

# Conflicto y colaboración entre los empresarios y el Estado mexicano

Carlos Alba\*\*

**E**ste trabajo examina la posición que asumieron los empresarios con respecto al Estado mexicano a raíz de la apertura comercial (GATT y luego TLC), haciendo énfasis principalmente en la gestión de Carlos Salinas de Gortari.

Como bien se sabe, en lo fundamental, el conflicto entre el mundo empresarial y el gobierno se originó a principios de los setenta: los cambios que el Estado introdujo en la política económica, o mejor en el modelo de desarrollo, afectaron los principios de organización y los valores que habían mediado las relaciones entre ambos sectores. En otros términos, el llamado intervencionismo del gobierno en la economía y en la sociedad condujo a una "crisis de confianza" derivada de la oposición entre una racionalidad política o populista y una racionalidad técnica tal como la percibieron los empresarios. Las respuestas de los empresarios se expresaron en diversos foros y campos, en lo económico y lo político.<sup>1</sup>

La recuperación de una confianza relativa entre ambos sectores marcó gran parte de la gestión de José López Portillo; fue el producto de la bonanza petrolera. Sin embargo, sus bases endebles no resistieron los embates de la crisis económica y menos la nacionalización de la banca que apareció como el punto más álgido en las tensiones; el conflicto se transformó en

ruptura. Los empresarios cambiaron su modo de hacer política desbordando los canales tradicionales de participación y presión "desde adentro", a través de sus organizaciones camarales y patronales, para ejercer una política partidaria y electoral directas, "hacia afuera", con el apoyo de algunas de sus organizaciones. La meta era clara, se trataba de constituirse en nuevos actores políticos. En este contexto, los empresarios por un lado buscaron nuevas alianzas con la Iglesia y con el PAN<sup>2</sup> y, por el otro, rebasaron los espacios de influencia que tradicionalmente el acuerdo tácito entre iniciativa privada y gobierno les había asignado: empezaron a invadir el campo cultural con cierta fuerza.

Sin querer entrar en detalles sobre fenómenos ya ampliamente estudiados, esbozaremos, sin embargo, las posiciones que han asumido los principales organismos empresariales durante este período. Nos servirán de base para seguir la evolución de las relaciones de este sector con el Estado a raíz de la apertura económica.

## Posición tradicional de los organismos empresariales frente al Estado

Si agrupamos de manera sumaria a los principales organismos empresariales según su identidad, cercanía y apoyo al Estado, o de acuerdo con su autonomía, crítica y agresividad

\* Investigador de El Colegio de México.

ante él, en un extremo tendríamos que ubicar a la Confederación Nacional de la Pequeña Propiedad (CNPP), a la Confederación de Cámaras del Pequeño Comercio (CCPC) y a algunas otras cámaras y asociaciones ligadas al PRI, como la Cámara Nacional de la Industria de la Masa (CNIM) y la Confederación Nacional de la Microindustria (CONAMIN).

En una situación intermedia —dependiendo del contexto y de la coyuntura temporal, brindan su apoyo pero también expresan críticas moderadas— se hallan la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA), la Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (CONCAMIN), la Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (CANACO-México), la Confederación Nacional Ganadera (CNG) y la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT).

En otra situación también intermedia pero con mayor distancia crítica y posiciones de mayor radicalismo, según sea el tipo de problema o de conflicto, están el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Cámara Americana de Comercio (CAMCO), la Asociación de Banqueros de México (ABM) y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

En el otro extremo de la relación se encuentran las dos instituciones que a lo largo del tiempo han expresado sus mayores críticas y distancia respecto al Estado: la Confederación Nacional de Cámaras de Comercio, Servicios y Turismo (CONCANACO) y la Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX). Esta última organización desplegó gran actividad a partir de los años ochenta en la organización de la oposición panista en su lucha por la gubernatura de los primeros estados de oposición. Hay que señalar que sólo están incorporados en este lugar los empresarios organizados institucionalmente, porque existen otros tipos de grupos, acciones colectivas y movimientos sociales con participación de empresarios cuyos propósitos son de diversa índole, tales como el DHIAC o El Barzón.

El nuevo modelo de desarrollo implantado a partir de 1983 y profundizado a lo largo de los años ochenta y noventa bajo presiones internas y por el apremio de los acreedores y los organismos financieros internacionales, implicó una

profunda reforma del Estado y una progresiva liberación económica. En este cambio de modelo, los empresarios jugaron un papel fundamental y se convirtieron en los actores privilegiados, pero no de manera homogénea ni generalizada.

No lo fueron, por ejemplo, las organizaciones de filiación obligatoria, las cámaras, ni las organizaciones ligadas al partido oficial. Las primeras, con la CANACINTRA como punta de lanza, habían sido las principales abanderadas del modelo de sustitución de importaciones; argumentaron en contra de la incorporación de México al GATT en 1980 (aunque en 1986, por el cambio de contexto internacional y nacional, se vieron obligadas a aceptarla). La CANACINTRA se había mostrado poco optimista sobre los resultados de la liberalización económica de la pequeña industria y consiguió que a partir del 2 de marzo de 1995 se elevaran los aranceles en forma diferenciada para algunos productos. Las últimas ejercieron posiciones críticas al interior de su partido pero, llegado el momento, se incorporaron a los lineamientos de su partido.

Las impulsoras privadas que promovieron o respaldaron el cambio de modelo fueron generalmente las organizaciones de filiación voluntaria pertenecientes a la élite empresarial, que representan de manera preponderante los intereses de los medianos y grandes empresarios, situadas en el otro extremo del espectro: el CCE, el CMHN, la CAMCO, la ABM, la AMIS, la CONCANACO, la COPARMEX y varias de las agrupaciones ligadas al comercio exterior: el CEMAI, la ANIERM y el CONACEX. La COPARMEX, por ejemplo, se siente a tal grado corresponsable de estos cambios que, en sus publicaciones, presenta al México de hace diez años y al de ahora, para connotar su nivel de participación.

Los medianos y grandes empresarios han desempeñado los mayores papeles en el nuevo escenario nacional. Sin embargo, si observamos en retrospectiva sus conductas respecto al Estado, es posible distinguir dos grupos: uno cercano al Estado y beneficiado por sus políticas y otro más distante y crítico, aunque no necesariamente menos favorecido. Ambas corrientes expresaron sus mayores matices particulares a principios de los años ochenta y tienden a la convergencia en la actualidad.

La corriente cercana al Estado y beneficiada por sus políticas está representada por los

empresarios y los directivos de las firmas ligadas al comercio exterior, especialmente por las empresas exportadoras, y por los nuevos empresarios de las finanzas. Ambos grupos de empresarios son polivalentes en el sentido que tienen intereses dispersos en varios sectores de la economía. Por lo tanto, tienen una presencia destacada en la organización cúpula del sector privado: el CCE.

Su cometido principal a partir de mediados de los años ochenta es participar activamente en la toma de decisiones y en la formulación de políticas públicas, principalmente en el área económica. Esta corriente ha orientado sus acciones hacia la ampliación y profundización de los criterios del mercado teniendo como *leitmotiv* la eficiencia y la productividad. En el campo laboral ha propugnado limitar las relaciones obrero-patronales al ámbito de la empresa y debilitar el poder económico y político de los sindicatos por medio de la flexibilización.

La COPARMEX y la CONCANACO son tributarias de la corriente más distante del Estado. Se diferencia de la anterior porque sus acciones no se restringen al campo económico ni se dirigen exclusivamente al sector empresarial sino que pretenden abarcar a los trabajadores, a los jóvenes, a las amas de casa, a los padres de familia, es decir, a la sociedad en su conjunto. Durante los años ochenta muchos de sus miembros manifestaron la ambición de acceder al poder. Para conseguir sus fines, esta corriente buscó el establecimiento o la ampliación de sus alianzas tradicionales con la Iglesia y con el PAN. Impulsó, además, un movimiento que buscaba su legitimidad en dos tipos de aspiraciones, una predominantemente económica y otra política: libertad y democracia. Por lo tanto, su campo de interés es también político y social. A diferencia de la corriente cercana al Estado, ésta no es su interlocutora privilegiada. Durante los años ochenta, se dirigió a la sociedad y más que negociar se confrontó con el Estado.

### **Modificaciones y respuestas sectoriales de los empresarios respecto a la liberalización económica**

El aliento que cobró el nuevo modelo de desarrollo durante la administración de Salinas de

Gortari, con base en una reforma del Estado, en una reforma económica y en menor medida en una reforma política, tuvo repercusiones muy claras sobre la naturaleza de estas corrientes empresariales y sobre sus relaciones con aquél. Las diferencias entre ambas tendencias tienden a desdibujarse; sin embargo, la mayor parte de los gobiernos de oposición se incubaron en esta segunda corriente y los empresarios participan en forma creciente como actores políticos.

La participación de los empresarios en política partidaria no es un fenómeno nuevo en México. Desde el siglo pasado, la historia registra muchos casos de hombres de negocios en cargos de gobernadores y jefes políticos. Pese a esto, su actual acción partidaria es de otra naturaleza. No sólo el empresario de éxito logra substituir en la imagen popular al político tradicional sino que además el empresario se ha politizado a lo largo de esos años a través de su militancia en organismos gremiales y patronales.

Durante la administración anterior, gran parte de los medianos empresarios del PAN y del PRI fueron salinistas. Las reformas de Salinas de Gortari restaron agresividad a los empresarios y a los organismos más críticos del sector privado. Si durante la administración de De la Madrid varios centros patronales eran focos de activismo político partidario y trincheras electorales, con Salinas los organismos empresariales parecen estar menos comprometidos con una militancia partidaria y ser más neutrales. Por lo mismo, ofrecieron a sus agremiados las diversas plataformas electorales. Cuando algunos grandes empresarios de Monterrey en 1994 quisieron utilizar su posición para presionar al electorado en favor del PRI, con el argumento que de otro modo habría fuga de capitales, la COPARMEX desmintió esta declaración. Los organismos empresariales, según sus declaraciones, no vetaron a ningún partido político para las elecciones de 1994, quizá porque previeron que los dos que tenían las mayores posibilidades de triunfo ofrecían un programa similar para sus intereses. Los empresarios y sus voceros dicen estar preparados para una alternancia política. Su posición en los estados donde ha triunfado el PAN no contradice su discurso. Empresarios que apoyaron al PRI, recurren al gobierno panista para resolver problemas y solicitar apoyos.

Es cada vez más frecuente que los gobernadores de los estados, sean del PRI o del PAN, confíen cargos importantes de la administración pública a grandes empresarios regionales, a pequeños y medianos empresarios o a sus representantes, quienes se politizaron en cámaras, centros patronales y asociaciones.<sup>3</sup>

Respecto a las posiciones de empresas y empresarios ante la liberación económica y el TLC hemos propuesto una primera tipología constituida por las empresas transnacionales; los grandes empresarios nacionales que producen para el mercado interno y que también exportan; los pequeños y medianos empresarios que sólo producen para el mercado nacional; los pequeños y medianos empresarios del norte de México; los micro y pequeños industriales (incluidos los del llamado sector informal); y los productores agropecuarios.<sup>4</sup>

### Las empresas transnacionales

El dinamismo exportador de México proviene en gran medida de las empresas transnacionales. "En sólo 10 productos se concentra el 49% de las ventas industriales. Asimismo [...] cerca del 50% de las ventas al exterior de manufacturas las realizan compañías transnacionales".<sup>5</sup> A partir de la crisis de 1982, de la caída del mercado interno y de las devaluaciones del peso, una parte de las empresas transnacionales ya existentes en el país y la mayoría de las de reciente implantación se han orientado al mercado externo. El caso más notable es el de la industria automotriz, la cual de ser la principal contribuyente al déficit comercial hasta 1982, se convirtió en una de las principales responsables del superávit, en razón de que sus exportaciones ascendieron del 2.38% del total en 1981 al 17.23% en 1988.<sup>6</sup>

En la medida en que las empresas transnacionales, en su gran mayoría estadounidenses, exportan en forma creciente hacia su país de origen, y en razón de que el creciente proteccionismo de ese país constituye una amenaza potencial para el libre flujo de sus productos, han sido aliadas naturales del Estado mexicano en las negociaciones del Tratado. De hecho, participaron de diversas maneras en el cabildeo a

favor del libre comercio. La posición de las empresas multinacionales de origen europeo o asiático ofrece matices. Consideran que en el sector automotriz la regla de origen que señala el 62.5% de contenido mexicano es demasiado alta para empresas que desean hacer inversiones en México.

### Los grandes empresarios nacionales que producen tanto para el mercado interno como para el exterior

Localizados principalmente en el Valle de México y en Monterrey, iniciaron su reconversión industrial desde principios de los años ochenta. Estos empresarios se asocian con frecuencia con firmas multinacionales para obtener procesos tecnológicos que les permitan competitividad internacional. Sus relaciones con el Estado son de una amplia independencia y en los momentos de conflicto se han manifestado en forma agresiva ante él. En la administración de De la Madrid, y sobre todo en la de Salinas de Gortari, se ha presentado una convergencia entre la política económica del Estado y sus propios intereses.

### Los pequeños y medianos empresarios

Estos pequeños productores, aunque también varios grandes, están ubicados en la industria de bienes de consumo tradicional, como alimentos, bebidas, calzado, curtiduría, textiles, confección y algunos productos metálicos. Nacieron y prosperaron al abrigo de la política de sustitución de importaciones. Estos empresarios, afiliados generalmente a la Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (CANACINTRA) se opusieron históricamente hasta 1986 a la apertura comercial de México a través de su pertenencia al GATT. Se localizan principalmente en el centro y el occidente del país, producen para el mercado interno y son cercanos al partido oficial. Algunos de ellos están ligados a las inversiones y concesiones estatales y han mantenido una relación corporativizada con el Estado. En un primer momento, parecen haber

sufrido menos con la crisis, que se agudizó en 1982, que los que producen bienes intermedios y de capital. Sin embargo existen signos que muestran que la apertura comercial, a partir de 1987 y 1988, los afectó severamente, sobre todo con los productos procedentes de Asia, principalmente confección de ropa, calzado, productos de piel, muebles, productos metálicos y juguetería.

La visión que estos empresarios de la industria tradicional tienen sobre el Tratado Trilateral de Libre Comercio está influida por dos factores: la caída del mercado interno a raíz de la crisis económica de 1982, y por la apertura comercial unilateral y acelerada de 1986-1987, la cual los colocó en una situación de desventaja frente a los países del sureste asiático. Ante esta situación, consideran que el mercado de América del Norte podría compensar y ampliar el mercado nacional que están perdiendo ante la caída del poder adquisitivo de la población y la competencia de Asia. Imaginan que el Tratado podría ofrecerles ventajas competitivas frente a terceros países. Además, algunos analistas hacen hincapié en que los pequeños empresarios estuvieron dependiendo de grandes oligopolios o monopolios, por lo que en un esquema de economía abierta su situación podría cambiar.

#### Los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México

Estos empresarios, que han emergido en las últimas décadas, dependen menos de las concesiones del Estado que de sus vínculos con el mercado exterior. Ellos y una parte importante de las clases medias que surgieron como actores sociales en el marco de la expansión económica del país, no estaban integrados al sistema corporativo. De ahí que su independencia les permitió ejercer una acción privilegiada en el terreno electoral, frecuentemente en favor del Partido Acción Nacional.<sup>7</sup> Estos empresarios pertenecen de hecho a la región mexicana más integrada a América del Norte por lo que son proclives al Tratado.

No sólo en la frontera norte existen pequeños y medianos empresarios exportadores. Aunque

dentro del valor total el peso de los pequeños y medianos no sea de gran importancia, muchos productores de otras regiones han incrementado sus exportaciones y otros han incursionado por primera vez. Sus principales actividades tienen como base: alimentos, tequila, confección de ropa, calzado, artículos de piel, muebles, productos de plástico, minerales no metálicos, artesanías, frutas y hortalizas... Cabe decir que muchas de estas exportaciones no las realizan directamente ellos sino que se realizan a través de comerciantes o industriales de mayores dimensiones.

#### Los micro y pequeños industriales

Muchos de estos pequeños productores durante los años setenta y ochenta proliferaron en el llamado sector informal de la economía, al margen de la seguridad social y del Estado. Gran parte de ellos ha estado marginada de toda forma de representación de sus intereses.<sup>8</sup> Los dirigentes de los microindustriales observaron con recelo las negociaciones para el Tratado Trilateral. Advierten que es muy difícil para México negociar desde una posición de asimetría. Son escépticos respecto a los posibles beneficios que tendrán sus empresas, las cuales producen por lo general artículos de poca calidad para los sectores populares de México.

#### Los productores agropecuarios

La incorporación de la agricultura mexicana al Tratado, sometida a límites precisos impuestos por la naturaleza, por las diferencias tecnológicas y por los apoyos en materia de política económica, según los propios agricultores y muchos analistas de este sector, enfrentará enormes problemas ante la competencia con los Estados Unidos y Canadá. Cabe advertir que los productos hortícolas y frutícolas tales como el jitomate (noroeste), el pepino (noroeste y occidente), la calabacita, el aguacate (Michoacán), el mango (noroeste, occidente y golfo), la piña (golfo y Pacífico sur), los cítricos (noreste, Colima y golfo), el café (Veracruz, Chiapas) y

otros bienes son competitivos en el mercado norteamericano por la existencia de ciertas ventajas comparativas de tipo climático, estacional o socioeconómico en razón de los altos requerimientos de mano de obra. Por lo tanto, algunos productores de frutas y hortalizas, que en los últimos años han introducido parte de sus productos a Europa y Japón, consideran que el Tratado Trilateral ayudará a resolver el problema de las barreras no arancelarias, disfrazadas de razones fitosanitarias, impuestas por los Estados Unidos para algunos productos.<sup>9</sup>

Sin embargo, en los productos con baja utilización de fuerza de trabajo y alta mecanización en razón del tipo y tamaño de la superficie cultivable, como los granos, los cereales y las semillas oleaginosas, destinados al consumo humano, los niveles de productividad de los Estados Unidos y de Canadá son muy superiores a los de México. Salvo el trigo, cultivado en las excepcionales condiciones del noroeste mexicano, gracias a las cuales la producción por hectárea es superior a la de Estados Unidos, en el resto de los cereales y granos, la productividad estadounidense es muy superior a la mexicana.

Es posible y además impostergable, incrementar la productividad en México; sin embargo, los Estados Unidos cuentan con un conjunto de factores que les permiten competir con grandes ventajas: la disponibilidad de cerca de 200 millones de hectáreas cultivables, la buena calidad de sus tierras de temporal y de sus sistemas de riego natural, las condiciones climatológicas y de fertilidad de los suelos que hacen posible reducir los riesgos de plagas y los gastos en fertilizantes. Además de estas ventajas brindadas por la naturaleza, en los Estados Unidos, como en la Comunidad Económica Europea y Japón, existe una decidida política de apoyo al sector agropecuario, considerado de alta prioridad. Esta se manifiesta en recursos canalizados para investigación, infraestructura y otros apoyos directos e indirectos a los productores. Algunos de ellos son: precios de garantía, subsidios en los créditos, en los seguros y en la producción; garantía de compra y almacenamiento; los programas para el combate contra las plagas o el financiamiento para la construcción de vivienda. En este contexto, la agricultura mexicana, descapitalizada y subordinada desde hace varias décadas en fa-

vor del crecimiento urbano industrial, se enfrenta últimamente al problema de la eliminación de gran parte de los apoyos de instituciones como Anagsa, Banrural, Conasupo y Fertimex. En razón de estas condiciones, para los defensores de este argumento, la agricultura mexicana que produce granos y cereales no estará por mucho tiempo en condiciones de competir en un mercado abierto con la de Estados Unidos y Canadá, a menos que reciba apoyos equivalentes.

### Síntesis de una evolución

Existe una fuerte preocupación de los empresarios por la inestabilidad social, política y económica. El levantamiento armado en Chiapas que inició el mismo día que el TLC; la violencia expresada en el asesinato del cardenal Posadas en Guadalajara en 1993; los crímenes políticos de Luis Donaldo Colosio (candidato del PRI a la Presidencia de la República en 1994 y de José Francisco Ruiz Massieu (líder del PRI) en 1994; la imposibilidad de controlar el narcotráfico; los secuestros de muchos empresarios (entre ellos dos de los más importantes: Angel Lozada y Harp Helú); y el creciente déficit en la balanza comercial, crearon un clima de desconfianza y sobre todo de incertidumbre a finales de la administración, los cuales se expresaron en la compra de dólares, la fuga de capitales, sobre todo los especulativos, y la consecuente devaluación del peso.

Los empresarios abogan por una independencia de los poderes de la Unión. Sostienen que el poder y la discrecionalidad del presidente en las últimas décadas tuvieron consecuencias graves sobre sus intereses y sobre la economía nacional. Para ellos el intervencionismo en la economía, las nacionalizaciones, las expropiaciones de tierras, los virajes en la política económica, guardan una estrecha relación con el poder desmesurado del presidente. Por tal motivo, la liberación económica y la firma del TLC fueron observadas con simpatía por muchos empresarios, no sólo por las oportunidades potenciales que ofrecían sino porque desde un punto de vista de política económica pueden servir como candados ante el voluntarismo cíclico sexenal. Los empresarios agrupados en la

COPARMEX pugnan por un gobierno sin empresas, "no rector sino promotor de la economía".

Sin embargo, no se puede hablar de los empresarios en general. Cualquier esfuerzo analítico requiere tomar en cuenta la enorme heterogeneidad entre los empresarios agrícolas y ganaderos, los industriales, los comerciantes, los prestadores de servicios, los banqueros y financieros. Aún dentro de la misma actividad económica las diferencias son profundas entre un micro empresario del comercio, la industria o los servicios y un gran comerciante o industrial. De ahí que cada una de estas singularidades conduzca a la configuración de convergencias y divergencias en el campo económico y político.

Los principales acuerdos entre los empresarios, aquellos factores en los que existe un amplio consenso, son los siguientes: la reforma del Estado; la venta de empresas paraestatales; la reprivatización de la banca; la independencia de la banca central; el reconocimiento de que existe una legislación fiscal inestable, poco competitiva, con una alta carga y un sistema de recaudación que algunos denominaron "terrorismo fiscal"; la preocupación por el crecimiento incontrolable de la economía informal.

Los principales desacuerdos entre los empresarios tienen que ver con su posición ante la apertura comercial. La mayoría son favorables a la liberalización económica pero están en oposición respecto al modo en que se realizó, es decir, a la premura del tiempo y del ritmo, y al carácter indiscriminado ante los diversos tipos de industrias. Sin duda, los comerciantes, aun los más pequeños, simpatizaron con la apertura económica; para ellos representó una nueva fuente de ingresos, desde las grandes cadenas comerciales importadoras de productos hasta los mercados sobre ruedas, pasando por los cientos de franquicias de productos alimenticios y de servicios. En cambio, la mayor parte de los industriales, aun los medianos y muchos grandes que producen bienes de consumo final como alimentos, textiles, confección de ropa, calzado, productos de cuero y muchos otros bienes intensivos en el uso de mano de obra, hubiesen esperado más tiempo y mejores oportunidades internacionales y nacionales; la apertura se dio en un momento en que el mercado mundial estaba saturado de productos, di-

ferencia fundamental con los casos de los países del sureste asiático. Además, la liberación acelerada tuvo lugar en un momento en que el mercado interno estaba contraído.

Muchos empresarios expresan su descontento por el trato privilegiado que ha otorgado el gobierno a algunos sectores económicos en el marco del TLC, especialmente a los banqueros y a Teléfonos de México.

Sobre la banca reprivatizada existen diferencias de posición entre los empresarios. Antes de la devaluación de diciembre de 1994, los grandes empresarios explicaban y legitimaban el cobro de altas tasas de interés con el argumento de que los banqueros compraron caras las instituciones financieras en el momento de la reprivatización y necesitaban recuperar a mediano plazo la inversión en razón de que el TLC daría acceso a los servicios financieros del exterior. En cambio los pequeños empresarios expresaban ya antes de la devaluación un descontento generalizado por lo que ellos denominan la "voracidad" de los nuevos banqueros. Cuando comparan a la banca reprivatizada con la que estuvo en manos del Estado no perciben mejoría, en cambio sí advirtieron un inmediato incremento en las tasas de interés. La nueva crisis que vive México desde finales de 1994 y las altas tasas de interés, están afectando de manera radical al conjunto de empresarios.

Existe un hecho paradójico en la relación entre los empresarios y el Estado. El sector privado se organizó *motu proprio* de manera institucional desde el porfiriato, aunque ya desde finales del período colonial se habían creado los consulados de comerciantes. En 1874 se constituyó la Cámara de Comercio de la Ciudad de México (CANACO) y ya había cerca de once cámaras para diferentes ciudades del país en 1911. Sin embargo, con la primera ley de cámaras (promulgada en 1908, la cual tuvo vigencia hasta 1936), la CANACO pasó de ser una institución privada a una "cuasi-pública", hecho que no agradó a un sector de los empresarios. El gobierno de Carranza, a través del secretario de Industria, Comercio y Trabajo (Alberto Pani) convocó a los empresarios para estudiar, entre otras cosas, la reorganización de las cámaras, con el propósito de representar los intereses de sus afiliados ante el gobierno. De estas reuniones surgió la CONCANACO (1917) y la CONCAMIN (1918), las cuales se convirtieron en las inter-

locutoras del Estado. Durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas, se promulgó una nueva Ley el 27 de agosto de 1936 que fusionó a las Cámaras de Comercio e Industria en una sola, las convirtió en instituciones públicas e hizo obligatoria la afiliación de los empresarios cuyos negocios contarán con un capital mínimo de 500 pesos. Las empresas que no llegaran a esta cantidad serían agrupadas en una cámara para pequeños empresarios. Los industriales presionaron para que a partir de 1941 se separaran nuevamente las Cámaras de Comercio e Industria, y ese mismo año vería la luz la CANACINTRA, una institución formada por un nuevo "nuevo grupo" de empresarios,<sup>10</sup> principalmente pequeños y medianos, que según Mosk se distinguiría por su dinamismo, su carácter nacionalista y su estrecha vinculación con el Estado. Las dos confederaciones y la COPARMEX se opusieron sin éxito a la creación de la CANACINTRA y aunque ésta debió afiliarse a la CONCAMIN, siempre ha dispuesto de un amplio margen de autonomía.<sup>11</sup> El actual proceso de liberalización de la economía y de las relaciones laborales choca con el carácter regulatorio y sobre todo compulsivo de la pertenencia a las cámaras. Parece obvio que la afiliación a ellas debiera ser voluntaria, como lo es en los demás países que forman parte del tratado de Libre Comercio de América del Norte, en casi todos los países desarrollados y en la mayor parte de los latinoamericanos. Sin embargo, el gobierno mexicano y las propias cámaras han ponderado las consecuencias de suprimir la obligatoriedad y hasta la fecha no se ha decidido la eliminación de la obligatoriedad. Seguramente, ante esta situación de crisis económica y de transición política, las cámaras, tal como han funcionado hasta ahora, juegan un papel fundamental en los pactos y concertaciones que han tenido lugar entre diversos actores sociales y el Estado.

Los pequeños empresarios han podido sobrevivir gracias a que han podido aplicar una estrategia que consiste en la diversificación de actividades económicas para no depender de un solo mercado o producto; en la incorporación de varios miembros de la familia a la micro-empresa para abaratar los costos de producción; en la aportación de recursos económicos

de uno o varios miembros de la familia generados fuera de la unidad económica.

En el caso de los productores agrícolas y pecuarios, han surgido acciones colectivas de protesta, como las de los productores de leche en Jalisco, que desde 1993 tiraron miles de litros de ese producto en carreteras y fuentes públicas como reclamo ante la importación de productos lácteos que desplazan a los nacionales y como presión por un aumento en los precios de la leche. Han surgido también otros movimientos de pequeños productores como el Frente Democrático Campesino en Chihuahua. En 1993, nació el movimiento El Barzón, con medianos y grandes productores agrícolas y ganaderos de varios estados de la República. Sus acciones han consistido en la toma de plazas públicas con maquinaria agrícola, la toma simbólica de oficinas bancarias y de la Secretaría de Hacienda, marchas, bloqueos de carreteras, intentos de llegar con maquinaria hasta el zócalo de la ciudad de México como protesta por la falta de acciones del gobierno tendientes a ayudar a los productores a resolver varios problemas graves que enfrentan en la actualidad: carteras vencidas, la pérdida de rentabilidad, descapitalización de la producción agropecuaria, la necesidad de regular las importaciones de productos agropecuarios, interés en participar en el diseño de políticas agropecuarias.<sup>12</sup>

La liberalización y el Tratado de Libre Comercio afectan de modo diferenciado a los empresarios, dependiendo de la clase de actividad económica a la que se dedican, de la región del país donde están ubicados, de sus dimensiones como agentes de producción, distribución o de servicios y de su poder económico y político.

El caso de la Coordinadora de Organizaciones Empresariales de Comercio Exterior (COECE), creada en junio de 1990, representa un ejemplo interesante de cooperación entre el sector privado y el gobierno mexicano. Este organismo, que reúne a las más importantes entidades privadas exportadoras y no exportadoras, ha sido el principal instrumento para representar de manera unificada los intereses heterogéneos de los empresarios mexicanos en las negociaciones de acuerdos comerciales con otros países, especialmente en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte. Durante estas negociaciones, algunos de los más importantes sectores económicos del



país estuvieron, a través de la COECE, en el llamado "cuarto de junto", es decir, muy cerca de los negociadores mexicanos, como asesores y consultores antes, durante y después del Tratado.

Independientemente de los impactos que tendrá el TLC sobre la economía y la sociedad mexicanas, evaluación que está por hacerse en razón de que, como mencioné, el Tratado dio inicio el primer día de 1994, un sector importante de los empresarios, sobre todo de los medianos y grandes, considera que la negociación fue positiva en términos generales. Así lo han expresado no solamente los involucrados en el Tratado, sino líderes empresariales de otros países que han seguido de cerca los resultados de la misma. Sobre todo al tomar en cuenta que fue una negociación realizada a partir de una enorme asimetría entre México y los otros dos países, cuya economía representa el 30% de la canadiense y el 4% de la estadounidense y cuyo salario por día equivalía ya antes de la devaluación de diciembre de 1994, en que el peso perdió ante el dólar casi el 50% de su valor, cuando mucho al de una hora en estos últimos países. Además, en este juicio sobre los resultados de las negociaciones, se han tenido presentes la juventud y relativa falta de experiencia del equipo mexicano en negociaciones internacionales de estas dimensiones, y la celeridad en el proceso.

Uno de los elementos más importantes que desde el lado mexicano intervinieron en esta negociación fue la estrecha colaboración entre el sector privado y el gobierno, la cual fue reconocida por los negociadores de aquellos países y por los propios empresarios de Canadá y Estados Unidos, quienes según la COECE, manifestaron en varias ocasiones su reclamo por no tener la presencia y la participación que tenía el sector privado mexicano en las negociaciones.

Esta fuerte cooperación contrasta sobremanera con el profundo distanciamiento que había habido entre los empresarios y el Estado apenas una década antes.

La COECE representa principalmente los intereses de los medianos y grandes empresarios, sin embargo, la inmensa mayoría de las empresas mexicanas son micro y pequeñas. ¿Qué ha hecho el Estado por ellas? ¿Qué formas de co-

laboración existen entre el sector público y este contingente de pequeños productores?

La apertura de los mercados colocó en una situación de vulnerabilidad mayor a los pequeños productores y esto fue observado no sólo por los propios empresarios, los partidos de oposición o el gobierno mexicano, sino también por los organismos multilaterales de financiamiento. Estos últimos han estado promoviendo en toda la América Latina programas de compensación social ante las consecuencias negativas que ha tenido la implantación de las políticas de liberalización y ajuste económico sobre la población de menores ingresos y sobre los pequeños empresarios.

Así surgió la convicción de que en un mercado abierto y globalizado, los pequeños establecimientos estaban condenados a desaparecer, a menos que cambiaran cuantitativa y cualitativamente. El único camino viable parecía ser la promoción del llamado asociacionismo: la unión de los pequeños bajo diversas modalidades, para beneficiarse del cambio de escala económica, social y política.

Apareció una variedad de organizaciones promotoras de la unión de los pequeños. Una de ellas, tal vez la más ambiciosa, es la de SECOFI para la creación de empresas integradoras. Los apoyos a estos establecimientos son fiscales (las empresas integradoras se benefician de un régimen fiscal preferencial; se pueden acoger al Régimen Simplificado de las Personas Morales); financieros (la banca de desarrollo diseñó programas especiales de apoyo para las empresas integradoras; NAFIN está obligada por el decreto del 7 de mayo de 1993 a apoyar a los socios, otorgándoles créditos) y administrativos —existen diversos mecanismos de NAFIN, a través del Programa de Desarrollo Empresarial (PRODEM) que pretenden fortalecer el perfil gerencial del empresario mexicano a través de la capacitación, la asistencia técnica y el asociacionismo.

A partir de algunos casos de empresas integradoras, se observan algunos de los principales obstáculos que pueden presentarse. Ante todo, corren el riesgo de convertirse en proyectos de éxito solamente mientras cuentan con el interés y la atención personal de las autoridades. Pasada la novedad y el sexenio ¿qué consistencia tendrá el programa de empresas integradoras? Es necesario evaluar los resulta-

dos y tener presentes los esfuerzos que con poco éxito se han hecho en diferentes momentos históricos para apoyar a pequeños productores agrupados en distintas formas de organización, por ejemplo, las cooperativas o las famosas "industrias del pueblo"<sup>13</sup> durante el régimen de Echeverría.

Está presente igualmente la dificultad de hacerlos pasar de proyectos piloto a experiencias de mayor envergadura, es decir la posibilidad de masificarse. Hasta ahora, el número de empresas integradoras parece modesto, sin embargo, no pueden menospreciarse las posibilidades de que la organización de los productores pueda convertirse en un proceso irreversible. Existen de hecho muchos grupos de formación, interesados por constituirse en empresas integradoras.

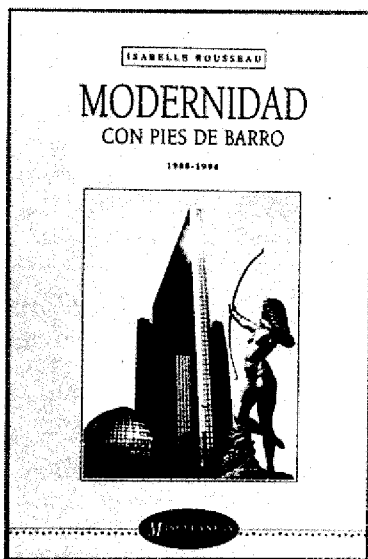
Conviene tomar distancia de la idealización de este modelo. Sin ninguna duda en los últimos 10 años se ha dado un proceso de concentración del ingreso y de polarización entre los grandes y los pequeños productores. Mientras los grandes han emprendido un profundo proceso de reestructuración de sus empresas y exportan en forma creciente, los pequeños productores necesitan competir en su propio mercado, el cual se encuentra deprimido como consecuencia de la crisis de los años ochenta, de las políticas de ajuste y de la nueva crisis financiera de mediados de los noventa. Este mercado se halla, además, inundado de productos importados como resultado de la sobrevaluación del peso hasta diciembre de 1994, y del proceso de liberalización económica que ha servido como instrumento clave para frenar y disminuir la inflación.

En este entorno, los pequeños productores necesitan, más que sobrevivir, buscar formas de compensar su debilidad económica, su dispersión social y su desorganización política. La empresa integradora puede constituir en este sentido una oportunidad para que los pequeños productores puedan darse formas más avanzadas de organización que les permitan cambiar cuantitativa y cualitativamente y así defender mejor sus propios intereses.\*

## Notas

- 1 La fuga de capitales (estimaciones de menos de 4 mil millones de dólares a más de 40 mil millones entre 1976 y 1984) y la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en 1975 han sido sus argumentos más fuertes.
- 2 Recordemos aquí los casos de Manuel Clouthier, Emilio Goicochea, Rogelio Sada Zambrano, Bernardo Ardavín, José María Basagoiti, Fernando Canales Clariond, José Luis Coindreau, Adalberto Rosas, Francisco Barrio, Luis Felipe Bravo Mena, Alfredo Sandoval... por citar los más conocidos.
- 3 Por ejemplo, en el estado de Nuevo León, el actual secretario de Desarrollo Económico, Mariano Montero, de la cervecería, tuvo como cargo inmediato anterior la dirección de la Cámara Regional de la Industria de Transformación de Nuevo León (CAINTRA); en el estado de Chihuahua, el secretario de Desarrollo Económico es Enrique Terrazas, socio principal de algunas importantes empresas como Cementos Chihuahua y Mexalit. En el estado de Jalisco, el secretario de Finanzas es José Levy García, empresario, ex presidente de la COPARMEX de Jalisco y ex funcionario del Banco Interamericano de Desarrollo; el secretario de Turismo es Pablo Gerber, empresario de la industria del gas, ex presidente de la COPARMEX; el secretario de Desarrollo Rural es Francisco Mayorga, empresario de la industria alimenticia, ex presidente de la Cámara de la Industria de Transformación en Jalisco, ex coordinador del Consejo de Cámaras Industriales de ese estado y ex vicepresidente de la CONCAMIN; el secretario de Desarrollo Económico es Sergio García de Alba, empresario ex presidente de la Cámara de la Industria de la Transformación en Jalisco.
- 4 Un desarrollo más amplio de esta tipología puede encontrarse en Carlos Alba Vega, "El empresariado mexicano ante el Tratado de Libre Comercio de América del Norte" en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte*: 213-238, El Colegio de México, México, 1993, 477 pp.
- 5 Héctor Hernández Cervantes, "Apertura comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversiones extranjeras" en *El mercado de valores* 10: 12, Nacional Financiera, año XLVIII, 15 de mayo de 1988.
- 6 Carlos A. Roza, "El Acuerdo de Libre Comercio en la disputa por la hegemonía mundial" en *La integración comercial de México a Estados Unidos y Canadá. ¿Alternativa o destino?*: 127-146, Siglo XXI Editores, México, 1990.
- 7 Leticia Barraza e Ilán Bizberg, "El Partido Acción Nacional y el régimen político mexicano" en *Foro Internacional* xxxi (3) 123: 418-445, El Colegio de México, enero-marzo 1991.
- 8 Para una evaluación de la apertura comercial y de la política industrial pueden consultarse los trabajos de José Luis Méndez, "Política industrial y política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México en el sexenio de Salinas de Gortari" en *Foro Internacional* (de próxima publicación); y Carlos Alba Vega, "La microindustria ante la liberalización económica y el Tratado de Libre Comercio" en *Foro Internacional* xxxiii (3) 133: 453-483, julio-septiembre 1993.

- 9 Hubert Carton de Grammont, *Los empresarios agrícolas y el Estado: Sinaloa 1893-1984*, Instituto de Investigaciones Sociales, UNAM, 1990, 277 p.; Humberto González Chávez, "El empresario hortícola frente al capital transnacional y al Estado" en Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (comps), *Empresarios de México: 287-326*, Universidad de Guadalajara, Guadalajara; David R. Mares, "México y Estados Unidos: el vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética" en *Foro Internacional* xx (1) 85: 1-21, El Colegio de México, México, julio septiembre 1981; del mismo autor *La irrupción del mercado internacional en México. Consideraciones teóricas y un análisis de caso*, El Colegio de México, México, 1991, 339 p.; José Antonio Olvera Sandoval, "Los inicios de la citricultura en Montemorelos, Nuevo León: una articulación de propietarios agrícolas regionales e inversionistas norteamericanos" en Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado *op. cit.*: 239-257; Demetrio Sodi de la Tijera, "TLC-soberanía alimentaria", *La Jornada*, 2 de marzo de 1991: 27.
- 10 Sanford Alexander Mosk, "La revolución industrial en México", *Problemas agrícolas e industriales de México* III (2), abril-junio de 1951.
- 11 Para una historia y análisis de las cámaras y sus relaciones con el Estado, puede consultarse el estudio clásico de R.J. Shafer, *Mexican Business Organization, History and Analysis*, Syracuse University Press, Nueva York, 1973; desarrollos más recientes se encuentran en los trabajos de Carlos Arriola, por ejemplo, "La CONCAMIN", en Carlos Alba Vega (coord.) *Historia y desarrollo industrial de México: 233-275*, CONCAMIN, 1988, 339 p.
- 12 Guadalupe Rodríguez Gómez, "Establos de resistencia, semilleros de cambio: ganaderos de leche y tecnócratas en el quehacer cotidiano de la globalización", ponencia presentada en el *xvi Coloquio de Antropología e Historia Regionales de El Colegio de Michoacán: las disputas por el México rural, transformaciones de prácticas, identidades y proyectos*, 16-18 noviembre 1994, Zamora, Michoacán.
- 13 Sergio Alcántara Ferrer, "Industrias colectivas del pueblo; un estudio de caso sobre industrialización rural en el sur de Jalisco", *Cuadernos del CES* 25, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, México, 1979, 50 pp.



## Modernidad con pies de barro: 1988 - 1994

Isabelle ROUSSEAU

C E M C A, México 1995

*Modernidad con pies de barro, 1988-1994*, es la recopilación de una serie de artículos escritos en diferentes momentos, entre principios de 1989 y finales de 1994. Escritos de coyuntura, radiografías instantáneas de un acontecimiento, su núcleo, sin embargo, es una misma problemática, que ha sido, a nuestro parecer, el intento central que ha permeado esta administración: poner en marcha "una reforma de la Revolución" que atacara —con una estrategia gradualista de dos velocidades— las viejas estructuras que cada día aparecen más oxidadas, así como las concepciones que las sustentaron hasta ahora, buscando a largo plazo un "cambio de mentalidades".

## Índice

- ✓ Cuestiones metodológicas
- ✓ La modernidad salinista
- ✓ Los procesos político-electorales en América Central, México y El Caribe: transición a la democracia a través del filtro de la modernidad

## CEMCA

Centro Francés de Estudios Mexicanos y Centroamericanos

Sierra Leona 330 □ Col. Lomas de Chapultepec □ C.P. 11000 □ México D.F.  
☎ 540 59 21 / 22 Fax: 540 59 23