdad eficaz, se conceda a la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio y la Confederación de Cámaras Industriales, cuando menos dos asesores a la primera de las mencionadas y cinco a la segunda, asesores que el gobierno de México acredite en tal forma que tengan derecho de voz en ambos actos Internacionales y que formen parte, en consecuencia, de la Delegación Mexicana y sean una vinculación constante entre el gobierno de México y los sectores de la Economía Nacional que han de adoptarse en dichas reuniones internacionales” (Confederación, Vol. 21, 1947: 6).

Las empresarios por primera vez se solicitaron al gobierno a colaborar en la solución de algunos problemas económicos de interés general para el país, al mismo tiempo que ofrecían cooperar con su apoyo durante las deliberaciones.

“esperamos que nuestro Gobierno, siguiendo el ejemplo de los demás países democráticos del mundo, no sólo admitan sino que aún llamen a colaborar al sector privado en el estudio y resolución de los problemas económicos que son motivo de Tratados Internacionales y por primera vez también en nuestra historia dé oportunidad a la Iniciativa Privada para que defienda directamente sus intereses al mismo tiempo que colabore como fuente de información con la Delegación Mexicana en la defensa directa de esta Confederación” (Confederación, Vol. 21, 1947: 7).

En el mes de diciembre del mismo año, se recibió la noticia de que el gobierno norteamericano aceptaba la revisión del Tratado de Comercio vigente, ante esta declaración la confederación hizo conocer su interés por estar presente durante las negociaciones.

“El sector privado, como lo ha hecho, estará pendiente de la revisión del Tratado de Comercio con optimismo. Ya como lo ha hecho saber en varias declaraciones el licenciado Beteta, no existe ningún compromiso para aceptar limitaciones en los convenios que en materia comercial se realizan o estén por realizarse entre México y el vecino país del norte” (Confederación, Vol. 24, 1947: 2).

Guillermo Guajardo Davis fue designado por la Concamin como representante de este sector ante el Consejo Nacional de Comercio Exterior con la debida anuencia de la Secretaría de Relaciones Exteriores. Pronto, el Secretario de Hacienda se reunió con el sector privado con la finalidad de conocer los puntos de vista del conjunto patronal, y al mismo tiempo exponer la posición oficial y los temas que motivaron la reunión.

“1.-Debe tomarse en cuenta la incuestionable mayor capacidad económica y potencia industrial de los Estados Unidos, para que en el tratado las concesiones que se hagan de parte de dicho país al nuestro estén en proporción al nivel económico de ambos. Es decir, es siempre lo justo que el fuerte haga mayores concesiones al débil, y evidentemente no se debería ni podría tomar una misma base para fijar arancel a una industria mexicana, por las razones antes expresadas.

2.-Debe protegerse amplia y decisivamente la actual industria mexicana, no por interés industrial egoísta sino porque, de acuerdo con las declaraciones del señor presidente de la República y varios de sus ministros de Estado, la industrialización es prácticamente el único medio que tiene México para elevar el nivel de su población.

3.-Debe tomarse en cuenta la posibilidad de protección de nuevas industrias que en lo futuro lleguen a establecerse en México. Es decir, necesitamos retener la facultad de poder fijar aranceles protectores a nuevas industrias que se establezcan, tal derecho debe quedar claramente consignado en el Tratado.

4.- Como es imposible prever todas las circunstancias, también deber haber la capacidad reciproca de las partes para retirar de las listas de Tratado cualquier artículo o producto de acuerdo con las circunstancias, sustituyéndolo por otro que

reponga, a satisfacción del otro interesado, la ventaja que obtenían, o permitiéndole a éste que retiró, a su vez, una concesión equivalente.

5.-México debe cuidar, en forma clara y precisa, su facultad de defensa contra el Dumping esté o no en el Tratado un artículo, México debe tener derecho de prohibir su entrada o elevar los derechos según le convenga, si a su juicio considera que se trata de una cosa de Dumping.

6.-Debe establecerse en el Tratado la posibilidad de hacer los ajustes que equitativamente correspondan según el tipo de cambio y poder adquisitivo medio de nuestra moneda. Efectivamente, la moneda mexicana está artificialmente sostenida a un tipo que no refleja de ninguna manera su verdadero valor adquisitivo. Si por otras razones dicho tipo de cambio disminuye la capacidad adquisitiva de la moneda mexicana, será necesario aumentar proporcionalmente los aranceles y México debe quedar en posición clara y definida de poder hacerlo” (Confederación, Vol. 31, 1948: 2-3).

Señaladas las motivaciones anteriores, la iniciativa privada quedó satisfecha dado que pugnaba por una mayor protección para la industria y el comercio nacionales, aunque la posición oficial iba en contra de la estadounidense por lo cual, las negociaciones fueron largas y tediosas, pero esta vez unido el sector industrial y el gobierno de México lucharon en defensa de las tesis ya citadas.

En el mes de abril del mismo año, el presidente Alemán instruyó al secretario de Economía Lic. Antonio Martínez Báez, a organizar una serie de audiencias públicas en las que se escuchara a los industriales respecto a la revisión del Tratado de Comercio, cuyos comentarios y recomendaciones llegaron al primer mandatario:

“Dichas audiencias se han estado efectuando y en ellas las entidades que hemos mencionado han presentado a la consideración de comisiones especiales, constituidas al efecto, sus puntos de vista respecto a las diferentes fracciones que integran las listas anexas al Tratado, así como de los artículos, en su opinión, deben ser objeto de una protección especial o bien retirados de las listas de referencia” (Confederación, Vol. 32, 1948: 2-3).

En el mismo mes, para una mayor comprensión del Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos, la Concamin publicó un extracto de dicho Acuerdo. Con la finalidad de lograr el

consenso necesario entre las cámaras asociadas a la confederación, al mismo tiempo solicitaron difundir la importancia de la revisión del tratado con los Estados Unidos para la economía mexicana:

“Es bien sabido que más del 80% del volumen de nuestro comercio exterior, se efectúa precisamente con los Estados Unidos de Norteamérica, de tal manera que las cláusulas del Tratado de referencia y las listas anexas al mismo constituyen, sin duda alguna, la base de nuestro comercio internacional y, más aún, el índice de nuestra posibilidad para realizar la industrialización del país...” (Confederación, Vol. 34, 1948: 1).

Ante la crisis económica internacional, la iniciativa privada comprendió la dificultad de revisión del Tratado Comercial, a pesar de ello abogaron por un nuevo acuerdo más flexible de acorde a las dificultades económicas internacionales del momento.

“La economía mundial sufre una dislocación absoluta; los procesos económicos, hoy más que nunca, ofrecen un aspecto manifiesto de inestabilidad. México, país incipientemente desarrollado, como es natural, trata de desarrollar una política de industrialización en beneficio colectivo y para ello es necesario que proteja debidamente sus industrias y ajuste su economía, en vista del mayor y constante incremento de la producción...” (Confederación, Vol. 34, 1948: 2).

Los industriales solicitan una audiencia especial con el presidente de la República, con la finalidad de darle a conocer su opinión sobre la revisión del Tratado de Comercio, y conocer los acuerdos y desacuerdos por parte del Ejecutivo y de su equipo económico.

“A dicha entrevista asistieron los representantes de Cámaras Industriales, de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación y de la Confederación de Cámaras de Comercio y el señor don Guillermo Guajardo Davis hizo ante el señor presidente de la República una exposición de los puntos de vista de la industria organizada del país respecto de la revisión mencionada... El señor Presidente de la República dio a los representantes del sector privado amplios informes al respecto, les indicó que los puntos de vista que los miembros representantes del sector privado habían expuesto ante las comisiones preparatorias, se habían tomado en cuenta por la Delegación Oficial que al discutirse específicamente las cláusulas del Tratado y las

fracciones de las listas anexas, en calidad de asesores de la Delegación Oficial, se consultaría a los sectores privados interesados” (Confederación, Vol. 34, 1948: 3-4).

También se hizo necesario formar un frente regional, pues la economía de los países latinoamericanos también se vería afectada si se aprobaban las tesis estadounidenses, tanto en la Conferencia de La Habana de 1948, como en la revisión del acuerdo entre México y los Estados Unidos. Para ello era indispensable convencer a los países del continente para crear una estrategia conjunta, y no firmaran acuerdos comerciales bilaterales.

“Desde que concluyó la guerra, los Estados Unidos han tenido especial cuidado en crear las bases del comercio internacional, de tal manera que, dentro de las normas naturales de la solidaridad económica que existe entre los pueblos, las grandes potencias industriales puedan dar salida a sus excedentes de producción, sin peligro de los obstáculos – aranceles, restricciones cuantitativas, control de cambios – que las demás naciones pudieran crear” (Confederación, Vol. 35, 1948: 2).

Sabedores los industriales de que, en la Conferencia de Comercio y Empleo de las Naciones Unidas de La Habana, los Estados Unidos pretenderían implantar los mismos planes y bases de comercio internacional presentadas en Nueva York y Londres, la Concamín vaticinó que ese país intentaría acordar una negociación bilateral con México, para luego, continuar con otros países de la región.

“es indudable que los resultados de esta revisión (del Acuerdo Comercial entre México y Estados Unidos) y en consecuencia la forma y términos como los Estados Unidos negocien con México su tratado bilateral de comercio será, para los demás países de la América Latina, una pauta del tratamiento que dicho país les dará en la celebración de próximos convenios internacionales sobre comercio y un índice de la política económica, - agresiva o amistosa – que dicho país aplicará en relación con las naciones incipientemente desarrolladas” (Confederación, Vol. 35, 1948: 2).

Ante tal escenario, la iniciativa privada mexicana advirtió lo trascendental que sería para América Latina, la revisión del acuerdo bilateral e insistió en sus recomendaciones a la delegación nacional: “La Confederación, como la ha dicho en otras ocasiones, tiene confianza plena en el alto sentido patriótico de la delegación de México, ya que sabrá mantener firmemente no tan sólo los principios de defensa de nuestro futuro económico, sino, indirectamente los principios de

defensa de los intereses de los demás países débiles de la América” (Confederación, Vol. 35, 1948: 2).

La revisión se llevó a cabo en junio de 1948. La delegación mexicana, encabezada por el secretario de Economía, sostuvo que las negociaciones debían responder más a la ética internacional que permitiera no sólo que México se desarrollara, sino que inclusive fuera un incentivo, en lugar de establecer trabas y estorbos, pero las pláticas se prolongaron.

Mientras se continuaba la revisión, los industriales nacionales urgían al gobierno a emplear medidas, cuotas, aranceles y prohibición transitoria de ciertas mercancías, dado que los mercados mexicanos seguían siendo saturados por las mercancías estadounidenses. “Varias industrias han cerrado sus puertas, y otras se encuentran en pláticas con sus obreros para ver la manera de alargar lo más posible su existencia, previendo que la revisión del Tratado va para largo... tan largo que cuando llegue no habrá individuo, en virtud de la desaparición de esas fuentes de trabajo” (Confederación, Vol. 37, 1948: 2).

Las dos delegaciones se mantuvieron firmes y con actitudes enérgicas en sus posiciones, ante lo cual las negociaciones se prolongaron aún más, ya que para la comisión nacional era necesario hacer entender a su contraparte estadounidense sobre la conveniencia de que México fuera un país fuerte y desarrollado económicamente, lo cual explicaron a su contraparte su opinión.

“Si grande es la conveniencia de los Estados Unidos de Norteamérica para obtener de México un Tratado de Comercio ventajoso para ellos, más grande y mucho más importante debe ser para ellos que México sea próspero y poderoso, y económicamente sano; y que es más necesario que los norteamericanos cuenten con la buena voluntad del pueblo mexicano, que obtener cláusulas favorables en el Tratado, ya que en estos momentos muchos están preguntando si una cosa son los discursos y las actitudes internacionales sobre la amistad y la buena vecindad [...]”, (Confederación, Vol. 37, 1948: 2).

La preocupación para los empresarios mexicanos continuaba siendo la creciente dependencia económica hacia el mercado norteamericano. En 1948, la misma organización realizó un estudio sobre la balanza comercial de ese año y la difundió.

“Desde 1943 hasta 1948 México tuvo una Balanza comercial en déficit, estamos importando más de lo que exportamos. El Déficit acumulado en siete años proviene

de comprar más de lo vendíamos en el comercio Internacional, asciende a 3, 415 millones. El año pasado el monto total de las exportaciones mexicanas fue de 3,623 millones de pesos; por su parte, el monto total de importaciones fue de 3,527 millones de pesos, o sea, que las operaciones mercantiles de nuestro comercio internacional arrojaron, por fin, un saldo favorable que, aunque pequeño, 724,228 es ya un indicio consolador de un retorno a la normalidad” (Confederación, Vol. 31, 1950: 2).

Los principales productos mexicanos de exportación seguían siendo materias primas y no productos manufacturados o semi facturados, como era el mayor deseo de los empresarios y de la Concamin y la Canacintra:

“la balanza norteamericana de exportaciones no incluye sino mercancías para consumo y la balanza comercial mexicana incluye, indebidamente, exportaciones de oro y plata en todas sus formas... tan sólo por los renglones de plata y oro afinados, laminados, en barra impuras o en polvo, el total de las exportaciones mexicanas ascendió a 214 millones de pesos mexicanos o sea que, si excluimos estas operaciones de nuestra balanza comercial, podemos considerarnos con déficit mínimo de 110 millones cuando menos, durante el año pasado” (Confederación, Vol. 31, 1950: 3).

Las negociaciones de revisión del Tratado Comercial se prolongaron por más de dos años, para 1950, el tema se convirtió en una prioridad, dado el saldo de la balanza comercial que cada año, era adversa para México:

<i>*Año</i>	<i>Importaciones</i>	<i>Exportaciones</i>	<i>Situación</i>	<i>Saldo</i>
1942	753	990	Favorable	237
1943	910	1,130	Favorable	220
1944	1,895	1,047	Adverso	848
1945	1,604	1,272	Adverso	332
1946	2,637	1,915	Adverso	722
1947	3,230	2,162	Adverso	1,068
1948	2,951	2,661	Adverso	290
1949	3,527	3,623	Favorable	96
(Millones de pesos) * (Confederación. 3ª época, Núm.35. abril 1950).				

La misma fuente explicó la situación de esta tabla: “Desde luego, se impone una aclaración: en el monto de las importaciones de 1944 se encuentran unos 530 millones de pesos en barras de oro, repatriados por el Banco de México, de manera que el valor de las importaciones comerciales y el saldo de la balanza tienen que reducirse en igual cantidad” (Confederación, Vol. 31, 1950: 3).

De 1944 a 1948 el saldo de la balanza comercial fue adverso, no debido al Tratado de Comercio, sino a la siempre creciente demanda interna de moneda. La mejoría de la balanza comercial, de 1948 y 1949, se debió a la devaluación del peso en 1948 (De \$ 4.85 a \$ 8.65), así como a la tendencia de crecimiento del comercio exterior y a los cobros de derechos de importación.

Las dificultades en la negociación del Tratado de Comercio de 1942 se estancaron, por este motivo ambas partes negociadoras estudiaron las posibilidades de denunciarlo. Las confederaciones de industriales, así como algunos empresarios de la Canacintra y de la Concamin emitieron su opinión al respecto.

... “Recientemente, por noticias procedentes de fuentes norteamericanas, se ha tenido noticias de que, en virtud de nuevas y muy importantes circunstancias, tanto de carácter nacional como internacional, han venido a influir en nuestro proceso económico en general y en las obligaciones que a México impone el Tratado en particular, es necesario que el Gobierno de México estudie con especial interés la trascendencia que para nuestro desarrollo económico pueda tener la *denuncia del Tratado*.” (Confederación, Vol. 36, 1950: 4).

En el mes de junio de 1950, la denuncia del Tratado de Comercio fue inminente. Se esperaba la negociación de un nuevo y distinto Tratado al que hasta entonces había estado vigente, pero la Concamin recomendaba a los negociadores estudios más detallados para no repetir errores de 1942.

“Con tal motivo, conviene examinar brevemente las principales ventajas que el tratado otorga a México por lo que se refiere a sus exportaciones a los Estados Unidos, ya que la denuncia del tratado tiene claramente por objeto amenazar al país con la pérdida de estas ventajas, y pensar así mejor la posición del adversario” (Confederación, Vol. 39, 1950: 1).

La denuncia oficial del Tratado de Comercio no representó una sorpresa para el sector privado. Las autoridades de comercio tanto de México como de los Estados Unidos, determinaron que el 23 de diciembre de 1950 se diera por concluido. Ante lo cual el sector privado manifestó su acuerdo con las autoridades.

“La Denuncia satisface en principio las peticiones de los industriales: al tener conocimiento los directivos de las Confederación de Cámaras Industriales de las recomendaciones suscritas por el Lic. Antonio Martínez Báez, Secretario de Economía del Gobierno de México y el señor Leu B. Clark, Agregado Comercial de los Estados Unidos de América, respecto de que después de discutir ampliamente la posibilidad de revisión del Tratado de Comercio suscrito entre ambos países, el 23 de diciembre de 1942 (no obstante el ambiente francamente amistosos y comprensivo en que se desarrollaron las pláticas), de lograr la revisión mencionada, sin perjuicio de renovar las negociaciones relativas a las comerciales entre los dos países, sugería la denuncia conjunta de dicho documento internacional, que, salvo circunstancias de carácter especial que pudieran presentarse, y que es necesario analizar y prevenir, esta medida viene a favorecer los intereses económicos del país y a satisfacer las peticiones que el sector industrial ha venido haciendo desde hace tiempo al Gobierno de México” (Confederación, Vol. 39, 1950: 1).

Fue así como las organizaciones de comercio e industria nacionales se hicieron sentir ante el Estado que aceptó sus observaciones. Sin embargo, concedores de la gran dependencia económica recomendaron continuar trabajando por mantener un buen entendimiento en las relaciones bilaterales. La confederación dio a conocer la disponibilidad de sus asociados de concertar un nuevo tratado bilateral con un espíritu de solidaridad internacional y que reconociera las aspiraciones de México a superar sus problemas económicos.

“Por otra parte, es un principio esencial de nuestra vida económica el que sólo por medio de la industrialización del país puede lograrse la finalidad de elevar el nivel de vida de nuestra población; en esa virtud, el criterio que debería normar las negociaciones de un Tratado de Comercio entre México y Estados Unidos, debería ser el de proteger adecuadamente la industrialización del país, garantizando la vida y el desenvolvimiento de las actuales industrias, así como de aquellas que en el futuro pueda crearse” (Confederación, Vol. 44, 1950: 3).

Si bien México no tenía en ese momento aranceles preferenciales hacia ninguna nación, los industriales mexicanos abogaban por un futuro acuerdo comercial con los Estados Unidos, debido a que, que por vía diplomática este país prometía a México el tratamiento de nación más favorecida:

“En esta forma, nuestro país gozará, ahora sí, del Tratamiento de la Nación más Favorecida que, en virtud del Tratado de Comercio no podía obtener (y eso a pesar de que el Art. 1º, lo concedía a ambas partes) y, por tanto, todas las concesiones que Estados Unidos haya hecho en Ginebra y en Annecy conforme al Acuerdo General de Aranceles y Comercio (G.A.T.T.) serán aplicados a México. Asimismo, se aplicarán las que se están negociando actualmente en Torquay, Inglaterra” (Confederación, Vol. 46, 1950: 3).

El 1º de enero de 1951, concluía, después de ocho años de vigencia el Tratado de Comercio (1942-1950), fue el momento de reflexionar sobre las consecuencias que había dejado dicho acuerdo para México.

“[...] Las consecuencias de la cancelación del tratado son de dos tipos; unas, que afectan al arancel de importación mexicana y otras que afectan al arancel norteamericano. Es decir, las unas afectarán a nuestras importaciones y otros nuestras exportaciones porque todo aumento o disminución en los aranceles norteamericanos, país con el que verificamos el 80% de comercio exterior, significarán mayores obstáculos o facilidades para las exportaciones de nuestros países” (Confederación, Vol. 51, 1950: 1).

A pesar de haber perdido algunas ventajas arancelarias, la denuncia del tratado representaba más ventajas que pérdidas para las organizaciones empresariales y para algunas comerciales, pues existía internamente un debate entre las que dependían de mercancías importadas y las que lo hacían de mercancías producidas internamente.

“Este Tratado, como lo afirmó repetidamente la industria nacional, dejaba indefensas y carentes de protección a una serie de manufacturas mexicanas que no podían alcanzar los beneficios del arancel por estar incluidas en el Tratado” [...] “Disminuyendo el margen de protección a medida que aumentaban los precios, la industria del país quedaba cada vez más expuesta a la competencia extranjera y las

importaciones bajo las fracciones del Tratado eran cada vez mayores” (Confederación, Vol. 51, 1950: 2).

El consejo directivo de la Concamin acordó definir su criterio respecto a las consecuencias de la denuncia del tratado de 1942:

“El Problema es incierto y complejo.- El análisis de las consecuencias que habrá de producir la denuncia del Tratado de Comercio suscrito entre México y Estados Unidos el 23 de diciembre de 1942, la estimación de las repercusiones que la misma denuncia tendrá respecto del proceso económico nacional y la formulación de un programa de acción gubernamental, como del sector privado, en previsión de dichas repercusiones, son sin duda algunas cuestiones de carácter incierto y complejo” (Confederación, Vol. 51, 1950: 2).

Las relaciones comerciales entre ambas naciones pasaban a una nueva etapa, como fue natural, el sector industrial defendió sus intereses y el Estado aseguró que se equilibraría a todos los sectores productivos en un no muy lejano plazo, y así logró mantener un *statu quo* comercial con los Estados Unidos. La gobernanza económica interna impuso una nueva dinámica comercial con la potencia comercial hegemónica del momento.

#### **4.4. El Tratado de Trabajadores Temporales o braceros y los empresarios industriales nacionales.**

En nuestro país siempre ha existido un crecido número de trabajadores que emigran año con año a los Estados Unidos para dedicarse a laborar primordialmente en la agricultura. En 1942, la cantidad de esta mano de obra se incrementó notablemente como consecuencia de los acuerdos de trabajadores temporales firmados por el gobierno de México, en estos años como parte de la contribución económica a la causa aliada, y para ayudar a la unión americana a solucionar la falta de mano de obra que enfrentó debido al envío de tropas al frente de guerra.

El académico Horacio Flores de la Peña (1945: 26-28), se encargó de realizar uno de los primeros estudios sobre los trabajadores temporales, para ello elaboró un censo sobre el flujo migratorio. Señaló que el número de trabajadores contratados en el vecino país del norte creció contantemente durante los meses de abril y mayo de 1945: “llegó a 110,165 peones de vía y 138,500 peones agrícolas; si bien muchos habían regresado debido a que los primeros contratos fueron por seis meses, se calcula que las contrataciones no bajarían de 150, 000 durante todo el año”.

Las cifras anteriores no contemplaban el número de trabajadores que de manera ilegal cruzaron la frontera por el Río Bravo, lo que incrementó la cantidad a niveles superiores que los registrados por las autoridades competentes: (Departamento de Previsión Social, la bolsa de trabajo correspondiente y el Departamento de Emigración de la Secretaría de Gobernación). Fue entonces cuando las autoridades estadounidenses obligaron a los empleadores a denunciar al trabajador que se introducía de manera ilegal. Sin embargo, la demanda de mano obra en el campo es nación era tal que hizo que las medidas oficiales fueran omitidas de manera discrecional.

La necesidad de trabajo por parte de los emigrantes mexicanos, hizo que éstos aceptaran salarios bajos y que se desplazaran a Estados y condados vetados por las autoridades mexicanas, debido a los actos discriminatorios y de maltrato hacia los mexicanos. No obstante, las condiciones internas empujaban a los trabajadores mexicanos a buscar empleo en otros lugares para poder sobrevivir de manera digna y en mejores condiciones de vida.

Es necesario señalar que una de las causas principales de la salida de trabajadores nacionales se debió a que los beneficios de la derrama de capital norteamericano en México, durante la guerra, sólo benefició a unos cuantos privilegiados y no llegó a las masas de la población, que se vio afectada por la inflación y la especulación de los grandes comerciantes y monopolistas.

Algunos autores opinaron sobre las diversas motivaciones que obligaban a los trabajadores mexicanos a salir del país, en busca de mejores condiciones de vida; uno de ellos fue, Anatoly Shulgovsky (1980: 491), quien escribió sobre la mala distribución de la renta nacional, como una de las causas principales.

“En 1939 la parte correspondiente a los trabajadores y a los empleados en la renta nacional llegó al 30.5 y en 1946 bajó al 21.5%. Así mismo, la parte correspondiente a los empresarios, en ese mismo periodo, se elevó de 26.2% a 45.1%; además, en los años de la guerra, el costo de la vida se elevó. En la ciudad de México, si tomamos a 1939 como un 100 tenemos que para 1944 el costo de la vida se había elevado aproximadamente a 165. Los precios de los alimentos se elevaron hasta 155, la ropa a 205 y los servicios asistenciales a 208.

Luis G. Zorrilla (1995: 529), escribió que la administración de Miguel Alemán empujó aún más a las masas de campesinos y obreros hacia la emigración, debido a las medidas económicas

aplicadas durante su administración que tendieron más bien a beneficiar a los grupos privilegiados, que a las grandes masas de trabajadores:

“El censo de 1950 mostró que el 58.3% de la población económicamente activa se hallaba dedicada a labores agrícolas, pero recibía únicamente el 19.6% del ingreso nacional y mientras el campesino recibía el 58% del precio pagado por el consumidor de su producto, el resto quedaba en manos de los intermediarios; un 29% más de la fuerza de trabajo percibía el 24% del mismo ingreso nacional, el 11% restante disponía del 56% del total del ingreso si se considera que de este 11% el 8.3% correspondía a los comerciantes quienes recibían un 32.4% y aparece que el 2.7% de la población económicamente activa correspondía a partir de 1950 cerca de la cuarta parte del ingreso nacional”.

Para ciertos grupos de la iniciativa privada, esta situación era producto lógico del desarrollo económico. No obstante, otros empresarios estaban conscientes de que el desequilibrio socioeconómico se hacía cada vez más profundo en el país y consideraban que esta situación constituía un factor negativo para continuar la industrialización, debido a que disminuía el potencial de consumo y con ello la productividad de bienes industrializados.

El 30 de junio de 1947, durante las Conferencias de Mesa Redonda, se presentó el señor Antonio Ruiz Galindo, titular de Economía del gobierno, y presentó una tesis sobre la pobreza en México y planteó que, para disminuirla era necesaria la participación del Estado y del capital privado, con la finalidad de elevar el nivel de vida de la población; veladamente se refirió a las causas por las que el campesino abandona el país.

“En nuestro país falta capital, pero sobre todo capital para invertir en la industria y en la agricultura, porque la constante tendencia inflacionista de los costos hace evidente que llegará un momento en que no podrá sobrevivir la industria y la agricultura porque la constante baja de poder adquisitivo de los campesinos es también evidente que los priva de cualquier posibilidad de progreso” (Confederación, Vol. 13, 1947: 3).

El sector industrial no estuvo de acuerdo con el juicio del funcionario, y argumentó como causa de la pobreza en el país la falta de créditos y de medidas jurídicas para que el empresario ofreciera mejores salarios, así como a la falta de estímulos para desarrollar el campo:

“En la declaración que comentó el Señor Secretario de Economía señala que México es un país pobre, pues sólo una mínima parte de la población tiene capacidad para producir y para consumir. Tesis que es aceptada si se considera nuestra enorme masa de población dedicada a la agricultura, que no ha obtenido aumento seguro en sus ingresos, sino, que, su posibilidad de adquirir los productos industriales es cada vez más baja. El ingreso debería ser en función de una reducción constante de los costos industriales y, por ende, de los precios de los productos industriales y que, pudiendo los campesinos incrementar su consumo de productos industriales...” (Confederación, Vol. 13, 1947: 5).

En la memoria de la Canacintra, en el apartado correspondiente de 1946, sólo se hace una breve mención sobre la migración al analizar el estado de la relación entre México y Estados Unidos de ese año, existe una ausencia de datos sobre el tema en años posteriores.

“Dos convenios suscribe México con Estados Unidos; uno el 12 de marzo, que regularizó en aquel país la estancia de más de 100 mil trabajadores ilegales; el otro en diciembre, destinado a proteger a la industria nacional y que modificaba los derechos de importación sobre materias primas y semielaboradas cuyos gravámenes serían considerablemente menores respecto a los artículos manufacturados...” (Garza. 1993: 103).

Desde 1947, la iniciativa privada ya no discutió el tema de los trabajadores mexicanos hacia los Estados Unidos, sólo destacó algunos temas del campo y la inversión oficial en la construcción de presas, caminos y obras de irrigación. Para 1948, continuó insistiendo sobre la desigualdad del desarrollo económico, pero, sobre todo, destacó el moderado crecimiento del consumo de productos manufacturados por parte de la población del campo: “El nivel de operación de las industrias de transformación del país depende en buena parte del poder adquisitivo del campo. Y ya hemos visto que el campo sostendrá probablemente su nivel de compras el año entrante”. (Confederación, Vol. 15, 1949: 4).

Por otra parte, la cooperación económica entre los sectores productivos privados de México y los Estados Unidos, se hizo patente al conformarse, en 1950, el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN). En su primera reunión que se llevó a cabo en agosto de 1951, en la ciudad de México, su agenda no consideró el tema de los trabajadores legales e ilegales:

“Agenda: 1. Inversiones privadas norteamericanas en México. 2. Facilidades de crédito extendidas a los importadores mexicanos por los exportadores norteamericanos. 3. Materias primas y bienes capital (herramientas, maquinaria, etc.): a). aumento en el uso de las materias primas mexicanas por los Estados Unidos, b). disponibilidad de las materias primas norteamericanas que necesita México, c). suministro de bienes-capital y equipo en relación con el esfuerzo para la defensa, 4. Transporte y viajes., a). cargos por las vías mexicana y norteamericana, b). transporte ferroviario, c). transporte por carretera. 5. Impuestos mexicanos de exportación, 6. Prohibiciones de temporada, normas de calidad y empaque de frutas y de legumbres para el mercado norteamericano. (Confederación, Vol. 17, 1951: 2).

Como se puede observar, en la agenda bilateral de la CMHN sólo se incluyeron temas relacionados con el comercio y la industria, pero nada sobre la mano de obra mexicana que salía allende la frontera Norte. Se empezó a mencionar una nueva agricultura en la que se contemplaba la tecnología como sustituto de la mano de obra que, al emigrar y abandona el campo:

“La nueva agricultura se está presentando sin conexión directa con la tradicional, en tierras que han requerido costosas inversiones en obras de riego, a lo cual hay que agregar las inversiones destinadas a maquinarias e instrumentos modernos. La productividad del trabajador es sumamente baja en la agricultura vieja – la del arado egipcio - y las posibilidades de emplear maquinaria moderna son limitadas, tanto por la índole del terreno, cuanto de las parcelas relativamente pequeñas en que se realizan los cultivos...” (Confederación, Vol. 20, 1951: 3).

El sector empresarial hizo referencia al crecimiento poblacional como uno de los impedimentos del crecimiento económico, sin considerar la salida de trabajadores del país. Para los industriales urbanos y del campo esta sobrepoblación representó la oportunidad de tener una buena reserva de mano de obra barata.

“México se encuentra aún muy lejos de haber alcanzado un saludable equilibrio en las ocupaciones, teniendo en cuenta las innovaciones técnicas de alto rendimiento por hombre y las bajas posibilidades de explotación agrícola. Se ha estimado a grandes pasos que, de los 5 millones de agricultores actuales en la República, la mitad vive con empleos insuficientes, con ocupaciones marginales cercana al desempleo...por último, nuestro país tiene uno de los más elevados índices de crecimiento demográfico en América Latina y en el mundo entero. Se ha calculado

que de 1950 a 1960 México necesitará fuentes de trabajo para 2, 269.000 hombres. Como la agricultura no debe absorber esta población, no queda más que una respuesta industrializar al país, industrializar su agricultura y comercializarla, industrializar sus materias primas animales, vegetales y minerales, e incorporar mano de obra a los elementos naturales de que disponemos” (Confederación, Vol. 23, 1951: 4).

En su segunda reunión, en 1954, el CMHN tampoco consideró el problema de los emigrantes en su agenda de trabajo; al igual lo hizo la banca mexicana, que no mencionó las cantidades de divisas enviadas por estos trabajadores al país. Sólo fueron abordados los siguientes temas: la Industria de transformación, la industria pesada, el turismo, el petróleo y sus derivados.

La migración y su manejo se dejaron por entero en las manos del gobierno federal, pues los empresarios no quisieron involucrarse en el tema. El campesino mexicano y su condición económica, al igual que los problemas de los agricultores norteamericanos, no fueron temas de discusión para los empresarios de las dos naciones, se dejó que predominara la ley de la oferta y la demanda laboral entre los dos países.

#### **4.5. La epizootia de la fiebre aftosa en el ganado mexicano y las cámaras empresariales industriales nacionales (1946-1948)**

A fines de los años treinta la ganadería mexicana había logrado un repunte importante gracias a las medidas de protección otorgadas por las autoridades agrarias a los ganaderos y por la reforma agraria, (el juicio de amparo), que les permitió controlar grandes extensiones de tierra, así como el otorgamiento de créditos oficiales destinados a la mejora del ganado y las facilidades para el desarrollo del incremento de la industria lechera y cárnica.

Sin embargo, no se cubría la demanda de carne y leche, el gobierno federal autorizó la importación de ganado de otras latitudes, con la finalidad de realizar estudios de aclimatación del ganado e iniciar la cruce de distintas especies de fácil adaptabilidad y de fácil cuidado y así multiplicar el número de cabezas de ganado en distintas zonas del país.

Tales medidas pronto tuvieron éxito, lo que permitió a los ganaderos mexicanos a exportar carne al mercado estadounidense a precios competitivos. Casi un año después de concluido el conflicto bélico, el 10 de abril de 1946, el gobierno de México inició negociaciones con el gobierno de Brasil

para la importación de 327 sementales cebúes y así iniciar la adaptación de dicha especie en algunos estados del sureste mexicano.

Una vez concluidas la negociación con el gobierno brasileño, el ganado fue embarcado en un buque petrolero vía Veracruz, pero, al aproximarse a las costas del Golfo de México, el consulado estadounidense en la ciudad de México envió una nota diplomática al gobierno mexicano, a través de la cual expresó sus sospechas de que el ganado importado se encontraba contaminado de fiebre aftosa, enfermedad altamente contagiosa, que afecta a los animales de pezuña hendida como: bovinos, caprinos, porcinos, entre otros.

Con la finalidad de evitar la propagación de dicha enfermedad, la Cancillería mexicana y la Secretaría de Comercio instruyeron a los importadores poner en cuarentena al ganado en la Isla de Sacrificios, frente al puerto de Veracruz, hasta que el personal especializado determinara si eran portadores de dicho padecimiento.

La fiebre aftosa era desconocida en el país y de difícil diagnóstico, los veterinarios y las autoridades sanitarias no se encontraban preparados para enfrentarla. El gobierno mexicano inició un programa sanitario de urgencia que en realidad fue preparado por expertos estadounidenses, quienes empezaron a operarlo y recomendaron el uso de medidas radicales.

Las autoridades sanitarias estadounidenses, recomendaron el sacrificio del ganado infectado, así como ellos lo habían hecho en 1922, cuando la fiebre aftosa había afectado al ganado de su país. Una medida extrema para para los campesinos mexicanos que empezaron a llamar a esta campaña el “rifle sanitario” que afectaba gravemente la economía de los campesinos.

Para el pequeño ganadero y para el campesino el sacrificio de sus animales significaba caer en la miseria, pues el ganado no representaba lo mismo para un campesino mexicano que para un agricultor estadounidense. “México no es Texas, y la res no es filete, sino un elemento fundamental de la economía: cada agricultor tiene sus vacas y su yunta de bueyes para trabajar la tierra; trabaja con su ganado, vive de su ganado. La destrucción de los animales en el centro del país significaría pura y simplemente la destrucción de la agricultura”. (Meyer. 1994: 93).

En febrero de ese mismo año, el senado de los Estados Unidos aprobó un proyecto de ley que autorizaba al Ministerio de Agricultura norteamericano, a colaborar con las autoridades mexicanas en su lucha contra la fiebre aftosa. Dicha ley preveía la creación de una comisión

Mexicoamericana para la erradicación de la fiebre aftosa, dicha comisión se encargaría de dictar las medidas destinadas a evitar la propagación de la epidemia hacia el norte de México.

En opinión de los veterinarios nacionales, después de realizar sus estudios, la variante mexicana de la fiebre aftosa era benigna, y no era necesario el empleo de medidas radicales. A pesar del controvertido diagnóstico de los expertos de ambos países, a fines de 1946 fue declarada la presencia de la fiebre aftosa en el ganado mexicano y unos meses más tarde el gobierno de México, declaró zona de emergencia en 17 estados del centro y del sur del país, áreas densamente pobladas por agricultores.

Para iniciar las medidas recomendadas por la comisión fueron desplazados algunos inspectores apoyados por algunos elementos del ejército, con la finalidad de hacer efectiva la campaña. El gobierno mexicano destinó un millón de pesos para compensar a los afectados, sin embargo, los campesinos no sabían en qué emplear ese dinero, pues aún estaba lejos la mecanización del campo y los tractores eran escasos.

No obstante, esta campaña provocó la suspicacia de los ganaderos mexicanos al enterarse de la interferencia de las autoridades estadounidenses en la campaña, debido a que aportaban financiamiento para la erradicación de dicho mal. Algunos periodistas lo manifestaron a través de la prensa:

“No se acusaba abiertamente, pero era vox populi que la detención de 325 cebúes brasileños durante el último año del gobierno del general Manuel Ávila Camacho constituía un negocio redondo para los rancheros tejanos nuestros vecinos, que a la par que podían vendernos a un costo fabuloso el ganado que nos ofrecían, ponían al borde de la ruina a los ganaderos de Chihuahua, Coahuila y otros Estados que enviaban a Norteamérica diariamente cientos de miles de cabezas de ganado, cuya venta suponía la mayor riqueza de las entidades norteamericanas” (Taracena, A. 1979:19).

De manera que dicha epizootia pronto se volvió un tema difícil para las autoridades de ambas naciones, debido que iba en detrimento del Tratado de Comercio de 1942.

[...] otro problema que surgió durante la presidencia del Lic. Alemán fue presentado por la plaga de fiebre aftosa que apareció en el ganado mexicano en 1947. Los Estados Unidos se alarmaron por el peligro de que la enfermedad fuera a cundir a su territorio, prohibiendo totalmente la importación de ganado mexicano que era uno de

los renglones que favorecía a México de conformidad con el Tratado de Comercio (sólo en el tratado, pues para la economía nacional es nociva la exportación de reses vivas), y pronto ofrecieron ayuda técnica y monetaria para combatir el mal, firmándose un Acuerdo para el efecto por cambio de notas fechadas el 24 y el 26 de noviembre de 1947". (Zorrilla, J.1995: 544).

Pronto las protestas se dejaron sentir por parte de todos los sectores productivos relacionados con la sección, la Cámara de la Industria de Curtiduría integrante de la Concamín, solicitó apoyo de su organización ante las autoridades correspondientes, dado que sus productos estaban libres de cualquier contaminación.

"[...] por decreto del 28 de diciembre de 1946 se declaró de utilidad pública la lucha contra la epizootia de la fiebre aftosa y se prohibió el manejo y movimiento del ganado y de sus productos, con los naturales perjuicios a un sector importante de industriales, de una manera especial a los afiliados a la Cámara Nacional de la Industria de Curtiduría. En efecto, como consecuencia del decreto mencionado, el cuero y todos los productos similares, fueron inmovilizados y la mayoría de las curtidurías, ante la carencia de materias primas, comenzaron a paralizar sus trabajos" (Confederación, Vol. 14, 1947: 2).

Consecuentemente, los efectos de la campaña pronto se dejaron sentir en el rubro económico, el sacrificio de cerca de 500 mil cabezas de ganado provocó escasez de productos lácteos, cárnicos y cereales. En octubre, el gobierno dio marcha atrás al rifle sanitario y apoyó los esfuerzos para el empleo de una vacunación masiva del ganado, pues el descontento político generado por dicha medida había causado un malestar generalizado en el país.

El gobierno del presidente Alemán presentó a su contraparte un programa de vacunación para el ganado que resultó efectiva, pero que en esos momentos no fue aceptada por los estadounidenses y se continuó con el sacrificio del ganado de pezuña hendida en varios estados de la república, lo que generó enfrentamientos violentos entre la población y elementos del ejército, cuyas consecuencias pronto se hicieron sentir:

"... Rubén Jaramillo (líder campesino del Estado de Morelos), escribió al gobernador de Michoacán: "Si Usted permite que se fusile el ganado en nuestro estado, comenzaremos nuestra lucha defensiva. Usted sabe que no se mata a los enfermos, se les cuida. Regreso de Michoacán,

donde he visto las injusticias cometidas por el gobierno, he visto llorar a los hombres cuando sus bestias caían bajo las balas del tristemente célebre fusil sanitario” (Meyer. 1994: 94).

Diversas protestas fueron expresadas no sólo por políticos e industriales, sino por toda la cadena productiva del ramo; los ganaderos solicitaron apoyos económicos tanto al gobierno federal como a las otras cámaras, ayuda que les fue proporcionada, pero, como siempre, sólo llegó a los empresarios más fuertes y a los líderes ganaderos, el mediano y pequeño ganadero y el campesino quedó en la miseria.

Poco tiempo después, científicos mexicanos comprobaron la efectividad de la vacuna, pero la campaña del “rifle sanitario” dejó una estela de dudas respecto a la veracidad de esta epidemia; entre 1948 y 1950, 60 millones de dosis de vacuna fueron aplicadas a 15 millones de animales y se abandonó el rifle sanitario. La producción de una vacuna en México quedaba en los anales de la historia médica; para 1950 la fiebre aftosa quedó en el pasado.

“...Oficialmente anunció México, el 12 de marzo de 1952, su triunfo sobre la glospeña [terminología latina: gloss lengua y pedís pié] y dio por concluida la fase de erradicación “después de una campaña científica sin precedente” en la historia del mundo. A las doce horas de ese día los dos secretarios de agricultura de nuestro país y de los Estados Unidos, dieron ese aviso” (Taracena, 1979: 51).

Sí bien, el brote de fiebre aftosa en el ganado mexicano representó un traspie para la economía mexicana, a la larga trajo algunos beneficios; tales como el mejoramiento de los procedimientos sanitarios y la implementación de modernas plantas empacadoras frigoríficas y enlatadoras, a través de las cuales se sentaron las bases para la exportación de carne deshuesada, congelada y fresca al mercado de los Estados Unidos.

El tema evidenció que, en las relaciones bilaterales, es necesario tener en cuenta las interpretaciones del pasado de las acciones del gobierno estadounidense hacia México, las cuales han motivado cierta desconfianza por parte de los diversos actores políticos, económicos y sociales de los mexicanos.

En conclusión, se puede afirmar que, a través de estos cuatro casos específicos, se demuestra la actuación de las organizaciones empresariales durante el gobierno del presidente Alemán. En cada uno de ellos se puede comprobar que su intervención no puede ser interpretada en ese momento como elemento de presión o amenaza económica, sino de sugerencias para no entrar

en controversia con las autoridades gubernamentales, lo que les permitió prepararse para participar más adelante en las acciones que el gobierno emprendería en su relación económica bilateral, con los Estados Unidos.

No todos los asuntos presentados en esta sección fueron importantes para el sector empresarial: se puede observar que los empresarios se abstuvieron de emitir opiniones y sugerencias en temas que no eran de su total incumbencia. Sin embargo, su actuación como grupo de presión fue tangible en otros tópicos que por su naturaleza y extensión no pueden ser abordados en el presente trabajo.

## Capítulo 5. La presencia de la Concamin y la Canacintra en las conferencias económicas internacionales, 1945-1952

### **5.1. México en las conferencias económicas internacionales.**

Conocer y participar activamente en la vida económica oficial de México, fue uno de los principales objetivos del sector privado nacional, así como asistier a las reuniones económicas internacionales en las que asistieran las misiones representativas del gobierno de México, con la finalidad de participar en el desarrollo de la economía nacional.

Desde su constitución, las asociaciones empresariales reconocieron quen la conducción de las relaciones internacionales del país ha sido y es un atributo del Poder Ejecutivo de la nación; sin embargo, el hecho de opinar sobre los asuntos económicos externos del país, siempre fue un tema de importancia para sus asociados, dado que de esta información depende la continuidad de sus actividades sustantivas, y así lo reconocieron los directivos de la Concamin:

“Es necesario reiterar que, como lo ha afirmado la Confederación en otras ocasiones, la responsabilidad de las relaciones internacionales de México y la facultad de concertar tratados correspondientes, de acuerdo a nuestra Constitución Política, al C. Presidente de la República y los industriales tienen confianza en que, como hasta ahora, se seguirá en lo que respecta a las relaciones comerciales de México y los Estados Unidos la política más adecuada y patriótica en defensa de los legítimos intereses de nuestra nación” (Confederación, Vol. 39, 1950: 4).

En este apartado se analizan los esfuerzos de las asociaciones empresariales por involucrarse en algunas de las negociaciones internacionales, en los que el gobierno participara oficialmente en otras latitudes e integrarse en éstas, como cuerpos técnicos ó de asesoría, sin entrar por ello, en antagonismo con los representantes oficiales.

El 9 de septiembre de 1931 el gobierno del presidente Emilio Portes Gil aceptó la adhesión de México a la Sociedad de Naciones, ante lo cual, su gobierno empezó a participar en las reuniones económicas de carácter internacional, al reactivarse la economía nacional después de la crisis de 1929.

El 12 de junio de 1933, los países integrantes de la Sociedad de Naciones se reunieron en una Conferencia Económica Internacional de Desarme, que intentó frenar los efectos de la grave

depresión económica derivados de 1929 e intentar fomentar la cooperación y los acuerdos económicos entre los estados.

El gobierno mexicano envió una delegación oficial integrada por Eduardo Suárez, Alberto J. Pani, Daniel Cosío Villegas y Fernando González Roa, con la misión de lograr un acuerdo para que la plata fuera considerada como reserva de los bancos centrales y así elevar su precio. Algo positivo de la reunión fue que en este acuerdo internacional se concretó, y logró temporalmente elevar el precio de la plata, que sirvió de base para la recuperación de la economía mexicana.

Sin embargo, la delegación de los Estados Unidos, decidió no aceptar el plan de estabilización de monedas que pretendían Inglaterra y Francia, pero logró que el dólar se revaluara. Para este país, la crisis económica se debía a la falta de dinamismo en el comercio internacional y a los gastos causados por el mantenimiento de grandes ejércitos por parte de los países europeos, por lo que decidió no adherirse al patrón oro y decretó la prohibición de exportación de oro, algo que Gran Bretaña ya había hecho antes. Consecuentemente, el áurico metal se hizo más escaso y debido a ello, la conferencia no logró el éxito deseado.

En estos años, las organizaciones empresariales de México iniciaban su actuación y el gobierno se encontraba regulando sus actividades económicas, sin embargo, algunos personajes como Alberto Pani, Fernando González Roa, ya se encontraban presentes en estos foros y su experiencia la compartirían más tarde con el empresariado nacional.

Debido al creciente proteccionismo en el comercio internacional en esta década, la comisión económica de la Sociedad de Naciones, recomendó la adopción de medidas generales que ayudaran a liberar el comercio mundial y con ello dinamizar la economía internacional, tanto los gobiernos de Inglaterra como el de Francia encargaron estudios tendientes a disminuir esas barreras, para ello comisionaron al economista belga Pablo Van Zeeland, quien planteó el siguiente panorama:

“El informe de Van Zeeland fue presentado en enero de 1938 y tuvo positiva trascendencia en los círculos económicos mundiales. Dicho informe se refiere primero a la disyuntiva a qué mundo se enfrentaba en aquel periodo, y que según él no era otra cosa que la colaboración económica internacional o disgregación autárquica” (Reyes Heróles, 1948: 42).

La profundización de la crisis económica y política en Europa, así como los impedimentos del desarrollo del comercio internacional, aunados a la incapacidad de la Sociedad de Naciones por imponer una política económica, y la renuencia de algunos países a reducir sus gastos bélicos, hicieron que en 1939 los Estados Unidos convocaran a una nueva reunión económica internacional en Bergen, Noruega.

En esta conferencia (Bergen) se pretendió imponer el libremercado propuesto por los Estados Unidos y Gran Bretaña, ambas naciones presentaron un proyecto a través del cual pretendían demostrar que el libremercado era esencial para la paz mundial; sin embargo, el estallido de las hostilidades hizo que las delegaciones no asistieran o se retiraran de la reunión.

El estallido de la segunda guerra mundial 1939-1946, provocó la quiebra económica de muchos países de Europa, sin embargo, los Estados Unidos no sufrieron daños en su infraestructura productiva, lo que le permitió continuar desarrollando su proyecto económico y lograr un consenso libremercata en el mundo.

Ante esta situación, se convocó a una conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano que se verificó en mayo de 1944, en la ciudad de Nueva York. En dicha reunión se abogó a que, una vez concluido el conflicto, se orientara el comercio mundial sobre bases libremercatas y para ello se solicitaba la reducción de aranceles.

Terminado el conflicto bélico en 1945 el sistema capitalista internacional se reestructuró, desaparecieron algunas naciones y surgieron otras, surgieron nuevos componentes productivos y económicos, lo que obligó a muchas naciones a reestructurar su economía y asegurar su supervivencia, principalmente aquellas naciones dependientes de sus exportaciones y de inversiones.

Inaugurada la Organización de las Naciones Unidas en 1946, con sede en Nueva York, el nuevo marco de negociaciones internacionales obligó a los países a formar parte de las nuevas organizaciones económicas de carácter universal, como el Fondo Monetario Internacional, el Banco Mundial, el Banco internacional de Desarrollo entre otras, que dictarían en lo sucesivo las políticas económicas de acuerdo con los dictados de estas instituciones.

Ante esta nueva perspectiva económica el gobierno de México auspició una “Conferencia Interamericana sobre problemas de la Guerra y de la Paz” en 1945.

## **5.2. La Conferencia Interamericana sobre problemas de la Guerra y de la Paz de 1945 o Conferencia de Chapultepec.**

Las nuevas reglas del juego entre los países desarrollados y en desarrollo, fue una constante preocupación para los gobiernos latinoamericanos, ante lo cual se pretendió renegociar algunas reglas económicas más precisas, y que favorecieran su desarrollo económico:

“...el primer intento de envergadura internacional por parte de los Estados Unidos para elevar el librecambismo a norma de comercio internacional se llevó a cabo en la Conferencia de las Naciones de América celebrada en la Ciudad de México – Conferencia de Chapultepec– en marzo de 1945. En esta reunión, los Estados Unidos presentaron un proyecto encaminado a lograr la declaración formal de que los países de América aceptaban el librecambismo como principio rector de la política comercial del hemisferio. Este propósito norteamericano fue invalidado por la oposición de algunos países latinoamericanos, que lucharon contra la adopción del librecambismo por considerar que ello estorbaría al aceleramiento de sus procesos de desarrollo económico” (Reyes Heróles.J, 1948: 45).

Del 21 de febrero al 8 de marzo de 1945 se desarrolló la Conferencia Interamericana sobre problemas de la Guerra y de la Paz, que tuvo como sede el Castillo de Chapultepec de la ciudad de México, por lo que se le conoce también como la Conferencia de Chapultepec.

En realidad, esta reunión fue organizada por el gobierno de México y no por la Unión Panamericana. El objetivo principal fue congregar a los países americanos pertenecientes a la ONU, a estudiar, la forma de colaboración con esta organización e impulsar así la formación de un sistema interamericano de solidaridad económica continental.

Participaron 36 delegaciones conformadas cada una por cuatro delegados titulares y 26 expertos en ciencias económicas de cada nación. La delegación oficial de México estuvo representada por el Canciller Ezequiel Padilla; el secretario de Economía, Gustavo P. Serrano; el embajador de México en Washington, doctor Francisco Castillo Nájera y el embajador Alfonso Reyes. El subsecretario de Relaciones Exteriores, Manuel Tello fue nombrado secretario general de la Conferencia, así como una representación simbólica de los sectores productivos más destacados del país.

Las organizaciones empresariales industriales principalmente la Concamin y la Concanaco, iniciaron su participación en esta reunión, y para ello al insitieron ante las autoridades nacionales

para que se les permitiese asistir a las sesiones en calidad de observadores, por primera vez, un gobierno posrevolucionario permitió que asistieran representantes de la iniciativa privada y de algunas organizaciones obreras.

“Así mismo eran asesores el presidente de la CONCAMIN, Jesús Cruz y Celis, el de CONCANACO, Alejandro Noye y Fidel Velázquez, secretario general de la Confederación de Trabajadores de México. También acudieron dos políticos; Vicente Lombardo Toledano, quien asistió en su calidad de Secretario General de la Confederación Continental de Trabajadores de América Latina. Y José Domingo Lavín, presidente en turno de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación” (Puga, C.2008:195).

No fue fácil para los directivos empresariales asistir a esta conferencia, pues algunos altos funcionarios del gobierno no aprobaban su participación. La primera en solicitarlo fue la Canacintra, cuyo objetivo fue conocer las discusiones sobre las nuevas reglas de proteccionismo, de la misma manera, la Concamin quería conocer la política industrial de los Estados Unidos. El ingeniero José Domingo Lavín, de la Canacintra, comentó que la participación de estas organizaciones no estuvo exenta de dificultades:

“Informó Lavín de la participación de la Cámara en la Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y la Paz, conocida también como Conferencia de Chapultepec, cuya agenda cubría la formulación de una serie de principios económicos con efectos en todo el Continente Americano; Canacintra no había sido invitada a asistir. Solicitó estar representada en el evento y poco después lo hizo la Concamin, cuyo apoyo no bastó para que la primera obtuviera de Ezequiel Padilla, entonces Secretario de Relaciones Exteriores, la autorización de asistencia. Finalmente, tanto la Confederación como la cámara estuvieron presentes aquel 21 de febrero como parte de una de las 19 delegaciones invitadas” (Garza. 1993: 72).

El orden temático presentado a la asamblea de la Conferencia, se inició con tres grandes temas:

1. Métodos complementarios para intensificar la cooperación en el esfuerzo bélico hasta la victoria completa.
2. Examen de los problemas relativos a la organización internacional para el mantenimiento de la paz y de la seguridad colectiva, tema que a su vez se subdividió

en dos tópicos: *a)* la organización mundial, y *b)* el fomento del actual sistema interamericano y su coordinación en la ONU.

3. Consideraciones de los problemas económicos y sociales de América enfocadas a los siguientes temas: *a)* la cooperación económica durante la guerra y el periodo de transición en la posguerra, así como, y ***b)* los métodos para desarrollar esa cooperación en beneficio de las condiciones económicas y sociales de los pueblos de América, con la mira fundamental de elevar su nivel de vida.**

Para nuestro estudio, el apartado 3 inciso b), es el más importante debido a que corresponde al desarrollo económico de América y que fue dividido en once subtemas, que fueron discutidos en dicha conferencia, y que corresponde al nuevo marco internacional de posguerra:

1. Aplicación de medidas sobre control de precios en tiempos de guerra.
2. Renovación de equipos mecánicos.
3. Modificación de la resolución de la III Reunión de Consulta.
4. Control de bienes en manos del enemigo.
5. Control económico en tiempos de guerra y transición.
6. Reajuste económico del hemisferio durante el periodo de transición.
7. Transporte interamericano.
8. Venta y distribución de productos primarios.
9. Medidas para prevenir la desocupación.
10. Elaboración de productos primarios.
11. Desarrollo industrial.

Cada uno de los citados temas fue de suma importancia para los países latinoamericanos, debido que se creía que era el momento oportuno para iniciar un sistema interamericano que coadyuvara al desarrollo económico de la región, cándidamente, se creyó contar con el apoyo de los Estados Unidos.

La apertura de la Conferencia, se concedió como muestra de cortesía y de benevolencia, dada la presencia de un alto funcionario de la Casa Blanca, que la delegación de los Estados Unidos inaugurara la sesión de debates. Paralelamente al discurso del secretario de Estado de los Estados Unidos, Sr. Edward R. Stettinus; el subsecretario de Comercio de este país, el Sr. William

L. Clayton, presentó una ponencia intitulada “Carta Económica de las Américas”, en la que se planteó la elaboración de un programa económico continental.

Dicho documento, se le llamó posteriormente el “Plan Clayton”, referió a diez propuestas por aprobar: 1) Elevación de los niveles de vida. 2) Igualdad y acceso. 3) Política comercial internacional. 4) Convenios privados que registra el comercio internacional. 5) Eliminación de los excesos del nacionalismo económico. 6) Tratamiento justo y equitativo de empresas y capital extranjero. 7) Aprobación de acuerdos financieros y agrícolas. 8) Iniciativa privada. 9) Acción internacional para facilitar la distribución de los excedentes de la producción. 10) Trabajo.

Los delegados asistentes estuvieron de acuerdo con los primeros cuatro principios, que eran compartidos por todos; sin embargo, a partir de la lectura de la quinta propuesta se desató una controversia, debido al alto contenido de proteccionismo a las empresas estadounidenses, acciones que irían en detrimento de los países latinoamericanos. El economista mexicano Josué Sáenz, comentó lo siguiente:

“Haciendo caso omiso a los problemas de transición a la economía de paz, hubo cuatro desacuerdos fundamentales en lo referente a política económica a largo plazo: el problema de subsidios a la exportación; el problema de la disposición (readaptación, desmantelación o enajenación) de las plantas bélicas que producen o pueden producir artículos que compitan leal o deslealmente con los naturales de América; el problema de política comercial, en lo tocante a aranceles, controles directos del comercio exterior y controles de cambio, y la delimitación de los campos legítimos a la iniciativa privada y a la intervención gubernamental”. (Reyes, Heróles. 1945: 24-36):

Un primer primer tema de desacuerdo, fue sobre la eliminación de medidas nacionalistas en el comercio internacional; las delegaciones de Brasil, Perú y México cuestionaron la propuesta estadounidense de mantener subsidios para ciertos productos de exportación de sus empresas. Las dos primeras naciones propusieron medidas inmediatas para eliminar los subsidios a las exportaciones de todos los países americanos. Por su parte, México presentó una ponencia en la que pedía se eliminaran los subsidios cuando se tratara de *dumping* en los mercados internacionales.

Los Estados Unidos defendieron los subsidios otorgados por su gobierno principalmente a los agricultores de su país, para ello, argumentaron un compromiso establecido con sus productores

nacionales, a los cuales les había comprado el total de los productos agrícolas y alimenticios básicos a un precio durante la guerra, y que en tiempos de paz se habían acumulado y ahora pretendían exportarlos a precios subsidiados. Con ello, era claro que ponían en peligro la producción y venta de los productos primarios de los países latinoamericanos al suspenderse las compras a los exportadores de la región y obligaba a los países a detener su producción de granos.

El segundo desacuerdo fue sobre la justicia y equidad de empresas, la delegación chilena hizo una proposición interesante al pedir el desmantelamiento inmediato de las plantas dedicadas a la industria bélica, para que en su reconversión a la producción civil no produjera artículos competitivos o pudieran competir con productos de la región. De la misma manera, demandó que dichas plantas no fueran vendidas, arrendadas o enajenadas a empresas privadas, porque este hecho constituiría un subsidio a la producción y una amenaza de competencia desleal.

La delegación estadounidense argumentó que no podía acceder a dicha petición hasta que el conflicto mundial concluyera de manera definitiva. Sin embargo, prometía realizar los estudios necesarios para que dichas plantas no fueran vendidas, arrendadas o enajenadas a intereses privados.

Tercer desacuerdo: las barreras arancelarias en el intercambio comercial, la mayoría de las delegaciones coincidieron en que dichas medidas fueran eliminadas del comercio interamericano de manera paulatina, de acuerdo con las condiciones económicas de cada país americano. Se pedía que se considerara que muchos países del continente se encontraban en una etapa de industrialización que los obligaba a mantener ciertos aranceles en defensa de su producción y otras medidas de interés nacional en la defensa de su economía, así como para mantener una tasa de empleo pleno.

Los delegados norteamericanos aceptaron realizar estudios para abandonar dichas barreras de acuerdo con sus expectativas de desarrollo y para ello, presentaron los siguientes planteamientos:

1. Sobre la reducción de barreras:

- a) Sobre las tarifas arancelarias: eliminar los aranceles de manera paulatina, considerando los diferentes niveles de impuestos y tomando en cuenta que no fueran perjudiciales para la industria de los países no desarrollados.

- b) Sobre los controles de cambio: se determinaría disminuirlos conforme a lo establecido en la Conferencia Monetaria y Financiera de la ONU de 1944.
- c) Sobre los controles directos de importación y exportaciones: se recomendó a todos los países americanos no utilizarlos como procedimientos discriminatorios contra países de origen o de compra. Las importaciones deberían ser usadas como orientadores para la inversión extranjera o de reservas de oro para ser utilizadas para el desarrollo económico o para impedir un exceso de compras que dificultaran los pagos internacionales.

## 2. Sobre las propuestas:

- a) Se invitó a todas las naciones americanas a la Conferencia Técnica Económica Interamericana, que se desarrollaría el 15 de junio de 1945. En ella serían estudiados los procedimientos más adecuados para reducir las tarifas arancelarias conforme a las recomendaciones ya señaladas.
- b) Estudiar cómo evitar las consecuencias económicas con la disminución de aranceles para los países menos desarrollados.
- c) Analizar a qué desventajas de la demanda y oferta de mercancías internacionales se enfrentarían las naciones del continente durante el proceso de transición de la guerra a la paz.
- d) Actualizar las posiciones de las delegaciones asistentes a dicha reunión, dado que algunos delegados seguían pensando que la única manera de incrementar el comercio era a través de la eliminación de las barreras nacionales y se olvidaban de las teorías económicas modernas.

Cuarto desacuerdo: la delimitación de los campos legítimos a la iniciativa privada y a las empresas gubernamentales. La Carta Económica de las Américas abogaba por una mayor participación de la iniciativa privada en la economía, y recomendaba a los gobiernos eliminar los obstáculos que muchas veces invocaban la competencia gubernamental en el desarrollo económico, para lo cual se insiste en que el Estado no fomentara industrias orientadas al comercio.

Ésta fue una propuesta muy discutida para la mayoría de los países productores de materias primas, pues la intervención del Estado era imprescindible en el desarrollo económico al otorgar a los productores ciertos estímulos especiales (el petróleo y ferrocarril en México, nitratos y yodo

en Chile, mercurio y arsénico en Perú, etc.) lo que hacía del apoyo gubernamental un factor indispensable en la producción y en el comercio.

Sin embargo, la delegación estadounidense continuó presionando con el fin de que el sector gubernamental fuera apartado de funciones productivas. Los latinoamericanos, sabedores de que el Estado interviene en empresas de difícil desarrollo, dejaron de lado esta discusión. La delegación de los Estados Unidos consideró que por el momento era necesario abandonar el tema y dejarlo pendiente para una Reunión Técnico-Económica Interamericana, que fue planeada para el mes de noviembre del mismo año.

Para las organizaciones empresariales de México, la Carta Económica de las Américas era una amenaza directa, para lo cual era necesario estudiarla a fondo, ya que desde el momento de su presentación los delegados la Canacindra se negaron de manera rotunda a aceptar sus enunciados

“La industria del país se ha manifestado en abierta pugna en contra de los preceptos que contiene la “Carta Económica de las Américas” publicada íntegra y exclusivamente por *Novedades* y que fue presentada para su consideración en la Conferencia Interamericana, por la delegación de Estados Unidos, también refuta lo asentado en su discurso de ayer del señor William L. Clayton consejero de economía del secretario de Estado Stettinius, en la parte que sostiene dicha carta”. (*Novedades*, 1945:1).

Para los representantes de Canacindra asistentes al evento, la tesis norteamericana se oponía completamente a los fines que perseguía América Latina en su desarrollo económico; al ser entrevistados los dirigentes de dicha organización declararon:

“...no obstante de la declaración de principios o medidas por lograr los altos objetivos la delegación norteamericana sienta tesis que son absolutamente opuestas a los fines que se persiguen. Tesis que, de realizarse, simplemente, ahondarían más las diferencias económicas que existen entre los países de América y que, en consecuencia, harían bajar más de lo que están los niveles de vida de las poblaciones latinoamericanas e imposibilitarían cualquier progreso o desarrollo futuro” (*Novedades*, 1945: 1).

Para otros industriales de la misma cámara, pero en declaraciones a otro medio informativo, la tesis de la “Carta de las Américas” se contradecía a sí misma:

“En realidad, la tesis americana en cuanto a sus medios es una tesis que está en contradicción con ella misma, pues tiende a proteger en una forma definitiva a la organización industrial de los Estados Unidos, único país que se podría beneficiar con el libre comercio y de la rebaja de aranceles...” (*Excélsior*, 1945: 2).

En la misma nota se especifica que la tesis del señor Clayton negaba aceptar que los países latinoamericanos continuaran la ruta hacia el progreso económico seguido por las naciones industrializadas:

“Los países retrasados tenemos que pagar nuestro atraso por medio de los costos, pero si no empezamos nuestro desarrollo jamás podremos lograrlo en su plenitud y la única manera de hacer este desarrollo es seguir los lineamientos históricos adoptados por los mismos Estados Unidos para su desarrollo industrial, lineamientos que se imponen en todo tiempo porque son una consecuencia lógica de las condiciones humanas” (*Excélsior*, 1945: 2).

La propuesta Clayton, no fue la respuesta del apoyo que esperaban los países latinoamericanos por parte de los Estados Unidos, pues pretendía que estos países no deberían industrializarse, y los apartaban de cualquier desarrollo económico así lo señala Jesús Reyes Heróles:

[...] 1º. Parten de considerar que la simple expansión del comercio mundial aumenta la ocupación, 2º. Ponen especial empeño en eliminar las restricciones impuestas por los gobiernos al comercio mundial, y en cambio no señalan métodos concretos para eliminar estas restricciones cuando ellas derivan de la acción de combinaciones privadas y cárteles, 3º. Realizan una equiparación económica entre los distintos países del mundo –es decir, tratan igualmente a quienes son desiguales–, fuera de la realidad y perjudicial para los intereses de los países incipientemente desarrollados (Reyes, H.J. 1948: 57).

El secretario de Relaciones Exteriores de México, el señor Ezequiel Padilla, pretendió en esos momentos evitar cualquier controversia que pusiera en peligro la conferencia u obligara el retiro de alguna de las delegaciones asistentes, dadas las condiciones existentes.

“... Durante la Conferencia que tuvo lugar con los periodistas, hoy a las 12.30 horas en el alcázar de Chapultepec, en la que hizo alarde de su fino humorismo y habilidad para hacer juego de palabras, el canciller Padilla fue interrogado sobre los alcances de la “Carta Económica de América”, así como su opinión sobre la declaraciones de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación que ve en los términos de la ponencia estadounidense un grave peligro para la pequeña e incipiente industria de América Latina nos dijo: se trata de un problema que es necesario meditar para llegar a conclusiones que, basadas en principios generales pueden ser desorientadoras. Lo dicho por el señor Clayton y lo establecido en la ponencia de Estados Unidos, no alude la posibilidad de defensa prudencial intensa de cada país para su industria” (Jurado, Excélsior. 1945: 1).

La Canacintra agregó, después de sus primeros cuestionamientos al Plan Clayton, su desacuerdo con dicho memorial y expresó sus temores:

“Aun cuando, al parecer de Canacintra la Delegación mexicana llevaba planteamientos coincidentes en lo general con los intereses del país y de la industria, fue necesario preparar estudios para fundamentar la crítica que la cámara hiciera al “Plan Clayton”, inspirado en las conclusiones de la Conferencia de los Hombres de Negocios de Nueva York de mayo de 1944, y que colocaban a los países con menor grado de industrialización en una posición de desventaja para desarrollarse” (Garza, 1993: 73).

Por otra parte, José Domingo Lavín ideólogo del sector industrial mexicano, y también miembro de la Canacintra, no dudó en hacer una declaración firme y contundente sobre la tesis norteamericana contenida en la Carta Económica y en la programada reunión de Ginebra que se desarrolló unos meses más tarde. Para él, todas las propuestas de libertad de comercio y eliminación de barreras arancelarias era una estrategia por parte de los países desarrollados que llevaban la intención de imponer un sistema de libre empresa y de liberalismo comercial.

“...los intereses monopólicos y financieros influyentes en el Gobierno de los Estados Unidos tratarán a toda costa de hacer triunfar como política económica del futuro, como meta ineludible para esta postguerra, lo que se ha dado en llamar la política de la libre empresa y de la desaparición de toda clase de obstáculos al comercio internacional” (Lavin, J.1948: 247).

Ante la posición norteamericana de libertad de comercio y la desaparición de barreras arancelarias, los países medianamente industrializados se sintieron amenazados en su esfuerzo, por lo que emitieron un plan conjunto de industrialización entre México, Brasil y Chile, y presentaron una ponencia con la finalidad de ejercer cierta presión para hacerse escuchar.

Interesados, los periodistas solicitaron la opinión del economista costarricense Rafael Oreamuno, vicepresidente de la Comisión de Fomento Interamericano, con sede en Nueva York, y de visita en México, quien expresó que todas las propuestas de la Conferencia de Chapultepec serían estudiadas a su debido tiempo por dicha comisión, presidida por el señor Nelson Rockefeller, esperaba que la comisión mexicana, encabezada por el señor Eduardo Villaseñor, expusiera sus proyectos conjuntamente con sus pares de Brasil y Chile.

El señor Clayton declaró a los diarios nacionales con cierto desconcierto y reproche, pues esperaba que sus tesis fueran aceptadas por la mayoría de los países latinoamericanos, dado que, su país había realizado grandes contratos de compra de materias primas en beneficio de América Latina durante la guerra.

“...en los cuatro años y medio que han transcurrido desde que se hicieron los contratos, los Estados Unidos han adquirido de las demás Repúblicas Americanas, o compras efectuadas por particulares, así como por el Gobierno, mercancías por valor de más de cinco mil millones de dólares. Esta es una suma muy importante, y hay personas en mi país que consideran tales transacciones de un punto de vista mezquino y parcial; dicen ellas: “imagínense los miles de millones que hemos vertido sobre esos países. Deberían estar sumamente agradecidos por haberles proporcionado un mercado tan lucrativo para su producción.” Y también en vuestros países habrá personas que digan: “Los Estados Unidos habrían perdido la guerra si no les hubiéramos vendido millones de toneladas de materiales esenciales deben agradecerlos eternamente. Tomados por separado, estos puntos de vista dan una idea falsa de la situación, tomados en conjunto con tan sólo la expresión del hecho de que tanto vosotros como nosotros hemos participado en enormes operaciones con un alto grado de reciprocidad en los intereses y en los beneficios” (*El Nacional*, 1945:2).

No era sólo la aceptación del librecambismo lo que perseguía la propuesta Clayton, sino también, pretendía que se aceptara la creación de una organización internacional de comercio, que regulara el flujo de dicha actividad y ejecutara las acciones contenidas en el memorial de las

Américas. Dicho documento parecía haber sido diseñado para atender exclusivamente los intereses de los Estados Unidos, Jesús Reyes Heróles, comentó sobre esto: "...su carácter esquemático permite percatarse de ello con facilidad". (1989: 16-17).

La Carta Económica de las Américas hacía ver al libre comercio como panacea para el desarrollo de los países latinoamericanos, para la delegación estadounidense sólo a través del intercambio de mercancías los países podrían superar sus dificultades económicas y elevar el nivel de vida de sus respectivas poblaciones; pero, realmente el objetivo era otro.

Con un sentido más crítico, se pretendió disponer de mano de obra barata para las compañías privadas y mercados de consumo para sus productos, así mismo, lograr implementar un desarrollo técnico complementario a la industria norteamericana en su gran expansión de posguerra. "Su pretensión de conseguir una división internacional del trabajo a través de un comercio libre y de creer que con ello se aseguran niveles de máximo empleo no nos convence, pero no puede negarse que en el documento norteamericano tal pretensión y propósito se hallan expresos" (Reyes, Heróles. 1948: 47).

Al final de la Conferencia de Chapultepec, la falta de consenso de las delegaciones latinoamericanas con las propuestas estadounidenses, hizo que se desechara el Plan Clayton, sólo se acordó emitir un documento: el acta de Chapultepec, cuyo contenido se basó en remarcar la asistencia recíproca y la solidaridad americana, en materia económica, se recomendó aplicar medidas de protección a la industria de los países latinoamericanos, mientras se continuaba discutiendo la propuestas del señor Clayton.

"la oposición al libre mercado fue encabezada por la delegación mexicana que, junto a otros países latinoamericanos, produjeron una Carta Económica de América que abogaba por la libertad de los países para adoptar medidas que protegieran a sus incipientes industrias de la competencia exterior (Lavín 1948, Zabludsky 1980). El proteccionismo había sido instaurado como política continental en el esfuerzo de sustitución de importaciones". (Puga, C. 2008: 213).

Sin llegar a un acuerdo concreto sobre las pretensiones norteamericanas, los países decidieron reunirse en unos meses más tarde en La Habana y anunciaron los temas de la agenda que tratarían: Comercio y Empleo. El debate sobre reglas contra el proteccionismo fue considerado como algo inherente a la reestructuración del orden económico, así como la creación de una

organización internacional de comercio en la cual fueran discutidas las políticas comerciales y determinarían las acciones a emprender.

### **5.3. La Conferencia de la Organización de las Naciones Unidas (ONU), sobre el Comercio y el Empleo de La Habana, 1947-1948**

Desde las reuniones de Bretton Woods en 1942 y 1943, los Estados Unidos y algunos países industrializados desearon establecer una organización internacional del comercio, la cual, pretendían formara parte del organismo de la ONU. Después de la Conferencia de Chapultepec en noviembre de 1945, se presentó un proyecto por parte de los Estados Unidos denominado: "Proposiciones para una expansión Comercial Mundial y la Ocupación", sería presentado en La Habana en 1948.

El mencionado documento fue presentado por el secretario de Estado James F. Byrnes, con folio número 2,411, del Departamento de Estado de esa nación. En el cual se resumían las normas que sobre comercio internacional se pretendían establecer a futuro.

Esta fue una de las primeras tareas del Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas, planear y convocar una Conferencia Mundial sobre Comercio y Empleo en Londres a finales de 1946, en la cual se continuaron elaborando nuevas de reglas del comercio internacional, que culminarían con la creación de una organización internacional del comercio.

Para los técnicos del gobierno de los Estados Unidos, el comercio Internacional se mantenía reducido en esos momentos y con ello, las amenazas de una nueva crisis económica mundial y argumenaron los siguientes puntos: "1. Restricciones al comercio impuestas por los gobiernos. 2. Restricciones impuestas por combinaciones privadas y cárteles. 3. Temores por desarreglos en el mercado, en lo que respecta a ciertas mercancías primarias. 4. Irregularidades y el temor de irregularidades en la producción y en la ocupación" (Reyes Heróles. 1948: 48).

Finalmente, a través de la resolución del 18 de febrero de 1946 el Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas convocó a la Conferencia Internacional sobre Comercio y Empleo, a celebrarse en La Habana, Cuba. Al mismo tiempo se decidió establecer un comité preparatorio para la formulación de un proyecto de Convención de la Organización Internacional del Comercio (OIC), como un órgano complementario del Fondo Monetario Internacional y el Banco Mundial.

El Consejo Económico y Social de la ONU formó un comité preparatorio para discutir las propuestas de Estados Unidos, contenidas en el plan Byrnes, pero que habían sido diseñadas y dirigidas por William L. Clayton. El comité se reunió en Londres en octubre de 1946, y así surgió

el “proyecto Londres”, a través del cual se trató de incluir algunos puntos de vista de los países menos desarrollados.

No obstante, los técnicos de los Estados Unidos no reconocieron esas nuevas medidas, y citaron al comité preparatorio a otra reunión, pero esta vez en Lake Success, Nueva York. Del 20 de enero al 25 de febrero de 1947, después de ciertas desavenencias entre los miembros de dicho comité y los representantes del Departamento de Estado norteamericano, surgió el “proyecto Nueva York”, en el cual ya no aparecieron las medidas a favorables a los países subdesarrollados previstas en el “proyecto Londres”.

El comité preparatorio de la conferencia se reunió una vez más, pero esta ocasión lo hizo en Ginebra, en marzo de 1947, donde se discutió el “proyecto Nueva York” y se esbozó la estructura del proyecto Ginebra, que sería el plan de ruta a seguir para constituir lo que más tarde sería el Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio Tarifas, (GATT) que buscó beneficiar en todo lo posible a los países industrializados.

“El proyecto Ginebra esbozó los siguientes temas: 1. El libre acceso a los productos naturales del mundo, 2. Aseguramiento de los mercados mundiales de manufacturas, 3. Los derechos internacionales de los inversionistas extranjeros, 4. La organización internacional del Comercio, y 5. Los principios sacrificado”. (Reyes Heróles. 1948: 51)

Consecuentemente el verdadero sentido de estos preceptos, era, apoderarse de las materias primas y recursos naturales en beneficio de los países industrializados, y al mismo tiempo, asegurar los mercados mundiales de sus manufacturas, y así no tener que enfrentar competencia alguna en el futuro.

“Los capítulos IV, primordialmente, y V subsidiariamente, del proyecto de Ginebra, tienden a que los países desarrollados no encuentren en su producción competencia de las industrias nativas de los países que parecen, apriorísticamente y a perpetuidad, conceptuados como consumidores de manufacturas y exportadores de productos naturales” (Reyes Heróles, 1948: 56).

Otra de las ventajas que pretendían obtener los países más industrializados, era que se les garantizara jurídicamente sus inversiones en los países menos desarrollados, para ello, solicitaron un apartado especial en el cual se les asegurara sus inversiones realizadas en dichas

naciones, así como la garantía de transferencia de sus ganancias obtenidas en monedas fuertes y con “consideraciones especiales” en lo que respecta a los impuestos locales.

Con la finalidad de obtener otros beneficios a perpetuidad, los países más ricos pretendieron que se les permitiera invertir directamente en los países necesitados de capitales, si se quería generar más empleos e incentivar el consumo de sus productos, claro, con miras de incrementar sus ganancias y así lograr que el comercio no se contrajera.

De la misma manera, solicitaron que los gobiernos locales se desaparecieran cualquier medida expropiatoria a los capitales extranjeros invertidos en los países en donde se asentaran, ante el temor a las acciones reivindicativas o expropiatorias que sólo hacían disminuir las corrientes de inversión; para ello deseaban establecer derechos de inviolabilidad para el capital extranjero.

En el capítulo III, artículo 24 del documento ginebrino, se pretendía que los países necesitados de capitales, reconocieran, el valor de la inversión extranjera como un elemento de desarrollo y de fomento económico: “Hay que reconocer asimismo que tal desarrollo se facilitaría si los miembros concediesen oportunidades razonables, en términos equitativos para las naciones de otros miembros, a las inversiones internacionales que estén dispuestas a aceptar y otorgar las seguridades necesarias para las inversiones existentes y futuras” (Reyes Heróles. 1948: 67).

El proyecto de Ginebra planteó una disyuntiva para los países poco desarrollados: escoger entre mantener el *statu quo* económico imperante u optar por una postura radical para modificarlo en pro de un futuro económico que elevara el nivel de vida de sus habitantes, ante lo cual la Conferencia de La Habana se convirtió en un escenario para la actuación de dos visiones distintas de la realidad económica de posguerra.

Del 21 de noviembre de 1947 al 24 de marzo de 1948, se desarrolló esta conferencia con la asistencia de las delegaciones de los siguientes países: Afganistán, Australia, República de Austria, Reino de Bélgica, Bolivia, China, Colombia, Brasil, Unión Birmana (Myanmar), Canadá, Ceilán (Sri Lanka), Chile, Irán, Irak, Costa Rica, Cuba, Dinamarca, Checoslovaquia, República Dominicana, Ecuador, Egipto, El Salvador, Francia, Grecia, Guatemala, Haití, India, Indonesia, República Filipina, Portugal, Rodesia del Sur, Irlanda, Italia, Líbano, Liberia, Luxemburgo, México, Reino de los Países Bajos, Nueva Zelanda, Nicaragua, Reino de Noruega, Pakistán, Panamá, Perú, Unión Sudafricana, Reino Unido de la Gran Bretaña e Irlanda del Norte, Suecia, Suiza, Siria, Transjordania (Reino de Jordania), los Estados Unidos de América, Uruguay y Venezuela. (Carta de La Habana: 1948:3)

Conocedoras las organizaciones empresariales nacionales de la asistencia de una delegación mexicana a este evento, la Concamin emitió un comunicado en nombre de las tres más importantes organizaciones empresariales; Concamin, Concanaco y Canacintra, a través de la cual mostraron su interés por el evento:

Las Instituciones que suscriben tienen confianza en que la Delegación de nuestro país, ante la Conferencia de La Habana, sabrá exponer y defender los intereses vitales de México, mantener su soberanía, proteger su estructura económica, como requisitos indispensables para una colaboración internacional responsable, fecunda..." (Confederación, Vol. 31, 1947: 1).

Con la experiencia adquirida por el sector privado durante el desarrollo de la Conferencia de Chapultepec, los directivos de estas organizaciones solicitaron al presidente de la República, la oportunidad de enviar una representación de la industria organizada a la Conferencia de La Habana, para lo cual se propuso al señor Guillermo Guajardo Davis como representante de una comitiva con carácter de asesor.

Una vez obtenido el permiso, se asignó a un grupo formado por representantes de las más importantes organizaciones empresariales, para estudiar el documento E/PC/186 del Consejo Económico y Social de la ONU y presentar un resumen y propuestas a exponer al jefe de la delegación nacional asistente a la reunión de la Habana.

"En estas reuniones han participado el señor Eustaquio Escandón, por la Confederación de las Cámaras de Comercio; el licenciado Mariano Alcocer, por la Asociación de Banqueros de México; el señor Enrique Martínez del Sobral Jr., por la Cámara Minera de México; el señor Agustín Fouque, por la Cámara Nacional de la industria de Transformación, y los señores Guillermo Guajardo Davis y el licenciado Alfonso Noriega Jr., por la Confederación de Cámaras Industriales. (Confederación, Vol. 22, 1947: 1-2).

El 17 de diciembre de 1947, a las 11 horas, el grupo empresarial se reunió con el presidente de la delegación oficial de México, el licenciado Ramón Beteta, con la finalidad de darle a conocer sus comentarios y criterios unificados, antes del evento a desarrollarse y así defender los derechos de todos los mexicanos.

Antes de partir hacia la Habana, el licenciado Beteta, quien mostró cierta simpatía con las corrientes liberales de Estados Unidos, advirtió a los empresarios y a los sectores productivos que no fincaran todas sus esperanzas en esta reunión:

“México reconoce la conveniencia de la cooperación internacional en materia económica, pero estima que es inadmisibles creer que a través de aquella pueda llegarse a una absoluta libertad de comercio internacional, con supresión de aranceles protectores; intentarlo sólo significaría la destrucción económica de los pueblos débiles y el afianzamiento de los mejores dotados”. (Confederación, Vol. 23, 1947: 1).

El día 20, al llegar a la capital cubana, en conferencia de prensa los corresponsales internacionales entrevistaron al licenciado Beteta, quien señaló su acuerdo con ciertas medidas de protección hacia el campo y hacia ciertas industrias, como se reportó a las organizaciones en México. “Que México es partidario de los aranceles proteccionistas y que la idea de libertad absoluta de comercio la estima imposible de ser llevada a la práctica [...] Así mismo señaló que el propósito de México en esta Conferencia era garantizar la protección a su agricultura y a su industria” (Confederación, Vol. 23, 1947: 1).

Esta declaración, animó al sector privado que sintió que su posición era firme en ese evento y que la delegación mexicana lucharía por mantener los aranceles que la industria nacional consideraba indispensables para su desarrollo:

“La Confederación se siente optimista de los resultados que se logren en la conferencia de La Habana, ya que la delegación mexicana actuará, tal y como ha iniciado sus labores, con alto espíritu patriótico sin compromiso y consciente de su responsabilidad para con el pueblo mexicano, que está pendiente de la defensa de sus intereses económicos y sobre todo su porvenir y soberanía” (Confederación, Vol. 23, 1947: 2).

Finalmente, la conferencia se inauguró el 21 de noviembre de 1949 y tuvo como escenario el Capitolio de la Ciudad de La Habana. Durante cuatro meses se discutió, a través de ponencias, los principios fundamentales sobre el comercio internacional y otros sobre las relaciones económicas entre los estados asistentes.

La Comisión de Política Comercial, correspondió al subsecretario de Economía de México, profesor Manuel Germán Parra, quien pronunció el discurso de apertura ante esta comisión, en la cual destacó los argumentos por los que México se oponía a la reducción de tarifas aduanales, y expuso en su arenga los verdaderos motivos de dichas medidas emprendidas por los países industrializados.

“Los países industriales se hallan presionados por la necesidad de colocar en el mercado exterior el excedente de su producción, para poder conservar, en su nivel presente, la plena ocupación de su población económicamente activa, o, en caso contrario, enfrentarse, dentro de un plazo muy breve, a una crisis de sobreproducción y desempleo, peor todavía que la que conmovió a la economía mundial ya hace casi dos décadas. Por su parte, las naciones que se encuentran en un grado inferior de desarrollo económico postulan su derecho y luchan en la práctica por elevarse en la escala del progreso industrial, a fin de mejorar las condiciones de vida de sus habitantes” (Confederación, Vol. 24, 1947: 5-6).

El subsecretario Parra dio a conocer las repercusiones que de eliminarse los aranceles se desatarían sobre la economía de los países menos desarrollados; entre ellas, mencionó la destrucción de la industria y la contracción del mercado interno, así como la amenaza de la dependencia económica y tecnológica del exterior por parte de los países de menor desarrollo económico.

“Pero el error es todavía más grave, en cuanto que la reducción de tarifas aduanales significaría no sólo la parálisis en el desarrollo industrial de los países no desarrollados, sino la destrucción de las industrias existentes en esas naciones, y esto conduciría al desempleo y al descenso de la capacidad de compra de su población...” (Confederación, Vol. 23, 1947: 5-6).

Cabe señalar que el pleno de la comisión no estuvo de acuerdo con discurso del mexicano, sin embargo, la delegación oficial remarcó la voluntad del gobierno mexicano de continuar cooperando en acuerdos y tratados que reflejaran una beneficiosa reciprocidad económica entre las partes, tratase de un país de menos desarrollo con un país altamente desarrollado o entre dos naciones de menor desarrollo económico, pero que éstos países tenían derecho a buscar con quién negociar de manera ventajosa para sus fines de desarrollo:

“Estas son las razones por las que la Delegación de México rechaza categóricamente el postulado de la reducción de tarifas aduanales como principio fundamental de la reunión, y se opone, asimismo, a que la Organización Internacional de Comercio tenga facultades para obligar a los países miembros a entablar negociaciones con tal objeto. En cambio, estima muy convenientemente que las naciones concierten, por su propia voluntad, tratados que les sean mutuamente ventajosos, y que, para que esta reciprocidad sea auténtica, las negociaciones descansen sobre la base de que los países deberán hacer mayores concesiones mientras sea más alto el grado de desarrollo”. (Confederación, Vol. 24, 1947: 6).

El 24 de marzo de 1948 concluyó la Conferencia y se redactó el documento final denominado: Carta de La Habana para la Organización Internacional de Comercio, que sería sometida a la consideración de los gobiernos representados en ella para su refrendo. El documento incluyó nueve capítulos cuyos temas centrales fueron los siguientes:

1. Propósitos y objetivos.
2. Empleo y actividad económica.
3. Desarrollo económico y reconstrucción.
4. Política comercial.
5. Prácticas comerciales restrictivas.
6. Convenios intergubernamentales sobre productos básicos.
7. La organización Internacional de Comercio.
8. Solución de controversias.
9. Disposiciones generales.

Con un contenido de 106 artículos, 16 anexos, cuatro resoluciones y un voto de agradecimiento general al gobierno de la República de Cuba, el texto de la carta en inglés y francés, se anexó al acta y así quedó autenticada. El documento original fue traducido al chino, al español y al ruso.

Después de tres años de negociaciones que se habían iniciado con la Conferencia de Chapultepec en 1945, los 53 países participantes firmaron la Carta de La Habana. Para iniciar su operación se condicionó su ratificación por parte los gobiernos representados. Si bien todos los países firmaron la carta, incluso México, pronto se hizo conocer que el Senado de los Estados Unidos, principal promotor de dicha conferencia, se negaba a ratificar el documento, debido a la fuerte presión de los sectores proteccionistas, ante lo cual el tratado no entró en vigor, ni la Organización Internacional de Comercio pudo establecerse.

El Senado de México tampoco ratificó dicha carta, pues al analizar este documento el sector privado nacional, argumentó que en el capítulo IV sobre Protección Comercial, en su artículo 17, de la Carta de la Habana que se refiere a la reducción de aranceles y eliminación de preferencias comerciales, no daba la importancia debida al progreso económico de los pueblos menos desarrollados. Las organizaciones empresariales celebraron que el tratado no fuera aprobado por el gobierno, y justificaron su acuerdo con la decisión gubernamental.

“Por este motivo, la Confederación de Cámaras Industriales, al participar en los trabajos de la Conferencia de La Habana, tuvo como objetivo fundamental la eliminación en el Proyecto de la Carta de todo cuanto se opusiera a la industrialización de los países débiles, único medio para obtener una efectiva elevación de los niveles de vida y una auténtica estabilidad económica...” (Confederación, Vol. 27, 1948: 2).

Ante la presión de los países en desarrollo, el comité organizador inició una serie de acuerdos tendientes a que en dicho artículo se integraran las observaciones de las delegaciones de los países menos industrializados; días después, se dio a conocer que el artículo 17 sería reformado y aceptaría una mayor negociación sobre las tarifas que se ofrecen entre las naciones más ricas y las de menor desarrollo.

Esta declaración reconcilió al sector privado con Ramón Beteta, jefe de la delegación Mexicana, de quien se sospechaba cierta inclinación hacia los intereses de los Estados Unidos: “La labor de la Delegación Mexicana es digna de elogio y fortalece el optimismo que existe de que se seguirá luchando para obtener el debido respeto de los legítimos intereses y derechos de nuestro país y de todos los pueblos de incipiente desarrollo económico, en frente de las grandes empresas industriales” (Confederación, Vol. 27, 1948: 4).

La carta de la Habana condensó los problemas que preocupaban al sistema económico internacional, y que quedaron pendientes si se pretendía desarrollar el área latinoamericana:

“a) alcanzar niveles de vida más elevados; b) crear empleos, y c) lograr el desarrollo económico y social. Ello se lograría a través de los siguientes mecanismos: 1) aumento del ingreso y demanda efectiva; 2) fomento del desarrollo industrial y la economía mundial; 3) acceso a mercados para todos los países; 4) reducción recíproca de aranceles y demás barreras; 5) eliminación de la discriminación en el comercio internacional, y 6) fomento de la cooperación y solución de controversias comerciales” (Carta de la Habana, 1948: 3)

A su retorno de la capital cubana, el jefe de la delegación mexicana, Ramón Beteta, presentó un informe público en el cual puso a consideración la actuación de los participantes en dicha conferencia:

“La Carta de La Habana, ya lo he dicho en otra oportunidad, es el resultado de una serie de transacciones. Por ese motivo a nadie deja satisfecho. Sin embargo, si se admite la necesidad de que mundo haga un esfuerzo para resolver colectivamente los problemas del comercio exterior, que la práctica ha demostrado que no pueden solucionarse por cada país individualmente, se tiene entonces que aceptar que la Carta de La Habana es un esfuerzo en la dirección adecuada; es decir, es un paso hacia la creación de normas internacionales que regulen el comercio y que eviten, hasta donde sea posible, el abuso que –claro está– se encuentra más en manos de los grandes que en la de los pequeños (Beteta, 1948: 13).

Ramón Beteta expresó las razones por las cuales la delegación mexicana no estuvo de acuerdo en los resultados de esta Conferencia y los motivos por los cuáles no tuvo éxito de la Conferencia de La Habana:

“En tres aspectos fundamentales México luchó para modificar la Carta de Ginebra [base de la Carta de La Habana]. En la primera defensa del derecho que México tiene, y desea conservar para proteger adecuadamente su industria, su agricultura y su comercio, así como proteger en forma eficaz su moneda. Es el derecho que el México revolucionario se ha dado para imponer las limitaciones que el interés nacional dicte a las inversiones extranjeras. En las disposiciones que rigen la Organización por crearse, con los fines –ya puntualizados– de evitar que fuese una organización que sirviera sólo de instrumento a las naciones más poderosas o que constituyera en super Estado al cual México tuviera que subordinar su política económica” (Beteta, 1948: 44).

En conclusión, la Carta de La Habana de 1948 sólo fue un instrumento más de los países desarrollados para asegurarse el abastecimiento de materias primas y productos naturales del mundo bajo las condiciones por ellos dictadas. De la misma manera, asegurar la venta de sus manufacturas en los mercados mundiales y garantías para asegurar que sus capitales sobrantes en los países necesitados, fueran altamente redituables y con las condiciones de seguridad fijadas internacionalmente.

Históricamente, la Carta de La Habana no fue más que un documento que perpetuaba la inmovilidad del sistema económico mundial y disfrazaba un neocolonialismo moderno, que sería base para que los países colonizadores pudieran seguir saqueado a los colonizados bajo su poder económico y dictaran reglas que disuadieran cualquier intento reivindicativo por parte de los países menos desarrollados.

#### **5.4. Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio (GATT)**

Los antecedentes del Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y de Comercio se remontan a 1927 cuando, la Sociedad de Naciones, sustentó la Conferencia Económica Mundial, en cual se abogó por un librecambismo en el comercio internacional y que culminó con una propuesta de una tregua aduanera en 1929.

En 1933, el Congreso de los Estados Unidos aprobó el Acta Nacional de Recuperación “National Recovery Act”, cuyo objetivo pretendió eliminar cualquier obstáculo para la libre circulación del comercio interno y externo. Desde el advenimiento de Cordell Hull, como secretario de Estado del presidente Roosevelt, la Unión Americana promovió el librecambismo Internacional con la finalidad de expandir su poder económico.

En 1937, la Sociedad de Naciones, en una reunión de la Comisión Económica del mismo organismo, invitó a los países miembros a adoptar medidas librecambistas con la finalidad de dinamizar el comercio internacional y, al mismo tiempo, invitó a participar a otros países que pretendían aplicar medidas arancelarias y restrictivas a las mercancías importadas.

Los Estados Unidos por su parte intentaron de implementar el librecambismo, para ello, se unieron con técnicos británicos y prepararon un estudio al que denominaron “La política económica en relación con la paz mundial”, que sería discutido en la Conferencia de Estudios Internacionales, que tuvo lugar el 27 de agosto de 1939 en el balneario de Bergen, Noruega. Este documento pretendió demostrar que sólo el librecambismo mantendría la paz y la armonía en la sociedad internacional.

Durante los trabajos de esta conferencia se conoció la firma del pacto Ribbentrop-Molotov (23 de agosto de 1939), y con ello la amenaza de la invasión de Polonia por las tropas nazis, ante lo cual los delegados no dejaron de pensar que la ocupación de Noruega sería el siguiente paso del ejército alemán, ante lo cual, optaron por abandonar la conferencia y retornar a sus países.

No fue sino hasta 1944, en la Conferencia de Comisiones de Fomento Interamericano, cuando los Estados Unidos volvieron a tocar el tema del librecambismo en el comercio, pero esta vez a nivel continental, como una primera etapa para posteriormente hacerlo internacionalmente.

Como se apuntó en el apartado 5.2 de este capítulo, en la Conferencia de Chapultepec en 1945, fue presentada la Carta Económica de las Américas por el subsecretario de estado de los Estados Unidos William Clayton, documento rechazado por la gran mayoría de los delegados. El Departamento de Estado de Estados Unidos elaboró un nuevo estudio titulado “Proposiciones para una expansión del Comercio Mundial y la Ocupación”, que adoptó posiciones librecambistas con el fin de eliminar las restricciones al comercio impuestas por los gobiernos, así como por carteles privados, consistentes la aplicación de altas tarifas arancelarias.

Dichas ofertas representaron veladamente la continuidad de la Carta Económica de las Américas o del Plan Clayton. Este documento también formuló la necesidad de crear un organismo de regulación del comercio internacional, el International Trade Organization (ITO), que ayudara a hacer efectivas las medidas restrictivas.

La ONU, entre sus primeras acciones, estableció en febrero de 1946 una Comisión Preparatoria para la Conferencia de Comercio y Empleo, que se llevo a cabo en La Habana en 1948, cuya finalidad fue discutir la propuesta estadounidense para tratar de incluir algunas acciones en beneficio de los países de menor desarrollo; la comisión decidió reunirse más tarde en Londres, Reino Unido.

El 25 de febrero, casi un año después, la comisión preparatoria se reunió en Lake Success, Nueva York, deliberó sobre los trabajos generados en Londres, y acordaron eliminar las propuestas a favor de los países subdesarrollados. Sin embargo, trataron de equilibrar esos resultados, para ello, la comisión decidió reunirse en marzo de 1947 en Ginebra y discutir ese proyecto, que como resultado generó un nuevo documento: el proyecto Ginebra, que fue el anteproyecto de la Conferencia de La Habana.

En abril de 1947, las 25 naciones de la comisión de Ginebra iniciaron negociaciones a fin de reducir sustancialmente las tarifas y barreras del comercio, así como el sistema de preferencias de ventajas mutuas y recíprocas. En esa misma reunión se redactó el acta final, consistente en dos grandes capítulos: En el primero se establecieron las bases sobre las que se desarrollaría el acuerdo y en el segundo se definió la lista de 45 mil artículos producidos por 23 países sujetos a

reducción de aranceles y de libre circulación; también se estableció que el acuerdo entraría en vigor el 1º de enero de 1948.

Las organizaciones empresariales mexicanas, ya integradas en la delegación mexicana en Ginebra, estudiaron los documentos generados en esa reunión y dieron a conocer un resumen elaborado por la Concamin y la Canacintra:

“Estando deseosos de contribuir a estos objetivos (la elevación del nivel de vida, la ocupación plena, etcétera), entrando a acuerdos recíprocos y mutuamente ventajosos, dirigidos a la reducción sustancial de tarifas y otras barreras al comercio internacional... se acordó, por los 23 países firmantes, una serie de medidas librecambistas que culminaron en la formación de 20 cuadros arancelarios, conteniendo 45,000 fracciones arancelarias y obtenidas por 123 negociaciones o acuerdos. No obstante, no todos los cuadros entraron en vigor a la vez sólo cinco se declararon vigentes el 1º de enero, otros catorce entre enero y julio y la India será parte del acuerdo hasta marzo de 1949” (Confederación, Vol. 39, 1959: 6-7).

El 10 de abril del mismo año, en la mencionada ciudad helvética, se iniciaron las negociaciones entre los representantes de las 25 naciones asistentes, cuyas metas fueron las siguientes: *a)* reducir las tarifas y otras barreras del comercio mundial, y *b)* eliminar las preferencias sobre bases de ventajas mutuas y recíprocas. No todos los cuadros entraron en vigor y sólo cinco fueron declarados vigentes; algunos de los países firmantes solicitaron retrasar su aplicación en sus territorios, como la India, que pidió seis meses de gracia para iniciar dichas medidas restrictivas.

Como se ha analizado anteriormente, en los antecedentes del GATT, el documento generó serio cuestionamiento entre las delegaciones asistentes que desde un primer momento previeron las verdaderas intenciones de la Carta de Ginebra, la delegación mexicana solicitó más tiempo para estudiar los cuadros de restricciones.

Los delegados asistentes a la reunión señalaron que, como todo documento de carácter internacional, éste debería ser afinado y ratificado por el Poder Legislativo de sus respectivos gobiernos, ante lo cual dicha carta fue provisional, puesto que se había convenido así en el Protocolo de Aplicación Provisional, que no sería aprobada hasta después de la Conferencia de La Habana.

Se puede considerar que el GATT fue un eslabón entre la Propuesta Clayton y la Carta de La Habana, que intentó reunir al mayor número de países para la aceptación del libre comercio. Paralelamente, Se celebraron otras reuniones encaminadas a lograr un mayor consenso e intentaron convencer a otras delegaciones asistentes, con este fin.

Para lo cual, se convocó a una tercera reunión en La Habana en marzo de 1948, otra en Ginebra en los meses de agosto-septiembre del mismo año y una más en Annecy, Francia en agosto de 1949. En esta reunión se adhirieron a los 23 países primitivos otras 11 naciones y acordaron diez cuadros arancelarios.

Para la delegación mexicana fue difícil integrarse al convenio, pues implicaba renunciar a medidas proteccionistas para sus empresarios y expresaron las siguientes preocupaciones: *a)* los países más fuertes económicamente intentarían siempre imponerse sobre los países más débiles, y *b)* las negociaciones entre México y los Estados Unidos sobre el Tratado de Comercio de 1942, que se desarrollaban en ese momento, tendrían una clara repercusión en los países latinoamericanos, ya que constituían un ejemplo de una negociación desigual. De tal suerte, era necesario considerar el siguiente marco de referencia:

“...desde que concluyó la guerra, los Estados Unidos han tenido cuidado en crear las bases del comercio internacional, de tal manera que, dentro de las normas naturales de solidaridad económica que existe entre los pueblos, las grandes potencias industriales puedan dar salida a sus excedentes de producción, sin peligro a los obstáculos –aranceles, restricciones cuantitativas, control de cambios– que las demás naciones pudieran crear.” (Confederación, Vol. 35, 1948: 2).

Mientras tanto, la iniciativa privada mexicana, veía con preocupación los resultados de la negociación del Tratado Bilateral de Comercio de 1942 con los Estados Unidos, ya que establecía el ejemplo de futuros acuerdos a realizar por los países del área americana con otras potencias; por ello, solicitó al gobierno del presidente Alemán tener en consideración las siguientes observaciones:

“Por este motivo, la revisión que está efectuando a juicio de “Confederación” no tiene interés únicamente para México y los Estados Unidos, sino que su importancia trasciende y sus implicaciones serán continentales. “Confederación”, como ya lo ha dicho en otras ocasiones, tiene confianza plena en el alto sentido patriótico de la Delegación de México, ya que sabrá mantener firmemente no tan sólo los principios de

defensa de nuestro futuro económico, sino, indirectamente los principios de defensa de los intereses de los demás países débiles de la América”. (Confederación, Vol. 35, 1948: 2).

En el mismo número, *Confederación* hace referencia a la próxima reunión del Consejo Interamericano de Comercio y Producción, que se verificó en la ciudad de Chicago, IL., el 25 de octubre del mismo año, y que publicó los temas por tratar y así demostrar su interés por las negociaciones, a la vez que remarcaba la invitación que habían recibido las Organizaciones para asistir a dicho evento:

“A esta reunión está invitada la Confederación de Cámaras Industriales, que forma parte de la sección mexicana del Consejo Interamericano de Comercio y Producción, junto con otras instituciones patronales y en donde se tratarán los siguientes temas: a. Resultado de la Conferencia de las Naciones Unidas sobre Comercio y Empleo (La Habana), b. Resultado de la IX Conferencia Internacional de América (Bogotá).,c. Consecuencias y repercusiones del Plan de ayuda a Europa en los países del hemisferio Americano”. (Confederación, Vol. 35, 1948: 5).

Otro tema económico importante sobre el que el sector industrial nacional intervino fue la propuesta de la redacción definitiva del acuerdo del ITO, que, si bien en un primer momento había sido firmada por los 53 países asistentes a la Conferencia de La Habana, ahora la Delegación mexicana dudaba en presionar a su Congreso a ratificar su aprobación, debido a las consecuencias futuras no previstas:

“La decisión del Congreso [Mexicano], afectará el curso del comercio exterior por muchos años, y aún en escala bastante considerable el comercio doméstico, si la industria americana recomienda la adhesión a la ITO y el Congreso lo aprueba; expertos en el ramo aseguran que nos estamos comprometiendo a seguir ciertos principios y prácticas extrañas a nuestra filosofía económica, y que entramos a formar parte a través de un contrato multilateral, en el cual hacemos nosotros la mayoría de la concesiones y recibimos muy poco o nada a cambio...” (Confederación, Vol. 36, 1948: 6-7).

Otro punto de interés para las organizaciones empresariales industriales y en especial para Concamin, fue la constitución y operatividad del GATT. Para ello, formaron una comisión técnica

que se encargó de analizar los alcances y límites que pudieran afectar a sus asociados y para ello realizaron la siguiente declaración:

“El Acuerdo General crea una estructura dentro de la cual las concesiones arancelarias quedan protegidas. Su alcance es algo superior, sin embargo, puesto que contiene un grupo de disposiciones generales para reglamentar las relaciones comerciales entre las partes del acuerdo. Estas disposiciones comprenden 21 de los artículos del Acuerdo y guardan cierta semejanza con el cuadro de disposiciones sobre política comercial que fue más tarde incorporado a la Carta de La Habana. El acuerdo no es una carta de privilegios sino un acuerdo comercial entre múltiples países; un convenio que ofrece el armazón para las negociaciones arancelarias celebradas en Ginebra y brinda el punto de partida para las sucesivas reducciones arancelarias alrededor del mundo [el mismo fondo, sólo cambia la forma] (“Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio”). (Confederación, Vol. 15, 1949: 7).

Algunos miembros de las organizaciones estuvieron de acuerdo con la idea de la Canacinttra, de que el GATT era un mecanismo que pretendía forzar a las naciones a adherirse a un acuerdo a través del cual, y que, sólo buscaba beneficiar a los países más fuertes en el comercio internacional:

“El artículo 1 deja sentados los principios del Tratado General de Nación más favorecida. Este es uno de los principios básicos del Acuerdo. Dispone que cada parte contratante conceda una a cada una de las partes en sus importaciones y exportaciones con ellas un trato equitativo con relación a aranceles aduaneros, legislación y prácticas aduaneras en general. (Confederación, Vol. 15, 1949: 7).

Para algunos socios, la protección es una política dinámica, por ello siempre se tiene que estar pendiente de defenderla pues las legislaciones internacionales pretenden estabilizar el comercio, algo que no es posible en una sociedad internacional que se caracteriza por su dinamismo:

“La economía es algo especialmente dinámico. La multitud de factores, cuyas acciones y reacciones repercuten en toda la masa, están en constante transformación. De allí que ninguna situación pueda considerarse como estable, que ninguna estabilización pueda considerarse como estáticamente permanente. Siempre hay que estar alerta para contrarrestar las presiones adversas y para alentar los factores favorables.

Siempre hay que luchar y estar prestos a la defensa” (“Protección cambista y protección arancelaria” Confederación, Vol. 29, 1949: 6).

En opinión de los industriales mexicanos, el gobierno nacional debía seguir el ejemplo de Bélgica, cuyo gobierno defendió la posición de la Federación de Industrias Belgas, que se opuso a los métodos seguidos en las negociaciones entre su gobierno y la OIC:

“...el país proteccionista, al hacer concesiones, queda con aranceles bajos y el otro país de aranceles bajos al hacer reducción queda prácticamente sin aranceles. Frente a esta situación, los países adoptan una actitud defensiva más inteligente, primero, adoptan una tarifa muy elevada y después asisten a reuniones dispuestos a “reducir” su arancel; tal es caso de Suiza. Por esta razón los industriales de Bélgica quieren forzar la aplicación de las reducciones a fin de que sean “recíprocas” de hecho y no de palabra” (Confederación, Vol. 41, 1950: 7).

Algunas medianas y pequeñas asociaciones industriales de los Estados Unidos también argumentaron que la adhesión al GATT tendía a debilitarlas, ante lo cual recurrieron a sus congresistas para realizar estudios más profundos sobre la ratificación del acuerdo:

“El temor de la falta de protección ha entrado también en los Estados Unidos. Hasta ahora este país ha sido patrocinador del libre comercio internacional, primero con las “proposiciones de William Clayton”, después con la “Organización Internacional del Comercio” y con el “Acuerdo General sobre Tarifas y Comercio (GATT) siendo los estadistas norteamericanos los principales promotores del libre cambio. Pero al estarse celebrando las pláticas para la próxima conferencia de Torquay, Reino Unido, se han recibido ante la Comisión de Tarifas más de 400 protestas de empresas contra las posibles reducciones. Las industrias químicas piden que se conserve su protección porque Torquay estará representada por Alemania y este país es el mayor exportador y productor de químicos actualmente, a excepción de los Estados Unidos. Las tarifas sobre estos productos son bastante elevadas en los Estados Unidos” (Confederación, Vol. 41, 1950: 7).

Algunos socios de la Concamín y de la misma Canacíntra se preguntaron por qué México continuaba asistiendo al acuerdo general, y emitieron el siguiente comunicado:

“México, por ejemplo, ¿a qué va al acuerdo general? Un mercado cercano con el que nunca se ha podido comerciar es Cuba y la causa son las preferencias con los Estados Unidos. Desde 1930 en que se firmó en los Estados Unidos el “Trade Agreement Act”, una de las condiciones fueron los tratados bilaterales que firmaron con otros países, que no permite la afectación de las preferencias entre Cuba y Estados Unidos. Al iniciarse los trabajos para formar el ITO (International Trade Organization), los proyectos que se elaboraron en Londres contenían esta cláusula de preferencia entre los dos países. En el acuerdo de Génova, Italia, la misma preferencia entre Cuba y Estados Unidos está en el artículo primero y se repite en el artículo 16 de la Carta de La Habana. ¿Qué libre cambio es ese? Por eso México se expondría demasiado si, como estamos ahora, sin una visión clara de nuestra política de comercio exterior, nos acercáramos a ese dédalo (laberinto) de transacciones y de interés que es el acuerdo de Ginebra” (Confederación, Vol. 41, 1950: 7).

Debido a las explicaciones anteriores, las organizaciones industriales llegaron a una decisión; solicitar al gobierno federal no adherirse al Acuerdo de Ginebra, porque la industria de México aún necesitaba de protección si realmente se quería industrializar el país:

“Para los países altamente industrializados, el descenso de las tarifas en el comercio mundial es una forma de mantener sus industrias en su volumen actual de producción y su ocupación productiva a un nivel saludable. Pero, para los países como México, con tan bajo nivel de ocupación y de industrialización, las tarifas elevadas son un camino firme para lograr más y mejores industrias y de mayor ocupación. No obstante, el arancel es medida transitoria; la industria protegida no debe ser “Industria de invernadero” y la rama de producción amparada por el proteccionismo adquiere la responsabilidad de superarse y de mejorar su calidad y su precio. Estamos empezando nuestra industrialización. Si pensamos ahora en una absoluta libertad de comercio, no podremos pensar mañana en mayor producción” (“La Protección Industrial: Necesidad de México”. (Confederación, Vol. 42, 1950: 6).

A mediados de septiembre de 1950 se desarrolló la tercera reunión de los países firmantes del GATT, en la llamada Ronda de Torquay, llamada así por el balneario británico en que se llevó a cabo, con el objetivo de pugnar por la reducción de las barreras arancelarias entre los países firmantes de la Carta de Ginebra de 1947, pues el documento de La Habana ya no fue ratificado por muchos países, entre ellos México.

Entre 1949 y 1950, los signatarios reunidos en la Ronda Ancecy (Francia), esperaban que otros países se integraran en esta reunión, pues asistieron delegaciones de Alemania Occidental, Perú, Guatemala, Turquía, Austria y Filipinas, por lo que se presumía que, al convocarse la próxima Conferencia de Comercio y Empleo, ya serían 38 países los que habrían aceptado los propósitos de la Carta de Ginebra y tal vez se pensó que el documento sería aprobado por mayoría y se iniciaría la reducción de barreras arancelarias tan esperada.

Sin embargo, México, no ratificó su adhesión al Acuerdo del GATT como tampoco lo había hecho con la Carta de La Habana, sí pretendía ahora hacerlo en esos momentos, tendría un trato discriminatorio por parte de los países originalmente firmantes, que le dificultaría sus actividades en el comercio internacional. Otros países habían firmado tardíamente, ante lo cual tuvieron que aceptar algunas medidas punitivas:

“Suiza, un país librecambista por excelencia, hubo de adoptar una tarifa elevada para entrar en negociaciones con el GATT, pues Italia promulgó hace un mes aproximadamente una nueva tarifa en la que eleva los derechos de importación a un 40% para los países no adheridos al Acuerdo de Ginebra. Todos los países están pensando en la adopción de tarifas diferenciales, una con los países del acuerdo y otra con los no firmantes, de suerte que los países que, como México, no deseen adherirse al GATT, o la Carta de La Habana, encontrarán tarifas muy elevadas en los demás. El ataque a las barreras comerciales, al proteccionismo arancelario, ha tomado pues mayor fuerza que nunca” (Confederación, Vol. 44, 1950: 2).

Como se puede observar, hubo presiones internas y externas para que México se adhiriera al GATT; la iniciativa privada, principalmente la Canacindra trató de demostrar que México no dependía del ingreso vía las tarifas arancelarias, por lo que era necesario mantener una política proteccionista para la industria nacional si realmente se quería elevar el nivel de vida de los ciudadanos, y lo cual se aclaró de la siguiente manera:

“... la industria no desea un proteccionismo ciego, no desea cerrar las puertas de México al comercio mundial de importación o exportación, pero sí sostiene firmemente la necesidad de protección suficiente para crear nuevas ramas de industria, nuevos centros de ocupación, para la elaboración y manufacturas de nuestras materias primas, para la desaparición de la maquila extranjera a las materias primas nacionales; en una palabra, reclama la protección necesaria para aprovechar el mayor grado posible los recursos naturales del país” (Confederación, Vol. 44, 1950: 2).

Se concluyó con la recomendación a México de que debía adoptar una tarifa de “combate” como históricamente lo había echo los Estados Unidos, en 1930, a través de la Tarifa Smoot-Hawley, que fue una de las más elevadas en la historia del comercio mundial.

A finales de noviembre de ese mismo año se supo que Estados Unidos había informado, por vía diplomática, que México recibiría el Tratamiento de Nación más Favorecida, así como el acceso a las concesiones hechas por ese país en la Carta de Ginebra y en Ancey, conforme al GATT, así como las medidas que resultaran de las negociaciones de Torquey. La Concamin anunció nuevas negociaciones entre México y otros países miembros del GATT, sin que hubiera repercusiones negativas por parte de las naciones firmantes:

“Se acaba de firmar un acuerdo comercial entre México y Francia, por el cual los países se conceden el mismo tratamiento. En esa forma, las ventajas que Francia haya concedido en el GATT se aplicarán a México. Se espera firmar un tratado igual con Italia y los que se está obteniendo es que México goce de las ventajas del GATT sin estar adherido al mismo” (Confederación, Vol. 46, 1950: 1).

En 1951 la iniciativa privada creó el secretariado mexicano de Relaciones Internacionales, organismo que se encargaría de analizar los asuntos económicos internacionales desde una perspectiva no oficial, contando para ello con el apoyo mayoritario de las organizaciones empresariales y financieras:

“Después de varias reuniones de los representantes de la Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, de la Asociación de Banqueros de México, de la Confederación Patronal de la República Mexicana y de la Confederación de Cámaras Industriales, quedó constituido en definitiva el Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales de la Iniciativa Privada. Como presidente de dicho Organismo, para el primer periodo, fue designado el señor Luis Latapí, presidente de la Asociación de Banqueros. (Confederación.Vol. 14, 1951: 7).

Dicho secretariado se dedicó a continuar el estudio de las actividades comerciales y económicas en otras latitudes, mostrando al mismo tiempo, interés en los trabajos de los organismos internacionales especializados, como la Organización Internacional del Trabajo, la Organización Internacional de la Salud y otras relacionadas con las diversas ramas productivas, así como con el GATT y las reuniones internacionales, reportando sus resultados a la Secretaría de Relaciones Exteriores y a la Presidencia de la Republica.

Se puede afirmar que la iniciativa privada a pesar de su diferencia de pensamiento interno, trabajó, por participar activamente en la política económica del país. El gobierno aceptó sus opiniones y recomendaciones para mediar y contrastar los efectos de sus decisiones económicas, en en el periodo alemanista, la iniciativa privada se mantuvo su posición de no emitir posiciones ideológicas que salieran del contexto económico y de los intereses de sus agremiados, en sus relaciones con el gobierno.

### **5.5. La Concamin y la Comisión Económica para América Latina, CEPAL**

Las tareas emprendidas por la recién creada Organización de las Naciones Unidas a partir de 1946, se tornaron cada vez más complejas dado su carácter universal. Debido a ello, fue necesario establecer una serie de organismos especializados, entre ellos, Un Consejo Económico y Social que a su vez creó una serie de comisiones especializadas que comprendieran ciertas áreas geográficas que, por su dimensión, no podría controlar desde su sede en la ciudad de Nueva York.

Para abarcar el área de América Latina se estableció a través de la resolución 106 apartado VI del C. E. S: La Comisión Económica para América Latina (CEPAL), la cual inició sus funciones el 25 de febrero de 1948, (en los años sesenta se le agregaría “y del Caribe”). El sector privado opinó al respecto:

“...El Consejo Económico y Social de las Naciones Unidas se dio cuenta, desde el inicio de sus actividades, que los problemas relacionados con la economía mundial sólo pueden ser estudiados ventajosamente por regiones y como consecuencia se crearon organismos regionales encargados de estudiar los problemas particulares” (Confederación, Vol. 11, 1951: 3).

los objetivos de esta comisión fueron los siguientes:

“Promover el desarrollo económico y social mediante la cooperación y la integración a nivel regional y subregional; analizar y difundir la información y datos relativos al desarrollo económico y social de la región; asesorar a los gobiernos a petición de éstas a planificar y organizar programas de cooperación técnica; organizar conferencias y reuniones de grupos intergubernamentales de expertos, patrocinar cursos de capacitación, simposios y seminarios; coordinar las actividades de la CEPAL con los principales departamentos y oficinas de la sede de las Naciones Unidas, los organismos especializados y las organizaciones intergubernamentales a fin de evitar

la duplicación y lograr la complementariedad en el intercambio de información”. (Boletín CEPAL, 2000).

La CEPAL fue de gran interés para el sector industrial mexicano, debido a que su principal ideólogo, el economista argentino Raúl Prebisch (1901-1986), sostenía la teoría de que la industrialización constituía un gran paso para superar el atraso económico de América Latina, lo mismo que una oportunidad para tener acceso a la tecnología mundial.

Raúl Prebisch, originó toda una escuela de pensamiento económico que sería compartida por muchos de los países de la región, ya que inició el estudio de cómo superar los escollos políticos y comerciales que afectaban su equilibrio económico, así como la necesidad de la intervención estatal en el proceso del desarrollo industrial.

La CEPAL hasta 1952 había efectuado cuatro reuniones, éstas se realizaron anualmente: la primera tuvo lugar en Santiago de Chile, en junio de 1948; la segunda en La Habana, en mayo de 1949; la tercera en Montevideo, en octubre de 1950, y la cuarta se efectuó entre mayo y junio de 1951, en la ciudad de México. En esta última reunión, se consideró vital para la existencia de la comisión debido a que existía ciertas tendencias por clausurarla como organismo de la ONU, debido a las tendencia nacionalista y antiimperialista sostenida por algunos de sus directivos, como Raúl Pribiesch y Celso Furtado, entre otros y dado su carácter transitorio.

En la reunión de la ciudad de México, uno de los temas a tratar fue la permanencia de la comisión como organismo especializado de las Naciones Unidas y la necesidad de su presencia en todo el subcontinente americano. Se determinó la creación de una oficina permanente de la CEPAL en México (Resolución E/CN.12/284) que se encargaría del estudio y análisis de los problemas económicos de Costa Rica, Cuba, El Salvador, Guatemala, Haití, Honduras, México, Nicaragua, Panamá y República Dominicana.

El gobierno de México, a través del director de Nacional Financiera, Antonio Carrillo Flores, brindó todas las facilidades para el establecimiento de una oficina en la ciudad de México. En julio de ese mismo año, se le proporcionó un espacio físico en el edificio del IMSS, ubicado en el Paseo de la Reforma, donde permaneció por dos años.

Raúl Prebisch, como director de la CEPAL, designó como director de la oficina en México al economista cubano Eugenio Castillo, que permaneció por varios años en el país. En el mes de octubre el economista mexicano Víctor Urquidi fue contratado para formar parte del equipo de

analistas de la CEPAL; de esta manera la comisión recibió un espaldarazo del gobierno de México que garantizó su existencia hasta la actualidad.

Para el sector empresarial, la CEPAL en México, representó una gran oportunidad para realizar un serio análisis sobre el desarrollo de las políticas industrializadoras del gobierno mexicano, dado que en ese año llegaba a la recta final el gobierno del presidente Alemán y el inicio de la selección del candidato presidencial para el próximo sexenio. Si bien continuaban ciertas desavenencias entre el sector privado y el Estado, en cuanto a la forma del desarrollo industrial, ahora el primero consideró que la presencia de la CEPAL en México era de gran utilidad para acelerar el proceso industrializador:

“Muy a pesar de las diferencias de opinión que en muchos aspectos exhiben el Gobierno de la República y el sector privado, y muy a pesar también de la verdadera crisis económica que sufrimos, México se desarrolla y crece. Uno de los síntomas más efectivos de esta marcha ascendente de nuestro país se encuentra en la manera como se van unificando en la conciencia nacional una serie de tesis fundamentales que van adquiriendo el carácter de patrimonio común y marcando metas por alcanzar. Una de estas tesis, de singular importancia, es la relativa a la necesidad de industrializar el país, sana y armoniosamente, como único punto de partida de una verdadera liberación económica de México. Esta tesis sostenida por los industriales ha constituido un puente esencial de acción gubernamental para la actual administración pública y hace unos cuantos días fue reiterada por el Secretario de Economía, ante la Cuarta reunión de la CEPAL” (Boletín CEPAL, 2000).

Al inaugurar los trabajos de la Cuarta Sesión de la CEPAL en 1950, Gustavo Martínez Báez, secretario de Economía de México, se refirió a la industrialización como una de las metas a seguir por el gobierno del presidente Alemán, y para ello enfatizó lo siguiente:

“La lenta pero firme transformación de nuestra estructura económica del país, tradicionalmente agrícola y minera, en una comunidad en la que la significación de la industria va siendo cada vez mayor; el rescate a través de obras de riego de zonas que habían vivido al marre [errores] de nuestra vida económica y constituyen nuestra esperanza mejor de una agricultura moderna que incorpore el progreso tecnológico de nuestra época y nos permita al máximo el uso de nuestros escasos recursos en tierras cultivables y en aguas; la ejecución de un programa vial que está logrando la integración física y espiritual de un territorio vasto y montañoso; el desarrollo de

nuestra industria petrolera y de generación de energía eléctrica, de que nos sentimos orgullosos. La corroboración de que es a través de la industria como debe buscarse el alivio a la presión demográfica derivada del crecimiento tan acelerado de la población de muchos países de Latino América, México entre ellos, creo que ha quedado ya establecida con los trabajos efectuados por la Comisión Económica para América Latina” (Boletín CEPAL, 2000).

El funcionario remarcó así la disposición del gobierno de México al proceso de industrialización y ofreció su cooperación con las directrices formuladas por la comisión; para ello la iniciativa privada se involucró y realizó algunas declaraciones sobre su fe en la industrialización, enfatizando que sólo así se podría fincar sobre las bases firmes del futuro económico del país, pero, señaló la carencia de una planificación adecuada para lograrlo.

Durante la reunión de trabajo de la CEPAL en México, los industriales realizaron algunas declaraciones para que la comisión cuestionara algunas acciones gubernamentales, sin que ellos lo realizaran directamente:

“Industrializar es un imperativo de cualquier programa auténtico de desarrollo económico y social del país, pero, ¿la manera de cómo se industrializa, los planes que se adopten, el criterio de que sirva de norma para resolver los diferentes y muy disímolos aspectos de la cuestión, deben abandonarse a la improvisación del momento y al curso natural de los acontecimientos, o bien deben estar regidos por una serie de ideas esenciales con el fin de lograr un proceso armonioso de desarrollo y no una simple hipertrofia de actividades productoras?” (“Una economía al servicio del hombre: Peligro de la industrialización” Confederación, Vol. 12, 1952: 1).

Discretamente, el sector privado solicitó que la CEPAL estudiara los planes gubernamentales de industrialización del gobierno mexicano y los comparase con otros países de la región, para que emitieran su opinión sobre si la marcha de la industria mexicana era adecuada a su realidad:

“México, lo hemos dicho en otras ocasiones, ha entrado de lleno en la iniciación de su proceso industrial y comienza a ser considerado no como país dedicado a la agricultura, a la ganadería y a la minería, sino como un país en vías de industrialización. Se encuentra por lo tanto en la situación inmejorable de poder estimar y valorizar, para su propio bien, la experiencia de la trayectoria seguida por las grandes potencias. Es incuestionable que dichas potencias han llegado a alcanzar un grado de perfección

técnica y desarrollo de su producción, que revela las ventajas de un sistema de iniciativa privada y de respeto a las libertades individuales” (Confederación, Vol. 12, 1952: 7).

La sesión de la Comisión Económica para América Latina cerró su año laboral en el mes de junio de 1951, con la satisfacción de haber obtenido su carácter de comisión permanente y la plena valoración de sus labores entre países latinoamericanos que la apoyaron con sus votos. La iniciativa privada mexicana consideró que la comisión justificaba su existencia al realizar una serie de estudios sobre el desarrollo industrial no sólo de México, sino de toda la América Latina.

En conclusión, puede afirmarse que las organizaciones empresariales siempre mantuvieron en esos años una disciplina y una discreción que les ayudó a poner en práctica su participación, la cual se disfrazó con un discurso político nacionalista y discreto. Ello permitió que durante todo el desarrollo estabilizador continuara sin interrupciones hasta final de la primera década de 1960, cuando la sociedad puso en tela de juicio el desgaste del modelo económico y político del gobierno.

## Consideraciones finales

La reestructuración económica de la posguerra, generó grandes cambios en la vida política, económica y social de la sociedad internacional, tales como: a) el surgimiento de nuevas naciones; b) la desaparición de otras; c) nuevas actividades económicas; d) surgimiento de nuevos actores económicos, y e) un reordenamiento de los sectores productivos aglutinados en cámaras, confederaciones y asociaciones empresariales dedicadas a la industria y a otras actividades económicas.

Desde finales del siglo XIX en México existió una Cámara de Comercio, fundada en 1874, que aglutinó a los productores dedicados a la importación y exportación de mercancías, ya para la segunda década del siglo XX la economía nacional tuvo que incorporar nuevas actividades productivas generadas por los proyectos económicos de los gobiernos posrevolucionarios, que a su vez, estimuló la generación una nueva clase de actores económicos, quienes conformaron sus propios escenarios con la finalidad de participar más activamente en la economía del país.

La diversificación y expansión de nuevas actividades económicas en nuestro país se intensificaron desde la segunda mitad de la década de los años veinte del mismo siglo, principalmente las industrias dedicadas a la exportación de materias primas y productos semielaborados destinados principalmente al mercado estadounidense que gozaba de una gran expansión de su sector productivo.

El creciente intercambio comercial hacia los Estados Unidos durante la segunda guerra mundial, incentivó al sector industrial de México que tuvo aumentó sus actividades productivas, para responder no sólo a la demanda locales sino también a a los reclamos de sus aliados, lo que permitió el crecimiento y expansión de una mediana y pequeña industria nacional.

Gracias al incrementó de actividades de los empresarios del comercio y de la industria, se intensificó su participación en la economía nacional, ante cual el Estado empezó a considerarlas como parte integrante de su estrategia económica. Ante ello, dicho sector industrial estrechó más sus nexos con los gobiernos y pasó a formar parte de los componentes más importantes de la economía nacional.

Cronológicamente, la administración del general Lázaro Cárdenas (1934-1940) estableció un entendimiento entre el gobierno y la iniciativa privada. Si bien, durante este periodo continuó existiendo cierta tensión entre el gobierno, el sector patronal y las organizaciones de trabajadores,

el empresariado nacional que entendieron que el gobierno federal regularía el futuro las relaciones económicas del país.

Paralelamente, algunos cuerpos colegiados como las organizaciones empresariales más conservadoras, se resistieron a reconocer la autoridad estatal en materia económica, pero la gran mayoría de ellas entendieron que la necesidad de establecer una relación más estrecha con el Estado si realmente pretendía tener un crecimiento en el país.

La llegada del general Manuel Ávila Camacho (1940), a la primera magistratura del país, acendró el entendimiento del gobierno con el sector empresarial nacional y extranjero, beneficiándose de estímulos económicos, exenciones fiscales, así como de una serie de garantías jurídicas y de respeto a los intereses de los capitales foráneos por parte del gobierno. También se beneficiaron de con el acuerdo de alianza defensiva entre México y los Estados Unidos, por la cual, nuestro país se transformó en uno de los talleres complementarios de la industria bélica de esa potencia durante el periodo de la segunda guerra mundial.

La prolongación del conflicto hasta 1945, brindó a muchas empresas nacionales la oportunidad de continuar con su capacidad productiva, principalmente a los sectores dedicados a la exportación de materias primas, ya que se tenía asegurada la venta de sus productos a través de acuerdos binacionales de comercio que, si bien establecían precios congelados, a cambio les garantizaban un amplio mercado.

La suspensión de importaciones de productos elaborados y maquinaria pesada, procedentes de los países involucrados en la guerra, hizo que muchas de las divisas obtenidas por la exportación de materias primas se fueran acumulando y se dió la oportunidad de iniciar el desarrollo de una industria nacional, que coadyuvara a lograr una mejora en el nivel de vida para la sociedad mexicana. Al finalizar la guerra se había incrementado el número de fábricas en el país, pero era necesario modernizar sus instalaciones e innovar sus equipos.

Al final de la administración ávilacamachista, y tras la obligada consulta política entre los representantes de la “familia revolucionaria”, se dio acceso al poder a la segunda generación de revolucionarios quienes enfrentaron los recelos de la primera generación de políticos posrevolucionarios quienes, enquistados en la presidencia, pretendían la continuidad de los militares en el poder.

Sin embargo, el primer mandatario, el general Lázaro Cárdenas y un grupo de compañeros de armas del general Miguel Alemán González entendieron que era necesario postular a la primera magistratura de la República, a una persona joven y de extracción civil, a fin de que se responsabilizara de poner en práctica los postulados sociales plasmados en la Constitución de 1917.

De esta manera, la candidatura al Poder Ejecutivo para el sexenio de 1946 a 1952 recayó en Miguel Alemán Valdés. Su nominación ayudó también a equilibrar geográficamente y políticamente la procedencia del Ejecutivo, dado que durante mucho tiempo estuvo en manos de presidentes originarios del norte y centro de la República, y éste era originario de Veracruz, el estado petrolero con más fuerza económica en ese momento, además de que contaba con una amplia experiencia en la gobernabilidad del país.

Miguel Alemán Valdés, supo escalar peldaño a peldaño la difícil burocracia posrevolucionaria como auxiliar de la Secretaría de Agricultura y Fomento a la gubernatura de su estado natal. Posteriormente coordinó la campaña del general Manuel Ávila Camacho y ocupó la Secretaría de Gobernación, posición estratégica para acceder a la presidencia de la República.

Durante su carrera política se dio cuenta de que un político sin dinero, en el sistema capitalista-liberal, no puede incursionar en los elevados cargos gubernamentales, ante lo cual formó un despacho de abogados junto con algunos de sus compañeros universitarios y de la alta burocracia, con quienes se lanzó al mundo de los negocios a fin de obtener los fondos económicos necesarios que le permitieran alcanzar la presidencia de la República.

México no fue ajeno a los cambios provocados por la posguerra, en el rubro político, hubo cambios importantes en el sistema electoral, las campañas de procelitismo el candidato y su equipo, prometieron un desarrollo económico y social justo para todos los ciudadanos, y realizaron viajes por ferrocarril, auto, avión y barco por distintos puntos de la república.

Si bien ya el presidente Ávila Camacho se había utilizado una política de “unidad nacional” como bandera para unificar a los diversos estratos sociales, en 1946 Miguel Alemán utilizó el concepto de “mexicanidad” para aglutinar a todos los sectores sociales y económicos del país. El sector castrense se encontraba excluido del proceso electoral y por primera vez en la historia de la posrevolución sería elegido un candidato civil.

Por primera vez en la vida política del país, un candidato civil contendió a la presidencia de la República, siguiendo el ejemplo de sus opositores, (Ezequiel Padilla y Miguel Henríquez Guzmán), ofreció al electorado un programa de gobierno, elaborado por su propio equipo y no por el partido oficial. El proyecto concedió gran importancia a las necesidades materiales y humanas del país e instituyó un proyecto de industrialización como vía para incrementar la riqueza de la nación y así garantizar los servicios indispensables a la población.

Interesado en conocer la opinión de los sectores productivos a nivel nacional el candidato Alemán convocó a la realización de las denominadas Conferencias de Mesa Redonda, iniciadas el 27 de agosto de 1945 y que concluyeron el 17 de junio del año siguiente. Los actores económicos del país asistieron a ellas con una serie de propuestas, reuniones fueron presididas por el candidato y los representantes de los sectores sociales invitados: técnicos representativos de las asociaciones de industriales, de las instituciones de crédito y de las organizaciones de trabajadores, de educación, etc., a fin de identificar a fondo las necesidades y requerimientos para la industrialización del país, pero a través del análisis de expertos de los diversos rubros productivos.

El fin de estas conferencias fue procurar la adhesión de las corporaciones productivas tanto privadas como públicas en torno al candidato Alemán y a su futuro gobierno, y de las cuales se esperaba su cooperación y así elaborar un programa de gobierno diseñado por los profesionales mejor preparados del país y ofrecer a la sociedad mexicana un proyecto oportuno y viable que pudiera cumplirse durante los seis años de Miguel Alemán, al frente de la presidencia de la República.

El candidato urgió a industriales y trabajadores a modernizar sus respectivos sectores dada la nueva situación económica internacional de posguerra, pues la naciente competencia comercial internacional podría ser adversa a las empresas nacionales. Por ello, era necesario llegar a un acuerdo social que permitiera una armonía económica en pos de un objetivo común: el interés supremo de la nación, a través de un programa de trabajo que coadyuvara a superar la pobreza y la ignorancia imperante.

Al tomar posesión Miguel Alemán Valdés como jefe del Ejecutivo, dio a conocer el nombre de sus colaboradores más cercanos, la gran mayoría con estudios universitarios e incluyó a destacados miembros de la iniciativa privada del ámbito comercial e industrial. Por primera vez se dió a conocer a la opinión pública los antecedentes laborales de los integrantes del gabinete presidencial.

A cargo de una de las instituciones económicas más relevantes del gobierno, la Secretaría de Economía, recayó en un conocido empresario, Antonio Ruiz Galindo, en tanto que la Secretaría de Hacienda fue ocupada por Ramón Beteta, especialista en temas económicos, entre otros destacados personajes.

La adhesión del sector empresarial al presidente Alemán, no se hizo esperar como lo demuestran las muchas y variadas declaraciones realizadas a la prensa nacional por parte de los representantes de las organizaciones empresariales al ser incluidos en actividades oficiales de las cuales en otros tiempos habían sido apartados.

De esta manera se inició así una nueva era en las relaciones con la iniciativa privada que reafirmó su participación en el proceso económico. Si bien, el Estado mantuvo una fuerte presencia, ésta, aceptó que el Estado se hiciera cargo de muchas industrias básicas siempre y cuando que el gobierno proporcionara la infraestructura necesaria para el desarrollo de un programa industrial.

No obstante, la administración alemanista tuvo que enfrentar otros retos: más de la mitad de la población económicamente activa se dedicaba al sector agrícola, lo cual dificultaba la expansión de un mercado de consumo interno de manufacturas. Para estimularlo, era indispensable elevar el nivel de vida de la población si no se quería condenar el modelo industrializador al fracaso.

Afortunadamente en esos momentos el gobierno saliente dejaba una importante reserva de divisas, que serían empleadas en cierta medida para el programa de industrialización; urgía modernizar la maquinaria industrial de las empresas paraestatales (PEMEX, Ferrocarriles y diversas infraestructuras), debido a que dichos ahorros se encontraban amenazados por la constante alza de precios de bienes de capital procedentes de los Estados Unidos.

El programa de industrialización se dificultó por la falta de capitales privados así como de inversión extranjera, además, se carecía de mano de obra calificada para los procesos técnicos, la tecnología obsoleta debía ser sustituida urgentemente por otra más moderna, fue algo difícil en esos momentos, dado que el principal exportador de bienes de capital se encontraba en la etapa de reconversión de su tecnología y mantenía cuotas bajas a la exportación de productos destinados a la industria pesada.

En resumidas cuentas, no fue fácil para el gobierno emprender esta tarea por sí solo, fue necesario reflexionar sobre los obstáculos internos y externos que dificultaban dicho proceso. Las Conferencias de Mesa Redonda sirvieron para realizar un diagnóstico sobre las necesidades

reales del momento; para ello, los participantes solicitaron replantear las políticas crediticias públicas y privadas con créditos de más fácil acceso y más baratos dirigidos a la pequeña y mediana industria.

El sector industrial, en general, demandó una mayor inversión por parte del Estado en la producción de energéticos y vías de comunicación: Pemex y Ferrocarriles Nacionales de las cuales se esperaba obtener combustibles y transportes más baratos y para ello era necesario un gran subsidio que sólo el Estado podría proporcionar.

Los industriales también demandaron del gobierno la solución al problema del abasto de energía eléctrica destinada a la industria, la cual necesitaba una millonaria inversión para satisfacer la demanda general. El gobierno alemanista canalizó grandes sumas de dinero a través de Nacional Financiera, que inició la construcción de grandes hidroeléctricas al interior del país.

También se invirtió en la construcción de plantas productoras de fertilizantes (Fertilizantes Mexicanos), de cemento, de ingenios azucareros, de tejidos sintéticos, de empacadoras de productos cárnicos y de plantas químicas, entre otras. Asimismo, se destinaron recursos a la industria siderúrgica y se financiaron fábricas productoras de papel y celulosa, todo ello, dirigido al mercado interno y a la exportación para captar divisas.

El gobierno alemanista inició su gestión con grandes obras de riego, que deafortunadamente sólo beneficiaron a los grandes agricultores dedicados a los productos de exportación. De la misma manera, el gobierno comenzó una política de colonización en zonas poco pobladas del país destinadas a pequeños agricultores sin tierra, principalmente en el norte. Igualmente, se emprendieron nuevas obras de comunicación, principalmente carreteras, y se ampliaron algunos nuevos tramos de ferrocarril.

La administración mexicana, consciente de que el sector privado no cumplía del todo con las expectativas de competencia, debido a que sus productos eran de mala calidad y caros, esperaba que en poco tiempo éstos bajaran sus precios y mejoraran su calidad. Debido a ello se emprendieron medidas de protección como el cierre de mercados o la imposición de aranceles a ciertos productos extranjeros, lo que obligó a la población a consumir los productos elaborados internamente.

A fin de lograrlo, los empresarios argumentaron que era una medida momentánea y que todos los países industrializados habían experimentado dicho proceso en su consolidación económica

y que, toda vez que se alcanzara el objetivo, el consumidor sería beneficiado con productos de alta calidad y a precios muy inferiores a los producidos por la competencia extranjera.

Los primeros beneficios este despegue industrial, no permearon a todas las capas sociales de la población: el dinero público fue a parar a manos de unos cuantos empresarios y no a los trabajadores, quienes a pesar de cooperar en el programa de industrialización siguieron percibiendo salarios bajos y malas prestaciones sociales.

La inversión hecha por el gobierno federal, a finales del sexenio, fue de 7,669 millones de pesos, suma que permitió intervenir en este proceso, acción que desencantó al sector empresarial al considerar que el gobierno se inmiscuía en áreas que ellos consideraban “sagradas” o de su única competencia.

Para el gobierno, dicha intervención respondía a necesidades de carácter interno, debido a que el Estado debe tener más peso en la economía y cumplir con su tarea de vigilar por un equilibrio entre los componentes económicos del país. Los funcionarios del gobierno declararon que no se pretendía sustituir a la iniciativa privada pero sí hacerla consciente de su colaboración para mejorar el nivel de vida de los mexicanos e incentivar el consumo. Sin embargo, dichos argumentos no fueron bien recibidos por los empresarios más reacios quienes acusaron al gobierno de buscar un “estatismo económico”.

A pesar de la financiación estatal, se requería de más inversión para el desarrollo de nuevas industrias. La necesidad de capital y de tecnología y planteó en una primera instancia un programa de inversión interna, para lo cual se pretendió imponer algunas medidas, entre ellas, disponer del dinero de los pequeños ahorradores haciendo que éstos participaran como accionistas en nuevos proyectos industriales.

El bajo volumen del ahorro nacional no permitió la participación social en la formación de empresas, de manera que se optó por solicitar créditos del exterior, principalmente a las fuentes financieras de carácter universal creadas por la ONU, como el Banco de Importaciones y Exportaciones (Exinbank) y del Banco Interamericano de Reconstrucción y Fomento (BIRF), las cuales otorgaron créditos que ascendieron a más de 240 millones de dólares.

La banca privada nacional e internacional estaba preparada para otorgar créditos, pero fue necesario, en primer término, intentar agotar las instancias oficiales de crédito internacional dado el monto de intereses que deberían pagarse a futuro. El sector privado esperó que fuera el Estado

mexicano fuera el garante para conceder dichos créditos y los canalizara en infraestructura para la industria y el empresariado nacional, quienes se beneficiarían de esta derrama económica.

La iniciativa privada gozó durante la administración alemanista de una “paz social” y de grandes facilidades fiscales que les rindió grandes utilidades, pues el control obrero, el proteccionismo arancelario, el control cambiario, los bajos precios de productos agrícolas marcados por una política de precios de garantía, energía barata, y algunos otros subsidios, contribuyeron a que las principales organizaciones empresariales industriales, la Concamin y la Canacintra, fortalecieran su presencia frente al Estado.

Ambas organizaciones tenían su propio pensamiento respecto a su manera de actuar frente al gobierno; recibieron grandes beneficios, pero sobre todo, se les permitió participar directamente en negociaciones de la política económica gubernamental y defenderse mejor de cualquier medida que pudiera afectar sus intereses e incluso llegar a formar parte de las delegaciones oficiales de carácter internacional, como sucedió en la Conferencia Interamericana sobre Problemas de la Guerra y la Paz (de 1945), en la Conferencia de la Habana (de 1947 y 1948), así como en las de Nueva York, Londres y Ginebra, en las cuales sus opiniones fueron aceptadas por el gobierno.

El hecho de que la iniciativa privada presentara sus posiciones en bloque respondió a una estrategia para influir a solucionar problemas que perjudicaban sus operaciones económicas, tal como sucedió con el Acuerdo de Comercio de 1942, que después del conflicto bélico afectó sus operaciones, y emprendieron una dura negociación para que dicho instrumento fuera denunciado por el gobierno mexicano.

De la misma manera, ante la carencia de energéticos sufrida en esos años los industriales presionaron para que la administración alemanista solicitara créditos privados internacionales. No limitaron su influencia al país, sino que también se movilaron a través del CMHN y de otros organismos privados estadounidenses, quienes presionaron para que dicho gobierno designara una comisión para viajar a México y visitara los campos petroleros del país y de esta manera Pemex pudieran recibir los créditos necesarios para expandir las actividades de la paraestatal.

Los empresarios industriales nacionales también pudieron ejercer presión para que el gobierno federal limitara la participación de la inversión extranjera directa en ciertas actividades productivas que fueron consideradas como “propias” para los nacionales, o para emprender coinversiones cuando así se requiriera por no tener los recursos suficientes para realizarlos. Si bien los

inversionistas extranjeros lo consideraron injusto dentro del sistema capitalista, aceptaron que los empresarios mexicanos iniciaran algunas de estas actividades que poco después sería posible recuperar o participar de manera mayoritaria en el control de las mismas.

En lo que respecta al comercio internacional, el empresariado veló por no tener que arriesgar sus inversiones, pues para él el hecho de incursionar en el mercado internacional, dentro del marco del liberalismo, era algo impensable en esos momentos. Por ello, fue necesario presionar al gobierno para evitar entrar en acuerdos comerciales con países más desarrollados debido a la experiencia negativa experimentada en el Acuerdo Comercial de 1942, momento en el cual fue necesario actuar de manera inmediata y evitar entrar al GATT propuesto por los Estados Unidos.

La utilidad de maniobrar a través de organizaciones empresariales industriales resultó benéfica para sus miembros debido a que pudieron obtener ventajas arancelarias por parte del gobierno del presidente Alemán y de su secretario de Economía, quienes decidieron implementar políticas que gravaron las mercancías importadas y facilitaron las exportaciones. Si bien ello implicó cerrar los mercados a ciertas mercancías, demostraron la importancia del mercado interno a las grandes empresas del exterior, las cuales tuvieron que reconsiderar que para entrar al mercado nacional era necesario tomar en cuenta los intereses de estos organismos privados nacionales.

Cada sector productivo integrante de estas organizaciones empresariales industriales demostró la efectividad de pertenecer a ellas. Un claro ejemplo sucedió durante la crisis de la fiebre aftosa, en la cual la presión de los exportadores de productos cárnicos y los peleteros fue ejercida de manera directa para que las autoridades sanitarias nacionales decidieran dejaran de emplear la política del “rifle sanitario”.

Otro tema económico bilateral en la que los industriales mexicanos decidieron no participar fue en lo tocante a los trabajadores temporales o braceros, debido a que la marcha de campesinos hacia los campos de los Estados Unidos, durante la guerra, resultó de gran ayuda para equilibrar la sobreoferta de mano de obra agrícola. Sin embargo, después del conflicto bélico, esta oferta de mano de obra representó una oportunidad para reducir salarios calificados. Por ello, sólo realizaron algunos comentarios en la prensa nacional en 1945 y después de ese año no volvieron a mencionar el tema, pues dicho fenómeno representó una válvula de escape para amortiguar la generación de problemas sociales en el país.

En términos generales, desde 1940 las asociaciones empresariales industriales gozaron de amplias ventajas fiscales y de apoyos financieros. Pero, fue durante la administración del

presidente Alemán cuando consolidaron de manera contundente su presencia en la gobernanza económica del país.

Su vinculación con el círculo gobernante les permitió intervenir en campos antes vedados dentro del área política y así recibir estímulos fiscales. En correspondencia, dicho sector se excluyó de opinar sobre las acciones de represión política que el gobierno emprendió durante la guerra fría y cooperó ampliamente en el programa económico basado en la sustitución de importaciones.

A fin de asegurar política e ideológicamente la permanencia del país en el terreno capitalista el gobierno necesitó desarrollar una burguesía nacionalista que garantizara una división de clases sociales y que ayudara a ejercer un control de las demandas sociales. Para ello, el sector patronal demandó la intervención oficial cuando consideró que las demandas de los trabajadores eran de alguna manera desproporcionadas.

De esa misma manera, ayudaron a controlar la formación de grupos “comunistas” dentro de los sindicatos de sus empresas, por lo que es posible afirmar que llegaron a mantener un sistema de información de las actividades políticas de sus trabajadores, lo cual constituyó una alianza, entre empresarios y gobierno, que no sólo se mantuvo hasta bien entrado el siglo XX, sino que se ha fortalecido en el siglo XXI.

Se puede concluir que la importancia de las asociaciones empresariales industriales en la gobernabilidad económica y política del país, durante la administración alemanista, tuvo la capacidad de adaptarse al sistema político imperante y de olvidar un pasado que retardó su participación política en la vida nacional. Fue también durante este lapso cuando demostraron su participación social al contribuir en la creación de escuelas, universidades, sistemas de becas y apoyos a grupos marginados como una manifestación de su “sensibilidad social” y así involucrarse en problemas nacionales. Estos beneficios sociales han servido para fortalecer su presencia en toda la nación.

Las asociaciones empresariales industriales demostraron que su fuerza económica los llevó a tener una fuerte presencia frente al gobierno nacional y al mismo tiempo ejercer una considerable influencia en la agenda bilateral económica entre México y los Estados Unidos, en momentos en que surgen problemas que pueden repercutir negativamente en sus negociaciones y afectar los intereses dedicados a la industria.

Si bien, hoy en día la dinámica de defensa de los grandes grupos industriales se realiza a través de otros mecanismos, se puede considerar que siempre se recurre a la unidad de productores para enfrentar cualquier reto que ponga en peligro sus actividades, y algunas ocasiones, han llegado a imponer medidas de presión sin importar afectar a otros sectores productivos en peligro de perder su importancia en la gobernanza económica del país.

## **Anexo: Estado de la cuestión**

El papel determinante de las organizaciones empresariales mexicanas en las negociaciones del Tratado de Libre comercio entre México, Estados Unidos y Canadá en 1994, así como en las renegociaciones del año 2017. Hizo patente la participación del sector privado mexicano a través de sus dos principales organizaciones empresariales: la Confederación Nacional de Cámaras de la Industria de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin) y de la Cámara Nacional de la Industria de Transformación (Canacintra), así como de una representación del Consejo Coordinador Empresarial- motivó un interés por estudiar el influjo de estas organizaciones, en las negociaciones económicas del gobierno Mexicano hacia la Unión Americana.

Las dos organizaciones representaron el pensamiento y las ideas de las más importantes organizaciones productivas privadas del país, debido a su participación en la economía del país y su importancia en la gobernabilidad económica del mismo. Por sus declaraciones públicas, sus opiniones ideas fueron consideradas como una salvaguarda de los intereses privados nacionales, frente a las grandes corporaciones comerciales e industriales de los Estados Unidos y Canadá.

Si bien, para la Concamin y la Canacintra, es de vital importancia mantener una buena relación con las instituciones económicas del gobierno mexicano, debido a que sus actividades sustantivas dependen su buen funcionamiento, así como por medidas económicas aplicadas por el Poder Legislativo y del Poder Ejecutivo, su presencia fue aceptada por los gobiernos negociadores y sus ideas fueron bien vistas y consideradas en las rodas de negociación.

La dependencia económica y tecnológica de México con la Unión Americana a través del desarrollo histórico del país, obliga a estas organizaciones a mantener un interés permanente en la relación bilateral con los Estados Unidos, debido que una parte importante de sus actividades de exportación e importación son dirigidas principalmente a los mercados de esa nación de América del Norte.

Para el gobierno de México es importante contar con el apoyo de estas organizaciones, dada su importancia económica y política en la economía nacional y cuya presencia es considerada en los mercados de América del Norte y de otras regiones del mundo, debido a su papel como mediadores económicos y agentes clave en la relación económica con el gobierno nacional.

No obstante, estas organizaciones se encuentran supeditas en gran medida al desarrollo económico a un sólo mercado: el estadounidense, lo cual pone en desventaja al gobierno de México en la búsqueda de mercados alternativos, y en su lucha por una mayor independencia

económica. Sin embargo, el entendimiento del gobierno mexicano con los Estados Unidos es imprescindible, ante lo cual es necesario aprender de los mecanismos de negociación del pasado para asegurar los del presente y explorar los del futuro.

Ante el panorama antes descrito, surgen los siguientes cuestionamientos: ¿Cuál es el papel de las Organizaciones empresariales industriales en el desarrollo económico de México? ¿Cómo y a través de qué mecanismo de negociación han logrado influir en la gobernabilidad económica de México? ¿Cuál fue su actuación en la relación con Estados Unidos en el periodo de Miguel Alemán Valdés? ¿En qué rubros económicos bilaterales intervinieron las organizaciones empresariales industriales durante el periodo estudiado? ¿La intervención de las organizaciones empresariales industriales nacionales ha funcionado como catalizador para acelerar las negociaciones bilaterales de México con los Estados Unidos?

Con la finalidad de responder a las anteriores interrogantes, fueron analizadas varias fuentes bibliográficas y hemerográficas de primera mano sobre el tema; principalmente de estudios académicos universitarios y publicaciones periódicas de las mismas organizaciones, así como el registro de conferencias y entrevistas de personajes vinculadas con el desarrollo de estas organizaciones, en diversos centros de estudios históricos y económicos. (Fundación Miguel Alemán, Instituto de Investigaciones Históricas, Facultad de Ciencias Políticas, Facultad de Economía, Instituto de Investigaciones Históricas de la UNAM. Así como en el Instituto Nacional de Estudios Históricos de las Revoluciones de México, Archivo Histórico de la Secretaría de Relaciones Exteriores “Genaro Estrada”, Archivo de la Concamín, Archivo de la Concanaco).

Para el estudio de la administración de Miguel Alemán Valdés existe una amplia bibliografía producida sobre ese periodo de gobierno que van desde obras panegíricas: Spota, L. (1947), D’Acosta, E. (1952), Taracena, A. (1979), Novo, S. (1967), entre otras. A trabajos críticos a su gestión: Cosío, V, D. (1947), Silva Herzog, J. (1994), y los análisis académicos de Blanca Torres. (2017), Isabel Avella, (2017), Elsa Gracida, E. (2017), Alejandro Carrillo Castro, (2017). Existe un gran interés por investigar algunos otros aspectos sobre este periodo, que aún se encuentran en proceso.

La bibliografía en torno a las organizaciones empresariales no es muy abundante debido a que las principales reflexiones actuales están más dirigidas hacia el estudio de los empresarios y las empresas. Sin embargo, existen trabajos centrados en el tema principal y el periodo de este trabajo, como los trabajos de Gina Zabludovsky, María Cristina Puga, Matilde Luna, Marco Antonio Alcázar, Carlos Arreola, Ricardo Tirado, Francisco Valdés Ugalde, Susana Chacón y

Marcela Briz, que son los autores que más han analizado a las organizaciones empresariales como sujetos de estudio principal.

Es importante señalar que, también son consideradas las aportaciones de otras investigaciones sobre el tema que hoy son apreciadas como lecturas clásicas: Pablo González Casanova, Arnaldo Córdova, Rafael Segovia, Raymond Vernon, Manuel Germán Parra, José Domingo Lavín, Isabel Avella Alaminos, entre otros, quienes se interesan por el estudio de las relaciones políticas entre el Estado y el sector empresarial.

Asimismo, se consultaron estudios de algunos estadounidenses que de alguna manera trabajaron el tema: Sanford Mosk, Frank Tannembaum, Raymond Vernon, Robert J. Shafer, Roderic Ai Camp, Anatoly Shoulgosky, María Antonia Martínez García, Tzvi Medin, quienes han desarrollado amplios estudios sobre el desarrollo político, económico y social del país en este periodo, considerado como clave para entender el México moderno y contemporáneo.

La literatura sobre la relación diplomática entre México y los Estados Unidos de 1946 a 1952 es muy abundante, pero no toda se dirige a la relación bilateral, por ello, se seleccionaron los autores que abordan el tema desde una perspectiva bilateral-económica: Luis G. Zorrilla, José Domingo Lavín, Josefina Zoraida Vázquez, Lorenzo Meyer, Blanca Torres y Susana Chacón. Para las fuentes hemerográficas, se recurrió al Archivo Histórico Diplomático Genaro Estrada de la Secretaría de Relaciones Exteriores, Archivo de la Fundación Miguel Alemán, A.C. Archivo de la Concamín, Biblioteca de la Concanaco.

Los estudios de la relación bilateral entre ambas naciones nos llevan a ubicar a nuestro objeto de estudio en dos dimensiones de análisis: una de carácter internacional y otro de carácter nacional. Los autores citados coinciden que en 1945 se inició una reorganización de la economía mundial, se crearon las instituciones globales como el Banco Mundial (BM), el Fondo Monetario Internacional (FMI), el Acuerdo General sobre Comercio y Aranceles (GATT), en el aspecto comercial e impera el enfoque económico keynesiano, -Lechner. N. (1999), Gracida, E. (2017), Avella, I. (2017) Torres, B. (2017)-.

Esta investigación parte de los estudios de los autores antes citados, por ello, es indispensable realizar una breve semblanza académica, dado, que sus trabajos teóricos respresentan el sosten de este trabajo de tesis.

Pablo González Casanova (1922-). Doctor en Sociología por la Universidad de la Sorbona, París. Abogado, Historiador, Politólogo, Rector de la UNAM. Una de sus líneas de investigación apunta a las relaciones políticas entre los diversos componentes del sistema político y económico de México. Entre sus contribuciones está el explicar el juego político de los empresarios y el poder en México, así como el funcionamiento económico del México moderno. Es profesor e investigador emérito de la UNAM, ha recibido innumerables reconocimientos académicos y ha publicado una veintena de libros y más de 200 artículos periodísticos y de difusión científica, en 2003 recibió el premio José Martí de la UNESCO por su contribución a la defensa de los pueblos indígenas de América Latina.

Rafael Segovia Canosa (1940-2018). Profesor Emérito del Colegio de México. Historiador, politólogo, internacionalista, traductor y crítico literario. Reconocido también por su dedicación a la docencia e investigación, autor de innumerables publicaciones académicas y políticas. Sus líneas de investigación: Política y sociedad de México, Sociedad y poder, Política exterior de México. Fue profesor del Centro de Relaciones Internacionales del Colegio de México y conferencista internacional.

Arnaldo Córdova (1937-2014). Doctor en Derecho y Ciencia Política por la UNAM y la Universidad Sapienza de Roma. Sus líneas de investigación: Instituciones Políticas, Historia Política, Sistema Político Mexicano. Profesor e investigador del Instituto de Investigaciones de la UNAM. Autor de más de una veintena de libros, coautor de cincuenta libros, escribió un centenar de artículos en diarios y revistas, sus obras son consideradas esenciales para conocer el funcionamiento del sistema del poder en México.

Gina Zabudovsky Kuper. Doctora en sociología por la UNAM. Es profesora e investigadora de la misma Universidad desde hace más de treinta años. Sus líneas de investigación son: Sociología y política, Historia de las ciencias sociales en México, Organizaciones empresariales en México, y Mujeres en los encargos de dirección. Es autora de dieciocho libros y ha colaborado en más sesenta obras nacionales y extranjeras. Como docente imparte numerosos cursos de licenciatura y posgrado en diversas instituciones nacionales y extranjeras.

María Cristina Puga Espinosa. Doctora en Ciencia Política y Maestra en Sociología por la UNAM. Profesora e investigadora de tiempo completo de la misma casa de estudios desde 1983. Sus líneas de investigación: Desempeño de asociaciones, Asociaciones y democracia, Ciencias Sociales en México, Historia empresarial. Es autora de doce libros y de más de veinte artículos especializados en español e inglés. Fue directora de la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales

de la UNAM y actualmente es Coordinadora de Posgrado de la misma facultad. Ha dirigido numerosas tesis de maestría y doctorado en distintas Universidades y dictado innumerables conferencias en México y en el Extranjero.

Matilde Luna Ledesma. Es Doctora en Ciencia Política y Licenciada en Sociología por la UNAM. Investigadora de tiempo completo del Instituto de Investigaciones Sociales de la UNAM. Sus líneas de investigación son: Redes de gobernanza, Redes de Conocimiento, Empresarios, política y actores, Procesos Sociales. Es autora de una veintena de libros y ha publicado y coordinado numerosos artículos especializados en español e inglés. Una de sus contribuciones importantes es el estudio sobre el funcionamiento interno del Consejo Coordinador Empresarial y el surgimiento de nuevas organizaciones empresariales en México.

Marco Antonio Alcázar (1937-). Licenciado en Relaciones Internacionales por el Colegio de México. Diplomático, escritor y periodista. Ha escrito más de treinta libros sobre diversos temas políticos nacionales e internacionales. Sus líneas de investigación son: Relaciones de poder, Los empresarios y el poder público, La política exterior de México, entre otras. Su libro “Los empresarios y el poder” es ya un clásico en el estudio del sector empresarial y de la iniciativa privada.

Carlos Arriola Woog. Abogado e internacionalista. Profesor e investigador en varias universidades nacionales e internacionales, docente en el Colegio de México y en la Universidad de Guadalajara. Autor de innumerables artículos de carácter académico y de divulgación, colaborador de varios periódicos nacionales. Entre sus obras destacadas se encuentra “Los Empresarios y el Estado. 1970-1982”. Ha escrito e interpretado los documentos básicos sobre el Tratado de Libre Comercio de Norteamérica.

Francisco Valdés Ugalde (1953-). Doctor en Ciencia Política, Maestro en Ciencias Sociales, por la UNAM y la FLACSO, respectivamente. Sus líneas de investigación son: Teoría del Estado, Economía política de la Instituciones, La Reforma del Estado, Teoría Política, Los grupos de Presión en México, entre otras. Ha sido profesor visitante en Universidades de España, América Latina y Estados Unidos. Es autor de más de treinta libros y capítulos de libros y artículos. Como docente, colabora con varias instituciones académicas nacionales.

Lorenzo Meyer (1942.). Es egresado de El Colegio de México, Doctor en Relaciones Internacionales por la misma institución, cuenta con un Posdoctorado de la Universidad de Chicago. Es profesor e investigador de El Colegio de México. Ha publicado más de veinte libros.

Cuenta con un buen número de artículos publicados en distintas revistas especializadas, es articulista en varios diarios nacionales y colabora en distintas publicaciones de E.U. Ha merecido varias preseas, entre ellas: Premio de la Investigación Científica de la Academia Mexicana de la Ciencia, y el Premio Nacional de Ciencias y Artes en el campo de la Historia.

Tzvi Medin. Doctor en Estudios Latinoamericanos y Maestro en Filosofía por la UNAM. Tiene una larga trayectoria como investigador en Ciencias Sociales, sus líneas de investigación son: Filosofía y Política en América Latina; Sistemas Políticos Latinoamericanos; Historia Política de América Latina. Es autor de más de quince libros y más de cincuenta artículos. Ha dirigido varias instituciones latinoamericanas y algunos centros de estudio en América Latina e Israel. Recibió la Condecoración del Águila Azteca del gobierno de México por su contribución a la cultura mexicana en el exterior. Actualmente es docente y conferencista internacional.

Josefina Zoraida Vázquez. Maestra en Historia por la UNAM. Maestra e investigadora del Colegio de México. Miembro de la Academia de la Historia de México y de la Real Academia de Historia de España. Fue profesora e investigadora en universidades extranjeras. Sus líneas investigación son: Historia política y diplomática de México en el siglo XIX y XX. Ha recibido varios reconocimientos de fundaciones y organizaciones internacionales como la OEA, y la Condecoración al Mérito Civil del gobierno de España. Autora de numerosos libros y artículos en revistas especializadas en Historia y Ciencias Sociales.

Elsa Margarita Gracida Romo. Doctora en Economía por la UNAM. Profesora e investigadora de la Facultad de Economía de UNAM, Titular C de tiempo completo. Sus líneas de investigación son: Historia, pensamiento y políticas económicas en los siglos XIX y XX, Historia de las crisis económicas, Industrialización mexicana del siglo XIX. Imparte cursos en la licenciatura y posgrado en Economía. Dirige tesis, es jurado y participa como jurado y en Comités Tutoriales. Ha publicado y colaborado en libros y artículos especializados en Historia Económica.

Felicitas López Portillo. Doctora en Estudios Latinoamericanos por la UNAM, investigadora desde 1982 en la misma casa de estudios. Sus líneas de investigación: Historia de América Latina, Historiografía, Caudillismo y Dictaduras en América Latina. Ha escrito doce libros y es coautora de más de veinte libros, colabora con revistas académicas, además de ser docente de la Facultad de Filosofía y Letras de la UNAM y de otras facultades de la misma institución.

Isabel Avella Alaminos. Doctora en Historia por el Colegio de México, es profesora Asociada C de Tiempo Completo en la UNAM. Sus líneas de investigación son Historia Económica Mundial y

de México, Historia del siglo XX, Historiografía económica. Es autora y coautora de más de treinta publicaciones. Como docente imparte las asignaturas de Historia económica mundial del siglo XX e Historia Económica Mundial. En 2006 recibió el premio Gerardo Estrada de la Secretaría de Relaciones Exteriores de México, así como otros reconocimientos académicos, por su trayectoria académica.

Alejandro Carrillo Castro (1941-). Doctor en Administración Pública por la UNAM, ha laborado en la Administración pública federal por más de treinta años. Tiene experiencia en el campo internacional como Coordinador General de la Comisión Mexicana de Ayuda a Refugiados. Fue presidente del Instituto Nacional de Administración Pública. En docencia, ha sido profesor en la Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, así como en otras universidades privadas. Desde 2008 es Director General de la Fundación Miguel Alemán Valdés, A.C.

Raymond Vernon (1913-1999). Doctor en Economía por la Universidad de Columbia. Profesor Emérito de la escuela de Gobierno Kennedy en E.U., colaborador académico de la Harvard Business School (HBS). Sus líneas de investigación: Empresas y Gobierno, Comercio Mundial, Relaciones Gubernamentales, Multinacionales. Escribió numerosos libros y artículos. Se le considera como el teórico del Ciclo de la Vida Internacional del Producto y como descubridor de la Globalización.

Roderic Ai Campo (1945-). Doctor en Relaciones Internacionales por la Universidad George Washington y Doctor en Política Comparada por la Universidad de Arizona. Profesor de la Universidad del Colegio Central de Iowa, Universidad de Tulane, y profesor visitante del Colegio de México. Su línea de investigación es México y América Latina. Ha publicado veinticuatro libros, principalmente sobre la vida política, económica y social de México.

### **Sobre el contexto histórico**

El fin de la Segunda Guerra Mundial en 1945, obligó al mundo a una reestructuración económica con el fin de prolongar la existencia del sistema capitalista. Los Estados Unidos emergieron como nueva potencia hegemónica mundial, al mismo tiempo encabezaron el orden político mundial que obligó a la desaparición de algunos Estados y el surgimiento de otras naciones, con el fin de asegurar la paz en el mundo.

Si bien los periodos históricos no pueden ser demarcados de manera arbitraria, puede considerarse que en el siglo XX existen tres etapas económicas: una de crecimiento con inflación, otra de un desarrollo estabilizador, y, por último, una de transición que parte de 1960 a nuestros

días. Elsa Gracida sugiere que en este siglo XX se han desarrollado tres modelos de desarrollo económico: un modelo agroexportador, otro industrial o de sustitución de importaciones y, finalmente, un modelo neoliberal.

Históricamente, y de acuerdo con la división propuesta por la Dra. Gracida, el tema de esta investigación se ubica en el segundo modelo de desarrollo; el industrial que transitó en México por tres momentos históricos: uno durante el Porfiriato entre 1890 a 1910, otro fue el despeje industrial de 1934 a 1945 y por último otro de modernización industrial de 1946 a 1970. El tema de nuestro trabajo se ubica en este último modelo de desarrollo productivo.

La sociedad internacional en 1946 fue apreciada por dos concepciones ideológicas desde la perspectiva de los mandatarios estadounidenses; Para el presidente Roosevelt, la sociedad internacional era una y sería dirigida por su país. Para el presidente Truman desde su perspectiva en 1947, el mundo se dividía en dos grandes zonas de influencia, algo en lo que todo el analista de este periodo está de acuerdo. (Torres, B. 2017).

América Latina no aceptó de lleno la tutela estadounidense, Se desarrollaron dos corrientes ideológicas: una que sostuvo un cierto margen de disidencia, tendiente a mantener una relación equilibrada con los Estados Unidos y que se dio principalmente en los foros internacionales (aquiescencia). Y otra de algunos gobiernos que mantuvieron cierta autonomía y entendimiento en el rubro militar (dependencia), económicamente se sostuvo la ruta del liberalismo económico asegurado por un sistema político pseudo democrático.

Los Estados latinoamericanos tuvieron que modificar su estructura política económica y social en la segunda década de 1940, para ello, fue necesario dinamizar a los principales sectores productivos a través de la participación de nuevos actores, que de cierta manera habían sido apartados de los proyectos económicos gubernamentales: sindicatos, corporaciones, agrupaciones y otros, asociaciones que empezaron a tomar fuerza ante el Estado. (Valdés, F., Lechner, N., Millán, R., 1999), (Gracida, 2002).

México en noviembre de 1946, inició su modernización industrial, sin embargo, aún no existían condiciones políticas, económicas ni sociales idóneas para ello. Si bien el país empezó a asentarse, los rescoldos revolucionarios aún no se apagaban del todo. Daniel Cosío Villegas señala en este sentido: "México parecía entrar en el camino de una modernidad propia. Un abogado [Miguel Alemán] estaba a punto de relevar al último general que ocupaba la presidencia. Las leyes remplazarían a los balazos; el pavimento al polvo; el tractor a la yunta [sin embargo]

México vivía una profunda crisis histórica, no es que hubiera problemas en tal cual ámbito: la Nación misma estaba en riesgo. La revolución había perdido rumbo, y con ella se extraviaba México". (Cosío Villegas, D. 1947).

De la misma manera, las relaciones de producción y comercialización empezaron a asentarse y dieron origen a un entendimiento de nuevos componentes económicos que reproducirán el modelo económico estadounidense, la importancia de algunos de estos sujetos, sindicatos, cámaras, asociaciones, tendieron a desaparecer. En el caso del sector empresarial y de los sindicatos obreros, a través de sus organizaciones, repuntarán el capitalismo del país y consideraron al gobierno como un árbitro o eje de las nuevas relaciones de producción económica y por ende del equilibrio social.

### **Sobre las organizaciones empresariales**

Históricamente, las organizaciones empresariales industriales fueron de gran importancia para los gobiernos posrevolucionarios ya que apostaron por un modelo industrial de desarrollo económico. La existencia desde 1882 de la Confederación Nacional Cámaras de Comercio en México, dió pie a que otros sectores productivos amparados por la Constitución de 1917 y con la anuencia del Estado, conformaran otras organizaciones, que fueron de gran utilidad en la gobernabilidad económica nacional.

Los gobiernos federales, a partir de 1920, pretendieron formar un Estado fuerte que contemplara el control de todos sectores productivos que coadyuvaran al desarrollo económico del país, y así cumplir con los preceptos sociales marcados por la Revolución de 1910. Para ello, permitió la formación de cuerpos organizados (sindicatos, uniones, federaciones) tanto en el campo como en las urbes. Sin embargo, el sector privado en una primera instancia se negó a participar en estos proyectos gubernamentales, ante lo cual el gobierno entabló un entendimiento con los dirigentes industriales y aceptó la conformación de agrupaciones de la iniciativa privada.

Para los estrategias económicos, el desarrollo de la industria era un elemento indispensable para el progreso del país, por lo que la participación de la iniciativa privada fue estimulada con diversas medidas fiscales, créditos blandos e infraestructura. No obstante, en esta etapa se les negó toda participación política, así como formar parte del partido político en el poder. Los empresarios y sus organizaciones consideraron reclamar sus derechos políticos, pero entendieron que no era el momento adecuado para hacerlo.

La relación entre los empresarios y el poder político ha sido una línea de trabajo de muchos estudiosos de la posrevolución, que se inicia con consolidación de un Estado dirigente de la economía nacional iniciada por los gobiernos mexicanos desde el presidente Venustiano Carranza hasta culminar con el general Lázaro Cárdenas. Para ello, fue necesario conjuntar a los grupos políticos, económicos y sociales del país y lograr un entendimiento con los inversionistas y terratenientes nacionales y extranjeros, para así dar fin a sus reclamos y lograr el arranque económico que coadyuvara en bien los mexicanos.

Cronológicamente, la relevancia de las organizaciones empresariales industriales como componentes del desarrollo industrial del país, empezó a ser estudiada desde 1952. El economista estadounidense Sanford Alexander Mosk, desde una perspectiva neocolonialista y neoliberal, consideró que la Concamin era una verdadera organización empresarial, dado que estaba constituida por los industriales de viejo cuño, quienes mantenían una buena relación con los grandes bancos y el gran comercio, pero, sobre todo, un buen entendimiento con sus pares estadounidenses; para el estadounidense, era necesario que los industriales mexicanos no abordaran sectores productivos que representaran una competencia con su país.

Por otra parte, criticó la creación de una organización empresarial independiente apoyada por el Estado, pues desde su perspectiva iba en contra del liberalismo empresarial, ya que el gobierno se impuso como árbitro de la economía nacional. Por ello consideró que la Canacina representaba un caballo de Troya para que el Estado sometiera a los nuevos industriales a su línea nacionalista y antiestadounidense (Parra, 1952).

Desde una perspectiva política-económica-jurídica, algunos autores afirman que las organizaciones empresariales, fueron creadas por voluntad del Estado con la finalidad de lograr la participación de los sectores económicos radicales en la reactivación de la economía nacional, y así consolidar un programa de desarrollo económico para el país. (Segovia, R. (1976), Vernon, R. (1970), Puga, C. (1976) Zaboluvdosky, G. (1985), Valdés Ugalde, F. (1997).

Desde esta perspectiva se considera que las organizaciones de la iniciativa privada, fueron parte de la estrategia gubernamental para aglutinar a los sectores públicos y privados en cuerpos integrantes del gobierno a través de partidos, sindicatos, asociaciones y otras organizaciones que coadyuvaran al control político. (Camp, R. 1983. Meyer L. 1992).

Las relaciones entre organizaciones empresariales sectoriales y el Estado fueron reguladas a través de mecanismos jurídicos o leyes, mediante los cuales se les reconoce; personalidad

jurídica, domicilios, número de socios, funciones sustantivas y otros aspectos económicos y sociales. Estas normativas se establecieron desde 1917 y 1918. En 1936 el gobierno del General Cárdenas, ante la situación política imperante en el sector patronal-obrero, estableció un programa de trabajo entre las dos partes, a través de un decálogo de catorce puntos que estableció una nueva relación entre estos sectores productivos (Arriola, C.1988), (Diario oficial de la Federación. (1918-1952).

Los análisis académicos producidos en los años setenta, fueron realizados con el enfoque marxista y sus variantes ortodoxas, con un fuerte énfasis en la lucha de clases y la teoría de la dependencia. Marcando así, el rumbo de partida de varios análisis académicos para explicar la explotación capitalista y la dependencia de los países de menor desarrollo industrial, así como de las causas de su atraso dentro del sistema, y del proceder de los gobiernos respecto a sus relaciones con los mercados y la inversión nacional y extranjera.

Los estudios sobre las dos organizaciones, durante estos años, fueron abordados por algunos investigadores del desarrollo industrial de México con una perspectiva de estudio sobre el empoderamiento económico y político de estas, señalando el consecuente enriquecimiento de algunos empresarios pertenecientes a la Concamin y a la Canacintra y su inclusión en la esfera política nacional.

De la misma manera los autores citados al final del párrafo, analizan las políticas proteccionistas por parte del Estado y las consecuencias del cierre de mercados a productos extranjeros, en detrimento de otras empresas nacionales; la relación entre el Estado y los empresarios se convirtió en una naciente veta de estudios académicos. (Puga.C. 2004,2008), (Martínez, M.A. 2004), (Shoulgovski. A. 1980), (Medin, T. 1997).

De acuerdo con un artículo de Francisco Valdés Ugalde (1997), la relación entre el Estado y los empresarios, durante el gobierno del presidente Alemán, los empresarios industriales consolidaron su presencia en el sistema capitalista moderno de México. De la misma, manera El empresario entendió, que para conservar sus intereses era indispensable apoyar al sistema político que les otorga los elementos necesarios para continuar su éxito económico.

Cristina Puga, por su parte (1993), afirma que, fue gracias al liderazgo de algunos de sus presidentes que las organizaciones empresariales se conformaron como grupo de presión, y se dedicaron a sus funciones sustantivas sin mezclarse en otros campos o esferas de su incumbencia, por ejemplo, en una primera etapa; se concretaron y cimentaron a sus empresas y

sus organizaciones, gracias ello, lograr un avance en su desarrollo político y social. Es necesario señalar que la autora en este trabajo sólo se refiere a la Concamin.

Marco Antonio Alcázar, Gina Zabludovsky, Cristina Puga, Matilde Luna son pioneros en México en el estudio del empresariado y sus organizaciones como sujetos sociales, así como, en el estudio de su comportamiento frente al poder político y sus reacciones ante las medidas progresistas de los gobiernos que a partir de 1970 fueron consideradas como de izquierda, ante lo cual iniciaron acciones de presión contrarias a la política económica del Ejecutivo: fuga de capitales, baja productividad, baja inversión interna, patrocinio a la oposición, entre otras.

Cristina Puga (1988) realizó un trabajo sobre el enfrentamiento de los industriales del Norte del país encabezado por uno de los más destacados miembros de la cúpula empresarial del Norte del país, hecho que motivó a que este sector empleara medidas coercitivas en contra del gobierno del presidente Luis Echeverría Álvarez (1970-1976), quien fue recibido de manera hostil al asistir a los funerales de este personaje.

La evolución del estudios de las organizaciones empresariales como grupo de poder y elite económica, ha sido abordada de manera empírica en el desarrollo de los análisis que estudian las fortalezas y debilidades de este sector a través de ensayos, libros y artículos dedicados a diversos temas; conflictos, enfrentamientos expansión, aliazas entre otros temas, que son abordados por prensa y revistas especializadas como Expansión, Este País, Nexos, Proceso, entre otras.

El resquebrajamiento del modelo del desarrollo estabilizador 1960 y el fin del proteccionismo industrial 1970, hizo uso de la bandera del “comunismo” como argumento para ocultar la inoperancia del fracaso del modelo industrial de las décadas pasadas, y para iniciar algunos cambios en muchas organizaciones empresariales que tendieron a dividirse y a formar algunas organizaciones alternativas o independientes que empezaron a operar en la década de 1980.

A partir de estos años (1950-1960), El sector privado fue visto generalmente desde una doble perspectiva: como bastión de las elite económica, y como parte integrante del poder político y partícipe de las políticas, sociales y económicas del Estado, que conformaron una alianza, a través de la cual, lograron concretar su poder y conjuntar a las empresas más poderosas para formar el Consejo Coordinador Empresarial, que a pesar de ciertos conflictos con el Estado, el empresariado industrial es clave en el desarrollo de las negociaciones económicas de México,

no sólo a nivel nacional sino también en las negociaciones bilaterales, específicamente con los Estados Unidos de América.

### **Sobre las relaciones económicas con los Estados Unidos de América.**

Históricamente la relación bilateral entre México y los Estados Unidos se considera determinante en el estudio económico del país, es el resultado del intenso flujo comercial y diplomático entre ambas naciones. Durante el desarrollo de la Primera y de la Segunda Guerra Mundial, la relación comercial entre ambas naciones se intensificó y pasó a ser determinante para México.

El periodo y el apartado que se estudia en esta tesis es abordado por varios analistas, entre ellos, el diplomático Luis. G. Zorrilla (1995), quien realizó valiosas aportaciones a la historia diplomática de las dos naciones, en una obra monumental en dos volúmenes dedicados a la relación diplomática y comercial de México y la Unión Americana desde un enfoque de la histórica diplomática de 1800 a 1958.

De la misma manera, se recurrió a trabajos de destacados internacionalistas: Blanca Torres (1989, 1991), Lorenzo Meyer y Josefina Vázquez (1994), Antonia Martínez (2004), Susana Chacón (2008), quienes coinciden en afirmar que el objetivo de la política exterior del gobierno mexicano a partir de 1946, fue el de lograr un buen entendimiento con los Estados Unidos, debido a que el proyecto económico del presidente Miguel Alemán dependía, no sólo del consenso nacional interno, sino también de los créditos y apoyos de las organizaciones económicas internacionales en las cuales la Unión Americana tenía una gran preponderancia financiera.

El periodo de la Guerra Fría (1947-1991), es el marco de referencia que muchos académicos dedicados a las relaciones internacionales, al comercio, a las finanzas, a la industria, enmarcan la escasa relación comercial y diplomática con los países del bloque socialista. La literatura sobre los vínculos diplomáticos y académicos de este periodo fueron producidos y difundidos por instituciones estadounidenses y muchas publicaciones de análisis sobre el peso de la Unión Americana sobre la política exterior de México no fueron autorizados a llegar a gran parte del público (Lavín. 1948: 229).

En lo que corresponde a las relaciones bilaterales con los Estados Unidos, se hace necesario analizar el panorama internacional de posguerra y emplear conceptos que forman parte del lenguaje de estudio de ese periodo histórico (1945-1952): crecimiento económico, transformación social, estado de bienestar, entre otros muchos (Gracida, 2017). También se emplea el uso del

término de aquiescencia, empleado por Blanca Torres (“Curso: El gobierno de los presidentes Miguel Alemán Valdés. INEHRM, mayo 2017”).

La relación diplomática y económica entre ambos gobiernos, en este periodo histórico, es examinada desde una nueva óptica dado se ha considerado desde diversas perspectivas teóricas como el reduccionismo y otros enfoques historicistas de la historia económica, de la ciencia política y de las relaciones internacionales. La definición de variables semánticas más precisas ha ayudado a entender con mayor precisión esta etapa de las relaciones económicas entre México y los Estados Unidos.

En estos años el Estado mexicano en sus proyectos económicos canalizó importantes recursos y apoyos a los empresariados organizados, se crearon importantes obras de infraestructura, facilidades fiscales, apoyos económicos, con la finalidad de crear una burguesía nacionalista, que apoyara los programas emprendidos por el gobierno, para lo cual se promulgaron políticas proteccionistas que permitieron al sector privado acumular una importante riqueza que les permitió ir adquiriendo cierta relevancia económica y social a través de la cual constituyeron una burguesía desde una perspectiva marxista conciden varios autores. (López Portillo, F., 2009), (Torres, B. 1999), (Avella, I. 2017), entre otros.

En 1946 al iniciar los Estados Unidos una política de conversión de la industria bélica y de plena ocupación, el regreso de sus soldados a la vida civil, puso en desventaja a los exportadores mexicanos. Esta política hizo disminuir las exportaciones mexicanas hacia ese mercado, decisión que representó un ingreso menor de divisas, y al mismo tiempo, el regreso de miles de trabajadores temporales, lo que aumentó el desempleo en México y generó una creciente inflación. Internamente se hizo necesaria una fuerte inversión por parte del gobierno para modernizar la infraestructura interna, desgastada por el sobre uso durante los años del conflicto bélico.

Debido a ello, el gobierno alemanista inició una política de búsqueda de mercados y de inversión y así apuntalar su propuesta de modernización industrial. para ello, favoreció a los sectores captadores de divisas y a las nuevas empresas que consumieran insumos nacionales y redujeran los artículos importados, consecuentemente la relación del Ejecutivo con los empresarios nacionales se estrechó a fin de contar con su apoyo.

Algunos inversionistas estadounidenses y sus organizaciones empezaron a presionar sobre el ejecutivo de ese país y ante el Departamento de Estado, -dependencia gubernamental que se

encarga de las relaciones económicas con los países latinoamericanos - a facilitar la exportación de bienes de producción, principalmente las empresas estadounidenses que mantenían intereses o que dependían de implementos procedentes de México o de mano de obra mexicana (Meyer, L. 1991), (Chacón, S. 2008), (Carrillo, A. 2017).

La agenda bilateral fue programada para encontrar soluciones a los problemas económicos bilaterales y dinamizar el flujo comercial entre las dos naciones. Los temas principales fueron el petróleo, el comercio, deuda, créditos, inversiones, entre otros tópicos considerados de bajo impacto en ese momento -migración, salud, intercambio cultural, entre otros temas-. Cada problema representaba un impacto para algún sector productivo de los integrantes de las organizaciones empresariales en general, ante lo cual despertó el interés de las organizaciones empresariales por participar en las negociaciones económicas entre los dos países. (Revista Industria- Confederación 1946-1948), (México: Revista de los hombres de negocios, 1946), (Torre, A. 1981), (Torres, B. 1991), (Chacón, S. 2008).

La contribución de esta investigación es demostrar que la participación del sector privado, a través de las acciones de los representantes de la Concamin y de la Canacintra fueron de gran apoyo a la política económica del gobierno mexicano en estos años. Con base en las declaraciones de los dirigentes de estas organizaciones, investigadas de sus archivos, revistas, artículos periodísticos, y trabajos de académicos al respecto.

Las más recientes contribuciones teóricas al estudio de las organizaciones empresariales industriales, han sido desarrolladas en torno a las nuevas metodologías de estudio. Matilde Luna y Francisco Valdés (1990), Ricardo Tirado (2006, 2015) proponen una revisión de los enfoques teóricos en el estudio del empresario y del poder político, así como la dimensión de poder alcanzado por sus organizaciones. Cristina Puga (1993), proporciona un ejemplo de este poder de negociación, al estudiar la actuación de los representantes del sector privado que participaron en nombre del empresariado de la primera fase del Tratado del Libre Comercio, México-Canadá-Estados Unidos de América.

Desde la perspectiva de Matilde Luna y Francisco Valdés Ugalde, señalan que existen tres criterios de análisis en las obras producidas sobre el tema: El primero es el estudio del empresario como sujeto político, el segundo, su comportamiento colectivo, y el tercero se encuentra en las formas explicativas disponibles del comportamiento político de los empresarios, es decir, el empresario como agente económico, las organizaciones que los representan y las acciones políticas en las que participan.

Existen varios criterios teóricos de análisis, los primeros van desde enfoques fuertemente vinculados al enfoque marxista y a la teoría de la dependencia, otros con una aproximación sociológica como son los enfoques de la teoría de la elites, que mantienen un profundo énfasis en el marco jurídico; y por último los nuevos estudios que se caracterizan la participación política del empresario y de sus organizaciones empresariales y en las políticas públicas (Tirado, 1985) (Jacobo, Luna y Tirado, 1989), (Millán 1988).

El empresario tiene una nueva forma de actuar frente a las políticas públicas, que hoy, las viejas teorías no aceptarían, y que consiste en una nueva forma de aplicar su cooperación y negociación, distintos tratos y formas de participación con las instituciones políticas (el neo institucionalismo), que marca una nueva era entre los empresario, gobiernos y Estado.

La participación política y social de las Cámaras industriales y otras organizaciones se dan entorno su forma o manera de emprender acciones. Para Ricardo Tirado existen diversas maneras de manifestar ese poder de acuerdo con la fuerza que ejercen dentro de la misma, por ejemplo, la obligatoriedad -que es ejercida de forma centralizada y jerárquica, en donde el poder va; de la Confederación a las cámaras, en la cual la primera tiene la representación nacional y la segunda, por sector camaral (el CCE, CMHN, Coparmex, COECE, Canacindra, entre otras)-.

Las grandes confederaciones pueden llegar a tener un gran poder económico que les permite absorber los gastos de cámaras y asociaciones miembros cuando éstas se encuentran en dificultades económicas y no pueden cumplir con el pago de sus membresías; a cambio de estos pagos, los deudores realizan ciertos servicios que no cobran a la confederación y muchas veces permiten, que sus votos sean utilizados a conveniencia de los directivos de las centrales.

Sin embargo, existen otras organizaciones que permanecen en las grandes organizaciones para aprovechar el prestigio de una confederación representativa, porque así conviene a sus intereses, aunque muchas veces no cumplen con sus obligaciones económicas. Ricardo Tirado (2015), define a estas asociaciones como polizontes “gorronas”, que son de utilidad estratégica para una Confederación en ciertos momentos y que muchas veces les permiten permanecer para evitar su desintegración.

El número de integrantes o socios es muy importante en el funcionamiento de cualquiera de las organizaciones empresariales, para ello Tirado propone el uso de una tipología de acuerdo a su de actuación: Las de tipo club privado, que son confederaciones, cámaras, asociaciones que tienen pocos socios, pero de gran poder económico, como la CCE; y otras son las de tipo

auditorio, que son grandes confederaciones o cámaras que aglutinan un gran número de empresas pequeñas y alguna grande: Concamin, Canacintra, Coparmex y otras.

Otra recomendación para un mayor entendimiento de las organizaciones gremiales empresariales, es la propuesta del mismo autor, quien propone abordar el estudio de éstas por zona geográfica: Ciudades en donde opera, en qué estado o estados tiene representación, en qué país. De la misma manera, conocer el status jurídico de la organización, número de afiliados, grado de complejidad, actividades específicas de sus afiliados, área geográfica de acción, entre otros datos indispensables para iniciar una investigación detallada.

La propuesta de Tirado nos lleva a considerar que el estudio de las organizaciones gremiales se torna más compleja y difícil de abordar, muchas de las principales organizaciones empresariales se niegan a dar información sobre su número de integrantes y ubicación, ya que consideran confidencial sus datos (Concanaco) debido a las condiciones de seguridad imperantes en el país, y otras argumentan dar sólo información a sus socios y no al público en general (Cámara Americana de Comercio). Escollos que causan un desinterés en los nuevos investigadores.

El uso de conceptos académicos más sencillos y precisos, así como de metodologías menos complejas, atraen a nuevos investigadores a involucrarse en los estudios empresariales, para ello, las teorías organizacionales facilitan su estudio y propone tres perspectivas teóricas para abordarlas: la racionalista, la naturalista y la del sistema abierto, que plantea el estudio de los problemas planteados por gremios empresariales.

Cada perspectiva teórica proporciona los elementos necesarios para abordar diversos aspectos de actividades de las organizaciones empresariales; objetivos, planes, estrategias, acuerdos decisorios, así como los mecanismos que les permiten tener una mayor difusión y oferta de sus servicios entre las nuevas empresas de nuevos sectores productivos.

Cada uno de los autores citados en este trabajo, han abordado desde diferentes teorías a las organizaciones empresariales, pero su objetivo principal es estudiar el pensamiento y actitudes de los empresarios frente a las diversas actividades del Estado, ya no se trata sólo del rubro económico sino también en la esfera política y social. Las grandes organizaciones empresariales han desarrollado un sentido de presión muy cerrado cuando se tocan sus intereses o las de sus agremiados.

Otros estudiosos, plantean que el Estado creó estas organizaciones gremiales para justificar sus acciones políticas- económicas, sin embargo, estas se han vuelto más complejas y superan la capacidad estatal y la situación económica facilita que el sector patronal obtenga una mayor influencia política, y justifica la teoría marxista como un análisis difícil de superar.

Otros académicos mexicanos, han contribuido con sus trabajos, a explorar las causas y razones del poder adquirida por este sector productivo, así como el gran peso de sus organizaciones en un periodo en que el Estado fue el creador de estos agentes económicos frente a los cuales ha ido perdiendo fuerza paulatinamente.

Las organizaciones empresariales en general y en particular las de la industria, lograron un desarrollo impresionante entre 1920 y el año 2000, en ochenta años, la banca y las finanzas desarrollaron y consolidaron una gran capacidad de negociación económica y política. Tanto la Concamin como la Canacintra afianzaron su presencia en la economía nacional durante el periodo de 1940 a 1952, sin embargo, en esos años, el Estado aún tenía elementos disuasorios para frenar su intervención en la esfera política.

Las organizaciones empresariales demostraron no sólo ser un importante motor de la economía nacional, sino también un componente de gobernabilidad que ha ganado espacios nunca imaginados en la posrevolución. Miembros activos de estas cámaras han llegado a ser elegidos presidentes municipales, diputados, senadores, gobernadores y lograron ocupar el poder Ejecutivo por dos sexenios a través del Partido de Acción Nacional (PAN).

En lo que concierne a relación bilateral con los Estados Unidos de América, se puede afirmar que desde 1946 las organizaciones empresariales han logrado un entendimiento con su contraparte estadounidense, para hacerse copartícipes en las negociaciones económicas entre ambas naciones. Para ello, el Comité Mexicano de Hombres de Negocios y otras organizaciones empresariales, a través del CCE, han desarrollado estrategias de entendimiento para que los gobiernos consideren necesaria su intervención.

Esta intervención es producto de un influjo económico, político y social, necesario entender el “cómo” y el “cuando” y porque es necesario para los gobiernos, recurrir a este sector, y bajo los gobiernos tanto de México como de los Estados Unidos, se ven en la necesidad de recurrir a su asoseoria e mediación.

El gobierno del presidente Alemán, no sólo permitió participar a miembros de este sector económico en varios rubros de la política económica nacional, sino también, admitió en su gabinete a varios miembros de estas organizaciones empresariales, personajes que lograron poner en práctica ciertas estrategias para influir en las decisiones de Estado en materia económica y así agrupar a comerciantes, banqueros, industriales, constructores y a otros sectores productivos, en confederaciones y cámaras y asociaciones, lo que permitió al Ejecutivo controlar la marcha económica del país.

A través de estas organizaciones, la iniciativa privada ha logrado, cooptar a muchos elementos del gobierno al sector empresarial, quienes se refugian en algunas organizaciones gremiales que les otorgan beneficios a cambio de información del funcionamiento del gobierno y sus sobre proyectos, que les permite tener información privilegiada frente al Estado o frente a compañías de la competencia.

El involucramiento de las organizaciones empresariales industriales en la agenda bilateral es fruto de la demanda de sus agremiados por solucionar escollos en las negociaciones entre productores de los dos países, lo cual es lógico desde una visión capitalista, en donde las elites empresariales se apoyan mutuamente para ganar espacios que faciliten el flujo de sus actividades productivas.

Queda demostrado durante las negociaciones del Acuerdo de Libre Comercio entre México-Estados Unidos de América-Canadá, la capacidad de intervención de la iniciativa privada mexicana a través de la CCE en representación de sus siete asociados, que incluyen a más de 36, 865 miembros y asociados, así como a cinco invitados: Canaco, Canacindra, COMCE, AMIB y ANTAD lograron conformar un grupo de análisis y consultaría conocido como “El Cuarto de Junto”, a través de los cuales los negociadores oficiales pueden ser asesorados frente a la contraparte en una negociación que afecte los intereses de estas organizaciones.

El influjo de las organizaciones empresariales ha sido instituido gracias a su poder económico, así como, por el número de socios o miembros, que determina su actuación ante el poder abrumador del Estado mexicano. La iniciativa privada logró imponer su visión en algunas acciones económicas del poder público y logró el desarrollo de diversas áreas productivas del país, en nuestro estudio se demuestra a través de cinco tópicos de la agenda bilateral México-Estados Unidos, durante la gestión del presidente Miguel Alemán fueron negociadas con la participación de estas organizaciones empresariales nacionales.

## Fuentes consultadas

### Bibliografía

Aguilar, H. & Meyer, L. (1989). *A la sombra de la Revolución Mexicana*. México: Cal y Arena.

Agustín, J. (1990). *Tragicomedia mexicana 1. La vida en México 1940-1970*. México: Planeta Editorial.

Alcázar, M. (1977). *Las agrupaciones patronales en México*. México: El Colegio de México.

Alemán, M. (1945). *Discursos de Alemán. Julio-septiembre de 1945*. México: Convención de Maestros de las Escuelas Particulares.

\_\_\_\_\_ (1955). *Programa de gobierno, México*. México. Fondo Miguel Alemán, Secretaría de Educación Pública.

\_\_\_\_\_ (1988). *Los presidentes de México, discursos políticos, 1910-1988*. México. El Colegio de México.

\_\_\_\_\_ (2015). *Un México mejor, pensamientos, discursos e información 1946-1952*. México: Fundación Miguel Alemán/ Diana Editores.

Arrighi, G. (1999). *El largo siglo II: Dinero y poder en los orígenes de nuestra Época*. Madrid: Akal Ediciones, Cuestiones de Antagonismo.

Arriola, C. (1988). *Los empresarios y el Estado, 1970-1982*. México: UNAM-Miguel Ángel Porrúa.

Azziz Nassit.A. (1983) *El Estado mexicano: Estructura corporativa y crisis económica- 1a edición*. México S.E.P. Serie cuadernos de la Casa Chata. No.85.

Basave, J. & Hernández, M. (2007). *Teoría e Historia empresarial: un estado de la cuestión. Los Estudios de empresarios y empresas: una perspectiva Internacional*. México: I.I.E-UNAM. UAM. Plaza Valdés.

Basave, J. (2001). *Un siglo de grupos empresariales en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Instituto de Investigaciones Económicas.

Basave, J. & Hernández M. (2007). *Los estudios de empresarios y empresas: Una perspectiva internacional*. México: Universidad Nacional Autónoma de México.

Briz, M. (2002). *El Consejo de Hombres de Negocios: Surgimiento y Consolidación*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

Camp, R. (1990). *Los empresarios y la política en México*. México: CFE.

\_\_\_\_\_ (1992). *Biografías de políticos mexicanos, 1935-1985*. México: CFE.

Cárdenas, E. (1994). *La Hacienda pública y la política económica, 1929-1958*. México: FCE-Colegio de México.

Cienfuegos, Salvador (2018). Discurso del General Salvador Cienfuegos Zepeda. Secretario de la Defensa Nacional. Con motivo del XXV aniversario luctuosa del presidente Miguel Alemán Valdés. Mayo 14. México. Fundación Miguel Alemán. A.C.

Cosío, D. (1974). *El estilo personal de gobernar*. México: Joaquín Mortiz.

Cochran. C. Thomas. (1959) *El sistema americano de negocios*. Bs. As. Editorial El Ágora. Colección hombres y problemas.

D' Acosta, H. (1952). *Alemanismo teoría y práctica del progreso de México*. México: Libros de México.

Daniels, J. (1949). *Diplomático en mangas de camisa*. México: Talleres Gráficos de la Nación.

Derossi, E. (1977). *El empresario mexicano*. México: UNAM.

Fowler. W & et al. (2008). *Gobernantes mexicanos T. II*. México: F.C.E.

Fouque. Agustín. (1949) *El Tratado de Comercio Mexicoamericano: (Guion para una revisión equitativa)* Colección de temas económicos y políticos contemporáneos de México. México. E.D.I.A.P S.A.

Garza, R. (1993). *El Águila rumbo al sol: Vocación inagotable, Historia de la Cámara Nacional de Transformación*. México: CANACINTRA.

Gracida, E. (1999). *El programa industrial de la Revolución*. Tesis de Maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ (2000). *La Historia económica reciente del proceso de Industrialización mexicano, 1940-1980*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ (2002). *El siglo XX mexicano: Un capítulo para su historia, 1940-1996*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

\_\_\_\_\_ (2004). *Historia Económica de México: el Desarrollismo*. México: UNAM-Océano.

Hamilton, N. (1983). *Los límites de la autonomía del Estado*. México: Era.

Hernández, M. (2004) *La cultura empresarial en México*. México: Miguel Ángel Porrúa-UAA.

Krauze, E. (1997) *La presidencia imperial. Ascenso y caída del sistema político mexicano (1940-1996)*. México. Tusquets Editores.

Krauze, E. (1999). *La presidencia imperial: ascenso y caída del sistema político mexicano, 1940-1996*. México. Tusquets Editores.

Lener, B. & Ralsky, S. (1976). *El poder de los presidentes. Alcances y perspectivas, 1910-1973*. México: Instituto Mexicano de Estudios Políticos.

López Portillo, F. (1992). *Estado e Ideología empresarial en el gobierno Alemanista*. Tesis Doctoral. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Filosofía y Letras.

Martínez, J. (1984). *Conflicto Estado-empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*. México: Nueva Imagen.

Martínez, M. (2004). *Despegue constructivo de la Revolución: Sociedad y política en el alemanismo*. México: Centro de Investigaciones y Estudios Superiores y de Antropología Social-Miguel Ángel Porrúa.

Medín, T. (1990). *El sexenio alemanista*. México: Era.

Medina, L. (1982). *Historia de la Revolución Mexicana: Civilismo y modernización del autoritarismo. Tomo XX*. México: Colegio de México.

Meyer, L. et. Al. (1991). *Historia de sus relaciones exteriores. Tomo VI*. México: Senado de la República-Colegio de México.

Meyer, L. (1992). *La segunda muerte de la Revolución Mexicana*. México: Cal y Arena.

Messner Dirk (1999). Consecuencias de la Reforma del Estado y perspectivas de la coordinación social. "Del Estado céntrico a la "sociedad de redes". Nuevas Exigencias a la coordinación social". en Lechner, N. & et al. (1991). *Reforma del Estado y coordinación social*. México: UNAM-PyV.

Morgenthau. Hans. (1948). *Política entre las naciones: La lucha por el poder y la paz*. Bs. As. Grupo Editorial Latinoamericano.

Novo, S. (1994). *La vida en México en el periodo de Miguel Alemán*. México: INAH-CONACULTA.

Ortiz, A. (1998). *El Consejo de Hombres de Negocios ¿poder tras la silla presidencial?* Tesis de maestría en sociología política. México: Instituto Dr. José María Luis Mora.

Parra, M. (1949). *Conferencias de Mesa Redonda*. México: Comité Nacional Alemanista.

Plano, J. (1975) *Diccionario de Relaciones Internacionales*. México. Limusa.

\_\_\_\_\_ (1954). *La industrialización de México*. México: Imprenta Universitaria.

Puga, C. (1993). *Empresarios y poder*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales-Miguel Ángel Porrúa.

\_\_\_\_\_ (2004). *Los empresarios organizados y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales.

\_\_\_\_\_ (2008). "La Controversia sobre el proteccionismo en México". En Algunos debates sobre política económica en México. Universidad Nacional Autónoma de México. Facultad de Economía.

Reyes, J. (1948). *La carta de la Habana: Comentarios y digresiones*. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

Romero, M. (2008). *Algunos debates sobre política económica en México, siglos XIX y XX*. Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de Economía.

Quintana, A. Elvia Arcelia. "Cámaras y confederaciones de la industria y comercio" (1997). Beletín mexicano de derecho comparado. México. No. 90. Instituto de Investigaciones Jurídicas, UNAM.

Ruíz, A. (2008). *Los empresarios durante el auge industrializador: México a través de los archivos de Guillermo Guajardo Davis*. Tesis de maestría. México: Universidad Nacional Autónoma de México, Facultad de ciencias Políticas y Sociales.

Seara, M. (1985). *La política exterior de México*. México: Harla, Editores.

Sepúlveda, B & Chumacero, B. (1973). *La inversión extranjera en México*. México: FCE.

Shafer, R. (1973). *Mexican Business Organizations: History and Analysis*. Nueva York: Syracuse University.

Shulgovski, A. (1980). *México en la encrucijada de su historia*. México: Ediciones de Cultura Popular.

Shumpeter, A.J. (1967). *10 grandes economistas: de Marx a Keynes*. Madrid. Alianza Editorial.

Sombart, Werner. (1972). *El Burgués: introducción a la historia espiritual del hombre económico moderno*. Madrid. Alianza Editorial.

Spota, L. (1947). *Miguel Alemán: en una semblanza*. México: Secretaria de Educación Pública.

Stiler, J. (1987). *George Messersmith: Diplomat of Democracy*. Chapel Hill: University of North of Carolina.

Story, D. (1990). *Los empresarios y el poder*. México: Grijalbo.

Suárez, A. (coordinadora). (1998). *En nombre del Destino Manifiesto: Guía de ministros y embajadores de Estados Unidos en México. 1825-1993*. México. Instituto Mora-S.R.E.

Taracena, A. (1979). *La vida en México bajo Miguel Alemán*. México: Jus.

Tirado, Ricardo. (2004). *Los Industriales, la política y el fin del proteccionismo industrial*. (Tesis Doctoral) México. Facultad de Ciencias Políticas y Sociales. UNAM.

Torres, A. (1981). *El petróleo y la sucesión presidencial*. México: Editores Asociados Mexicanos, Admex.

Torres, B. (1984). *Historia de la Revolución Mexicana: Hacia la utopía Industrial, 1940-1952*. T. XXI. México: Colegio de México.

\_\_\_\_\_ (1991). *México y el Mundo: Historia de sus Relaciones Exteriores. Tomo VI*. México: Senado de la República-Colegio de México.

Turrent, E. (2009). *México y Bretton Woods*. México: Banco de México.

Veblen. E. Thorstein. (1965). *Teoría de la empresa de negocios*. Bs. As. Eudeba, Editorial.

Valdés, F. (1997). *Autonomía y Legitimidad: Los empresarios, la política y el Estado en México*. México: Universidad Nacional Autónoma de México-Siglo XXI editores.

Villaseñor, E. (1944) *Reflexiones de un economista*. México: Ediciones Cuadernos Americanos No.8.

Vázquez, J. & Meyer, L. (1982) *México frente a Estados Unidos: Un ensayo histórico, 1776- 1993*. México: F.C.E.

Zaid, G. (2009) *El progreso improductivo*. México: Random House. S.A. de C.V. Col. Debolisillo.

Zabludovsky, G. (1980). *México: Estado y Empresarios*. México: UNAM.

Zabludovsky, G. & et al. (1985). *El Sexenio de Miguel Alemán (Gobierno, Obreros y Empresarios)*. México: UNAM.

Zorrilla, J. (1965). *Historia de las Relaciones entre México y los Estados Unidos de América, 1800-1958. Tomo II*. México: Editorial Porrúa.

#### Hemerografía

Actividades. (1947, 30 de enero.) La Cámara Nacional de la industria de curtiduría y la epizootia de la fiebre aftosa. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. 1. No. 2*, p. 13.

Banco de México (1943, junio). ¿Qué se hace por industrializar el país? *Revista de Economía, Vol. VI*, p. 10.

Cassel, G. (1942, mayo). El problema del equilibrio internacional. *Revista de Economía*, Vol. V pp. 32-34.

Editorial (1942, marzo). *Revista de Economía*, Vol. III, pp. 7-9.

Editorial (1942, mayo) México en guerra. *Revista de Economía*, Vol. V, pp. 4-5.

Editorial (1942, agosto). Aumenta el precio de la plata. *Revista de Economía*, Vol. V. pp. 3-4.

Editorial (1942, septiembre). El Consejo Supremo de la Defensa Nacional. *Revista de Economía*, Vol. V. pp. 3-5.

Editorial (1943, febrero). El éxodo de nuestros braceros mexicanos. *Revista de Economía*, Vol. VI, pp. 24-26.

Editorial (1945, noviembre). Congreso Nacional de Industriales. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1945, noviembre). Congreso Nacional de Industriales. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1945, diciembre). Efectos de la reconversión americana en México. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1945, diciembre). Efectos de la reconversión americana en México. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1946, septiembre) Después de seis años. México: *Revista de los hombres de negocios*, Vol. XIII, p. 6.

Editorial (1946, septiembre). Tendencia de valores bancarios-industriales-cotizaciones. México: *Revista de los hombres de negocios*, Vol. XIII, pp. 27-28.

Editorial (1946, octubre). Tendencias de valores bancarios-industriales-cotizaciones. México: *Revista de los hombres de negocios*, Vol. XIII, p. 20-21.

Editorial (1945, noviembre). Congreso Nacional de Industriales. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1945, diciembre). Efectos de la reconversión americana en México. *Revista de Economía*, Vol. VIII, p. 5.

Editorial (1946, marzo). Organización del Comercio Mundial. *Revista de Economía*, Vol. IX, pp. 5-6.

Editorial (1946, agosto). El Precio de la Industrialización. *Revista de Economía*, Vol. IX, pp. 5-6.

Flores de la Peña, H. (1945, julio). Algunos aspectos del problema bracero. *Revista de Economía*, Vol. VIII, pp. 26-28.

Gerencia (1947, 1° de enero). Presentación. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*, Vol. 1. No. 1, pp. 1-3.

Gerencia. (1947, 1° de enero). Presentación. 1. *Boletín informativo de la Confederación de Unidos Mexicanos*. Vol.1. No.13, pp. 4-5.

Gerencia (1947, 1° de enero). El Conflicto del Petróleo. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras industriales de los Estados Unidos Mexicanos*, Vol. 1. No.1, p. 4.

Gerencia (1947, 1° de enero). Tratado de Comercio entre México y los Estados Unidos de Norteamérica. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No. 2, p. 4.

Gerencia (1947, 1° de enero). El Conflicto del Petróleo. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.2, p. 4.

Gerencia (1947, 1° de febrero). Revisión del Tratado de Comercio de México con Estados Unidos y la recuperación económica. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol.1.No.3, pp. 1-3.

Gerencia (1947, 1 de febrero). Colaboración con el presidente de la República y la Secretaría de la Economía Nacional. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos mexicanos*. Vol. 1. No.3, p. 8.

Gerencia (1947, 28 de febrero). La visita del Señor presidente de los Estados Unidos de Norteamérica. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.4, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 15 de abril). Visita a los Estados Unidos del Señor presidente de la República. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No. 8, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 16 de mayo). Necesidad de un plan de industrialización. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*, Vol. 1. No. 10, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 16 de mayo). Arreglo financiero con los Estados Unidos. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol.1. No.10, p. 3.

Gerencia (1947, 15 de junio). Tratado de Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol.1. No.12, pp. 2-3.

Gerencia (1947, 30 de junio). Conferencia del Señor Antonio Ruíz Galindo *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol.1. No. 13, pp. 4-5.

Gerencia (1947. 15 de julio). Reorganización de las funciones del servicio consular mexicano. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.14, pp. 9-11.

Gerencia (1947. 15 de agosto). Protección arancelaria a la industria nacional. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol.1. N. 16, pp. 1-5.

Gerencia (1947, 30 de agosto). Comentarios sobre el Informe Presidencial del 1 de septiembre. *Boletín de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.17, pp. 1-3.

Gerencia (1947, 15 de octubre). Créditos para la Industria. *Boletín Informativo de la Cámara de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.20, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 31 de octubre). Próxima Conferencia de Comercio y Empleo en la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.21, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 31 de octubre). Tratado de Comercio y Conferencia de Comercio y Empleo en la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.21, pp. 5-7.

Gerencia (1947, 15 de noviembre). Conferencia de Comercio y Empleo en la Habana, Cuba. 1,22. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.22, pp. 1-3.

Gerencia (1947, 30 de noviembre). Conferencia de Comercio y Empleo de la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No.23, pp. 1-2.

Gerencia (1947, 30 de noviembre). Delegación del Sector Privado en la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No. 23, pp. 2-3.

Gerencia (1947, 15 de diciembre). Tratado de Comercio con los Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No. 24, p. 2.

Gerencia (1947, 15 de diciembre). Conferencia de Comercio y Empleo de la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 1. No. 24, p. 5.

Gerencia (1948, 31 de enero). Reforma del texto del artículo 17 de la Carta de Comercio y Empleo. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 27, pp. 2-4.

Gerencia (1948, 31 de marzo). Tratado de comercio con los Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos* Vol. II. No. 31, p. 2.

Gerencia (1948, 31 de marzo). Puntos de vista de la Confederación. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 31, p. 2.

Gerencia (1948, 15 de abril). Ahorro popular e industrialización. *Boletín informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 32, p. 1.

Gerencia (1948, 15 de abril). Asesores industriales en la negociación relativa a la revisión del Tratado de Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 32, pp. 2-3.

Gerencia (1948, 15 de abril). Carta de Comercio y Empleo de la Habana. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 32, p. 5.

Gerencia (1948, 30 de abril). Extracto del Tratado de Comercio celebrado entre México y los Estados Unidos firmado en la Ciudad de Washington, D.C. el 23 de diciembre de 1942. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*, Vol. II. No. 33, p. 8.

Gerencia (1948, 15 de mayo). Revisión del Tratado de Comercio con los Estados Unidos de Norteamérica. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 34, p. 1.

Gerencia (1948, 15 de mayo). Necesidad de que el Tratado tenga flexibilidad en su ejecución. II, 34. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 34, pp. 1-2.

Gerencia (1948, 15 de mayo). El Señor presidente de la República y el Tratado de Comercio. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 34, p. 3.

Gerencia (1948, 31 de mayo). Importancia Latinoamericana del Tratado de Comercio. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 35, p.2.

Gerencia (1948, 31 de mayo). Conferencia del Consejo Interamericano de Comercio y Producción. *Boletín de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. II. No. 35, p. 5.

Gerencia (1948, 15 de junio). Carta de la Organización Internacional de Comercio; La Carta de la ITO plantea un problema difícil de la solución de dicho problema depende la suerte del comercio Internacional para años venideros. *Boletín de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. II. No. 36, pp. 6-7.*

Gerencia (1948, 30 de junio). Revisión del Tratado de Comercio celebrado con los Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. II. No. 37, pp. 1-2.*

Gerencia (1948, 15 de junio). Acuerdo General sobre Aranceles Aduaneros y Comercio. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 15, pp. 1-5.*

Gerencia (1950, 15 de marzo). 31 años de servicio. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 33, p.1.*

Gerencia (1950, 1 de abril). Crédito Internacional. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 34, p 5.*

Gerencia (1950, 1 de abril). Entrevista con el Señor presidente de la República. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 34, p.5.*

Gerencia (1950, 15 de abril). Otra vez el Tratado de Comercio Mexicoamericano. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 35, pp.1-2.*

Gerencia (1950, 15 de abril). Otra vez el Tratado de Comercio Mexicoamericano. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos: Vol. III. No. 35, pp.1-2.*

Gerencia (1950, 1 de mayo). Tratado de Comercio. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 36, p. 1.*

Gerencia (1950, 1 de mayo). Empréstitos Internacionales. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos. Vol. III. No. 35, p. 3.*

Gerencia (1950, 15 de mayo). Condiciones de la Inversión Internacional. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 37, pp. 1-4.

Gerencia (1950, 15 de junio). La importación de capitales. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 39, p. 3.

Gerencia (1950, 15 de junio). Declaración de la Confederación de Cámaras Industriales con motivo de la denuncia del Tratado de Comercio entre México y Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 39, pp. 1-3.

Gerencia (1950, 15 de junio). Necesidad de Prever y Prevenir el futuro de las relaciones entre México y los Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 39, p.4.

Gerencia (1950, 15 de junio). Convenio General sobre Tarifas y Comercio (G.A.T.T. General Agreement of Tariffs and Trade). *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 39, pp. 6-7.

Gerencia (1950, 1 de agosto). Perspectivas de guerra. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 42, p. 1.

Gerencia (1950, 1 de agosto). La protección Industrial: Necesidad de México. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 42, p 6.

Gerencia (1950, 1 de septiembre). Tendremos que renunciar al proteccionismo. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 44, pp. 1-2.

Gerencia (1950, 1 de septiembre). ¿Un nuevo Tratado Bilateral? *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 49, p. 3.

Gerencia (1950, 15 de diciembre). Tratado de Comercio (terminación y consecuencias). *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. III. No. 51, p.1.

Gerencia (1951, 15 de febrero). Impacto. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 4, p 1.

Gerencia (1951, 1 de junio). Una tesis de México en la reunión de la CEPAL. *Boletín de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 11, pp.1-3.

Gerencia (1951, 15 de julio). Secretariado Mexicano de Relaciones Internacionales de la Iniciativa Privada. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras de Comercio de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 14, p.7.

Gerencia (1951, 15 de julio). Comité Mexicoamericano de Hombres de Negocios. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 14, p.7.

Gerencia (1951,1 de septiembre). Nuevo Panorama de la Relaciones Económicas México-Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 17, pp. 1-3.

Gerencia (1951, 1 de diciembre). Futuro Industrial de México. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. IV. No. 23, pp. 4-6.

Gerencia (1952, 15 de marzo). Participación de la Iniciativa Privada de los Estados Unidos. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 6. No 5. pp. 1-6.

Gerencia (1952, 1 de abril). Régimen de libre empresa. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 7. No. 7, p. 7.

Gerencia (1952, 9 mayo). Ningún alto. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos*. Vol. 9. No. 12, p. 1.

Gerencia (1952, 15 de octubre). Necesidad de la Industria de México. *Boletín Informativo de la Confederación de Cámaras Industriales de los estados Unidos Mexicanos*. Vol. 20. No. 16, p. 1-2.

Guardiola, E. (1946, agosto). Industrialización. México: *Revista de los hombres de negocios*, Vol. XIII, pp.48-49.

Hediger, E. (1943, agosto). Influencia de la guerra en la economía de México *Revista de Economía*. Vol. VI, p. 32-39.

Lavín, J. (1945, diciembre). Del tercer Congreso Nacional de Industriales. *Revista de Economía*. Vol. VIII, pp. 10-11.

Meck, W. (1942, mayo). Algunas consideraciones de posguerra. *Revista de Economía*, Vol. V, pp .28-32.

Mosk, S. (1951, abril-junio). La Revolución Industrial en México. *Problemas Agrícolas e Industriales de México*. Vol. III, pp. 13-219.

Muriño, F. (1945, febrero). Algunos problemas de economía industrial en México. *Revista de Economía*. Vol. VII, pp. 11-14.

Padilla. E. (1945, agosto). El derroche de divisas. *Revista de Economía*. Vol. VIII, p. 43.

Romero, M.E. (2011). La Ortodoxia en México. *Economíaunam*. No 24. México. Facultad de Economía. UNAM.

Sáenz, J. (1943, noviembre). Los efectos económicos de la guerra. *Revista de Economía*. Vol. VI, pp. 24-28.

Sáenz, J. (1945, febrero). Acuerdos y desacuerdos económicos en Chapultepec. *Revista de Economía*. Vol. VIII, pp. 24-36.

Salinas, R. (1943, enero). La economía de guerra de los Estados Unidos. *Revista de Economía*. Vol. VI, pp. 34-40.

Senior. C. (1945, junio). América Latina y la Política del Buen Vecino: Puntos de vista de la cooperación de posguerra. *Revista de Economía*. Vol VIII, pp. 30-35.

Silva, J. (1946, enero). Perspectivas de 1946. México: *Revista de los hombres de negocios*. Vol. XIII, p. 9.

Villaseñor, E. (1943, febrero). La economía de guerra en México. *Revista de Economía*. Vol. VI, pp. 27-34.

Uribe, E. (1946, febrero). ¡Producción! ¡Producción! México: *Revista de los hombres de negocios*, Vol. XIII, p. 7.

Zamora, F. (1942, marzo). Perspectivas para la industria. *Revista de Economía*. Vol. III, pp. 33.

Zamora, F. (1945, diciembre). La Agricultura y la Industria como fuentes de ingreso. *Revista de Economía*. Vol. VII, p.8.

Zamora, F. (1946, marzo). México y la Revolución Industrial. *Revista de Economía*. Vol. IX. p. 11.