

## LOS EMPRESARIOS Y EL ESTADO DURANTE EL SALINISMO

CARLOS ALBA VEGA

### INTRODUCCIÓN

UNO DE LOS RASGOS MÁS NOTABLES DE LA POLÍTICA ECONÓMICA del presidente Carlos Salinas de Gortari es la forma en que logró conseguir la participación del sector privado tanto en la economía como en la política. Los empresarios se convirtieron en actores privilegiados en el escenario de un nuevo modelo que abandonó la sustitución de importaciones como base de un crecimiento hacia adentro —el cual ya había dado muestras claras de agotamiento— para adoptar otro que apostaba por el mercado exterior. El punto culminante del nuevo camino estaría marcado por la apertura comercial y la firma del Tratado de Libre Comercio con Estados Unidos y Canadá. En tanto que el anticlímax del salinismo se inicia apenas dos semanas después de que el presidente sucesor asumiera el cargo, con la nueva crisis financiera de México y la devaluación del peso.

No obstante, el cambio de modelo tuvo diferentes consecuencias para las empresas, dependiendo de sus dimensiones, de la rama de actividad económica en la que se localizan y de la región del país en la que se ubican. Mientras algunos grandes empresarios y grupos económicos pudieron reestructurar y modernizar sus negocios, consiguieron internacionalizarse con sus empresas, acrecentaron sus fortunas y empezaron a figurar en las listas de los más ricos del mundo, un sector importante de industriales, principalmente los pequeños, sufrió un fuerte impacto con la apertura comercial y apenas sobrevive en la actualidad. Además, la reforma del Estado, las políticas de ajuste, la reestructuración económica y la apertura comercial alimentaron la emergencia de un “sector informal” que no ha dejado de proliferar.

Las principales preguntas que orientan el examen de las relaciones entre los empresarios y el Estado, en este trabajo, son las siguientes: ¿en qué consistió el conflicto y hasta qué punto el Estado mexicano obtuvo legitimidad ante los empresarios? ¿Cómo influye la heterogeneidad de los empresarios en sus diferentes posiciones ante el Estado? ¿En qué consiste la aparente paradoja entre las administraciones de Echeverría y Salinas de Gortari en lo que se refiere a la reforma fiscal, elemento siempre neurálgico de la relación entre el Estado y el sector privado? ¿Cuáles son las distintas posiciones de los empresarios ante la apertura comercial y el Tratado de Libre Comercio de América del Norte? ¿Qué características manifiestan la Coordinadora de Organizaciones Empresariales para el Comercio Exterior y el proyecto de las Empresas Integradoras, dos nuevas formas de organización de los empresarios que surgieron durante la administración de Salinas de Gortari? ¿En qué se fundamenta la participación de los empresarios en política partidaria y cuáles son sus preferencias electorales?

## I. LOS ORÍGENES DEL CONFLICTO ENTRE LOS EMPRESARIOS Y EL ESTADO

Las relaciones de la administración de Salinas de Gortari con los empresarios contrastan sobremanera con el profundo distanciamiento que se había dado entre ambos actores apenas una década antes. ¿Cuál fue el legado de conflictos que recibió este presidente y cómo se procesó la búsqueda de una nueva legitimidad ante los empresarios? En lo fundamental, el conflicto entre los empresarios y el Estado se origina por los cambios que este último introduce en la política económica y por la transformación de los valores que habían mediado las relaciones entre ambos sectores a lo largo de varias décadas.

Cuando la administración de Echeverría (1971-1976) suspendió las consultas gubernamentales a los empresarios antes de tomar decisiones en materia económica, lo que era un acuerdo institucionalizado desde el fin de la posrevolución, el hecho fue interpretado por ellos como una amenaza potencial a sus intereses. Sobre todo al observar que esta nueva actitud y acción del Estado se manifestaba también en otros campos. En efecto, el Estado se había introducido progresivamente como productor directo y distribuidor en una gama muy amplia de actividades económicas; además, había intentado fallidamente realizar una reforma fiscal, y sus medidas regulatorias en la economía iban en aumento. La Ley de Inversión Extranjera promulgada durante este periodo fue considerada como demasiado restrictiva y poco propi-

cia para atraer capitales. En el campo de la política exterior, los empresarios disentían radicalmente de la orientación “tercermundista”, del trato que el gobierno dio al régimen constitucional de Salvador Allende, de la visita del presidente Echeverría a la Cuba castrista y del recibimiento que se brindó a los exilados políticos de América Latina, expulsados por las dictaduras militares. También criticaban la política interior al considerar que el Estado era incapaz de mantener la seguridad pública, ya que la guerrilla, iniciada en los años sesenta, con otras características, desde principios de los setenta había cobrado bríos y vidas de destacados líderes empresariales como Eugenio Garza Sada en Monterrey y Fernando Aranguren en Guadalajara.

Los empresarios señalaron que, en la cuestión agraria, el Estado toleraba y hasta promovía la lucha por la tierra y la invasión de predios rurales y urbanos. El caso más notable es el de la expropiación de tierras fértiles del valle del Yaqui en Sonora.

En el espacio de la cultura se presentaron enfrentamientos entre los empresarios y el Estado, algunos de los cuales tuvieron origen varias décadas antes, como el conflicto en torno a la llamada “educación socialista” promovida durante la administración del general Lázaro Cárdenas, o la institucionalización de los libros de texto gratuitos, por presentarse como obligatorios y únicos para todas las escuelas primarias de México, en tiempos del gobierno de López Mateos. La reforma que Echeverría introdujera a esos mismos textos incluso fue percibida como una tendencia “socializante”.<sup>1</sup>

En conclusión, el llamado intervencionismo del Estado en la economía y en la sociedad condujo a una “crisis de confianza”, derivada de la distinción que hicieron los empresarios entre una racionalidad política o populista y una racionalidad técnica.<sup>2</sup>

Para hacer frente a esta política intervencionista del Estado, las respuestas de los empresarios se expresaron tanto en el ámbito económico como en el político. En el campo económico las principales acciones consistieron en la desinversión y la fuga de capitales. En el campo político, la principal acción de los empresarios consistió en la creación del Consejo Coordinador Empresarial (CCE) en 1975. Desde

<sup>1</sup> Referente al tema véase Soledad Loaeza Tovar, *Clases medias y política en México, la querrela escolar, 1959-1963*, México, Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México, 1988, y Lorenza Villa Lever, *Los libros de texto gratuitos, la disputa por la educación en México*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1988.

<sup>2</sup> Matilde Luna Ledesma, *Los empresarios y el cambio político. México 1970-1987*, México, ERA-UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1992.

entonces éste se convertiría en el organismo cúpula del sector privado, al albergar en su seno a las principales organizaciones empresariales.<sup>3</sup> Al mismo tiempo, constituiría el esfuerzo más consistente por representar en forma unificada los dispersos y heterogéneos intereses de los empresarios.

El régimen de López Portillo recuperó legitimidad ante los empresarios por medio de un conjunto de medidas, que consistieron en el desagravio a los empresarios agrícolas a través del pago de sus tierras expropiadas; ofreciendo estímulos económicos vía precios de los productos elaborados en empresas paraestatales; brindando incentivos fiscales; ampliando las líneas de crédito de la banca oficial a las empresas,<sup>4</sup> y asegurando a los empresarios un mercado nacional protegido con altos aranceles a los productos importados, para lo cual decidió, con el claro apoyo de la Canacindra, que México no se incorporara al GATT en 1980.<sup>5</sup>

La triple base en la que se sustentó de manera efímera la legitimidad gubernamental ante el sector privado y el conjunto de la sociedad fue el crecimiento del PIB, del mercado y del empleo en la segunda mitad de los años setenta y principios de los ochenta. Empero, dos de los principales pilares económicos del modelo de desarrollo, la ampliación de la explotación y exportación de petróleo y el endeudamiento externo, no dependían en lo fundamental de los propios recursos, sino de condiciones externas que muy pronto cambiaron.

<sup>3</sup> Las organizaciones representadas en la OCE con derecho a voto son: Asociación Mexicana de Casas de Bolsa (AMCB), Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS), Confederación de Cámaras Industriales de los Estados Unidos Mexicanos (Concamin), Confederación de Cámaras Nacionales de Comercio, Servicios y Turismo (Concanaco-Servitur), Confederación Patronal de la República Mexicana (COPARMEX), Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN) y Consejo Nacional Agropecuario (CNA).

Otras organizaciones empresariales que participan en las asambleas con voz pero sin derecho a voto son: Cámara Nacional de la Industria de la Transformación (Canacindra), Cámara Nacional de Comercio de la Ciudad de México (Canaco-México), Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), Consejo Nacional de Comercio Exterior (Conacex) y Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM).

<sup>4</sup> Sobre el tema de la política crediticia hacia los empresarios véase José Luis Méndez, "Política industrial y política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México, en el sexenio de Salinas de Gortari", *Foro Internacional* (de próxima aparición).

<sup>5</sup> Véase Blanca Torres y Pamela S. Falk (coords.), *La adhesión de México al GATT. Repercusiones internas e impacto sobre las relaciones México-Estados Unidos*, México, El Colegio de México, 1989, y José Manuel Polanco G., *Las organizaciones empresariales en la coyuntura del GATT*, tesis de maestría, FLACSO, México, junio de 1990.

En 1982, la crisis del mercado petrolero y la caída de sus precios por una parte, y el aumento de las tasas de interés, por la otra, engendraron un nuevo conflicto que afectaría más profundamente la relaciones entre los empresarios y el Estado. Esta nueva crisis de finales de sexenio tuvo como focos principales la creciente tendencia especulativa de algunos grupos de empresarios y la expansión desmesurada de la deuda, que pasó de 5 mil millones de dólares a 20 mil millones con Echeverría y de esta cantidad a 100 mil millones con López Portillo.

El punto culminante del conflicto se dio con la expropiación de la banca (1982). Este hecho tuvo varias consecuencias importantes para las relaciones entre el Estado y los empresarios. En lo inmediato, creando un vacío institucional al incidir en el aparato financiero, el cual se había constituido a lo largo del tiempo en la instancia privilegiada de la relación entre los empresarios y el Estado, y engendrando una crisis de representación entre los empresarios al abrir un espacio de competencia por el liderazgo tradicional afectado con la expropiación. Esto animó a los empresarios a cambiar su modo de hacer política, en el sentido de desbordar los canales tradicionales de participación y presión “desde adentro”, a través de sus organizaciones patronales y cámaras, para ejercer una política partidaria y electoral directas, “hacia afuera”, con el apoyo de algunas de sus organizaciones, es decir, para constituirse en nuevos actores políticos. Es en este contexto donde los empresarios establecieron nuevas alianzas con la Iglesia y con el PAN, en su lucha por el poder. El caso más notable es el de Manuel J. Clouthier.<sup>6</sup>

Podemos citar además muchos ejemplos de pequeños y medianos empresarios que luchando desde la oposición panista consiguieron ocupar cargos de presidentes municipales, además de gubernaturas, entre ellos: Francisco Barrio en Chihuahua, Ernesto Ruffo Appel en

<sup>6</sup> El proceso de politización de Clouthier lo llevó hacia los partidos políticos. Empresario agrícola sinaloense, dueño de “Arrocera del Palmito” entre otros negocios, intentaría primero, sin éxito, ser candidato del PRI a la presidencia municipal de Culiacán. Al respecto comentó: “medio anduve en el PRI, iluso que fui. No solicité mi ingreso, creía que el sistema político mexicano se podría mejorar desde dentro”, *Excelsior*, febrero de 1985, en Carlos Arriola, *Ensayos sobre el PAN*, México, Porrúa, 1994. Fue líder de la Confederación de Asociaciones de Agricultores del Estado de Sinaloa (CAADES) y presidente de la Coparmex (1978-1980). Al ser presidente del CCE (1981-1983) le tocó enfrentar la expropiación de la banca, y después como fundador del CNA (1984), ingresó al PAN siendo candidato a gobernador de Sinaloa en 1986 y a la presidencia de la república en 1987. Al parecer, en ninguna de sus campañas parece haber planteado la idea de privatizar la banca.

Baja California, Carlos Medina Plascencia en Guanajuato; siendo su irrupción en nuevas esferas de participación, más allá de lo económico, para intervenir en lo social, político y cultural, uno de los aspectos más importantes de la nueva conducta empresarial.

En el campo político, el discurso de la cúpula empresarial abandonó su crítica abstracta al Estado, o su particularismo inculpatorio a personas determinadas, para orientar su esfuerzo a la modificación del sistema político en su conjunto. Contra un Estado que fue calificado de “totalitario” abogaban por otro democrático; al “presidencialismo estatista” contraponían un “Estado liberal y subsidiario”; objetando el “intervencionismo estatal” postulaban una “economía social de mercado” y el fortalecimiento de la sociedad civil.

En el ámbito cultural el empresariado amplió su actividad y su influencia en variados espacios. En la radio, por medio del establecimiento de programas de micrófono abierto y de periodismo radiofónico con interés creciente en cuestiones políticas. En la prensa, y en menor medida en la televisión, abriendo nuevos espacios de autonomía para el ejercicio de la crítica y la disensión, sobre todo en la capital del país y en algunos estados de la república como Nuevo León, Chihuahua y Jalisco, en algunos momentos cruciales, como las elecciones, y sobre temas polémicos y conflictivos, como las explosiones del 22 de mayo de 1992 en Guadalajara, la muerte del cardenal Juan Jesús Posadas Ocampo, los asesinatos políticos o secuestros. También es posible observar la presencia cada vez más frecuente de destacados empresarios en el espacio artístico, por ejemplo de tercera o cuarta generación en Monterrey, o de algunos banqueros en la formación de patronatos para la construcción, organización y promoción de museos y galerías, en el fomento de orquestas sinfónicas y publicaciones. Los servicios de esparcimiento son otro campo de creciente participación empresarial, ya sea por medio de la creación de clubes deportivos, parques de diversiones o compra de equipos de jugadores de fútbol y beisbol. Además, el número de revistas empresariales ha crecido y diversificado, y lo mismo ha ocurrido con los servicios de inteligencia empresarial.

## II. LAS DIFERENTES POSICIONES DE LOS EMPRESARIOS ANTE EL ESTADO

Las relaciones del sector privado con el Estado pasan por varios ámbitos. Desde los de parentesco, amistad y asociación entre empresarios y políticos locales y nacionales, hasta las relaciones institucionalizadas entre los órganos de representación de intereses privados y del sector

público. Existen abundantes estudios sobre el tema y no pretendo en este lugar examinar de manera detallada las relaciones entre figuras empresariales, grupos privados y cada una de las organizaciones patronales frente al Estado.<sup>7</sup>

Si agrupamos de manera sintética los principales organismos empresariales según su identidad, cercanía y apoyo al Estado, o de acuerdo con su autonomía, crítica y agresividad, 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, que dependiendo del contexto y de la coyuntura, brindan su apoyo pero

<sup>7</sup> Puede consultarse la siguiente bibliografía sobre este tema: Carlos Arriola, "Las organizaciones empresariales mexicanas contemporáneas", *Lecturas de política mexicana*, México, Centro de Estudios Internacionales, El Colegio de México, 1977; del mismo autor, *Los empresarios y el Estado, 1970-1982*, México, UNAM-Porrúa, 1988; "De la pérdida de confianza en el buen gobierno, 1979-1982", en Soledad Loaeza y Rafael Segovia (comps.), *La vida política mexicana en la crisis*, México, El Colegio de México, 1987; Marco Antonio Alcázar, "Las agrupaciones patronales en México", *Jornadas*, núm. 66, México, El Colegio de México, 1977; Roderic A. Camp, *Entrepreneurs and Politics in Twentieth Century Mexico*, Nueva York/Oxford, Oxford University Press, 1989; Ricardo Cinta, "Burguesía nacional y desarrollo", *El perfil de México en 1980*, t. III, México, Siglo XXI, 1972; Nora Hamilton, "The State and the National Bourgeoisie in Postrevolutionary Mexico: 1920-1940", *Latin American Perspectives*, núm. 9, otoño de 1982, pp. 31-54, existe traducción al castellano: "Estado y burguesía en México: 1920-1940", *Cuadernos Políticos*, núm. 36, México, abril-junio de 1983, pp. 56-72; de la misma autora: *México: los límites de la autonomía del Estado*, México, Ed. ERA, 1984; Rogelio Hernández Rodríguez, *Empresarios, banca y Estado. El conflicto durante el gobierno de José López Portillo, 1976-1982*, México, FLACSO-Porrúa, 1988; Edmundo Jacobo, "Las relaciones Estado-empresarios. ¿Hacia un nuevo pacto social?", en Ricardo Pozas Horcasitas y Matilde Luna (comps.), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, México, Enlace-Grijalbo, 1991; Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado, "Empresarios, pacto político y coyuntura actual en México", *Estudios Políticos*, nueva época, vol. 8, núm. 1, enero-marzo de 1989, pp. 4-15; Leticia Juárez, "El proyecto cardenista y la posición empresarial (1934-1938)", ponencia presentada al *XX Congreso Mundial de Sociología*, México, agosto de 1982; Susan Kaufman Purcell, *The Mexican Profit Sharing Decision. Politics in an Authoritarian Regime*, Berkeley/Los Ángeles, Londres, University of California Press, 1975; Julio Labastida, "Los grupos dominantes frente a las alternativas de cambio", *El perfil de México en 1980*, t. III, México, Siglo XXI, 1972, pp. 99-164; del mismo autor, la compilación *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, México, Alianza Editorial Mexicana-UNAM, 1986; Matilde Luna, "El Estado, los empresarios y las transformaciones del régimen político-administrativo. México, 1970-1987", tesis de doctorado, México, Facultad de Ciencias Políticas y Sociales, UNAM, noviembre de 1989; Matilde Luna, Ricardo Tirado y Francis-

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 conflicto, se encuentran el Consejo Coordinador Empresarial (CCE), el Consejo Mexicano de Hombres de Negocios (CMHN), la Cámara Americana de Comercio (Cameo), la Asociación de Banqueros de México (ABM) y la Asociación Mexicana de Instituciones de Seguros (AMIS).

El otro extremo de la relación Estado-empresarios se encuentra representado por las dos instituciones que a lo largo del tiempo han expresado mayores críticas y considerable distancia con 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 desplegó gran actividad a partir de

---

co Valdez, "Los empresarios y la política en México, 1982-1986", en Ricardo Pozas Horcasitas y Matilde Luna (comps.), *Las empresas y los empresarios en el México contemporáneo*, op. cit.; Matilde Luna, René Millán y Ricardo Tirado, "Los empresarios en los inicios del gobierno de Miguel de la Madrid", *Revista Mexicana de Sociología*, año XLVIII, núm. 4, México, IIS-UNAM, octubre-diciembre de 1985, pp. 215-257; Juan Manuel Martínez Nava, *Conflicto Estado-empresarios en los gobiernos de Cárdenas, López Mateos y Echeverría*, México, Nueva Imagen, 1984; Cristina Puga, "Dos proyectos de la burguesía mexicana", UAM-Iztapalapa, año 1, núm. 1, México, julio-diciembre de 1979; de la misma autora, "Los empresarios mexicanos ante la nacionalización bancaria", en Julio Labastida, *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, op. cit., pp. 391-410; Mario Ramírez Rancáño, "Los empresarios mexicanos: las fracciones dominantes", *Problemas del Desarrollo*, año VI, núm. 24, México, UNAM, noviembre de 1975-enero de 1976, pp. 49-82; Dale Story, "Industrial Elites in Mexico, Political Ideology and Influence", *Journal of Inter American Studies and World Affairs*, 25, agosto de 1983, pp. 351-376; del mismo autor, *Industry, the State, and Public Policy in Mexico*, Austin, University of Texas Press, 1986; R. J. Shafer, *Mexican Business Organization, History and Analysis*, Nueva York, Syracuse University Press, 1973; Ricardo Tirado, "La visión del cambio de los grandes empresarios", en Ricardo Tirado (coord.), *Los empresarios ante la globalización*, México, Cámara de Diputados, Instituto de Investigaciones Legislativas, LV Legislatura, UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales, 1994; Ricardo Tirado y Matilde Luna, "La politización de los empresarios mexicanos (1970-1982)", en Julio Labastida, *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, op. cit., pp. 411-455; Francisco Valdez Ugalde, "Una aproximación al análisis de las relaciones entre empresarios y gobierno en México, 1970-1976", en Julio Labastida, *Grupos económicos y organizaciones empresariales en México*, op. cit.

los años ochenta en la organización del panismo en su lucha por la gubernatura de los primeros estados de oposición. Debemos 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 (Desarrollo Humano Integral, A.C.) 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 acreedores y los organismos financieros internacionales, implicó una profunda reforma del Estado y una progresiva liberación económica. En este cambio de modelo, los empresarios desempeñaron un papel fundamental y se convirtieron en 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 Canacina como punta de lanza, que 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 Canacina se había mostrado poco optimista respecto de los efectos de la liberalización económica en la pequeña industria y consiguió el 2 de marzo de 1995 que se elevaran los aranceles en forma diferencial hasta 35% para algunos productos que se habían visto muy afectados por la apertura. Las últimas, las organizaciones enlazadas al PRI, adoptaron posiciones críticas con el interior de su partido pero, llegado el momento, se plegaron a los lineamientos de éste.

Las asociaciones que promovieron o respaldaron el cambio de modelo fueron generalmente aquellas de filiación voluntaria pertenecientes a la élite empresarial, que representan de manera preponderante los intereses de los medianos y grandes empresarios, encontrándose situadas en el otro extremo del espectro es el caso del CCE, CMHN, Camco, ABM, AMIS, Concanaco, Coparmex y varias de las agrupaciones ligadas al comercio exterior: el Consejo Empresarial Mexicano para Asuntos Internacionales (CEMAI), la Asociación Nacional de Importadores y Exportadores de la República Mexicana (ANIERM) y el Consejo Nacional para las Exportaciones (Conacex). La Coparmex, por ejemplo, se siente a tal grado corresponsable de estos cambios, que, en sus publicaciones, presentaba al México de principios de los años ochenta y al de los noventa para subrayar su nivel de participación.

Los medianos y grandes empresarios han desempeñado los principales papeles en el nuevo escenario nacional. Sin embargo, si observamos en retrospectiva sus conductas con 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 en la actualidad tienden a la convergencia.

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 de tener intereses dispersos en varios sectores de la economía. Por lo tanto, observan 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 por limitar las relaciones obrero-patronales al ámbito de la empresa y por debilitar el poder económico y político de los sindicatos por medio de la flexibilización salarial.

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, los jóvenes, las amas de casa, los padres de familia, los sectores medios; es decir, a toda la sociedad. 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 enfrentó al Estado.

El aliento que cobró el nuevo modelo de desarrollo durante la administración de Salinas de Gortari, con base en una reforma del Estado, una reforma económica y en menor medida 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 parecen 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.

### III. EL PROBLEMA DE LA REFORMA FISCAL

El cambio de modelo de desarrollo en México, desde la perspectiva de la administración de Salinas de Gortari, hizo necesario emprender mudanzas en el sistema fiscal. México ha sido considerado como uno de los países más inequitativos en cuanto a su forma de recaudar impuestos, porque ha otorgado muchos privilegios a ciertos grupos y sectores, a cambio de conseguir recursos políticos o económicos. Uno de los estímulos que más se utilizó para promover a la inversión privada siempre fue la ventaja fiscal. Por otra parte, el monto y el modo de ejercer la recaudación, permiten distinguir el grado de desarrollo de un país, aunque un punto siempre neurálgico en la relación entre el Estado y el sector privado es el sistema fiscal.<sup>8</sup> Existe una aparente paradoja entre las administraciones de Echeverría y la de Salinas de Gortari en lo que se refiere a la reforma fiscal. La primera, considerada por algunos como antiempresarial, fracasó en su intento de reformar el sistema fiscal para financiar un creciente gasto público que tenía pretensiones redistributivas. En cambio, la gestión de Salinas de Gortari, reputada de proempresarial, sí logró tal reforma sin afectar de manera importante la confianza de los inversionistas privados. ¿A qué se debe esta contradicción en el poder de imponer una determinada política fiscal?

Carlos Elizondo ha examinado este hecho paradójico, concluyendo<sup>9</sup> que el éxito que tuvo Salinas al llevar a efecto tal reforma dependió de la manera de negociar con el sector privado, ya que por una parte realizó consultas en la cúpula empresarial y, por la otra, su reforma no se basó en la captación de más impuestos a los ricos —quienes pagarían proporcionalmente menos impuestos— sino en la ampliación

<sup>8</sup> Un análisis de las leyes fiscales en México se encuentra en la tesis de doctorado de Samuel del Villar Kretchmar, "The Rule of Law. Economic Growth and the System of Economic Regulation in Mexico", Harvard Law School, 1978.

<sup>9</sup> Carlos Elizondo, *In Search of Revenue: Tax Reform in Mexico under the Administrations of Echeverría and Salinas*, CIDE, México-Nuffield College, Oxford, 1992.

de la base gravable, sobre todo a la pequeña y mediana empresa. Por ejemplo, no se gravaron con un impuesto personal las ganancias obtenidas en la bolsa de valores. El fracaso del intento echeverrista se debería entonces a la ruptura de las consultas previas que el gobierno hacía a los empresarios en materia de política económica.<sup>10</sup> También provocó conflicto el hecho de que la proyectada reforma pretendiera quitar el anonimato a la riqueza, como también se intentó sin éxito en una reforma fiscal de 1964, para hacer acumulables y gravar todos los ingresos.<sup>11</sup> Para el sector privado, la identificación de las personas con sus recursos constituía, además, una potencial forma de control en otros órdenes. La iniciativa de reforma provino probablemente de la Secretaría de la Presidencia, con el apoyo de la Secretaría de Patrimonio Nacional. A diferencia de la reforma de Salinas, no contó con el apoyo del Banco de México ni de algunos funcionarios de la Secretaría de Hacienda. Al ponderar la oposición que tuvo, Echeverría no llevó la iniciativa al congreso; más bien se conformó con aumentar la captación fiscal a través de la ampliación de algunos impuestos especiales, las *adecuaciones fiscales*, a productos del sector privado y a los precios de la gasolina y la electricidad.

La reforma salinista constituiría un eslabón importante de una larga cadena de cambios fiscales engarzados en los últimos diez años<sup>12</sup> convirtiéndose probablemente en la principal fuente de conflicto con los empresarios. Los cambios más notables en la historia inmediata anterior habían sido la introducción del Impuesto al Valor Agregado (IVA) en 1980 y la eliminación gradual, a partir de 1983, del anonimato de los bonos y las acciones no comercializados en la bolsa de valores, todo esto gracias a la crisis económica, la confusión que reinó entre 1982 y 1983, el sigilo con que se introdujeron los cambios y la ausencia de una retórica antiempresarial del nuevo gobierno. La administración de De la Madrid no modificó sustancialmente el sistema fiscal. Algunos cambios menores no tuvieron tanto efecto en el monto de la captación fiscal como en el ánimo del sector privado, en el que generó

<sup>10</sup> Francisco Valdez Ugalde, "Una aproximación al análisis de las relaciones entre empresarios y gobierno en México, 1970-1976", *op. cit.*

<sup>11</sup> Para varios análisis sobre la cuestión fiscal en México véase Nicholas Kaldor, "Las reformas al sistema fiscal en México", en Leopoldo Solís, *La economía mexicana: política y desarrollo*, México, FCE, 1972; Francisco Gil Villegas, "The Incidence of Taxes in Mexico: a Before and After Comparison", en Pedro Aspe y Paul Sigmund, *The Political Economy of Income Distribution in Mexico*, Nueva York, Holmes y Meier, 1984, pp. 59-98.

<sup>12</sup> Las principales reformas tuvieron lugar en 1955, 1962, 1965, 1971 y 1972.

la impresión de que las transformaciones eran erráticas, inestables y desestimulantes para la inversión.

El objetivo explícito de la reforma al impuesto sobre la renta de la administración de Salinas de Gortari, surgido del cambio de modelo de desarrollo, fue reducir en forma sustancial las tasas impositivas a las empresas y a las personas físicas, para llegar a niveles similares a los de Estados Unidos y Canadá, principales socios comerciales, sin que eso afectara la cantidad total de los ingresos fiscales como proporción del Producto Interno Bruto. El resultado de esta reforma fiscal fue que entre 1989 y 1991 la tasa del impuesto a las empresas se redujo de 42 a 35%, en tanto que la mayor tasa impositiva pagada por individuos se redujo de 50 a 35%. En lo que respecta al IVA, desde finales de 1991, en el marco de las negociaciones del Pacto de Estabilización y Crecimiento Económico (PECE), se redujo de 20 y 15% a 10 por ciento.

Para disminuir los impuestos sin perder recursos era necesario ampliar la base impositiva y emprender una reforma de la administración fiscal para cobrar de una manera más eficaz los impuestos. Para tal efecto se introdujeron varios cambios en las formas de registrar y auditar a los contribuyentes, como la modernización y actualización de las bases de datos; el establecimiento de auditorías a una proporción importante de los contribuyentes (10%), a través de muestreos aleatorios; la obligación de emitir recibos foliados, editados en imprentas autorizadas, los cuales debían contener el número específico del Registro Federal de Causantes (RFC). Por su parte, las empresas con más de 150 trabajadores se vieron obligados a someterse a una auditoría externa anual realizada por despachos independientes de contadores públicos. Además de los cambios estrictamente administrativos, se promovió la penalización de delitos fiscales que hasta entonces eran prácticamente inexistentes (entre 1929 y 1988 sólo hubo dos procesos penales por evasión fiscal, mientras que entre 1989 y 1991 se privó de la libertad a más de 200 personas por tal delito). Con procedimientos tan convincentes pronto se vieron los resultados: entre 1989 y 1991, la base se expandió de un millón 920 mil a dos millones 904 mil contribuyentes.<sup>13</sup>

Los cambios que provocaron más conflictos en los empresarios fueron la obligación para todas las empresas, aun las que no tuvieran utilidades, de pagar al menos 2% del valor de sus activos, y la elimina-

<sup>13</sup> Pedro Aspe Armella, *El camino mexicano de la transformación económica*, México, FCE, 1993, pp. 98-102.

ción de la categoría de causantes menores y su régimen tributario especial. Además, lógicamente, de la modificación de la ley para que quien evadiera al fisco pudiera ser procesado penalmente y llevado a prisión.<sup>14</sup> En 1989, al introducirse la obligación de pagar al menos 2% del valor de sus activos a cerca de las dos terceras partes de las empresas de México, se comprobó que muchas de ellas, en opinión de Hacienda, manipulaban su contabilidad para mostrar pérdidas que les permitieran evadir el pago de impuestos, ya que resultaba sorprendente para el fisco que estas empresas persistieran en el mercado durante tantos años sin obtener utilidades.

Este gravamen de hecho no afectaba a las empresas rentables, porque el impuesto sobre activos puede ser acreditado totalmente contra el impuesto sobre la renta. El impuesto a los activos afectó de manera especial a la pequeña y en menor medida a la mediana empresa, generando una creciente inconformidad –que continúa hasta la actualidad– y dando como resultado altos costos políticos en términos electorales para el régimen salinista.

Probablemente este impuesto definió de manera más nítida la división de los empresarios en dos bandos: los prosalinistas, constituidos por la cúpula empresarial y algunos representantes gremiales del sector privado con quienes se discutió previamente la implantación de esta medida, y los empresarios que no se sienten representados en las organizaciones gremiales, las cuales firman desde 1987 los pactos para el crecimiento y la estabilidad. Muchos pequeños y aun medianos empresarios acusaron de progobiernistas a los líderes del CCE (Agustín Legorreta) y de la Concamin (Vicente Bortoni) por no defender sus intereses en los pactos ni en el conflicto creado en torno al impuesto sobre los activos.<sup>15</sup>

La oposición institucional radicalizada provino de las dos organizaciones más distantes del Estado, la Coparmex y la Concanaco, permaneciendo reacias a un acercamiento con el gobierno de Salinas de Gortari. Su diferencia con el resto de las organizaciones empresariales se expresó abiertamente –caso poco común entre esos gremios– durante el proceso de elección del nuevo presidente del CCE.

Estos organismos empresariales buscaron la vía legal para oponerse al impuesto de 2% a los activos; así, interpusieron varios miles de

<sup>14</sup> El análisis en este punto está inspirado en el trabajo de Carlos Elizondo, *op. cit.*

<sup>15</sup> Una acusación similar haría la Coparmex al presidente del CCE, Luis Cárcoba, por aceptar el aumento de 10 a 15% al IVA, que promoviera Ernesto Zedillo en los primeros meses de su gobierno (15 de junio de 1995).

amparos para los empresarios afectados, con el argumento de que tal impuesto era inconstitucional. No obstante, la Suprema Corte concedió la razón al Ejecutivo al juzgar que la medida se apegaba a la ley.

La eliminación de la categoría de causantes menores incorporó como causantes impositivos normales a un enorme conjunto de muy pequeños empresarios que pagaban cuotas fijas, según la actividad que desarrollaran, pero no el IVA, obligándolos por primera vez a llevar una contabilidad. La nueva disposición, por otra parte, hizo más difícil que empresas pertenecientes al régimen regular utilizaran la subfacturación de sus ventas a los negocios registrados como causantes menores, para evadir al fisco al declarar ventas menores que las reales. Esta medida implicó un doble costo para los pequeños empresarios: además del impuesto, debían depender cada vez más de personal administrativo y contable.

Esta vez la inconformidad no se expresó a través de las organizaciones empresariales. La cúpula empresarial exhortó a los micro y pequeños empresarios a cumplir con sus obligaciones fiscales. La ley fue aprobada con gran dificultad porque el Congreso apenas reuniría el *quorum* necesario, ya que muchos diputados priistas decidieron no concurrir a las sesiones y la oposición hizo abandono del recinto. La nueva disposición debió ser modificada al poco tiempo para atender las necesidades apremiantes de algunos sectores económicos, como el de los agricultores, quienes pudieron regresar parcialmente al régimen fiscal especial.

Finalmente, durante la administración de Salinas la ley fue modificada para que quien evadiera al fisco pudiera ser procesado penalmente y llevado a prisión. También creció la cantidad de auditorías fiscales. Estas medidas, calificadas por los empresarios como “terrorismo fiscal”, fueron repudiadas nuevamente por la Coparmex y la Concanaco, por considerarlas como violatorias de las garantías individuales consagradas en la Constitución. Muchos empresarios se quejaron de ser perseguidos y auditados como represalia política, ya sea por apoyar a partidos de oposición (como los de Chihuahua que lucharon abiertamente en favor del PAN), o por ser simplemente los maridos de quienes se manifestaran públicamente en contra de determinado gobernante (en Guadalajara, donde muchas esposas de empresarios participaron en marchas y mítines contra el gobernador Cosío Vidaurri) o por utilizar sus posiciones y sus propios medios para criticar la reforma fiscal (como fue presentado el caso de la auditoría al presidente de la Concanaco, Eduardo García Suárez). Faltan, sin embargo, elementos para probar si esta acusación de politización fiscal tuvo algún fundamento.

Lo seguro es que la persecución contra los evasores fiscales al cabo del tiempo perdió severidad dejando de ser noticia importante desde fines de 1991. Al parecer, a mediados del año 1992 se dejó de perseguir, procesar penalmente y encarcelar a quienes evadieran al fisco. Este hecho significativo, que coincidió con las elecciones para el gobierno de Chihuahua, fue interpretado en el medio empresarial de esa entidad como una decisión encaminada a ganar posibles electores.

Esto no quiere decir que más adelante se haya abandonado la reforma propuesta. De hecho se introdujeron otras disposiciones para aumentar el control y la recaudación impositiva, como la obligación de utilizar cajas registradoras y la eliminación de varios gastos y costos que antes eran deducibles de impuestos, como los relativos a los vehículos del empresario y su familia o ciertos gastos de representación.

En conclusión, la reforma fiscal de Salinas de Gortari fue uno de los principales focos de inconformidad de los empresarios, pero no llegó a unificarlos en una oposición articulada políticamente, como fuera el caso del intento de reforma de Echeverría. Primero, los costos para los empresarios no fueron homogéneos; el impacto de esta reforma no afectaba los intereses de los empresarios más poderosos. En segundo lugar, la disposición no fue percibida ni interpretada por el empresariado como una amenaza a la propiedad privada. Y finalmente, hubo otras políticas públicas que los empresarios consideraron como respuestas del gobierno a reclamos del sector privado, tales como la liberación económica, la privatización de empresas paraestatales y de la banca o la desregulación. Por todo esto, aunque la reforma salinista haya sido costosa para muchos de ellos, quedó acotada y fue contrarrestada por un conjunto de medidas que desde la perspectiva de los empresarios organizados era favorable a sus intereses de largo plazo. Los grandes empresarios se enriquecieron más y gran parte de los pequeños recibieron apoyos en créditos cuyos intereses los agobiarían desde 1993.

#### IV. LOS EMPRESARIOS ANTE LA APERTURA ECONÓMICA Y EL TLC

El gobierno mexicano decidió participar en el Tratado de Libre Comercio de América del Norte (TLC) por un conjunto de factores: 1) la incorporación de México a la corriente mundial dominante que se materializó en reformas de los estados nacionales, liberación económica y mayor libertad de acción para el sector privado; 2) el derrumbe de la Unión Soviética, la caída del muro de Berlín y la emergencia de la economía de mercado en los antiguos países socialistas del este de Europa, fenómeno que

fue interpretado como una competencia potencial de estos países con América Latina por la atracción de nuevas inversiones; 3) la formación de la Europa comunitaria de 1993, que se constituiría como un espacio integrado, probablemente con cada vez menos necesidad de acrecentar relaciones con América Latina; 4) la firma del Tratado de Libre Comercio entre Estados Unidos y Canadá en 1988, que podría debilitar la posición relativa de México y afectar el comercio con su principal socio; 5) el creciente proteccionismo de Estados Unidos ante las exportaciones mexicanas; 6) el esfuerzo por recuperar la importancia política y la capacidad de negociación que, por efectos de la crisis de los años ochenta y sobre todo por el impacto sobre América Latina del fin de la “guerra fría”, hicieron disminuir su importancia estratégica para Estados Unidos.

Respecto a las posiciones de empresas y empresarios ante la liberación económica y el TLC hemos propuesto una tipología diferenciadora constituida por los siguientes grupos: *a)* las empresas trasnacionales, *b)* los grandes empresarios nacionales que producen para el mercado interno y que también exportan, *c)* los pequeños y medianos empresarios que sólo producen para el mercado nacional, *d)* los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México, *e)* los micro y pequeños industriales (incluidos los del llamado sector informal) y *f)* los productores agropecuarios.<sup>16</sup>

#### *A. Las empresas trasnacionales*

El dinamismo exportador de México proviene en gran medida de las empresas trasnacionales, ya que: “[...] en sólo 10 productos se concentra el 49% de las ventas industriales. Asimismo [...] cerca del 50% de las ventas de manufacturas al exterior, las realizan compañías trasnacionales”.<sup>17</sup> Es a partir de la crisis de 1982, de la caída del mercado interno y de las devaluaciones del peso, que una parte considerable de las empresas trasnacionales ya existentes en el país y la mayoría de las de reciente implantación

<sup>16</sup> Para un desarrollo más amplio de esta tipología véase 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: consideraciones políticas, sociales y culturales*, México, El Colegio de México, Centro de Estudios Internacionales, 1993, pp. 213-238.

<sup>17</sup> Héctor Hernández Cervantes, “Apertura comercial y proteccionismo; fomento industrial e inversiones extranjeras”, *El Mercado de Valores*, Nacional Financiera, núm. 10, año XLVIII, 15 de mayo de 1988, p. 12.

se orientaron hacia el mercado externo. El caso más notable es el de la industria automotriz que de ser la principal contribuyente al déficit comercial hasta 1982, se convirtió en una de las principales responsables del superávit ocurrido durante muy breve lapso, en razón de que sus exportaciones ascendieron de 2.38% del total en 1981 a 17.23% en 1988.<sup>18</sup>

En la medida en que las empresas transnacionales, en su gran mayoría estadounidenses, exportan en forma creciente hacia su país de origen, y dado que el creciente proteccionismo de ese país constituye una potencial amenaza para el libre flujo de sus productos, éstas han sido aliadas naturales del Estado mexicano en las negociaciones del TLC. De hecho, participaron de diversas maneras en las discusiones y actúan en conjunto con los intereses mexicanos en favor del libre comercio. La posición de las empresas multinacionales de origen europeo o asiático ofrece diferentes matices, aunque en general consideran que en el sector automotriz la regla de origen relativa a 62.5% de contenido mexicano es demasiado alto para empresas que desean hacer inversiones en México.

*B. Los grandes empresarios nacionales que producen para el mercado interno y que también exportan*

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 ser competitivos a nivel 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 presentó cierta convergencia entre la política económica del Estado y sus propios intereses.

*C. Los pequeños y medianos empresarios que sólo producen para el mercado nacional*

Estos productores, aunque también existen en el grupo algunos grandes empresarios, están ubicados en la industria de bienes de consumo tradicional, como alimentos, bebidas, calzado, curtiduría, textiles, confección

<sup>18</sup> Carlos A. Rozo, "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?*, México, Siglo XXI, 1990, pp. 127-146.

y varios productos metálicos. Nacieron y prosperaron al abrigo de la política de sustitución de importaciones. Afiliados generalmente a la CANACINTRA se opusieron históricamente hasta 1986 a la apertura comercial de México y estaban en contra de su inserción 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 corporativa con el Estado. En un primer momento sufrieron menos con la crisis, que se agudizaba 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 la entrada de productos provenientes de Asia: ropa confeccionada y textiles, calzado, artículos de piel, muebles, productos metálicos y juguetería.

La percepción que estos empresarios de la industria tradicional tienen sobre el Tratado de Libre Comercio de América del Norte está influida por dos factores: la caída del mercado interno a raíz de la crisis económica de 1982 y la apertura comercial unilateral y acelerada de 1986-1987, la que los colocó en una situación de excesiva desventaja frente a los países del sudeste asiático. Ante este esquema desfavorable consideran que el mercado de América del Norte podría compensar y aún ampliar sus posibilidades ante un mercado nacional que están perdiendo por la caída del poder adquisitivo de la población y la desigual 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.

#### *D. Los pequeños y medianos empresarios de la frontera norte de México*

Este conjunto de empresarios, que han emergido en las últimas décadas, dependen menos de las concesiones del Estado que de sus vínculos con el mercado exterior. Junto con una parte importante de las clases medias que surgieron como actores sociales en el marco de la expansión económica del país, estos productores no estaban integrados al sistema corporativo. De ahí que su independencia les permitiera ejercer una acción privilegiada en el terreno electoral, frecuentemente en favor del PAN.<sup>19</sup> Pertenecientes de hecho a la región mexicana

<sup>19</sup> Leticia Barraza e Ilán Bizberg, "El Partido Acción Nacional y el régimen político

más integrada a América del Norte, estos empresarios son proclives al tratado.

No sólo en la frontera norte existen pequeños y medianos empresarios exportadores. Aunque su peso relativo no sea de gran importancia dentro del valor total de la producción nacional, muchos de ellos han incrementado sus exportaciones, mientras que otros han incursionado en ellas por primera vez. Las principales actividades que desarrollan son: producción de alimentos y tequila, confección de ropa, calzado, artículos de piel, muebles, productos de plástico, minerales no metálicos, artesanías, frutas y hortalizas. Cabe agregar que muchas de estas exportaciones no son realizadas directamente por sus productores, sino por comerciantes o industriales con mayores recursos.

#### *E. Los micro y pequeños industriales*

Durante los años setenta y ochenta muchos de estos productores proliferaron en el llamado sector informal de la economía, al margen de la seguridad social y del Estado. Gran parte de ellos ha estado marginado de toda forma de representación de sus intereses.<sup>20</sup> Los dirigentes de los microindustriales observaron con recelo las negociaciones del TLC, advirtiendo que es muy difícil para México negociar desde una posición de asimetría. Por lo tanto, son escépticos respecto de los posibles beneficios que podrían tener sus empresas, las cuales producen por lo general artículos de baja calidad para los sectores más populares de México.

#### *F. Los productores agropecuarios*

La incorporación de la agricultura mexicana al TLC, sometida como se encuentra a límites precisos impuestos no sólo por la naturaleza sino

---

mexicano", *Foro Internacional*, El Colegio de México, vol. XXXI, núm. 3 (123), enero-marzo de 1991, pp. 418-445.

<sup>20</sup> Para una evaluación de la apertura comercial y de la política industrial véanse José Luis Méndez, "Política industrial y política hacia la micro, pequeña y mediana industria en México en el sexenio de Salinas de Gortari", *Foro Internacional*, *op. cit.*, y Carlos Alba Vega, "La microindustria ante la liberalización económica y el Tratado de Libre Comercio", *Foro Internacional*, vol. XXXIII, núm. 3 (133), julio-septiembre de 1993, pp. 453-483.

también por las diferencias tecnológicas y de ayudas en materia de política económica, enfrentará enormes dificultades ante la natural competencia con Estados Unidos y Canadá, según sostienen los propios agricultores y muchos analistas de este sector. Cabe advertir, no obstante, que productos hortícolas y frutícolas tales como el jitomate (noroeste), el pepino (noroeste y occidente), la calabacita y el aguacate (Michoacán), el mango (noroeste, occidente y golfo), la piña (golfo y Pacífico sur), los cítricos (noreste, Colima y golfo), el café (Veracruz y Chiapas) y otros, resultan ser 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, los que en los últimos años han logrado introducir parte de sus productos en Europa y Japón, consideran que la aplicación del Tratado trilateral ayudará a resolver el problema de las barreras no arancelarias, que disfrazadas de razones fitosanitarias, fueron impuestas por Estados Unidos para algunos productos.<sup>21</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 granos, cereales y semillas oleaginosas destinados al consumo humano, los niveles de productividad de Estados Unidos y 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 considerablemente mayor que la mexicana. Es posible y además impostergable incrementar la productividad en México; sin embargo, Es-

<sup>21</sup> Hubert Carton de Grammont, *Los empresarios agrícolas y el Estado: Sinaloa, 1893-1984*, México, UNAM-Instituto de Investigaciones Sociales, 1990; 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*, Guadalajara, Universidad de Guadalajara, 1989, pp. 287-326; David R. Mares, "México y Estados Unidos: el vínculo entre el comercio agrícola y la nueva relación energética", *Foro Internacional*, El Colegio de México, vol. 22, núm. 1 (85), julio-septiembre de 1981, pp. 1-21; del mismo autor, *La irrupción del mercado internacional en México. Consideraciones teóricas y un análisis de caso*, México, El Colegio de México, 1991; José Antonio Olvera Sandoval, "Los inicios de las citricultura en Morelos, Nuevo León: una articulación de propietarios agrícolas regionales e inversionistas norteamericanos", en Edmundo Jacobo, Matilde Luna y Ricardo Tirado (comp.), *Empresarios de México*, op. cit., pp. 239-257; Demetrio Sodi de la Tijera, "TLC-soberanía alimentaria", *La Jornada*, 2 de marzo de 1991, p. 27.

tados Unidos cuenta con un conjunto de factores que le permite competir con grandes ventajas: la disponibilidad de cerca de 200 millones de hectáreas cultivables, la 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 Estados Unidos, como en la Comunidad Económica Europea y Japón, existe una decidida política de apoyo al sector agropecuario, al que se considera de alta prioridad. Ésta 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, y programas de combate a las plagas o de financiamiento para la construcción de vivienda. En este contexto, la agricultura mexicana, descapitalizada y subordinada desde hace varias décadas en favor del crecimiento urbano-industrial, se enfrenta actualmente 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, cereales y oleaginosas 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.

#### V. LA COORDINADORA DE ORGANIZACIONES EMPRESARIALES DE COMERCIO EXTERIOR (COECE)

Esta organización, creada en junio de 1990, representa un interesante ejemplo de cooperación entre el sector privado y el gobierno mexicano durante la administración de Salinas de Gortari. La COECE, 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 las del 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 al lado", es decir, muy cerca de los representantes mexicanos, como asesores y consultores antes, durante y después de la firma 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 el tratado dio inicio el primer día de 1994 y que a finales de ese año México cayó en una profunda crisis financiera y en una situación de grave inestabilidad social y política, un sector de los empresarios, sobre todo de los medianos y grandes, considera que la negociación fue exitosa en términos generales. Así lo han expresado no solamente los involucrados en el Tratado, sino líderes empresariales de otros países que lo han seguido de cerca. Sobre todo al tomarse en cuenta que fue una negociación realizada a partir de una enorme asimetría entre México y los otros dos países, ya que la economía mexicana representa 30% de la canadiense y 4% de la estadounidense y cuyo salario promedio diario equivalía, hasta antes de la devaluación de diciembre de 1994, por la que el peso perdió ante el dólar más de 100% de su valor, cuando mucho al de una hora de trabajo en cualquiera de estos dos 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 otorgada al proceso.

Uno de los elementos más importantes que desde el lado mexicano intervino en esta negociación fue la estrecha colaboración entre el sector privado y el gobierno,<sup>22</sup> la que fue reconocida por los negociadores empresarios de Canadá y Estados Unidos, quienes, según la COECE, manifestaron en varias ocasiones su queja por no tener el nivel de participación que sí expresaba el sector privado mexicano. La COECE hizo un frente común con el Estado en las negociaciones, a tal grado, que respaldó al sector público en cuestiones tal vez no compartidas por todos los empresarios, como la de excluir de la negociación al tema del petróleo.

Un indicador de la intensidad de las relaciones entre el sector privado y el público, y del grado de involucramiento del primero en las

<sup>22</sup> Para la COECE, según su director ejecutivo, la clave que permitió una colaboración sin precedentes por su intensidad y magnitud entre el sector público y el privado, puede resumirse en estos elementos: la sincera invitación del sector público, del que provino la iniciativa y responsable de la negociación oficial; una respuesta de los empresarios, también definida como sincera, honrada y realista en el sentido de mostrar su situación tal cual era —ellos creyeron en la invitación y tuvieron la confianza en que su colaboración y el trabajo en equipo eran útiles e importantes; el hecho de que sus posiciones y puntos de vista fueran sistemáticamente respetados y tomados en cuenta en su totalidad, aseguró su participación a lo largo de todo el proceso. En este punto probablemente la cercanía entre ambos sectores fue mayor que la de sus similares de Canadá y Estados Unidos.

negociaciones del tratado, puede derivarse de algunos datos cuantitativos registrados por la COECE. Sin contar las reuniones de estudio celebradas por los comités sectoriales, se efectuaron 951 reuniones entre las coordinaciones, los empresarios que formarían los grupos de estudios sectoriales y la Secretaría de Comercio y Fomento Industrial (SECOFI). Durante el proceso de negociación previo se organizaron 106 seminarios informativos y dos mil 105 reuniones de los equipos del sector privado con empresarios y con la oficina negociadora, bajo el esquema del “cuarto de al lado”. En ellas se negociaron posiciones intercambiando puntos de vista, se revisaron textos y tomaron decisiones. En resumen, la COECE informó que en total se habían realizado 461 seminarios, tres mil 56 reuniones y 401 estudios, con la participación, a veces de tiempo completo, de más de mil 300 empresarios de alto nivel.

En muchos puntos y sectores, las posiciones de los empresarios y del gobierno diferían; no obstante, la Coece reconoce que el requerimiento más importante y difícil fue la disposición de ambas partes a discutir, escuchar y ceder; es decir, a negociar, acordar y concertar esfuerzos antes dispersos, con miras a conseguir mayor fuerza y mejores resultados en la mesa de negociaciones frente a las representaciones de dos países mucho más poderosos. En este sentido, en las negociaciones del TLC se manifestó un tipo de relación de otra naturaleza, menos defensivo por parte del sector privado, como lo fuere históricamente sobre todo a partir del régimen de Echeverría, y más propositivo e inclinado a la consulta por parte del Estado.

Sin duda la participación del sector privado en las decisiones de política económica ha llegado a un nivel sin precedentes. Desde cierto ángulo, el Estado ha perdido autonomía pero ha ganado colaboración en el diseño de la política económica. Esto puede plantear problemas importantes en sus relaciones con el sector obrero, los campesinos y los movimientos populares, muchos de los cuales han sido sostén del partido oficial. Algunos sectores consideran que el Estado ha establecido alianzas estratégicas privilegiadas con los grandes empresarios, y que los pequeños empresarios no han sido beneficiados con la nueva política económica.

La COECE se esforzó desde su nacimiento en adoptar una organización y una estrategia amplias, que permitieran representar de manera unificada los intereses de los empresarios. Empero, la gran heterogeneidad de este sector, su diversidad de intereses —proveniente de las disparidades entre áreas de actividad económica, tamaños de las empresas, zona geográfica donde están ubicadas, inserción o marginación del mercado exterior, poder económico y político propio de los empresarios— no parece haber disminuido con la adopción del nuevo modelo

de desarrollo económico. Por el contrario, el proceso de liberalización comercial y la reestructuración productiva, que adquirieron mayor aceleración a partir de mediados de los años ochenta, han tenido consecuencias polarizadoras, al menos en lo inmediato, no sólo en el campo social (donde se manifiesta una mayor inequidad en la distribución del ingreso, mayor desempleo y expansión de la economía informal) sino también en las posiciones de los empresarios ante los cambios.

En este sentido, la COECE se enfrentó a la enorme dificultad de convertirse en una organización centrípeta respecto de las posiciones y los esfuerzos de los empresarios, cuando éstos se encuentran afectados en forma desigual por la nueva política económica, y cuando manifiestan posiciones ideológicas y políticas diferenciadas. Sin embargo, la heterogeneización parece haber sido provocada más por la apertura externa que por la nueva vinculación económica con Estados Unidos. La competencia más fuerte para los empresarios mexicanos, en las ramas económicas más afectadas, proviene de los países de nueva industrialización en el sudeste asiático, no de Europa o América del Norte. Éste no es el caso para los productores agrícolas y ganaderos, quienes sí se hallan en franca desventaja frente a Estados Unidos y Canadá.<sup>23</sup> Por otra parte, la conciencia de la asimetría de los países negociadores fue manejada como un principio unificador.<sup>24</sup>

La COECE expresa una nueva forma y nivel de participación del sector privado mexicano en la toma de decisiones en materia de políticas públicas. Es el ejemplo más importante del papel fundamental que desempeñan los empresarios en el nuevo modelo de desarrollo.

Sin embargo, esta participación no está exenta de grandes dificultades. Una de ellas es la de la representación. ¿Hasta qué punto el am-

<sup>23</sup> José Luis Calva, "El modelo de desarrollo agropecuario impulsado mediante la Ley Agraria y el TLC", en José Luis Calva (coord.), *Alternativas para el campo mexicano*, México, Fontamara-PUAL-UNAM y Fundación Ebert, 1993; 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", Zamora, Michoacán, 16-18 de noviembre de 1994; Alejandro Encinas, Juan de la Fuente y Horacio Macklinlay (coords.), *La disputa por los mercados, TLC y sector agropecuario*, México, Cámara de Diputados, LV Legislatura, Comité Asuntos Editoriales-Comisión Asentamientos Humanos y Obras Públicas-Ed. Diana, 1994.

<sup>24</sup> "La unión entre empresarios y autoridades en México nos dio la fuerza para lograr con éxito la negociación con dos potencias mundiales", Guillermo Güemez, director ejecutivo de la Coece.

plio y heterogéneo conjunto de empresarios se siente representado cabalmente en la Coece? Es obvio que aún antes de que la Coece fuera creada había un creciente malestar entre muchos empresarios, sobre todo micro, pequeños y medianos, quienes consideraban que las cámaras a las que por ley estaban obligados a pertenecer no representaban de manera eficiente sus intereses. Así nacieron grupos disidentes de la Canacindra, como la Asociación Nacional de Industriales de la Transformación (ANIT) o la Confederación Nacional de los Microindustriales (Conamin).

La COECE, por su propia estructura y composición, ostenta una sobrerepresentación de los intereses de los grandes grupos empresariales de México, los importadores y exportadores (llamadas "altex", empresas altamente exportadoras) y el sector financiero, los que han resultado generalmente más beneficiados por la nueva política económica, y también una subrepresentación de los pequeños empresarios,<sup>25</sup> quienes han sido los más afectados por ella. En efecto, los grandes grupos del sector privado acrecientan la representación de sus intereses por su pertenencia simultánea a varias organizaciones constitutivas de la COECE. Se dirá, desde luego, que la puerta estuvo siempre abierta para todos los interesados en participar, no obstante, era difícil que los pequeños empresarios se encuadraran en esta organización si, por otra parte, no participaban ni en sus propias cámaras sectoriales. Además, es impensable que pudiesen aportar el tiempo y los recursos necesarios para elaborar estudios específicos sobre la realidad de sus pequeños establecimientos, o asumir el pago de pasajes y la estancia para estar presentes en el "cuarto de al lado" en Estados Unidos. Su dispersión física, su precariedad económica y su desarticulación política dificultan la representación organizada de sus intereses.

Con todo, varios de los problemas particulares de los pequeños empresarios de cada sector de actividad económica pudieron ser atendidos en la negociación. A pesar de las limitaciones que puedan atribuirse a la COECE, según lo expresara un asesor del medio académico en las negociaciones, "nunca antes en la historia de México, el sector privado se había comunicado entre sí tan eficazmente, ni organizado de manera tan completa para alcanzar un objetivo común".<sup>26</sup>

<sup>25</sup> Matilde Luna Ledesma, "Las asociaciones empresariales mexicanas y la apertura externa", LASA, XVII International Congress, Los Ángeles, Cal., 24-27 de septiembre de 1992.

<sup>26</sup> Jorge Bustamante, "El Consejo Asesor del Tratado de Libre Comercio", en varios autores, *Hacia un Tratado de Libre Comercio en América del Norte*, México, Porrúa, 1991, p. 306.

Por otra parte, las negociaciones del TLC ofrecieron un espacio privilegiado para la definición de una nueva forma de relación y colaboración entre el Estado y los empresarios, en donde estos últimos desempeñaron un papel destacado en el diseño de la estrategia económica a seguir. La acción organizada de los empresarios fue posible gracias a la adaptación de su estructura corporativa tradicional a los requerimientos de la nueva coyuntura económica y política. Así, la propia dinámica de las negociaciones repercutió en las formas tradicionales de representación empresarial, en la medida que ejerció presiones para que fueran incorporados los intereses de muchos sectores de pequeños empresarios.<sup>27</sup> La COECE revitalizó el sistema de representación de los empresarios al esforzarse por cubrir todos los sectores y subsectores económicos y gran parte del territorio nacional. Sin embargo, por amplias y exhaustivas que hayan sido las consultas regionales y locales, muchas de las preocupaciones de los micro y pequeños empresarios no podían tener cabida en un organismo abocado exclusivamente a una negociación comercial. Mientras los medianos y grandes empresarios, sobre todo los importadores y exportadores, habían sido proclives a la liberalización económica, los pequeños se habían visto afectados por la apertura comercial y reclamaban la acción del Estado en la definición de una nueva política industrial.

Al representar la COECE principalmente los intereses de los medianos y grandes empresarios y dado que, sin embargo, la inmensa mayoría de las empresas mexicanas son micro y pequeñas. ¿qué ha hecho el Estado por ellas? y ¿qué formas de colaboración existen entre el sector público y este sector de pequeños productores?

## VI. LAS EMPRESAS INTEGRADORAS

El de las Empresas Integradoras es el más reciente proyecto de apoyo estatal a los micro y pequeños empresarios. La banca de desarrollo, Nacional Financiera, S.A. (Nafin) estuvo orientada durante muchos años y en forma creciente, hasta la reforma del Estado y las privatizaciones, a financiar a las grandes empresas paraestatales y a las empresas privadas de los estratos medios y grandes. Pocos recursos quedaban

<sup>27</sup> Cristina Puga, "Las organizaciones empresariales en la negociación del TLC", en Ricardo Tirado (coord.), *Los empresarios ante la globalización*, México, Cámara de Diputados, Instituto de Investigaciones Legislativas, LV Legislatura-UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1994, pp. 171-193.

entonces para el sector mayoritario, constituido por la micro y la pequeña industria, y menos aún para el sector informal. Estas unidades productivas eran muy poco conocidas o reconocidas por los registros oficiales y por las agencias gubernamentales, y no se consideraba que fuera necesario apoyarlas; había un mercado en expansión abierto a todos pero cerrado a la competencia del exterior.

La apertura de los mercados colocó en una situación de vulnerabilidad mayor a los pequeños productores y a los trabajadores.<sup>28</sup> 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 que han estado promoviendo en toda América Latina programas de compensación social, ante las consecuencias negativas de la implantación de políticas de liberalización y ajuste económico sobre la población de menores ingresos y pequeños empresarios.<sup>29</sup>

Surgió así la convicción de que, en un mercado abierto y globalizado, los pequeños establecimientos estaban condenados a desaparecer, a menos que cambiaran cuantitativa y cualitativamente; y el único camino viable parecía ser la promoción del llamado asociacionismo: la unión de

<sup>28</sup> Para un análisis de los impactos que la liberalización económica y la reestructuración productiva han tenido en el mercado de trabajo y en las relaciones laborales, véanse: Ilán Bizberg, "Los efectos de la apertura comercial sobre el mercado laboral y las relaciones industriales en México", en Gustavo Vega Cánovas (coord.), *Liberación económica y libre comercio en América del Norte: consideraciones políticas, sociales y culturales*, op. cit.; Enrique de la Garza, "Sindicato y reestructuración productiva en México", *Revista Mexicana de Sociología*, año LVI, núm. 1, enero-marzo de 1994, pp. 3-28; del mismo autor, *Reestructuración productiva y respuesta sindical en México*, México, UNAM, IIE y UAM-I, División Ciencias y Humanidades, 1993; Víctor M. Durand Ponte, "El papel de los sindicatos en la transición política mexicana", *Revista Mexicana de Sociología*, año LVI, núm. 1, enero-marzo de 1994, pp. 29-43; María de Lourdes Melgar Palacios, "Economic Development in Monterrey: Competing Ideas and Strategies in Mexico", tesis doctoral en Ciencias Políticas, Massachusetts Institute of Technology, junio de 1992; María de los Ángeles Pozas, "Reestructuración industrial en México: reorganización de los consorcios, innovación tecnológica y cambios en las relaciones laborales en Monterrey", Monterrey, N. L., Universidad Autónoma de Nuevo León, Facultad de Filosofía y Letras, 1993, trabajo en prensa con el título: *Industrial Restructuring in Mexico: Corporate Adaptation, Technological Innovation, and Changing Patterns of Industrial Relations in Monterrey*, Center for US-Mexican Studies, San Diego, University of California; Francisco Zapata, "La crisis del control sindical sobre la dinámica del mercado de trabajo en México", en varios autores, *Ajuste estructural, mercados laborales y TLC*, México, El Colegio de México-Fundación Ebert-El Colegio de la Frontera Norte, 1992, pp. 59-71.

<sup>29</sup> Para una evaluación de estos fondos véase Kakwani y van der Gaag, 1990; Cohen, Franco y Rufián, 1991; Martínez, 1991; Guendell y Rivera: *Los fondos sociales en Centroamérica*, San José, FLACSO, Cuadernos de Ciencias Sociales, núm. 64, 1993.

los pequeños bajo diversas modalidades (uniones de crédito, centros de adquisición de materias primas en común, sociedades de responsabilidad limitada de interés público, empresas integradoras, etc.) para beneficiarse del cambio de escala económica, social y política.

Los pequeños industriales mexicanos se encuentran obligados a producir con una tecnología más atrasada, un personal menos calificado, costos financieros más elevados y menos experiencia que los países de nueva industrialización del sudeste asiático. ¿Qué hacer para compensar la debilidad económica, la dispersión social y la desorganización política de los pequeños productores? ¿Cómo evitar el desmantelamiento y la destrucción de gran parte de las pequeñas empresas nacionales cuando se sabe que tienen una alta capacidad para generar ocupación? ¿Qué ha hecho el Estado por ellas? ¿Cómo contrarrestar las grandes limitaciones impuestas por la reducida escala cuantitativa y cualitativa de las pequeñas empresas? ¿Qué formas de colaboración existen entre el sector público y este sector de pequeños productores?

Una de las respuestas de la administración de Salinas de Gortari consistió en el proyecto de las Empresas Integradoras, cuyo objetivo es aumentar cuantitativa y cualitativamente el potencial que cada empresa tiene en forma independiente, a través de la constitución de un nuevo ente. La empresa integradora nace por la voluntad de un conjunto de pequeños empresarios interesados en asociarse, conservando la independencia de sus negocios para tener, a través de otra empresa, la integradora, una mayor capacidad para resolver problemas de dirección, organización, producción, contables, tecnológicos, capacitación y comercialización; es decir, para trascender el individualismo en aras de persistir y desarrollarse.

Se diseñaron tres tipos de apoyos para las empresas integradoras: fiscales, financieros y administrativos. En lo que concierne a los fiscales, las empresas integradoras se benefician de un régimen fiscal preferencial; se pueden acoger al régimen simplificado de las personas morales que establece el título II-A de la Ley del Impuesto sobre la Renta, por un periodo de cinco años. Respecto a los apoyos financieros, la banca de desarrollo diseñó programas especiales de apoyo para las empresas integradoras. Nafin está obligada por decreto del 7 de mayo de 1993 a apoyar a los socios, otorgándoles créditos a través de intermediarios financieros (banca comercial, uniones de crédito o entidades de fomento, como fondos de los gobiernos de los estados) para que puedan realizar sus aportaciones al capital social de la empresa integradora. Además, debe otorgar a los intermediarios financieros garantías complementarias a las ofrecidas por las propias empresas integra-

doras y por sus socios. En cuanto a los apoyos administrativos, existen diversos mecanismos de Nafin, a través del Programa de Desarrollo Empresarial (Prodem), con los que se pretende fortalecer el perfil gerencial del empresario mexicano, mediante la capacitación, la asistencia técnica y el asociacionismo.

De mayo de 1993 a principios de 1994, la Secofi había identificado 200 proyectos viables para organizar empresas integradoras y se había otorgado el registro a 45 de ellas, de 18 entidades federativas del país.<sup>30</sup> Para mayo de 1995 había 140 empresas de este tipo registradas, de las cuales cerca de 70% eran industriales, 42% comerciales y 14% de servicios.

A partir de casos específicos de empresas integradoras que hemos podido examinar, pueden preverse algunas de las principales ventajas y obstáculos que se les presentan. Ante todo, corren el riesgo de convertirse en proyectos exitosos 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 resultados y tener presentes los esfuerzos que con poco éxito se han hecho en diferentes momentos históricos por apoyar a pequeños productores agrupados en distintas formas de organización, por ejemplo las cooperativas conocidas como las "industrias del pueblo" durante el régimen de Echeverría.<sup>31</sup> Las empresas integradoras han resistido hasta ahora el cambio de sexenio en México; según lo señalan funcionarios de la Secofi, existen planes de corto plazo para modificar el decreto que dio curso a las empresas integradoras. Con la experiencia de tres años de operación se considera que ahora es necesario ofrecer ventajas adicionales a las actuales, porque la respuesta no se corresponde con las expectativas, y que las integradoras no reciben beneficios sustanciales por el hecho de registrarse. Estos debieran ofrecerse en dos formas: ampliar el beneficio fiscal de cinco a diez años y crear programas especiales de apoyo financiero.

Existe también la dificultad de hacerlos pasar de proyectos piloto a experiencias reproducibles a escala ampliada, es decir, de masificarlos. Hasta ahora, el número de empresas integradoras parece modesto, no obstante no puede menospreciarse las posibilidades de que la

<sup>30</sup> Fernando Sánchez Ugarte, Manuel Fernández Pérez y Eduardo Pérez Motta, *La política industrial ante la apertura*, México, FCE, 1994, p. 91.

<sup>31</sup> Sergio Alcántara Ferrer, "Industrias colectivas del pueblo; un estudio de caso sobre industrialización rural en el sur de Jalisco", México, Cuadernos del CES, 25, Centro de Estudios Sociológicos, El Colegio de México, 1979.

organización de los productores pueda convertirse en un proceso irreversible. Existen de hecho muchos grupos en formación, interesados en constituirse como empresas integradoras. Hay, además, muchos casos de empresas que funcionan con la misma lógica de las integradoras, pero que no están registradas como tales.

Sin ninguna duda en los últimos diez 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, por lo que se hace necesario un apoyo decidido del gobierno en los campos financiero, crediticio y educativo. La contraparte organizativa de los pequeños empresarios es fundamental: superar la desconfianza que hay entre ellos y asociarse de un modo distinto. La empresa integradora puede constituir en este sentido una oportunidad para que los pequeños empresarios puedan darse formas más avanzadas de organización que les permitan cambiar cuantitativa y cualitativamente, y así defender mejor sus propios intereses.

## VII. LA PARADOJA DE ESTAR OBLIGADOS A PERTENECER A LAS CÁMARAS

Existe un hecho paradójico en la relación entre los empresarios y el Estado, y es el concerniente a la exigencia legal de pertenecer a la cámara correspondiente en el contexto de la liberalización económica. El sector privado se organizó *motu proprio* de manera institucional desde el porfiriato, aunque ya desde finales del periodo colonial se habían creado los consulados de comerciantes. En 1874 se constituyó la Cámara de Comercio de la Ciudad de México (Canaco) y cerca de once cámaras para diferentes ciudades del país hasta 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 “casi pública”, hecho que no fue del agrado de un sector de los empresarios. El gobierno de Carranza, a través de su 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 que fueran representativas de los intereses de sus afiliados ante el gobierno. De esas reuniones surgieron la Concanaco (1917) y la Concamin (1918), las cuales se convirtieron en las interlocutoras del Estado. Durante el gobierno del general Lázaro Cárdenas se promulgó una nueva ley (27 de agosto de 1936) que fusionó las cámaras de comercio e industria en una sola, convirtiéndolas en una institución pública e hizo obligatoria la afiliación a ella para los empresarios cuyos negocios contarán con un capital mínimo de 500 pesos; mientras que las empresas que no llegaran a esta cantidad serían agrupadas en una cámara de pequeños empresarios. Los industriales presionaron a partir de 1941 para que se separaran nuevamente las cámaras de comercio e industria, y ese mismo año vería la luz la Canacintza, una institución formada por un “nuevo grupo” de empresarios,<sup>32</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 Canacintza y, aunque ésta debió afiliarse a la Concamin, siempre ha dispuesto de un amplio margen de autonomía.<sup>33</sup>

El actual proceso de liberalización económica y de las relaciones laborales chocan con el carácter regulatorio y sobre todo compulsivo de la pertenencia a las cámaras. Para gran parte de los empresarios parece obvio que la afiliación a ellas debiera ser voluntaria, como lo es en los otros dos 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, y aunque el gobierno mexicano y las propias cámaras han ponderado las consecuencias de suprimir la exigencia de pertenencia asociativa, hasta la fecha no se ha decidido la eliminación de su obligatoriedad. En esta situación de crisis económi-

<sup>32</sup> Sanford Alexander Mosk, “La revolución industrial en México”, *Problemas Agrícolas e Industriales de México*, México, vol. III, núm. 2, abril-junio de 1951.

<sup>33</sup> Para una historia y análisis de las cámaras y sus relaciones con el Estado, véase el clásico estudio de R.J. Shafer, *Mexican Business Organization, History and Analysis*, Nueva York, Syracuse University Press, 1973; desarrollos más recientes en Carlos Arriola, “La CONCAMIN”, en Carlos Alba Vega (coord.), *Historia y desarrollo industrial de México*, México, CONCAMIN, 1988, pp. 233-275.

ca y de transición política, las cámaras, tal como han funcionado hasta ahora, juegan seguramente un papel fundamental en los pactos y concertaciones que han tenido lugar entre diversos actores sociales y el Estado. De cualquier manera, las presiones por la liberalización y la desregulación sobre las organizaciones gremiales de tipo corporativo, están cambiando el modo de relación con sus miembros. Para ellas es un imperativo conseguir legitimarse para que llegado el momento de la desregulación, no pierdan las bases que las sustentan y son su razón de ser.

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 en 1993 tiraron miles de litros de ese producto en carreteras y fuentes públicas como rechazo a la importación de productos lácteos que desplazan a los nacionales y como presión por un aumento en los precios de la leche. Han emergido 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. Posteriormente este movimiento albergó a otros sectores de pequeños industriales, comerciantes, prestadores de servicios y personas que tienen como denominador común el endeudamiento con la banca, y el peligro de perder en remates las pertenencias que dejaron en garantía. Las acciones principales de este movimiento de deudores han consistido en la toma de plazas públicas con maquinaria agrícola, la simbólica ocupación de oficinas bancarias y de la Secretaría de Hacienda, marchas, bloqueos de carreteras, intentos de llegar con maquinaria agrícola hasta el zócalo de la ciudad de México como protesta por la falta de acciones concretas del gobierno tendientes a ayudar a los productores en la resolución de los graves problemas que enfrentan en la actualidad: carteras vencidas, pérdida de rentabilidad, descapitalización de la producción agrícola y ganadera, necesidad de regular las importaciones de productos del área e interés en participar en el diseño de políticas agropecuarias.<sup>34</sup>

<sup>34</sup> Véase Guadalupe Rodríguez Gómez, "Establos de resistencia, semilleros de cambio: ganaderos de leche y tecnócratas en el quehacer cotidiano de la globalización", *op. cit.*, y avances de investigación de tesis doctoral de Thomas Legler, Universidad de York, Canadá, sobre las respuestas de los sectores agrícola y ganadero ante la política agropecuaria.

### VIII. LA PARTICIPACIÓN DE LOS EMPRESARIOS EN POLÍTICA PARTIDARIA

No resulta un fenómeno nuevo en México la participación de los empresarios en política partidaria. Desde el siglo pasado la historia registra muchos casos de hombres de negocios, hacendados, comerciantes, industriales con cargos de gobernadores y jefes políticos, por lo que sin embargo, su actual accionar político es de otra naturaleza.

Desde la Revolución los empresarios, con algunas excepciones, se habían mantenido alejados de la política. Hasta los años setenta, muchos la consideraban como un oficio innoble; en palabras de algún regiomontano: "no era un trabajo para caballeros". Sin embargo esta actitud se transformó en pocos años, según ellos, por un deseo de cambiar las cosas. Desde otro ángulo, los hombres de negocios tenían poco prestigio en el ámbito político y en la sociedad en su conjunto, sobre todo los comerciantes. A partir de los años setenta, cuando sintieron amenazados sus intereses, trasgredieron la norma de no participar y salieron de sus empresas al encuentro de la política.

Un caso interesante es el de Monterrey, sede de la clase empresarial más consolidada del país. Desde el gobernador Bernardo Reyes, durante el porfiriato, los empresarios seguían escrupulosamente la regla no escrita de permanecer fuera del ámbito político de manera directa, aunque su mano se hiciera presente en la ciudad industrial. En los años sesenta, la alcaldía de San Pedro Garza García, de la zona metropolitana de Monterrey (conocida como ZMM) y considerada como el municipio de México con mayor ingreso per cápita, fue ganada por el PAN. En los setenta, el municipio de San Nicolás de los Garza, también de la ZMM, reputado como el quinto municipio industrial del país, fue asimismo ganado por el PAN. En ese periodo tenemos que hacia 1976, Pablo Emilio Madero, quien fuera funcionario del grupo empresarial Vitro, compite por la alcaldía de Monterrey en unas elecciones que resultaron impugnadas, para posteriormente asumir como diputado plurinominal por el PAN; a posteriori, en 1979, José Ángel Conchello, otro empresario, resulta candidato por ese partido al gobierno de Nuevo León.

Otro caso a destacar es el de Fernando Canales Clariond, connotado empresario del grupo Industrias Monterrey (IMSA) (que reúne a Acumuladores Monterrey; Mexicanos y del Centro, y otras industrias que fabrican productos metálicos y de fibra óptica), que fuera diputado del PAN por el primer distrito de esa capital de 1979 a 1982, para en 1985 pasar a contender por la gubernatura del estado; y años después, en 1993, a ser elegido presidente estatal de su partido.

Al mismo tiempo que los empresarios panistas desbrozan el camino de la política para el sector privado, la militancia de los empresarios ligados a las filas del PRI no se hace esperar. Benjamín Clariond Reyes, primo del panista Canales Clariond y también funcionario del grupo (IMSA), consigue la diputación para el PRI por el primer distrito, de 1988 a 1991 (tengamos en cuenta que este distrito es considerado como perteneciente en forma natural a los empresarios); además, fue alcalde de Monterrey a partir de 1993 convirtiéndose desde 1996 en gobernador interino del estado. Otros ejemplos son los de Alberto Santos, de Galletera Mexicana (Gamesa), quien no fue diputado federal del PRI por el primer distrito de Nuevo León de 1982 a 1985, que intentó llegar a la gubernatura y actualmente es senador, y Humberto Lobo, del grupo Protexa (industria petroquímica, construcción, turismo, transportación marítima, bienes de capital, bebidas gaseosas), que fuera elegido diputado federal del PRI por el primer distrito de 1985 a 1988.

A principios de los noventa el PRI seleccionó como candidato para el municipio de San Pedro Garza García, a Felipe Zambrano, quien perdió las elecciones ante su primo, el panista Rogelio Sada Zambrano, director general del grupo Vitro.

En el otro extremo del espectro político, pocos son los empresarios que militan abiertamente en las filas del PRD. Uno de los más connotados es el regiomontano Lucas de la Garza, hijo del ex gobernador Arturo B. de la Garza quien fuera secretario interino de organización del PRD y en el periodo 1985-1988, secretario general de gobierno de Nuevo León. Este ganadero y exportador de flores fue punta de lanza en la promoción de inversiones de varios empresarios regiomontanos en la industria textil de Cuba.

Un ejemplo importante es el de los empresarios chihuahuenses que se distinguen de sus colegas del resto del país, por su actividad política desde el PAN, en oposición al partido oficial, con excepción de algunos representantes de los estados fronterizos. Y en este sentido se les puede considerar como pioneros. Ese hecho convirtió las elecciones chihuahuenses de 1983 en las primeras del país que contaron con la participación abierta y directa de los empresarios, fenómeno que después se amplió a otros estados de la república. En Chihuahua, el descontento empresarial se expresó organizativamente en el Frente Cívico de Participación Ciudadana que contaba con un importante porcentaje de pequeños y medianos empresarios, que apoyaron en forma decidida la candidatura de Francisco Barrio a la presidencia municipal de Ciudad Juárez y en dos ocasiones a la gubernatura del estado, en 1986 y que ganó en 1992.

Los centros empresariales de Chihuahua y Ciudad Juárez, asociación esta última donde Francisco Barrio fuera presidente durante la crisis de 1982, resultaron ser las principales instituciones empresariales que impulsaron y promovieron el descontento. Los empresarios de Chihuahua son probablemente más independientes que los del centro y sur del país si los comparamos por ejemplo, con los del valle de México donde no lograron organizarse en oposición al PRI permaneciendo inactivos políticamente a pesar de su descontento con el gobierno.<sup>35</sup> La proximidad de los chihuahuenses con Estados Unidos influye en su comportamiento,<sup>36</sup> siendo frecuente que los empresarios y sus hijos hayan estudiado en algún momento de sus vidas en Estados Unidos. Normalmente muchos niños, hijos de empresarios juarenses, son enviados diariamente a la escuela primaria a El Paso, Texas, con la intención fundamental de que lleguen a ser bilingües. Otros jóvenes también van al *high school* o a la universidad en el Paso o Austin. La experiencia de contigüidad, cuando no la vivencia directa y las comparaciones permanentes, parecen haber facilitado la lucha por esta democracia bipartidista a la que aspiran no sólo los empresarios sino amplios sectores de la clase media.<sup>37</sup>

En 1986, en muchas empresas medianas se registró un fuerte activismo político, la llamada “revuelta silenciosa”, conducida por grupos de técnicos e ingenieros. Según los empresarios, las acciones eran animadas por los mejores elementos con que contaban las empresas, y estos cuadros técnicos, expresando nuevos valores, hacían proselitismo por el PAN dentro de las empresas, en forma tan agresiva que los propios directores dicen haber tenido que frenar el movimiento con el argumento de “si hoy entran los panistas a la planta, mañana pueden entrar otros”.<sup>38</sup>

<sup>35</sup> Yemile Mizrahi, “La nueva oposición conservadora en México: la radicalización política de los empresarios nortños”, *Foro Internacional*, vol. xxxii, núm. 5 (130), octubre-diciembre de 1992, p. 769; de la misma autora *A New Conservative Opposition in Mexico: The Politics of Entrepreneurs in Chihuahua (1983-1992)*, tesis de doctorado en ciencia política, Berkeley, Universidad de California, 1994.

<sup>36</sup> Para un análisis de las redes sociales de empresarios fronterizos puede recurrirse a los trabajos de Hélène Rivière D’Arc, “Entrepreneurs et région Nord-Mexique”, cuaderno de trabajo del Instituto de Altos Estudios de América Latina de París (en prensa), y “Le Chihuahua est-il un cas atypique?”, Instituto de Altos Estudios de América Latina de París, 1992.

<sup>37</sup> Entrevista con Gustavo Madero, empresario agrícola, ganadero e industrial, Chihuahua, 11 de noviembre de 1991.

<sup>38</sup> Entrevista con Federico Barrio Terrazas, ex director general del Instituto Tecno-

Es muy controvertida la idea de la participación de los grandes empresarios en la oposición panista. Un sector empresarial considera que fue un movimiento de clases medias en el que intervinieron pequeños y medianos empresarios. Esta opinión señala que los grandes empresarios fueron renuentes a la participación y que Eloy S. Vallina Lagüera, el más importante entre ellos, jamás financió al PAN.<sup>39</sup> A pesar de esto, otros empresarios y miembros del PAN sostienen que entre 1983 y 1985, hasta que se declaró priista, el nombrado líder empresarial apoyó económicamente al PAN aunque nunca asistió a las juntas.<sup>40</sup>

La nacionalización de la banca fue un factor crucial en el proceso de oposición de los empresarios chihuahuenses al Estado mexicano; también lo fueron el control de cambios y la devaluación. El Banco Comercial Mexicano, después Banco Comermex, fue fundado por Eloy S. Vallina en 1934.<sup>41</sup> En él logró concitar el apoyo de empresarios e intereses de diversos orígenes: antiguos capitalistas regionales de ascendencia porfiriana con inversiones en la ganadería, la minería, el comercio, la industria o los bienes inmuebles; nuevos empresarios locales favorecidos por la revolución, entre los que se encontraban algunos militares; empresarios mexicanos o extranjeros radicados en la ciudad de México; estadounidenses interesados en aprovechar las oportunidades que se abrían en la región; profesionistas prestigiados del medio local. A partir de este banco se lograron establecer y consolidar relaciones económicas y sociales entre las principales familias de la élite económica chihuahuense. Nacieron así, desde los años treinta, muchos negocios comerciales, industriales y de servicios que al paso del tiempo formarían parte del llamado Grupo Chihuahua, comandado por Eloy Vallina padre.

Cuando se expropió la banca en 1982, esta élite económica, como la de Monterrey, resultó afectada en sus intereses, lo que no ocurrió en otras regiones, por ejemplo la de Guadalajara, donde la banca regio-

---

lógico Regional de Ciudad Juárez, industrial de la electrónica (Elamex) e inmobiliario (Constructora Lintel), ex director general del Grupo Bermúdez, donde trabajó de 1968 a 1983. Ciudad Juárez, Chih., 8 de julio de 1992.

<sup>39</sup> Entrevista de Alberto Aziz, Ilán Bizberg y Carlos Alba Vega a Luis H. Álvarez, Chihuahua, Chih., 12 de agosto de 1993.

<sup>40</sup> Entrevista con Guillermo Luján, director de la empresa MATHASA, ex presidente de la Cámara Nacional de Comercio de Chihuahua (1978-1979), consejero de la CANACO nacional (1980-1982), oficial mayor del ayuntamiento del PAN en Chihuahua, cuando Luis H. Álvarez fue presidente municipal. Chihuahua, Chih., 13 de agosto de 1993.

<sup>41</sup> Véase historia de esta familia en José Fuentes Mares, *Don Eloy S. Vallina*, México, Jus, 1968.

nal ya había sido absorbida por los grandes consorcios financieros nacionales. Fue en ese momento cuando se atribuye a Eloy Vallina Lagüera la declaración: "Si el gobierno me quitó la banca, yo le quitaré a Chihuahua."

Se generó así un frente de inconformidad en la cúspide y en la base de la pirámide social. Por su parte, la élite económica observó, en la expropiación de la banca, la expresión extrema de dos sexenios de políticas económicas contrarias a sus intereses. Logró movilizar a la opinión pública regional identificando a un adversario común: el PRI-gobierno, responsable del estatismo, de la inflación, de la crisis económica, de la corrupción y del centralismo. Desde los organismos empresariales, principalmente la Coparmex de Ciudad Juárez y Chihuahua, se salió al encuentro de un malestar más generalizado. La Canacindra no parece haber participado en este movimiento, tampoco la Cámara Nacional de Comercio de Ciudad Juárez, mientras que la de Chihuahua sí contó con empresarios opositores.

La oposición necesitaba una organización a partir de la cual pudiera encauzar el movimiento. El PAN logró capitalizar el descontento y pudo prestar su organización y su larga experiencia opositora. Los empresarios encontraron en este partido el espacio más natural, confiable y afín a sus intereses.<sup>42</sup> El discurso de una parte importante de la élite económica, desde el PAN, logró hacerse oír por diversos actores sociales: los sectores medios lesionados por las políticas oficiales; los pequeños y medianos empresarios, tradicionalmente más independientes que los del resto del país por su lejanía política y económica del Estado, y por haber sido menos beneficiados por la política de sustitución de importaciones y los créditos; una parte considerable de las trabajadoras urbanas que laboran en las empresas maquiladoras o de los miembros del sector informal (construcción, talleres automotrices de reparación, servicios personales, comercio).

Ante el conflicto electoral de 1986, las tres organizaciones empresariales más importantes de la ciudad de Chihuahua: Canacindra, Canaco y Coparmex, convocaron a realizar un paro de la industria, el comercio y los servicios, durante 12 horas para el 10 de julio, consiguiendo que respondieran al llamado alrededor de mil negocios. Posteriormente

<sup>42</sup> "Se pensó en formar un partido político de los empresarios en Chihuahua, pero había que empezar desde cero. Entonces vimos que los principios del PAN eran los más acordes con lo que pensábamos. Nos abrieron la puerta", entrevista a Guillermo Luján, ex presidente de la Cámara Nacional de Comercio de Chihuahua (1978-1979), 13 de agosto de 1993.

lanzarían otro paro y diversas medidas de presión, que tuvieron menores resultados (retiro masivo de fondos bancarios, declaración del IVA en ceros, publicación de desplegados periodísticos, etcétera).

Con las reformas económicas de Salinas de Gortari y la habilidad política del gobernador Baeza, quien logró concertar y negociar con grupos opositores de diversos bandos, se derrumbaron dos grandes pilares de la inconformidad empresarial, pero nada estaba seguro. El PAN conquistó la gubernatura y la mayoría del congreso de un estado por primera vez en México.

En los últimos años se ha legitimado la militancia partidaria de personalidades del sector privado, en parte por los triunfos regionales de empresarios como candidatos de oposición, y también porque el PRI, y, en mucho menor medida, el PRD han seleccionado a varios empresarios como candidatos para ocupar cargos de representación popular. En todo caso en las elecciones de agosto de 1994 lucharon por ocupar cargos de elección popular más de sesenta empresarios.

Es sin duda un fenómeno internacional el hecho de la irrupción de los empresarios en la militancia partidaria. Sin embargo, en varios países afectados por la crisis de los años ochenta, algunos sectores sociales vieron la figura del empresario como sustitutiva de la del político tradicional; alguien que había triunfado en los negocios era visualizado como susceptible de encontrar alternativas para resolver muchos de los problemas económicos. En el caso mexicano un elemento adicional para explicar la militancia partidaria es la fuerte politización que experimentaron los empresarios a través de su participación en organismos gremiales y patronales, donde aprendieron a gustar de una nueva sensación que no les había brindado el éxito económico.<sup>43</sup>

Los empresarios que militan en la política generalmente provienen de negocios medianos. Al respecto, Ricardo Tirado, quien ha estudiado de manera acuciosa este problema, señala que en general el gran empresario no se involucra en política dada su impopularidad o falta de legitimidad, y menos aún en política opositora, en razón de que es muy vulnerable a eventuales represalias por parte del gobier-

<sup>43</sup> Altos directivos de la Caintra de Monterrey consideran que, en las cámaras industriales y de comercio, predomina el aspecto político sobre el profesional. Esto lo explican argumentando que cuando el presidente termina su periodo sale él y el equipo que lo apoya, por ejemplo, los gerentes. Mientras que en la Caintra de Monterrey sale el presidente y se quedan todos los demás. Por otra parte, advierten que los directivos de las cámaras ven por los intereses de sus propias empresas o la oportunidad de acceder a puestos políticos.

no.<sup>44</sup> Además, los heterogéneos intereses de los empresarios se manifiestan en diferentes posturas ante el nuevo modelo neoliberal implantado desde los años ochenta, y profundizado en la primera mitad de los noventa. Por un lado, los intereses de los grandes grupos de empresarios que defienden la liberalización, por el otro los que nacieron y crecieron bajo la bandera del nacionalismo y del proteccionismo.

Durante la administración de Carlos Salinas de Gortari gran parte de los medianos empresarios del PAN y del PRI fueron salinistas, ya que las reformas aplicadas en este periodo 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 de diversas regiones, sobre todo en el norte, fueron focos de activismo político partidario y trincheras electorales, con Salinas los organismos empresariales estuvieron menos comprometidos con una militancia partidaria y fueron más neutrales, ofreciendo a sus agremiados las diversas plataformas electorales. Cuando en 1994 algunos grandes empresarios de Monterrey quisieron utilizar su posición para presionar al electorado en favor del PRI, con el argumento de que si se daba un cambio de partido en el gobierno habría fuga de capitales, la Coparmex no compartió esta posición declarando que los organismos empresariales no vetarían a ningún partido político para las elecciones de ese año. Quizás esto fue porque vieron que los dos partidos que tenían las mayores posibilidades de triunfo ofrecían un programa económico similar. Siendo así, los empresarios y sus voceros dijeron estar preparados para una alternancia política, y su posición en los estados donde ha triunfado el PAN no contradice este discurso. Existen varios ejemplos de empresarios que habiendo apoyado al PRI, recurren al gobierno panista para resolver sus problemas y solicitar ayuda.

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>45</sup>

<sup>44</sup> Ricardo Tirado, "La visión del cambio de los grandes empresarios", en Ricardo Tirado (coord.), *Los empresarios ante la globalización*, México, Cámara de Diputados, Instituto de Investigaciones Legislativas, LV Legislatura-UNAM, Instituto de Investigaciones Sociales, 1994, pp. 135-168.

<sup>45</sup> Podemos citar algunos ejemplos al respecto. En el gobierno del estado de Nuevo León, su actual secretario de Desarrollo Económico, Mariano Montero, fue funcionario de Cervecería Cuauhtémoc, de la familia Garza Lagüera, y tuvo como cargo inme-

## IX. LAS PREFERENCIAS ELECTORALES DE LOS EMPRESARIOS

Respecto a las preferencias electorales de los empresarios, existen muy pocos estudios basados en trabajo de campo que permitan hacer generalizaciones válidas para el conjunto del país. Hace falta una investigación amplia que permita examinar si existe alguna correlación entre las preferencias electorales de los empresarios y la dimensión de sus negocios, la rama de actividad económica, la región del país en la que se ubican, el mercado al que destinan sus productos y otros factores de este tipo. Por lo pronto disponemos de un estudio que el Grupo Editorial Expansión<sup>46</sup> encargó a una empresa especializada. Se trata de una encuesta de opinión aplicada en junio de 1994 a una muestra de sus suscriptores constituida por 721 personas, para conocer sus preferencias electorales ante los sufragios del 21 de agosto de ese mismo año. Quienes respondieron son propietarios y accionistas, presidentes de consejos de administración, directores o gerentes generales en empresas industriales (30%), comerciales (23%), financieras (5%) y de servicios (23%), ubicadas en todo el país; es decir, son las personas que intervienen directamente en las decisiones estratégicas y de inversiones de las empresas.

Según el estudio, 14% de los informantes se ubica en firmas de gran tamaño y 56% en micro, pequeños y medianos negocios. Se trata de una fracción de la élite económica de México; 86% obtuvieron grados académicos, 61% cuentan con licenciatura, 23% con maestría y

---

diato anterior el de director de la Cámara Regional de la Industria de Transformación de Nuevo León (Caintra).

En Chihuahua, el secretario de Desarrollo Económico es Enrique Terrazas (nieto de Luis Terrazas, uno de los empresarios y políticos más destacados durante el porfiriato) que actualmente es principal socio de empresas como Cementos Chihuahua y Mexalit.

En Jalisco, el secretario de Finanzas es José Levy García, empresario, ex presidente de la Coparmex de ese estado y ex funcionario del BID; Pablo Gerber, es secretario de Turismo, empresario de la industria del gas y ex presidente de la Coparmex; el secretario de Desarrollo Rural es Francisco Mayorga, empresario de la industria alimenticia, ex presidente de la Caintra 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 y ex presidente de la Caintra.

Asimismo en el estado de Yucatán, el candidato a la presidencia municipal de Mérida por el PRI, para las elecciones de 1995, fue Nicolás Madahuar Cámara, ex presidente nacional de la Concanaco (1984-1986).

<sup>46</sup> "El voto ejecutivo y empresarial", *Expansión*, vol. XXVI, núm. 646, 3 de agosto de 1994, pp. 40-48.

2% con doctorado. Más de dos terceras partes de los informantes (71%) afirmó que conocía la plataforma electoral del partido de su preferencia.

La opinión sobre los candidatos presidenciales fue favorable al panista Diego Fernández de Cevallos, quien obtuvo el más alto porcentaje (70%) de respuestas buena o muy buena. El candidato del PRI, Ernesto Zedillo, obtuvo una clasificación buena (36%) o regular (43%), mientras que el perredista Cuauhtémoc Cárdenas fue rechazado por 80% de los encuestados, con una imagen mala o muy mala. Ninguno de los demás candidatos presidenciales consiguió un número significativo de respuestas.

Al preguntárseles cuál de los candidatos, en caso de ser electo, tendría mayor influencia sobre la situación política y un entorno económico favorable al desarrollo de las empresas, la mayoría opinó que Ernesto Zedillo (78%), pero Diego Fernández de Cevallos quedó muy cerca (72%), mientras que Cuauhtémoc Cárdenas apenas consiguió alguna calificación (5%).

Casi todos los entrevistados (96%) vieron el debate televisado el 12 de mayo de 1994 entre los candidatos. Sin embargo, más de la mitad (57%) consideró que los temas tratados no cumplieron con sus expectativas y también más de la mitad (55%) declaró que el debate no modificó la decisión que ya habían tomado previamente. Para los encuestados, el mejor desempeño en el debate lo tuvo Diego Fernández (88%). Muy por debajo estuvo Zedillo (8%), en tanto que Cuauhtémoc Cárdenas proyectó una imagen negativa.

Una proporción muy importante de los suscriptores (57%) desconfiaba del proceso electoral considerando que habría fraude, y estas opiniones no se modificaban por el hecho de apoyar al PAN, al PRI o al PRD. Además, la mayoría de los empresarios y dirigentes (84%) creía que después de las elecciones habría agitación, violencia e inestabilidad social.

Si las elecciones se hubieran realizado durante el levantamiento de la encuesta, la intención del voto de los empresarios favorecería mayoritariamente al líder del PAN, ya que casi la mitad (49%) votaría por él; en segundo lugar al PRI (37%) y muy por debajo al PRD y al PT (con 3% cada uno). Pero los informantes distinguieron muy claramente su preferencia personal de las reales posibilidades de triunfo de su candidato. Si 49% declaró que votaría por el PAN, sólo 25% pensaba que el representante de ese partido sería el ganador. En cambio, la proporción con respecto al PRI pasó de 37 a 56%. En el caso del PRD, la credibilidad de triunfo ascendió de 3 a 5 por ciento.

## CONCLUSIONES

La administración de Salinas de Gortari consiguió un alto grado de consenso entre los empresarios, por un conjunto de transformaciones que realizó en el orden económico y en menor medida en el político. Los empresarios vieron con gran simpatía la reforma al artículo 27 de la Constitución, que abrió la puerta a la privatización de las tierras ejidales. También gran parte de ellos aprobó (lo que no hicieron algunos sectores de la Iglesia católica) la reforma al artículo 130, a partir de la cual el Estado reconoció oficialmente a todas las iglesias (oficiosamente siempre había tenido relaciones con ellas) y reanudó relaciones con la Iglesia católica, después de 150 años de interrupción.<sup>47</sup> En lo referente al proceso de democratización disminuye notablemente el consenso; muchos empresarios advierten que no ocurrió al mismo ritmo de la reforma económica. Conforme avanzó el sexenio aumentó el apoyo de los empresarios a Salinas de Gortari, no obstante, a partir del quinto año comenzaron las fisuras en esa relación, y precisamente por el lado económico. Los costos de la apertura estaban resultando demasiado onerosos para la mayoría de los pequeños empresarios.

Un aspecto ambivalente de las relaciones de la administración de Salinas con el sector privado es el de los vínculos del presidente con la élite empresarial, los grandes empresarios, y el tema de la aparición de nuevos ricos. Muy pronto se hizo público el conflicto que plantearía la participación de grupos restringidos de grandes empresarios en las decisiones nacionales.<sup>48</sup> Elemento catalizador fue el reconocimiento público que hiciera el financista Agustín Legorreta, presidente del CCE, en el sentido de que un grupo de cerca de 300 empresarios era el que generalmente negociaba con el gobierno.<sup>49</sup> Según la revista *Forbes*, América Latina es una región incubadora de millonarios con México a la cabeza, puesto que en cinco años pasó de dos a 24 multimillonarios

<sup>47</sup> Un viejo empresario panista de Chihuahua, que había sido afectado por la reforma agraria y por la nacionalización de la banca, declaró: "Por primera vez en mi vida estoy de acuerdo en todo con un presidente de México", Chihuahua, julio de 1994.

<sup>48</sup> Algunos de los grandes empresarios han sido diplomáticos, senadores del PRI (Miguel Alemán Velasco) y asesores del presidente (Claudio X. González). En el nivel estatal también hay experiencias de participación de estos grandes empresarios en las filas del partido de gobierno. Un caso destacado es el de Eloy Vallina, cabeza del grupo Chihuahua, quien fungió como tesorero del PRI en el estado de Chihuahua.

<sup>49</sup> Para observar la polémica que esta declaración despertó, puede consultarse la prensa de la tercera semana de mayo de 1989.

en las listas de esta publicación.<sup>50</sup> Deben tomarse con reservas todas las listas de los grandes magnates nacionales o mundiales. Sin embargo, pueden ser útiles como indicadores generales y como termómetros para medir las reacciones de determinados actores sociales ante ellas. El hecho de que durante la administración de Carlos Salinas de Cortari pasaran a formar parte de las listas mundiales de magnates varios de los nuevos ricos de México, entre los que destacan Carlos Slim y Enrique Molina, no significa que todos los empresarios mencionados por la revista se hayan enriquecido de la noche a la mañana; muchos ya eran prominentes desde hacía muchas décadas. Varios de ellos empezaron a participar con sus empresas en la bolsa de valores en fecha muy reciente y recién hasta entonces fueron identificados internacionalmente, aunque es cierto que cada sexenio crea nuevos ricos o enriquece más a algunos que ya lo eran. Muchos son familiares, amigos o socios de miembros de la clase política federal, estatal o local, pero parece innegable que la presidencia de Salinas, es un hecho paradójico, hizo posible que varios millonarios acrecentaran sus fortunas precisamente en los peores años de crisis económica.

La bonanza que benefició a algunos grandes empresarios fue identificada casi automáticamente con la figura presidencial, y despertó suspicacias, sospechas y críticas de otros miembros de la comunidad de negocios y de muchos sectores sociales afectados por la situación económica que vivía el país. En este contexto, las relaciones del presidente

<sup>50</sup> El grupo de los 24 multimillonarios mexicanos que figuran en *Forbes* es el siguiente (aparecen sucesivamente el empresario, su grupo económico y los recursos económicos aproximados, en millones de dólares, que se calcula que pueda tener): Carlos Slim Helú, Grupo Carso, 6 600; Emilio Azcárraga Milmo y familia, Televisa, 5 400; familia Zambrano, Cemex, 3 100; Alejo Peralta y familia, IUSA, 2 500; Jerónimo Arango Arias, Cifra, 2 200; Alfonso Romo Garza, Pulsar Internacional, 2 200; Alberto Bailleres, Peñoles, El Palacio de Hierro, Grupo Nacional Provincial, 1 900; Pablo Aramburuzabala, Grupo Modelo, 1 600; familia González Nova, Comercial Mexicana, 1 500; familia Molina, Consorcio Escorpión 1 400; Adrián Sada González y familia, Grupo Vitro, Grupo Financiero Serfin, 1 300; Ángel Lozada Gómez, Gigante, 1 300; familia Salinas Pliego, Televisión Azteca, Grupo Elektra, 1 200; familia Garza Sada, Grupo Alfa, 1 200; familia Servitje Sendra, Grupo Industrial Bimbo, 1 200; Roberto González Barrera, Maseca, Banorte, 1 100; Jorge Larrea Ortega, Industrial Minera México, 1 100; familia Garza Lagüera, Grupo VISA, Grupo Financiero Bancomer, 1 100; Antonio y Moisés Cosío Ariño, Teléfonos de México y otras, 1 100; familia Martínez Huitrón, Grupo Sided, Grupo Financiero Banacci, 1 000; familia Franco, Grupo Infra, 1 000; David y Adrián Peñaloza, Tribasa, 1 000; Roberto Hernández Ramírez, Grupo Financiero Banacci, 1 000; Alfredo Harp Helú, Grupo Financiero Banacci, 1 000. Fuente: *Forbes*, julio de 1994, citado en *Expansión*, 3 de agosto de 1994, p. 17.

con los hombres más ricos de México, si bien despertaron confianza en algunos sectores empresariales de México y del extranjero, también aparecieron como un estigma desde el inicio hasta el fin de su mandato.<sup>51</sup> Nunca fue bien visto por todos los empresarios el hecho de que algunos grandes hombres de negocios formaran parte de su campaña presidencial a través de la llamada Comisión de Financiamiento y Consolidación Patrimonial del PRI, del Distrito Federal, como Carlos Slim Helú, Antonio Madero Bracho, Antonio Gutiérrez Prieto y Eduardo Legorreta, este último encarcelado posteriormente por fraude bursátil.<sup>52</sup> También fue causa de polémica la circunstancia de que un reducido grupo de grandes empresarios, obviamente cercanos al salinismo, fuera convocado discretamente para solicitarle su apoyo económico para formar un fideicomiso destinado a manejar inversiones de cuyos intereses obtendría recursos el PRI.<sup>53</sup> Cada vez fue más fuerte la demanda de la transparencia en los mecanismos financieros y de recaudación de fondos de los candidatos y de los partidos políticos.

Uno de los elementos que más contribuyeron a deteriorar la imagen del presidente Salinas, sobre todo después que dejó su cargo, fue la conducta de su hermano Raúl. Si bien no todas las críticas señalaban que el presidente fuera corresponsable directo de ella, nadie podía aceptar que no estuviera enterado de lo que era un secreto a voces

<sup>51</sup> Otro de los grandes empresarios que fue identificado como amigo del presidente es Roberto González Barrera (Maseca), quien le prestara su avión cuando el ex mandatario, como una forma de presión a la administración entrante, en especial al presidente Zedillo, decidió ayunar en una colonia popular de Monterrey. También pueden citarse a Enrique Hernández Pons, de Herdez Mexicana, y a Carlos Hank González, *La Jornada*, 29 de octubre de 1995.

<sup>52</sup> *La Jornada*, 1 de abril de 1991.

<sup>53</sup> El 23 de febrero de 1993 tuvo lugar una cena en la que estuvieron presentes Miguel Alemán, secretario de Finanzas del PRI en el Distrito Federal, Genaro Borrego, líder nacional del PRI, y posiblemente también el presidente Salinas de Gortari (Ortiz Arana negó que éste hubiera asistido, mientras que el anfitrión, Antonio Ortiz Mena (que fuera secretario de Hacienda, presidente del BID y director del Banco Nacional de México), lo reconoció. A dicha cena fueron convocados 30 de los más grandes empresarios del país, muchos de ellos pertenecientes al Consejo Mexicano de Hombres de Negocios: Jorge Martínez Huitrón, Raymundo Gómez Flores, Villa Corona, Alonso de Garay, Ángel Lozada, José Madariaga, Carlos Hank Rohn, Claudio X. González, Carlos Slim Helú, Eloy Vallina, Aurelio López Rocha, Carlos Abedrop, Jerónimo Arango, Emilio Azcárraga, Alberto Bailleres, Antonio del Valle, Manuel Espinosa Yglesias, Bernardo Garza Sada, Diego Gutiérrez Cortina, Jorge Larrea, Gilberto Borja, Roberto Hernández, Adrián Sada, Lorenzo Zambrano. Véase *El Economista*, 26 de febrero de 1993, y *Proceso*, 8 de marzo de 1993.

en la sociedad mexicana. ¿Si no lo apoyaba entonces por qué lo toleraba o protegía? Ya desde los inicios de la administración se identificaba a Raúl Salinas con grandes negocios, derivados de su posición como servidor público.<sup>54</sup> Este no era un hecho insólito en la administración pública mexicana. Sin embargo, un conjunto de factores propiciaron que se convirtiera en el detonador de un grave conflicto que estalló en cuanto el presidente dejó su cargo: la magnitud de los recursos que manejaba su hermano; el que esto haya ocurrido en un momento de crisis económica; la circunstancia de que varios de esos negocios perjudicaban a muchos empresarios (por ejemplo, las importaciones de productos agropecuarios como maíz, leche en polvo o ganado a precios inferiores a los que en ese momento se producía en el país); el cambio de contexto social y político de México, donde la competencia electoral y los partidos de oposición son cada vez más importantes. Y junto con todos estos elementos, dos circunstancias límite. Por una parte, el hecho de que el hermano del presidente resultara implicado en el asesinato de su ex cuñado José Francisco Ruiz Massieu, líder del PRI. Por la otra, el descubrimiento (¿fortuito?) de que Raúl Salinas, bajo seudónimo, tenía sumas multimillonarias en dólares depositadas en bancos suizos, lo que lo convirtió en fuerte sospechoso de tener vínculos con el narcotráfico.<sup>55</sup>

<sup>54</sup> En 1991 se presentó una denuncia ante la Contraloría de la Federación por los negocios que Raúl Salinas de Gortari emprendió desde su posición en Conasupo, entre los cuales destaca la importación de ganado, en sociedad con el empresario Carlos Hank Rhon, hijo de Carlos Hank González, para lo cual hizo uso de permisos “que eran negados para otros posibles importadores”. De acuerdo con la denuncia, las “facilidades legales” con que contaron el funcionario y el empresario llegaron a afectar por lo menos a la mitad del sector ganadero nacional, ya que la carne de importación tenía un precio sensiblemente menor que la que se producía en México. *La Jornada*, 2 de diciembre de 1995.

<sup>55</sup> Algunos negocios fueron promovidos por Raúl Salinas desde cargos públicos. Otros, simplemente utilizando el poder que le confería el hecho de ser el hermano del presidente. Cuando Raúl Salinas se encontraba ya en la prisión de Almoloya y se descubrió la fortuna que tenía en Suiza, para responder sobre el origen de ese dinero, el empresario Carlos Peralta Quintero (dueño de un conglomerado industrial, formado desde hace medio siglo por su padre, Ángel Peralta, y el cual comprende unas 100 empresas y ocupa a cerca de 18 mil trabajadores en los ramos de la refinación de cobre, productos para el sector eléctrico, aleaciones, perfiles de latón, textil, confección, bolígrafos, telecomunicaciones y servicios de comercialización, gran parte de ellos agrupados en la compañía tenedora Industrias Unidas, S.A. declaró que él le había entregado, a Raúl Salinas, sin solicitarle recibo alguno, la suma de 50 millones de dólares para un fondo de inversiones.

Por otra parte, desde 1994 se generó una fuerte preocupación entre los empresarios por la inestabilidad social, política y económica. El levantamiento armado en Chiapas que se inició el mismo día que el TLC; la violencia expresada en el asesinato del cardenal Posadas en Guadalajara (1993); los crímenes políticos de Luis Donald Colosio (candidato del PRI a la presidencia) y de José Francisco Ruiz Massieu (líder nacional del PRI); la ineficacia de las medidas adoptadas para controlar el narcotráfico; los secuestros de muchas decenas de empresarios, entre ellos algunos de los más importantes,<sup>56</sup> y el creciente déficit en la balanza comercial que se observó desde 1989 y contribuyó a la crisis financiera de finales de 1994, crearon un clima de desconfianza y sobre todo de incertidumbre a finales de la administración salinista, el que se manifestó en la compra de dólares, la fuga de capitales, en especial especulativos, y la consecuente devaluación del peso.

Desde otro ángulo, los empresarios abogan por la independencia de los diferentes poderes públicos. Sostienen que el poder y la discrecionalidad de los presidentes 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 económicas potenciales que les ofrecían, sino porque desde un punto de vista de política económica pueden servir como cerrojos protectivos ante el cíclico voluntarismo sexenal, por lo que los empresarios agrupados en la Coparmex pugnan por un gobierno sin empresas, "no rector sino promotor de la economía".

Aunque, no se puede hablar de los empresarios en general, cualquier esfuerzo analítico requiere tomar en cuenta la enorme heterogeneidad existente entre empresarios agrícolas y ganaderos, industriales, comerciantes, prestadores de servicios, banqueros y financistas. Aun dentro de una misma actividad económica las diferencias son profundas: un microempresario del comercio, la industria o los servicios junto a un gran comerciante o industrial. De ahí que cada una de estas singularidades conduzca a la configuración de convergencias y divergencias en los campos económico y político.

<sup>56</sup> Algunos de los nombres que la prensa dio a conocer son Ángel Lozada y Harp Helú.

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 califican de “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 partidarios de la liberalización económica pero no están de acuerdo respecto del modo en que se realizó, es decir, la premura, el ritmo, y el carácter indiscriminado, pese a los diversos tipos de industrias. Sin duda los comerciantes, incluso los más pequeños, simpatizaron con la apertura económica, pues para ellos fue 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 de los grandes que producen bienes de consumo final —como alimentos, textiles, ropa, calzado, productos de cuero y muchos otros artículos intensivos en el uso de mano de obra—, hubiesen deseado que se esperara a mejores oportunidades internacionales y nacionales; la apertura se dio en un momento en que el mercado mundial estaba saturado de productos, diferencia fundamental con respecto a lo ocurrido en los países del sudeste asiático. Además, la liberación acelerada tuvo lugar en un momento en que el mercado interno estaba contraído, de ahí que buena parte de los industriales reclamaron y siguen reclamando, una política industrial que distinga sectores, que establezca prioridades y fije metas. También hubo diferencias de posición en cuanto a la política cambiaria, ya que si bien la progresiva sobrevaluación del peso era una condición inevitable en el afán salinista de disminuir radicalmente la inflación, por otra parte, podía significar también una forma de subsidio generalizado para la población que había visto caer desde 1982 sus niveles de vida. Sin embargo, esa sobrevaluación afectaba a varios sectores económicos: a los exportadores, al sector turístico y a los industriales inermes ante las importaciones masivas.

Muchos empresarios expresaron su descontento por el trato privilegiado que otorgó el gobierno a algunos sectores y grupos económicos en el marco del TLC, especialmente a los banqueros, al sector automotriz y de partes automotrices y a Teléfonos de México.

Las posiciones ante los pactos que con diversos nombres han sido acordados entre el Estado, la cúpula empresarial y los líderes de las centrales oficiales de obreros y campesinos desde 1987, también son diversas.

Sobre la banca reprivatizada existen diferencias de posición entre los empresarios. Hubo sectores que criticaron la forma en que se realizó la venta de bancos y de empresas paraestatales. 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 a un precio elevado 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 advierten 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 al conjunto de los empresarios. No obstante, unos han logrado hacer frente a los problemas y hasta han sacado provecho de la crisis, mientras otros esperan medidas gubernamentales que salgan al encuentro de una adversidad que el mercado no ha logrado resolver.