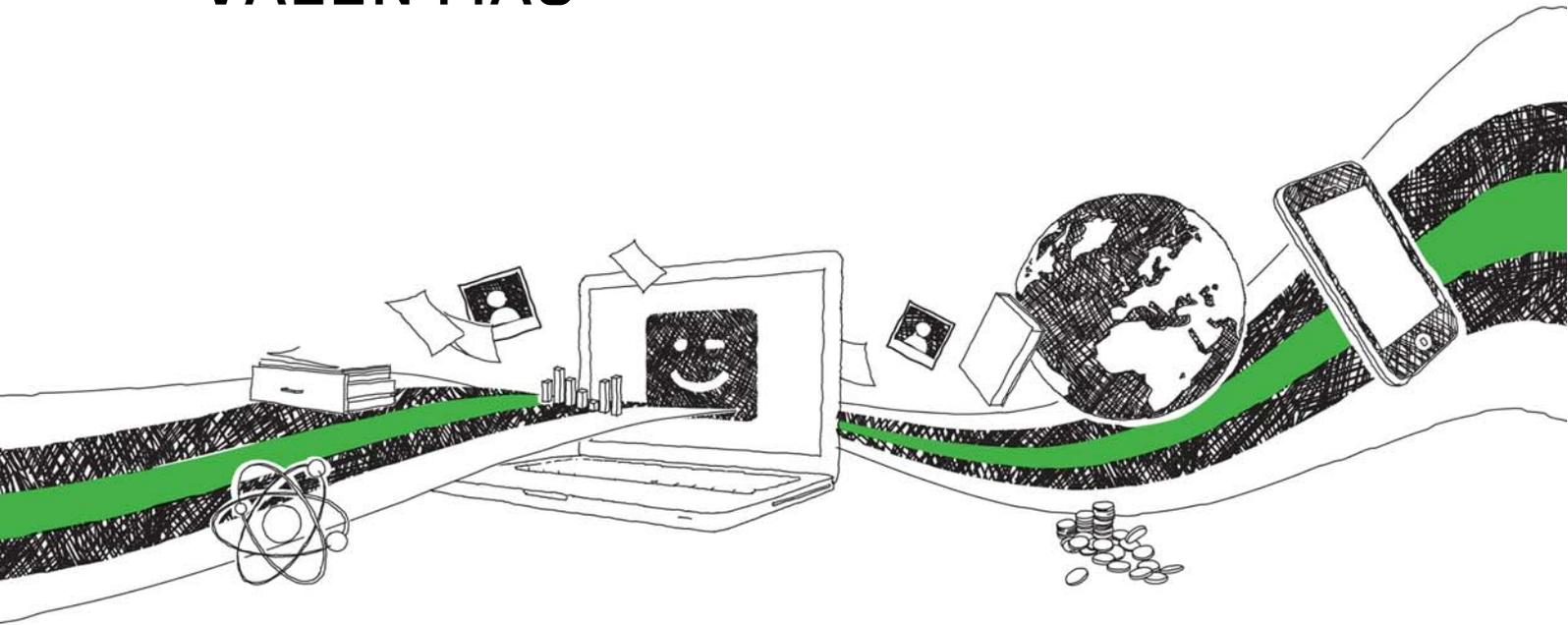


Juan Esteban Zorzin

**El empresariado mexicano en el período
de reforma económica (1982-1994)**

Seminar paper

CON GRIN SUS CONOCIMIENTOS VALEN MAS



- Publicamos su trabajo académico, tesis y tesina
- Su propio eBook y libro - en todos los comercios importantes del mundo
- Cada venta le sale rentable

Ahora suba en www.GRIN.com
y publique gratis



Bibliographic information published by the German National Library:

The German National Library lists this publication in the National Bibliography; detailed bibliographic data are available on the Internet at <http://dnb.dnb.de> .

This book is copyright material and must not be copied, reproduced, transferred, distributed, leased, licensed or publicly performed or used in any way except as specifically permitted in writing by the publishers, as allowed under the terms and conditions under which it was purchased or as strictly permitted by applicable copyright law. Any unauthorized distribution or use of this text may be a direct infringement of the author's and publisher's rights and those responsible may be liable in law accordingly.

Imprint:

Copyright © 2011 GRIN Verlag
ISBN: 9783656296645

This book at GRIN:

<https://www.grin.com/document/203178>

Juan Esteban Zorzin

**El empresariado mexicano en el período de reforma
económica (1982-1994)**

GRIN - Your knowledge has value

Since its foundation in 1998, GRIN has specialized in publishing academic texts by students, college teachers and other academics as e-book and printed book. The website www.grin.com is an ideal platform for presenting term papers, final papers, scientific essays, dissertations and specialist books.

Visit us on the internet:

<http://www.grin.com/>

<http://www.facebook.com/grincom>

http://www.twitter.com/grin_com

FU BERLIN – LATEINAMERIKA-INSTITUT

SEMESTRE DE INVIERNO 2010/2011



El empresariado mexicano en el período de reforma económica

(1982-1994)

Juan Esteban Zorzín

FU Berlin – Lateinamerika-Institut

HS Continuidades y cambios económicos, sociales y políticos del México contemporáneo

Juan Esteban Zorzín

M.A. Interdisziplinäre Lateinamerikastudien

3er Semestre

Contenido

- 1. Introducción 2
- 2. El Estado nacional-revolucionario y el empresariado: organización, relación, representación 3
 - 2.1. La organización corporativista del sistema mexicano 3
 - 2.2. Las características políticas y económicas del empresariado mexicano 4
 - 2.3. La relación entre el empresariado mexicano y el Estado nacional-revolucionario 5
 - 2.4. La organización empresarial en el Consejo Coordinador Empresarial 7
- 3. El escenario del cambio (1982-1994) 9
 - 3.1. El año 1982 como punto de inflexión 9
 - 3.2. Reformas hacia el modelo aperturista-neoliberal 10
 - 3.3. Los empresarios en el escenario del cambio 12
 - 3.4. Polarización del empresariado, de la industria y concentración del ingreso 14
- 4. Conclusión 17
- 5. Bibliografía 19

1. Introducción

El período 1982-1994 fue crucial para México. Se destaca como un importante período de transición económica con múltiples efectos en la organización política y social. Cabe destacar, que si bien el fin de la hegemonía política del PRI recién se dio en el año 2000 -con la victoria electoral del candidato panista Vicente Fox- la salida del modelo desarrollista a partir de 1982, y la posterior imposición de un modelo de acumulación aperturista-neoliberal, demandó el desmantelamiento de las bases corporativas del Estado nacional-revolucionario (ENR). Es este “escenario del cambio” (Luna/Tirado, 243) el que interesa aquí y será profundizado a continuación. Mi intención es analizar el comportamiento del sector empresarial en este período. Para ello, me basaré en el Consejo Coordinador Empresarial (CCE) como su estructura de representación más importante y con gran participación en el escenario del cambio. Las dos preguntas rectoras, en torno a las cuales indagaré, son:

- ¿Qué papel tuvo el CCE en el período de reforma económica (1982-1994) y cuál fue su postura frente al proceso aperturista llevado a cabo en él?
- ¿Cómo incidió su estructura organizativa a la hora de representar a la totalidad del empresariado mexicano?

El modelo aperturista-neoliberal no era consistente con el discurso nacional-revolucionario prevaleciente desde 1917. Sobre todo los sectores obrero y campesino eran un obstáculo a la liberalización económica. Por eso, la imposición del nuevo modelo demandó una serie de profundos cambios, especialmente a la organización corporativa del Estado priista. Este proceso (Reforma Económica del Estado) fue impulsado por un grupo del PRI con clara orientación tecnocrática, junto a los grandes sectores empresariales. Según Luna y Tirado, “un proyecto que ha tenido un impacto decisivo en el gobierno y en la sociedad” (Luna/Tirado,243). Con la adopción de políticas neoliberales el Estado abandonó su alianza con los sectores populares del ENR para pasar a aliarse con su tradicional oponente: el empresariado.

La teoría empleada aquí parte de la base que, a diferencia de los sectores populares del PRI, la estructura de representación social-corporativa del empresariado benefició e incluso aceleró la imposición del modelo aperturista-neoliberal. La arquitectura vertical del CCE y su desequilibrio de fuerzas canalizaron la instauración de un modelo económico que no era beneficioso para amplios sectores del empresariado mexicano (ni de la sociedad). Es notable, que dentro del empresariado mexicano, tradicionalmente heterogéneo en cuanto a sus posibilidades económicas y políticas, la liberalización económica profundizó un proceso de polarización industrial y de concentración del ingreso. Puede argumentarse entonces que, la organización corporativa benefició en gran medida a los defensores del modelo neoliberal-aperturista -el minoritario polo empresarial desarrollado y competitivo- mientras que perjudicó a un gran resto de empresas menos competitivas. Aunque fueron evidentes los intereses de los grupos del capital industrial-financiero más concentrado para cambiar el modelo, estos supieron utilizar al CCE como vehículo para transimitir un accionar colectivo.

2. El Estado nacional-revolucionario y el empresariado: organización, relación, representación

La revolución mexicana (1910-1920) y su posterior institucionalización (1920-1940)¹ fueron determinantes para el futuro desarrollo del país. De ello resultó una organización socio-política peculiar, si se la compara con otros países de América Latina. En esta primer parte se trata de explicar las principales características del ENR y las del empresariado mexicano. Es un requisito previo para comprender una relación que fue inestable, tensa y simbiótica a la vez. Esto implica, describir la estructura corporativista del sistema mexicano. A continuación, se describen las principales características políticas y económicas del empresariado. Estos factores nos llevarán a entender el papel del empresariado dentro de la estructura del ENR y el porqué de su organización social-corporativa en una cúpula de cúpulas.

2.1. La organización corporativista del sistema mexicano

Para poder comprender mejor la posición del empresariado (=sector privado) en el ENR, es necesario dedicar un párrafo a la organización corporativista del Estado, sus fines, sus ventajas y sus limitaciones. El ENR que fue tomando forma a partir de 1917² obtenía su hegemonía política del partido único, el PRI. Este estaba organizado corporativamente. Philippe Schmitter define corporativismo (o corporatismo) "[...] como un sistema de representación de intereses en el cual las unidades constitutivas se organizan en un limitado número de categorías singulares, compulsorias, no concurrentes, ordenadas jerárquicamente y diferenciadas funcionalmente, reconocidas y autorizadas (si no es que creadas) por el Estado, y a las que se les reconoce un monopolio explícito de la representación dentro de sus respectivas categorías a cambio de observar ciertos controles en la selección de sus líderes y en la articulación de sus demandas y apoyos" (Schmitter en Ortiz Rivera, 104).

En este punto se hace necesario delimitar y distinguir el concepto. El corporativismo es, en primer lugar, una forma de articulación de intereses y no una forma o un régimen de gobierno. En segundo lugar, puede distinguirse entre corporativismo estatal y corporativismo social; estos tienen poco en común. El corporativismo estatal está organizado en forma jerárquica, mediante grupos sectoriales orquestados por y desde el Estado. Estos, al responderle, son controlados más fácilmente a la hora de tomar y legitimar decisiones. El corporativismo social en cambio es autónomo del Estado, funciona con representación abierta, y suele ser impulsado desde abajo hacia arriba. Es más bien típico en países con Estados fuertes y sociedades civiles activas, donde el Estado se limita a reconocer el monopolio representativo de grupos previamente formados para facilitar la gobernabilidad (Bizberg, 697).

El corporativismo mexicano vigente entre 1917 y 2000 fue de carácter estatal y autoritario. Como observa Bisberg, el corporativismo estatal es un rasgo típico del sistema institucional de muchos países en vías desarrollo. En estos se destaca principalmente la poca autonomía del

¹ Me remito aquí a la periodización establecida por Hans Werner Tobler (1984).

² Año en que fue sancionada la constitución revolucionaria.

sistema político respecto al Estado (Bizberg, 698-699). Así también el caso de México durante el ENR, donde el Estado actuaba como agente de desarrollo³ institucionalizando los derechos populares. En una primera fase su tarea había consistido en la creación de actores sociales, o sea los distintos sectores del sistema corporativista (campesino, obrero, popular). Estos eran dominados por el PRI como partido único. En la punta de esta pirámide corporativa se encontraba la conducción del partido, que cada sexenio designaba un nuevo presidente (que era ratificado electoralmente a través de elecciones)⁴. Con los relevos presidenciales cada sexenio se daba un moderado ritmo pendular en las política, acorde a la orientación ideológica del elegido. Prácticamente puede decirse, que en esto se agotaba la organización del sistema político mexicano. El Estado engendrado por la revolución mexicana se limitó a erigir una base sobre la cual posicionarse como agente de desarrollo.

Nos encontramos entonces frente a un sistema político dominado por una rígida organización estatal que imponía las reglas de juego, y veía a los actores sociales como una amenaza que debía ser controlada. Esto dio lugar a un proceso de institucionalización por vía autoritaria que generó actores sociales débiles. Para el ENR la ideología popular y nacionalista era más importante que las formas y los procesos legales. El sistema político dependía entonces únicamente de las necesidades de movilización y control del Estado, y no de los requerimientos de representación de la sociedad civil. Bizberg ve en este punto un desequilibrio clave. La legitimidad del sistema político quedaba reducida a la capacidad del Estado de responder a las expectativas de los distintos sectores de la sociedad como agente de desarrollo. En ese marco legitimatorio, todo quedaba entonces reducido a la acción estatal en los campos económico y social, así como a su capacidad de integrar a la población al proceso desarrollista (Bizberg, 703-705). Por ende puede afirmarse, que la debilidad del sistema corporativo radicaba en que solo podía funcionar al no haber crisis económicas y reclamos sociales que lo desestabilizaran.

El manejo de la economía y la capacidad estatal de generar crecimiento y empleo demandaban una relación fluida con el sector privado. Este era un agente importantísimo dentro del modelo desarrollista. ¿Cuáles eran sus características políticas y económicas? ¿Cuál era el lugar del empresariado dentro del ENR? ¿Qué rol le era designado? ¿Cómo era su relación frente al Estado/gobierno? Estas son las preguntas que serán abarcadas a continuación.

2.2. Las características políticas y económicas del empresariado mexicano

El empresariado mexicano siempre se caracterizó por ser sumamente heterogéneo, tanto en lo político como en lo económico⁵ (Luna/Tirado, 245). Paradójicamente, sus estructuras de representativas nunca parecieron tener en cuenta este detalle, ya que tradicionalmente se

³ El modelo desarrollista no puede ser abarcado aquí en profundidad, aunque su funcionamiento y sus bases serán explicados brevemente en los próximos párrafos en relación con el sector privado.

⁴ Las elecciones no eran realmente democráticas ya que se sabía que el candidato del PRI iba a ganar. Sin embargo, mientras el sistema funcionó (gracias a una suma de crecimiento económico e integración social que funcionó durante un período de aprox. 30 años, entre 1940 y 1968) puede partirse de la base que los sectores corporativos si votaban mayoritariamente por el candidato de "su" partido. 1988 fue la primera elección presidencial donde se sospecha que el PRI incurrió fraude electoral para mantenerse en el poder.

⁵ Puede decirse que esta heterogeneidad se ha incrementado más aún.

optó por una representación unificada y colectiva de todo el sector privado, ignorando su heterogeneidad. Una posible explicación a esto reside en la historia post-revolucionaria de México. Durante el período priista (1917-2000) la organización del sector privado se vio condicionada indirectamente por el sistema corporativista estatal, si bien nunca conformó un sector propio dentro de él, por diferencias ideológicas e históricas (Ortiz Rivera, 107). Pareciera que la estructura estatal corporativa inspiró a su vez la representación piramidal del empresariado. A esto se le suma que México fue una economía mixta hasta fines de los años ochenta, con un vasto sector empresarial “paraestatal” operando junto al privado.

Políticamente pueden distinguirse desde el temprano período post-revolucionario dos facciones históricas dentro del empresariado: la de los “moderados negociadores” y la de los “radicales confrontadores” (Luna/Tirado, 246). Mientras que la primera era mayoritaria y buscó rápidamente un entendimiento con el ENR, la segunda mantuvo una posición crítica y confrontativa. Es de este segundo sector tradicionalmente conservador que surgió el PAN en 1939 como único gran partido opositor (pero sin chances de llegar al poder hasta el año 2000). Recién en los años ochenta los empresarios comenzaron a emprender carreras políticas, especialmente en las filas del PAN. En este período también se dio una reconfiguración de las facciones políticas frente al gobierno, que será especificada más adelante.

La heterogeneidad económica del empresariado se manifiesta sobre todo en cuanto a la diversidad de sus sectores (agrícola, industrial, comercial, servicios), sus dimensiones (desde microindustrias con menos de cinco personas hasta conglomerados transnacionales con diezmiles de empleados), su articulación hacia el aparato productivo (p.ej. criterios como el acceso al crédito, la dotación tecnológica y la competitividad internacional) y la ubicación geográfica. Coexisten centros industriales muy desarrollados, como el D.F. o Monterrey, e industrias poco desarrolladas en Estados atrasados como Oaxaca o Guerrero (Luna/Tirado, 245).

2.3. La relación entre el empresariado mexicano y el Estado nacional-revolucionario

La situación del empresariado mexicano era un poco diferente y más compleja que la de los grupos sectoriales dentro del sistema corporativo.⁶ El empresariado no estaba incluido formalmente dentro de la estructura corporativa estatal por razones ideológicas obvias. No debe olvidarse, que los empresarios habían sido en gran parte enemigos naturales del proceso revolucionario. El posterior re-acercamiento entre el Estado priista y los empresarios se tornó cuidadoso, aunque necesario para ambas partes:

En 1917 y 1918, apoyadas por el gobierno revolucionario que necesitaba de interlocutores válidos para emprender la reconstrucción económica del país, nacieron las confederaciones de cámaras comerciales e industriales, y a fines de los años veinte se integraron la Concanaco, la Concamin y la recién fundada Coparmex en un informal "Grupo Patronal" [...]. (Luna/Tirado, 250)

⁶ Los tres sectores del PRI eran el sector campesino, el sector obrero y un tercer sector comúnmente denominado “popular” que reunía a la burocracia estatal, los empleados públicos, maestros, etc.

La fase de institucionalización y pacificación post-revolucionaria fue llevada a cabo entre 1920 y 1940. El modelo desarrollista impulsado en México a partir de 1940 ponía al Estado (corporativo) como agente promotor del desarrollo económico (“el Estado planea el desarrollo”). El nuevo modelo era proteccionista, ya que la meta era catalizar la sustitución de importaciones para desarrollar una industria nacional autosuficiente. Para eso, el Estado mexicano se reservó el dominio de un amplio sector de empresas en áreas claves -como la siderurgia, la energía, el petróleo, la petroquímica- denominadas “paraestatales”. Así, este modelo desarrollista era mixto (también el sistema bancario era mixto). Pero con un gran sector empresarial/industrial privado, que se beneficiaba en gran medida de la protección del mercado interno y de los generosos subsidios estatales. Este tipo de configuración resultó ser determinante para la relación de los empresarios con el Estado.

Dentro de este modelo desarrollista mixto, el empresariado se volvió -en parte- una de las fuentes de legitimación del sistema priista; y esto pese a no formar parte de la estructura corporativista partidaria (Ortiz Rivera, 104), ni compartiendo la ideología popular-revolucionaria. Esta legitimación no era incondicional ni tampoco era transmitida en forma abierta. Estaba sujeta a una especie de pacto tácito e informal entre el empresariado y el Estado (una piedra angular del sistema mexicano). El equilibrio entre empresariado y Estado funcionaba siempre y cuando ambas partes respetaran una serie de normas. Para el Estado eran la libre empresa, el mercado, los subsidios, las consultas y el consenso. Pero también los empresarios debían respetar cierto grado de intervencionismo estatal, la economía mixta y la planeación del desarrollo por el Estado (Luna/Tirado, 251). Otra parte central del pacto consistía en la abstención política empresarial, algo que los empresarios respetaron hasta el comienzo de los años ochenta. El empresariado mantenía una posición de apoyo crítico, que podía aumentar o menguar según la política del presidente de turno. Ello dependía, como veremos más adelante, en gran medida de la actitud que el presidente adoptase frente a los intereses del sector privado y en torno a las bases del pacto tácito. Otro motivo del apoyo condicional eran los beneficios que los empresarios tenían al producir dentro de un mercado protegido y bajo el modelo de sustitución de importaciones (Garrido/Puga, 132). Este les convenía, claro que siempre y cuando funcionase adecuadamente el círculo virtuoso de crecimiento económico y de pleno empleo en el que residía el modelo (mecanismo que funcionó satisfactoriamente entre aprox. 1940 y 1970).

Sin duda, el desarrollo de los grupos de representación empresariales se dio mucho más libre de la órbita estatal que la de los grupos sectoriales obreros o campesinos. Sin embargo no quedaron totalmente exentos del dominio estatal: “El empresariado se desarrolló de la misma manera, bajo la tutela del Estado, tanto en lo que se refiere a sus posibilidades de inversión, como a su constitución como actor económico y a su organización política.” (Bizberg, 702). Luna y Tirado ven en el corporativismo empresarial del CCE una forma de corporativismo social, o sea como una estructura dinámica formada fuera de la órbita estatal. El Estado la reconoce como interlocutor sin ejercer dentro de ella un dominio explícito. En el caso del CCE, del que se hablará a continuación, se dio una forma de representación empresarial sumamente colectiva/abarcativa, que no tenía en cuenta los rasgos heterogéneos del empresariado mexicano:

Se trata de una unidad en la que intereses específicos, individuales o de grupo, tales como el tamaño de la empresa, la región en la que opera, su nivel de competitividad, o las diferentes percepciones e interpretaciones de los empresarios y sus diferencias ideológico-políticas, juegan todos un papel subordinado. (Luna Tirado, 247/269)

Podría afirmarse entonces preeliminarmente, que la subordinación de todos estos criterios de heterogeneidad a favor de una estrategia de representación colectiva, resultó de la necesidad de articularse con una voz frente al ENR. Bajo estas condiciones, la estructura de representarse por la que optaron los empresarios era consistente con la realidad política y económica. Veamos ahora, como se organizó exactamente el sector privado y que características tenían sus estructuras representativas.

2.4. La organización empresarial en el Consejo Coordinador Empresarial

El CCE fue fundado en 1975 con la meta de garantizar la unidad empresarial aglutinando a todas las asociaciones del sector privado (7) bajo una cúpula de cúpulas. Los empresarios buscaron articularse colectivamente mediante el CCE frente a un Estado fuerte, que por un lado se nutría de una ideología popular, pero por el otro impulsaba un proyecto de industrialización en el que ellos jugaban un papel clave. La idea era que sólo un sector privado unido podía defender sus intereses frente al Estado, articulándose como primer y único interlocutor del gobierno en todo lo que afectase al sector privado.

¿A qué se debió la creación del CCE en los años setenta bajo esta modalidad colectiva? Fue en este período cuando comenzó a debilitarse el pacto informal entre el empresariado y el gobierno. Los años setenta fueron la época en la que el modelo de sustitución de importaciones comenzó a agotarse.⁷ A raíz de ello surgieron primeros desequilibrios macroeconómicos y síntomas de estanflación. Esta dinámica afectaba seriamente el funcionamiento del ENR, que como ya vimos basaba su liderazgo en un crecimiento continuo y a la integración social de sus distintos sectores. Los presidentes Echeverría (1970-1976) y López Portillo (1976-1982) intentaron renovar el modelo desarrollista mediante el incremento del gasto público y la petrolización de la economía (Salinas Callejas, 400-401). A raíz de ello el Estado comenzó a intervenir más fuertemente en la economía y en el sector privado. A esto se le sumaron actitudes definidas como “socializantes” (Luna/Tirado², 48) que no le gustaron al empresariado, como la simpatía del presidente Echeverría con los regímenes socialistas de Salvador Allende y Fidel Castro. Frente a estos sucesos el sector privado manifestó su rechazo, pidiendo respeto por el antiguo pacto corporativo, según el cual el Estado no debía intervenir en el sector privado. Todo esto dio lugar en 1975 a la unificación de la representación política empresarial en el CCE. En 1982, ya con la crisis de la deuda, el Estado nacionalizó la banca. Este paso acabó definitivamente con el pacto tácito de los empresarios con el Estado e hizo que muchos de ellos dejaran de lado su abstención política (Garrido/Puga 133-134). Es

⁷ “Entre 1970 y 1980 esta modalidad de acumulación de capital mostró claros signos de agotamiento: en lo económico, por los progresivos desequilibrios en el sector externo, las finanzas públicas y los precios; en lo político, por desacuerdos fundamentales en torno al propio modelo económico que llevaron a una serie de enfrentamientos entre los principales grupos empresariales y los gobiernos de Echeverría y López Portillo, a lo largo de los cuales los empresarios abandonaron su tradicional reserva y empezaron a participar más abiertamente en la escena política.” (Garrido/Puga, 133)

precisamente aquí donde parecería acabarse la bipolaridad “empresarios-Estado”, dando lugar a una configuración más compleja de intereses e ideologías.

El CCE es denominado cúpula de cúpulas, debido a que como unidad político-empresarial corporativa reúne a las siete grandes asociaciones empresariales mexicanas. Se trata de una estructura compleja, que combina rasgos pluralistas y corporativos (Luna/Tirado, 254). Esto le garantiza frente al gobierno un monopolio representativo absoluto del empresariado debido a su peso cuantitativo y a su diversidad sectorial. En total reúne alrededor de 900.000 empresarios, de los cuales alrededor del 70% está integrado al organismo “automáticamente” a través de la Ley de Cámaras. Este mecanismo es una de las garantías existenciales del CCE y una fuente de su poder corporativo.⁸ Su composición en cuanto a sectores es sumamente abarcativa; están representados la industria, el comercio, los servicios, el sector financiero, los seguros y el agropecuario (CONCAMIN, COPARMEX, CMHN, CONCANACO, AMCB, AMIS, CNA).⁹ Cada asociación cuenta con un voto propio dentro del CCE. Esto es problemático, ya que los grupos difieren considerablemente en su número de miembros, en su carácter jurídico y en su poder económico.¹⁰ La heterogeneidad numérica y jurídica de sus miembros lleva así a una sub- y sobrerepresentación de los distintos sectores en el gremio. Existe una sobrerepresentación del gran empresariado mediante grupos elitistas y multisectoriales (como el CMHN), y una subrepresentación del empresariado pequeño/mediano. Este no cuenta con una cúpula de representación propia dentro del organismo. Para dar un ejemplo ilustrativo: a principios de los años noventa 121 afiliados directos (los de AMIS, CMHN y AMCB) reunían 3/7 de los votos en el CCE, la misma cantidad que la suma de otros tres grupos que contaban con casi 900.000 afiliados (los 3/7 de CONCANACO, CNA y CONCAMIN).¹¹ Como puede verse la igualdad representativa de las siete cúpulas era meramente formal, ya que sobre todo los grupos del sector financiero y de la gran empresa concentran el mayor poder de decisión dentro del organismo. A eso se le suma que la COPARMEX, como organización patronal, aglutina al mismo tiempo a representantes de otras organizaciones. La unión de distintos intereses bajo una cúpula porta el riesgo de llevar a una marcada competencia dentro del CCE por su liderazgo y volverlo inestable.

⁸ La Ley de Cámaras establece la afiliación obligatoria a las cámaras de comercio e industria, lo que lleva automáticamente a ser parte del CCE.

⁹ La composición del CCE en la que me baso aquí es la de Luna/Tirado 1993, 248: CONCAMIN (Confederación de Cámaras Industriales), COPARMEX (Confederación Patronal de la República Mexicana), CMHN (Consejo Mexicano de Hombres de Negocios), CONCANACO (Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo), AMCB (Asociación Mexicana de Casas de Bolsa), AMIS (Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros), CNA (Consejo Nacional Agropecuario). En 1995, con la re-privatización de la banca, se le agregó la ABM (Asociación de Banqueros de México). La AMCB fue rebautizada como AMIB (Asociación Mexicana de Intermediarios Bursátiles).

¹⁰ Tomemos algunos ejemplos que heterogéneas son las características de los grupos dentro del CCE. Por ejemplo el CMHN, que es una agrupación informal de los más grandes empresarios y cuenta con menos de 50 miembros. Para formar parte un candidato tiene que ser recomendado y aceptado por los miembros. La COPARMEX, el sindicato patronal de México, también es un grupo civil de afiliación voluntaria. Esta cuenta con una estructura sumamente descentralizada geográficamente, mientras que la del CMHN es sumamente centralizada. Grupos como CONCANACO o CONCAMIN son en cambio instituciones públicas de afiliación obligatoria, con una débil adhesión de sus afiliados (Luna/Tirado, 255-257).

¹¹ Los datos provienen de Luna/Tirado, 248.

La estrategia de unidad empresarial incitada por el gran empresariado hace surgir 1975 al CCE en un momento álgido, en el que el empresariado adopta una postura cada vez más antagónica frente al Estado. ¿Por qué? Es una época en la que el modelo desarrollista comienza a tambalear y por ello el Estado comienza a intervenir más en la economía, intentando un redireccionamiento del modelo. La estructura tradicional del CCE es una que beneficia a la gran empresa y pone en desventaja a la mediana, pequeña y micro, porque sobrerrepresenta a la primera mientras que subrepresenta a las otras. Sin embargo, se trata de una estructura que (aun) era consistente con la realidad política y económica de esa época. ¿Cómo será esto frente al escenario del cambio?

Ahora pasaremos a analizar, por un lado, en que consistieron las reformas al económicas y políticas en el escenario del cambio. Por el otro, como esta estructura sobrerrepresentativa de los intereses de la gran empresa que fue fundada en los setenta, funcionará bajo la transición del modelo desarrollista al aperturista-neoliberal en el escenario del cambio.

3. El escenario del cambio (1982-1994)

Esta segunda parte del trabajo es la que se propone analizar la participación empresarial en el escenario del cambio. El escenario del cambio, como lo definen Luna/Tirado, consistió en un proceso gradual de reconfiguración económica, política y social. Como comienzo se identifica al año 1982 como un importante punto de inflexión en la organización de México. Es cuando el ENR colapsa económicamente y se ve frente a múltiples presiones. Un nuevo grupo en el poder se decide a impulsar una re-estructuración profunda, utilizando como sustrato teórico la ideología neoliberal y el discurso de la modernización/globalización. En esta re-estructuración el gran empresariado se convierte en un medio de apoyo a las reformas del Estado, utilizando al CCE como herramienta de negociación.

3.1. El año 1982 como punto de inflexión

El año 1982, cuando detona la crisis de la deuda, puede ser visto como un punto de inflexión que va a llevar definitivamente al abandono del modelo desarrollista ligado al ENR. Esto no implica adoptar una postura monocausal, afirmando que solamente el desequilibrio macroeconómico fue la causa. Porque si bien el agotamiento de la la sustitución de las importaciones y la crisis de la deuda son un hecho innegable, también hubo otros factores que aceleraron el abandono del modelo.

En primer lugar, podría sostenerse que la crisis de la deuda y los desequilibrios macroeconómicos no implicaban per se el fin del modelo desarrollista:

El argumento de que se había agotado el proyecto de sustitución de importaciones carecía de bases teóricas e históricas. [...] Lo que se había agotado era el sistema político del autoritarismo presidencial, que manejaba a su antojo la política económica. Se podría haber iniciado una segunda fase industrializadora si se hubiera renegociado la deuda externa de acuerdo con la capacidad de pago del país, que fue la demanda de muchos economistas, en vez de haber sucumbido a las

trampas del FMI-BM – el ajuste recesivo y el cambio estructural – que traían toda la cola del proyecto neoliberal que finalmente se le impuso al país. (Martínez, 391)

Más bien se está frente a un cambio de época. Comienza el triunfo de la hegemonía neo-conservadora articulada a través de las instituciones políticas, científicas y financieras de los países del Norte (sobre todo los EE.UU.). Jugó un papel decisivo a la hora de desacreditar el desarrollismo latinoamericano e impulsar un nuevo paradigma de desarrollo, utilizando la crisis de la deuda como prtetexto (Martínez, 387 / Salinas Callejas, 401). La teoría neoliberal¹² de desarrollo penetró profundamente en sectores del PRI y del empresariado, promoviendo la retirada del Estado, la apertura comercial indiscriminada y la liberalización financiera.

A esto se le suman las flaquezas inherentes a un sistema autoritario de gobierno, como lo era el sistema presidencialista-corporativo. La organización corporativa de la sociedad mexicana se había debilitado con el paso de los años. Factores derivados de la modernización estructural y del crecimiento económico (p. ej. el alto incremento poblacional y la diversificación de los grupos sociales) cambiaron la conformación de la sociedad. El corporativismo había posibilitado mantener el sistema durante años, permtiéndole llevar adelante al Estado el proyecto industrializador como agente del desarrollo. Al mismo tiempo el corporativismo funcionaba como un mecanismo de intermediarismo electoral, repartiendo recursos a cambio de adhesión (Bizberg, 709). Ya la movilización popular y su represión salvaje en la Plaza de Tlatelolco en 1968 habían dejado claro que una parte de la población mexicana estaba harta de autoritarismo. A principios de los ochenta, en pleno desgaste del modelo de sustitución de importaciones y con la crisis de la deuda, el sistema corporativo ya no incluía a toda la población mexicana (Bizberg, 710). Este se veía sometido entonces a una doble presión: una desde afuera (aquellos que no estaban integrados a la estructura corporativa y pedían su fin) y una desde adentro (los sectores populares que se oponían al abandono del modelo nacional-popular).

3.2. Reformas hacia el modelo aperturista-neoliberal

La crisis de la deuda en 1982 dio lugar a un giro en la organización de la economía mexicana hacia un modelo aperturista-neoliberal basado en (1) la desregulación y privatización de la economía, (2) la liberalización de los mercados como organizadores de la acumulación y (3) el desplazamiento del eje de la rentabilidad del capital hacia el mercado mundial (Garrido/Puga, 135). Este cambio de modelo se llevó adelante en dos etapas sucesivas. Una primera de “reajuste recesivo” en el sexenio 1982-1988 bajo De La Madrid y una segunda -más importante- de “reformas estructurales” en el sexenio 1988-1994 bajo Salinas de Gortari (Martínez, 388). La primera etapa encaminó la segunda, consistiendo principalmente en una contracción del gasto

¹² “Para el neoliberalismo el Estado debía ser un Estado <mínimo>, lo que significaba al menos cuatro cosas: primero, que dejara de encargarse de la producción de determinados bienes básicos relacionados con la infraestructura económica; segundo, que desmontara el Estado social, es decir, el sistema de protección a través del cual las sociedades modernas buscan corregir la ceguera del mercado en relación con la justicia social; tercero, que dejara de inducir la inversión productiva y el desarrollo tecnológico y científico (que dejara de liderar una estrategia nacional de desarrollo); y cuarto, que dejara de regular los mercados y, sobre todo, los mercados financieros, para que se autoregularan.” (Bresser Pereira, 85-86)

social y una reducción salarial. La segunda etapa a su vez demandó cambios estructurales en la organización política del Estado y un radical cambio de discurso por parte de la conducción del PRI. La denominada *Reforma Económica del Estado*, llevada a cabo en el sexenio 1988-1994, incluía el desmantelamiento del corporativismo y el desplazamiento del nacionalismo (Salinas Callejas, 402-403).¹³

En 1986 México ingresó al GATT (General Agreement of Tariffs and Trade) comenzando así la gradual apertura de su economía. Al mismo tiempo comenzó el proceso de liberalización y desregulación de la inversión extranjera directa para atraer capitales extranjeros. Hacia 1987 la inflación alcanzó niveles alarmantes, lo que llevó al primer Pacto de Solidaridad Económica. Con esta serie de pactos neo-corporativos se pretendía acordar un ajuste y control de precios para combatir la inflación. También acordaban contenciones salariales. Hasta fines de los ochenta finalmente se concluyó el proceso de privatizar el gran conjunto de empresas paraestatales. En 1990 se re-privatizó la banca. Finalmente como último paso en 1992 México acordó su entrada al Tratado de Libre Comercio de América del Norte junto a EE.UU. y Canadá para el primero de enero de 1994.

Puede afirmarse que, a partir de 1988 el PRI abandonó definitivamente el proyecto nacional-revolucionario, dejando de lado su ideología popular comprometida con la justicia social y el desarrollo endógeno. Esto llevó a la pérdida de sus bases dentro del sistema corporativista, ya que la gran parte de los sectores obreros, campesinos y estatales se pasaron al PRD, partido disidente que adoptó el discurso original del PRI. Los reclamos sociales (tanto los externos como los internos) fueron canalizados sucesivamente por esta propuesta política alternativa. Esto aumentó la importancia de la esfera electoral y la articulación de los reclamos populares por la vía electoral. Sin embargo, cabe aclarar que la apertura democrática, supuestamente inherente a la modernización globalizadora, fue mucho más lenta y accidentada que la apertura económica. La simple ecuación que ya se volvió costumbre en el mundo globalizado de hoy “libre mercado = libertad/democracia” no siempre parece ser tan sencilla y correcta:

Se ha establecido una nueva vía que pone punto final al sistema del ENR y que se propone una doble operación sistémica, la apertura económica indiscriminada y la apertura política dosificada, cuando en realidad se tendrían que haber dosificado ambas porque se iniciaba un proceso de transición sistémica, que requería de solventar los costos de la transición sin perder el control o mantenerlo al precio de los fraudes electorales, tal y como ha sucedido, con serio deterioro para el proyecto nacional. (Salinas Callejas, 403-404)

Esto ayudaría a explicar porque la (indiscriminada) liberalización económica y la (dosificada) apertura política demandaron “una continuidad e incluso un fortalecimiento de las estructuras y formas de negociación de corte corporativo” como resaltan Luna y Tirado (Luna/Tirado, 244).

Los intereses económicos de la gran empresa y del sector financiero parecieron primar en todo momento ante los políticos. Si bien para el PRI las reformas estructurales demandaban un debilitamiento del corporativismo obrero y campesino (Salinas Callejas, 402), en el sector privado la organización sobrerepresentativa de los grupos del gran capital facilitaba la

¹³ “La reforma política ha apuntado como opción ideal transformar el sistema político presidencialista en una democracia pluripartidista, que permite un proceso lento pero seguro de desplazamiento de las cuotas de poder con los liderazgos obreros, campesinos y populares del partido del Estado, el PRI, para ser sustituidos por los representantes de la oposición y al interior del propio PRI desplazarlos por los agentes políticos de la élite política posmodernizada.” (Salinas Callejas, 402)

operación de imponerle a la totalidad del empresariado mexicano un modelo exportador altamente basado en la competencia internacional y el ahorro externo. Este proceso de reforma estuvo acompañado por un destacado protagonismo empresarial (Luna/Tirado, 243) siendo ellos los principales aliados del gobierno salinista en la imposición del nuevo modelo aperturista-neoliberal.

3.3. Los empresarios en el escenario del cambio

¿A qué se hace referencia al hablar de un destacado protagonismo empresarial? Veamos a continuación en que consistió el protagonismo y como el empresariado se acomodó a este proceso. Según Luna y Tirado existió una marcada coincidencia entre el gobierno y el gran empresariado nacional en torno a tres ejes: (1) el redireccionamiento de la economía mexicana hacia un nuevo modelo de desarrollo aperturista, (2) el arraigo de una cultura liberal e individualista que ve a la empresa como componente central de la sociedad y (3) una presencia empresarial cada vez más marcada en la escena político-partidaria (Luna/Tirado 243). La alianza estratégica entre el renovado PRI y el gran empresariado fue la clave para emprender la reforma económica del Estado.

Como ya vimos, hasta comienzos de los años ochenta los empresarios no trascendían en el escenario político mexicano. Era una de las reglas del pacto tácito entre empresarios y gobierno en el ENR. Pero esto cambió repentinamente a partir de 1982 con la nacionalización de la banca, cuando los sectores empresariales enfrentaron abiertamente al gobierno y adoptaron el discurso democrático. En las elecciones presidenciales de ese mismo año el empresario Manuel Clouthier candidateó para el PAN. No era un empresario cualquiera. Había sido presidente de la COPARMEX y del CCE. Es un momento en que los empresarios comienzan a intervenir activamente en la escena política; primero dentro del PAN, luego también para el PRI e incluso para el PRD. Sin embargo, el ajuste recesivo del gobierno de De La Madrid fue un guiño hacia el empresariado, anunciándole que las cosas iban a cambiar sustancialmente a su favor.

El sexenio madridista se caracterizó por pretender la reducción de todo tipo de ineficiencias en nombre de la racionalidad económica (Bizberg, 715). Con esta nueva confianza la relación Estado-empresarios entró en un proceso de reconciliación y reconfiguración (Hernández Romo, 92). La sintonía ideológica entre los sectores del gran empresariado con las nuevas elites tecnocráticas del PRI dio lugar a la alianza en el escenario del cambio. En el proceso de apertura económica el gran empresariado mexicano jugó un papel central como agente promotor, utilizando a su estructura de acción colectiva, el CCE. Fue para la facción tecnócrata en el poder el principal interlocutor a la hora de re-dirigir el modelo económico:

Esta [vinculación, n.d.A.] se observa en el reforzamiento de la presencia de empresarios en puestos administrativos y asesorías presidenciales, así como en el nuevo papel asignado al Consejo Coordinador Empresarial. De hecho, la aceptación del CCE como representante político del conjunto del empresariado constituye el símbolo visible de un nuevo pacto [...]. (Garrido/Puga, 140)

Los ochenta dieron inicio a una nueva época con un cambio de papeles. El empresariado pasó de tradicional opositor (o cuestionador) del gobierno a ser su principal aliado en el proceso de reforma económica y política. Esta alianza se sustentaba a través del monopolio de

representación del gran empresariado mediante el CCE. La arquitectura intrínseca a la cúpula de cúpulas le permitía a los grupos de la gran empresa y del sector financiero (CMHN, AMCB, AMIS) dominarla en su beneficio. Porque obviamente que, cuando aquí se habla de un pacto con el gobierno o de un proyecto empresarial, debe quedar claro que no se está aludiendo al empresariado mexicano en su totalidad, sino de un reducido grupo con mucho capital y capacidad exportadora. Fue el gran empresariado que buscaba impulsar las reformas hacia un proyecto exportador libre de regulación estatal. La negociación y los cambios que se fueron dando en la relación empresarios-gobierno fue en gran medida posible gracias a la hegemonía alcanzada por una elite de empresarios, la misma que lideraba el CCE en aquel entonces; logrando incluso imponerle sus puntos de vista al conjunto de los empresarios mexicanos y a una gran parte de la clase media (Garrido/Puga, 140).

Como ya vimos anteriormente, la estructura del CCE es una que beneficia a la gran empresa, mientras que pone en desventaja a la mediana, pequeña y micro: sobrerrepresenta a la primera mientras que subrepresenta a las otras. Este detalle no es casual. La modalidad representativa bajo un corporativismo social que surgió en los setenta buscaba exactamente esta forma de organización. El CMHN fue el principal gestor para crear la cúpula de cúpulas (Luna, 278). Sin embargo, se trataba de una estructura representativa consistente con la realidad política y económica de esa época. Bajo el modelo desarrollista, uno volcado hacia el mercado interno, esta sobrerrepresentación de los grandes no era tan significativa. La estrategia de unidad empresarial promovida por el gran empresariado radicaba en la postura antagónica de los empresarios frente al ENR. Esto mejoraba la negociación con el Estado para los grandes empresarios al darles más legitimidad sin perjudicar a los medianos y pequeños. Por un lado, la industria más pequeña, poco dinámica y menos desarrollada se beneficiaba de la protección estatal. Por el otro, tenía en el CCE un organismo, que si bien no lo dominaba, si lo representaba (bien o mal) frente al Estado.

Este escenario cambió radicalmente frente a la apertura económica impulsada a partir de 1982 y profundizada a partir de 1988. Es aquí cuando se comienza a dar una polarización en los intereses del empresariado. Esto va a llevar a que la estructura de representación del CCE deje de ser consistente con la realidad del nuevo modelo económico.

La gran parte del empresariado mexicano no estaba en condiciones de competir internacionalmente, por lo cual no lo convenía el modelo aperturista-neoliberal. Las empresas mexicanas preparadas para dar el gran salto eran muy pocas en ese entonces, ya que solo un reducido núcleo había iniciado una reconversión industrial y una re-estructuración productiva de sus plantas (Hernández Romo, 93). Sin embargo, el gran empresariado, potencial beneficiario de un modelo aperturista, supo usar la estructura corporativa del CCE para llevar adelante junto a la fracción tecnócrata del PRI el cambio de modelo. La organización socio-corporativa del empresariado mexicano le fue sumamente propicia para impulsar y defender la apertura económica. Así las grandes empresas mexicanas pudieron insertarse en el escenario del cambio sin tener que enfrentar al sector PYMES (=Pequeñas y Medianas Empresas) como obstáculo.

Se hace visible que en los años ochenta se incrementa la polarización ideológica y económica del empresariado (también a causa del impacto negativo que el ajuste recesivo tuvo sobre la

sociedad mexicana). Frente a la apertura económica ya no había una posición homogénea dentro del empresariado. Los grandes querían exportar e insertarse en la globalización económica que comenzaba entonces. Los medianos y pequeños no estaban tan seguros si ese camino les reportaría beneficios. El proceso de reforma en el sexenio salinista 1988-1994 agravó los conflictos de interés en el seno del CCE. Este estaba dominado por los pocos representantes de la gran industria y del sector financiero:

Como un preámbulo para comprender el conflicto, es necesario señalar que este se produjo en un clima marcado, de una parte, por el creciente descontento por la gran concentración del poder de decisión en los 121 afiliados al trío compuesto por el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios, la Asociación Mexicana de Casas de Bolsa y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros, frente a la virtual impotencia de cientos de miles de pequeños y micro empresarios. (Luna/Tirado, 260)

3.4. Polarización del empresariado, de la industria y concentración del ingreso

Los efectos negativos del nuevo régimen económico y la forma en que se lo impuso, repercutieron en la organización política y económica de los empresarios, y de la industria. Por un lado, surgieron primeros conflictos entre las distintas facciones del CCE en torno a la representación y al liderazgo en el gremio. Por el otro, surgieron debates en torno al proyecto aperturista de Salinas de Gortari y sus consecuencias para una gran parte del empresariado. Estos conflictos debilitaron sensiblemente la estrategia de unidad empresarial, que siempre había sido impulsada por la dirigencia del CCE. Sin embargo, hacia fines de 1992 la “cúpula de cúpulas” seguía en pie. Esto a pesar de los conflictos de interés entre las facciones de la gran y pequeña/mediana empresa y de los efectos negativos que el nuevo modelo aperturista-neoliberal ya comenzaba a tener sobre gran parte de la industria mexicana.

Indudablemente, fue la divergencia sobre la nueva política aperturista la principal causante de inestabilidad, problemas de representación y de liderazgo dentro del CCE. En el empresariado había desacuerdos sobre el nuevo rumbo económico e inconformidad con el monopolio representativo que ejercía un reducido grupo dentro del organismo. La crisis de 1982 y las reformas posteriores aceleraron la polarización de las estructuras del aparato productivo. La adopción de políticas aperturistas no parecía tener en cuenta que la gran parte de la empresa mexicana no estaba en condiciones de competir internacionalmente. El nuevo modelo aperturista que se fue concretando en el sexenio de Salinas de Gortari (1988-1994) era apoyado mayoritariamente por el gran empresariado, con capacidad de exportación y buena articulación al mercado internacional. Fueron estos pocos empresarios los que a la vez se beneficiaron de la privatización de las empresas paraestatales. Por un lado, al contar con el capital para adquirirlas a bajos costos. Por el otro, al formar muchos de ellos parte como asesores en los procesos de desincorporación. Muchos pequeños y medianos empresarios (gran parte de la facción proteccionista) estaba insegura frente a la apertura y no quería ir por ese camino.

El proceso de reconfiguración económica del empresariado incidió en la orientación política de sus facciones (Luna/Tirado, 247/261). A partir de los sucesos de 1982 comenzó a manifestarse una redefinición socio-política del empresariado. La “facción moderada” (tradicionalmente crítica

pero negociadora con el PRI) se dividió en dos. Por un lado, una “facción liberal-tecnócrata” (la que apoyaba el nuevo modelo aperturista-neoliberal impulsado por el presidente Salinas de Gortari). Esta aglutinaba sobre todo a los sectores del capital más concentrado dentro del empresariado mexicano como el CMHN, la AMCB y la AMIS. Por el otro lado, quedó una “facción proteccionista” (que rechazaba el nuevo modelo aperturista impulsado por la alianza entre los tecnócratas del PRI y la facción pragmática). Aquí se destacan sobre todo los pequeños empresarios dentro de las cámaras industriales, como la CANACINTRA (=Cámara Nacional de la Industria de la Transformación). La “facción radical” (tradicionalmente confrontadora del PRI y representada por el PAN) pasó a ser la “facción liberal-conservadora”. Esta facción es un poco más compleja de comprender que las otras dos. También adhiere al proyecto aperturista-neoliberal pero repudiando a la vez la convergencia ideológica del empresariado tecnócrata con el Estado.¹⁴ En 1989 estalló un conflicto por la presidencia del gremio entre la “facción liberal-tecnócrata” y la “radical-conservadora”. Si bien se logró un acuerdo pasajero quedan demsotradas las tensiones en torno al liderazgo del gremio.

A estas disputas entre los dos facciones grandes se le sumó el creciente rechazo de amplios sectores a la afiliación obligatoria a través de las cámaras de comercio e industria. Este mecanismo era una de las garantías existenciales del CCE. Parece lógico que los sectores descontentos con las acciones del gremio ya no vieran sentido en seguir perteneciendo a él si este ya no representaba sus intereses. Sin duda el problema más grande seguía siendo el de la sobrerrepresentación y concentración de poder en los sectores de la gran industria y las finanzas, representados mayoritariamente por el CMHN, la AMCB y la AMIS.

El modelo aperturista-neoliberal impulsado a partir de mediados de los años ochenta ahondó y aceleró un proceso de polarización del empresariado en un polo moderno con capacidad de exportación y un polo atrasado. A la vez esto llevó a una concentración del ingreso. Esto continuó catalizando la división del empresariado en dos grupos. Por un lado un empresariado competitivo con poder económico y político, orientado hacia los mercados financieros mundiales. Por el otro un resto mayoritario de empresariado con escasa articularción productiva y poder político efímero.

Luna y Tirado aportan interesantes datos acerca de la extrema concentración de ganancias en un reducido núcleo de la empresa:

- Veamos primero las relaciones a mediados de los años noventa: 99,9% de los establecimientos del país pertenecían entonces al sector PYMES. En el sector

¹⁴ Una distinción clara de estas dos grandes facciones del empresariado no es tan sencilla ya que sus diferencias ideológicas son más bien superficiales. Como ya fue dicho, ambas adhieren al proyecto neoliberal. Se distinguen más bien en su posición frente al Estado priista. Según Luna, en el escenario del cambio los tecnócratas bogaban por un fortalecimiento del Ejecutivo (en detrimento de una política de partidos), del corporativismo social y de la centralización. Argumentando que se estaba frente a decisiones técnicas y no políticas bogaban también por un nuevo corporativismo económico.

Los conservadores defendían un régimen bipartidista rescatando la relación „política-economía-valores“ y una moral conservadora. Contaban con mayores bases sociales que los tecnócratas y bogaban por un corporativismo social más plural y regionalizado. Su composición era más diferenciada que la de los tecnócratas, reuniendo tanto a grandes como a pequeños empresarios (Luna, 271-273). Simplificando un poco, puede identificarse a los tecnócratas con los grandes empresarios que incidieron en el escenario del cambio junto a la facción salinista en el gobierno. Con la victoria electoral panista del año 2000 toma el poder la facción conservadora.

manufacturero un 1,27% de las empresas aportaba el 71,8% del valor agregado y un 49,3% del empleo. El sector micro, compuesto por el 86,89% de las empresas, aportaba el 4,7% del valor agregado y un 14,7% del empleo (Luna/Tirado, 245-246).

- A esto se le suma que a principios de los años noventa México contaba con 7000 empresas exportadoras, de las cuales 31 empresas concentraban el 24% del ingreso total y 300 (sin contar a PEMEX) el 70%. Solo el 0,3% de las microindustrias eran exportadoras permanentes Luna/Tirado, 264). Las políticas aperturistas tuvieron un efecto realmente devastador para la pequeña y mediana industria (textil, vestido, siderúrgica, electrónica, juguete y calzado) al terminarse de abandonar los esquemas de subsidios y de control de precios.
- También Salinas Callejas aporta datos sobre la concentración empresarial bajo el modelo aperturista-neoliberal. Si se lo compara con el período desarrollista la reconcentración de capitales ha llevado a que el porcentaje de las grandes empresas pasara del 3% al 1% y el de las medianas del 12% al 9%. El de las pequeñas pasó del 80% al 90% (Salinas Callejas, 405). El aumento de las exportaciones que resultó de la apertura a partir de 1986 estuvo concentrado en unas pocas empresas y, luego de poco tiempo, pasó a ser menor al aumento de las importaciones. El resultado fueron saldos negativos en la balanza comercial entre 1989-1992.

Quedó demostrado hasta hoy, que las tasas de crecimiento mexicanas bajo el modelo aperturista-neoliberal fueron menores a las alcanzadas bajo la fase desarrollista de sustitución de importaciones (Martínez, 387/390). A esto se le suman también efectos negativos inherentes al modelo neoliberal como un mayor desequilibrio externo, una insuficiente recaudación fiscal, contención salarial, desindustrialización y una distribución del ingreso más inequitativa (Martínez, 390). El balance que hacen investigadores independientes sobre la performance del modelo mexicano hasta hoy día son contundentes:

De esta forma el crecimiento económico se diferencia y se polariza, un núcleo de empresas prósperas extrovertidas al mercado mundial y un amplio espectro de empresas que subsisten a duras penas en las ruinas del mercado interno y en la creciente informalidad, a la par corre la floreciente acumulación intensiva de alto riesgo del tráfico de estupefacientes, la piratería, el contrabando y el lavado de dinero, que junto con la migración y las remesas han contrarrestado el desfondamiento de la nación. Pero que no son soluciones sistémicas adecuadas para mantener el proyecto nacional sino más bien lo terminan por socavar. (Salinas Callejas, 405)

Si la apertura trajo beneficios, estos solo llegaron a un reducido grupo de la sociedad. Lo cual vuelve a demostrar que sospechosa fue la alianza entre gobierno y los grandes grupos empresariales y financieros. Esta a la vez parece haber sido propiciada claramente por las estructuras corporativas -tanto estatales como sociales- que imperaban en el ENR:

La explicación de haber aceptado un proyecto contrario al interés nacional radica en el ámbito del régimen presidencialista y de partido de Estado, que adoptó una doctrina para permitir el auge del capital transnacional y de una clase social minoritaria, vinculada con el sector exportador y los grupos financieros y de poder mediático que detentan una parte muy importante de la riqueza productiva del país. (Martínez, 396)

La falta de unidad dentro del CCE, que ha sido ilustrada durante este trabajo, debe llevar finalmente a plantearnos la pregunta decisiva: ¿puede ser vista esta cúpula como representativa de la totalidad de los intereses del empresariado, en un país donde el nuevo modelo de desarrollo incrementó notablemente una polarización de la economía en un polo internacionalmente competitivo pero minoritario, y en otro mayoritaria pero atrasado? Una asociación corporativa como el CCE, dominada por los grupos empresariales con alta concentración de capital, detenta el monopolio representativo del empresariado mexicano. Pero lo problemático es que esta forma de representación no está representando realmente los intereses y la situación real de una gran parte del empresariado mexicano: no ha demostrado ser consistente con el modelo de acumulación propagado por una elite minoritaria de sus beneficiarios en el poder.

4. Conclusión

El escenario de cambio en el México de los años ochenta y noventa no debe verse como un caso aislado en América Latina. También en otros países del subcontinente que venían transitando una estrategia de desarrollo endógeno se optó por una apertura económica y la adopción de los lineamientos planteados 1989 en el denominado “Consenso de Washington (CW)”. Esto se dio en un marco de crisis de endeudamiento y inestabilidad macroeconómica con altas tasas de inflación. Sin embargo, México se destaca en esta corriente: por haber sido uno de los primeros “candidatos” que se subordinó a lo que después se llamó CW, por contar entonces con un sistema político basado en una ideología nacional-revolucionaria, y finalmente porque con la firma del Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLCAN) optó por una vinculación muy estrecha al mercado estadounidense.

El ENR tenía una organización corporativa y el Estado actuaba como agente de desarrollo. Los actores sociales eran débiles y creados por él. El sistema presidencialista dominaba a los sectores populares y mantenía al mismo tiempo una relación simbiótica con el empresariado. Esta relación se basaba en un acuerdo tácito de mutuo respeto y no intervención en las respectivas esferas: el Estado dejaba a los empresarios actuar en un mercado protegido a cambio de que estos no intervinieran en la escena política. A cambio el Estado no intervenía más de lo necesario en el sector privado. Para poder articularse efectivamente frente al Estado corporativo los grupos empresariales optaron en organizarse mediante una estructura social-corporativa unificada. El CCE sobrerrepresentaba a los grandes empresarios. Sin embargo, este modelo representativo era consistente con la realidad del ENR, donde existía el antagonismo “empresarios-Estado”. La inconsistencia inherente al modelo de representación empresarial recién se hizo evidente en el marco del viraje hacia el neoliberalismo. Este escenario del cambio catapultó a los grandes empresarios a la escena política y condenó a los pequeños a la insignificancia. Bajo el auge globalizador y la re-orientación neoliberal, proveniente sobre todo de los EE.UU., el gran empresariado mexicano se alió a la nueva facción tecnócrata en el gobierno. El nuevo discurso de esta alianza fue uno de “modernización”, prometiendo promover la libertad de mercado y la libertad política. Sin embargo, no se cumplió esa ecuación. El nuevo modelo económico quedó en deuda, ya que (1) no permitió un mayor crecimiento/desarrollo, (2) no hizo menguar la inestabilidad macroeconómica (ya en 1994

México enfrentó su próxima crisis económica) y (3) permitió una re-concentración del ingreso en los grupos empresariales/financieros con gran representación política y mediática. Las últimas elecciones presidenciales en 2006 volvieron a dejar serias dudas sobre el funcionamiento del sistema electoral.

Puede afirmarse por ende, que tanto el Estado como el gran empresariado se inclinaron a impulsar la libertad de mercado promoviendo una apertura comercial indiscriminada. Para eso, supieron utilizar efectivamente su control corporativo. Para los grandes empresarios y los grupos financieros más poderosos de México el CCE cumplió la función de catalizar las desregulaciones y liberalizaciones junto a la facción tecnócrata en el gobierno. Sin embargo, la gran mayoría de los miembros dentro del CCE no se beneficiaba con el nuevo modelo económico, ya que la mayor parte de los empresarios mexicanos no estaban en condiciones de competir internacionalmente.

Es el Estado quién debería dar el marco institucional para una organización empresarial plural y libre, que tenga en cuenta el tamaño y la heterogeneidad del sector privado. También es el Estado el encargado de impulsar un modelo de desarrollo que permita condiciones justas a todos los empresarios de competir, no solo a algunos pocos volcados al exterior. Esto no sucedió en México.

5. Bibliografía

Bizberg, Ilán (1990), La crisis del corporativismo mexicano. En: Foro Internacional, Vol. 30, No.4 (120). 695-735.

Bresser Pereira, Luiz (2009), El asalto al Estado y al mercado: Neoliberalismo y teoría económica. http://www.bresserpereira.org.br/papers/2009/09.14.Asalto_al_estado_y_al%20mercado_Neoliberalismo.e.pdf (Letzter Zugriff am 25.04.11)

Garrido, Celso, Cristian Puga (1992), Transformaciones del empresariado mexicano en la década de los ochenta. En: Cristina Puga, Ricardo Tirado (Coords.), Los empresarios mexicanos, ayer y hoy. México D.F. 131-150.

Hernández Romo, Marcela (2004), La cultura empresarial en México. México D.F.

Luna, Matilde (1992), La estructura de representación empresarial en México. La década de los noventa y los cambios en las estrategias corporativas. En: Cristina Puga, Ricardo Tirado (Coords.), Los empresarios mexicanos, ayer y hoy. México D.F. 267-285.

Luna, Matilde, Ricardo Tirado (1993), Los empresarios en el escenario del cambio. Trayectoria y tendencias de sus estrategias de acción colectiva. En: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 55, No.2. 243-271.

Luna, Matilde, Ricardo Tirado² (1995), El Consejo Coordinador Empresarial de México. De la unidad contra el reformismo a la unidad para el TLC (1975-1993). En: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 57, No.4. 27-59.

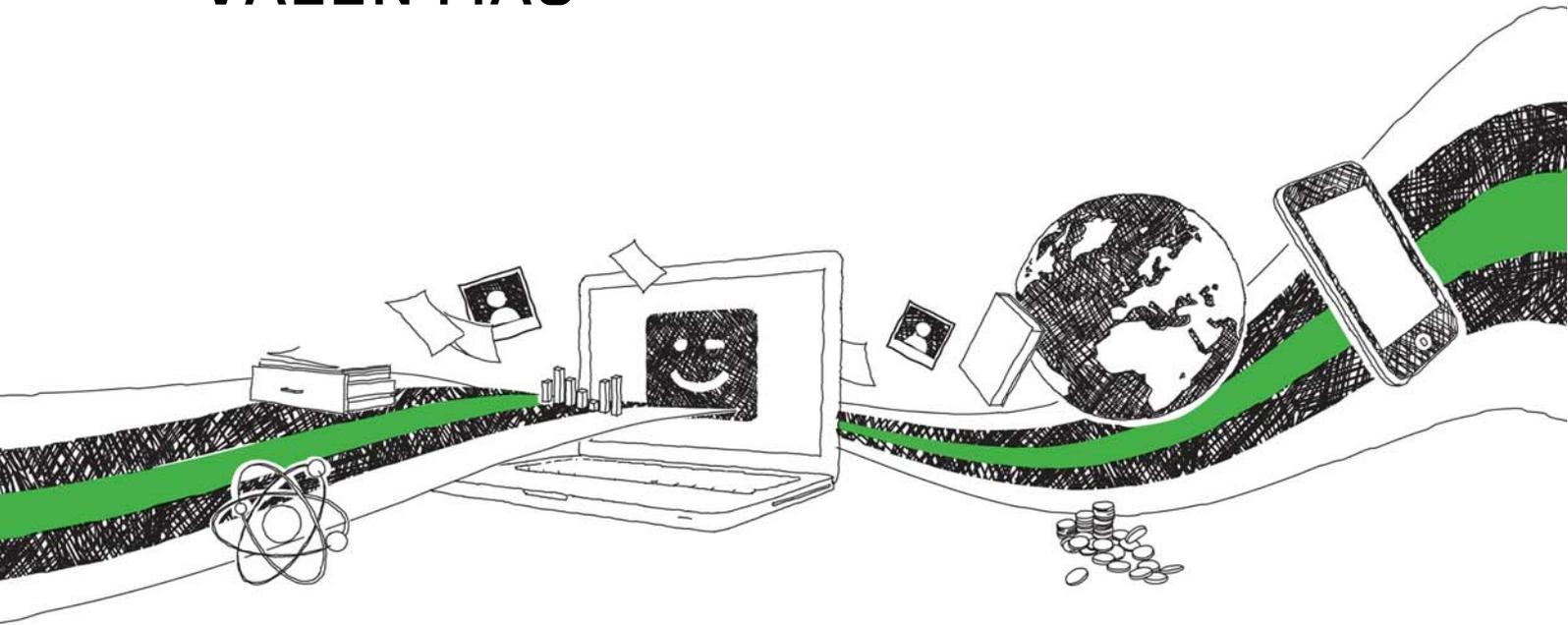
Martínez, Ifigenia (2010), La experiencia de México. Desarrollo nacional y dependencia externa. La revolución democrática. Una mandato histórico. En: Gregorio Vidal, Guillén, Déniz (Coords.), Desarrollo y Transformación. Opciones para América Latina. Madrid u.a. 383-397.

Ortiz Rivera, Alicia (2002), El Consejo Mexicano de Hombres de Negocios. Órgano de acción política de la elite empresarial. En: Revista Mexicana de Sociología, Vol. 64, No.1, 101-139.

Salinas Callejas, Edmar (2010), Del crecimiento al desarrollo en México. En: Gregorio Vidal, Guillén, Déniz (Coords.), Desarrollo y Transformación. Opciones para América Latina. Madrid u.a. 399-417.

Tobler, Hans Werner (1984), Die mexikanische Revolution. Gesellschaftlicher Wandel und politischer Umbruch, 1876-1940. Frankfurt a.M.

CON GRIN SUS CONOCIMIENTOS VALEN MAS



- Publicamos su trabajo académico, tesis y tesina
- Su propio eBook y libro - en todos los comercios importantes del mundo
- Cada venta le sale rentable

Ahora suba en www.GRIN.com
y publique gratis

